



IBPT

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

**PROJET DE DÉCISION DU CONSEIL DE L'IBPT
DU 11 FEVRIER 2009
CONCERNANT
LE TEST DE CISEAUX TARIFAIRES DES LIGNES LOUEES ETHERNET**

Modalités de consultation

Délai de réponse

Personne de contact

le 06/03/2009

Alain Maton, ir.-Conseiller (+32 2 226 89 36)

Adresse de réponse électronique

alain.maton@ibpt.be

Les réponses sont demandées uniquement sous forme électronique.

Les parties confidentielles y seront clairement délimitées.

La présente consultation a lieu en application de l'article 140 de la loi du 13 juin 2005.

TABLE DES MATIÈRES

1.	OBJET	3
2.	INTRODUCTION	3
2.1.	DÉFINITION	3
2.2.	CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX	3
2.3.	TEST D'IMPUTATION	3
3.	BASES JURIDIQUES	4
4.	RÉTROACTES	4
5.	EVALUATION DE L'EXISTENCE DE CISEAUX TARIFAIRES	5
5.1.	PRODUITS DE GROS ET DE DÉTAIL CONCERNÉS	5
5.2.	VÉRIFICATION DES CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX	5
5.3.	PORTÉE DU TEST D'IMPUTATION	6
5.4.	EVALUATION DES COÛTS ET DES RECETTES	7
5.4.1.	BASE DE COÛTS - DÉFINITION DU RÉSEAU D'UN OPÉRATEUR ALTERNATIF HYPOTHÉTIQUE	7
5.4.2.	CATÉGORIES DE COÛTS PRISES EN CONSIDÉRATION	8
5.4.2.1.	PRIX DE GROS DES SEGMENTS TERMINAUX ÉTHERNET	8
5.4.2.2.	COÛTS DU RÉSEAU PROPRE DE L'OPÉRATEUR ALTERNATIF	9
5.4.2.3.	COÛTS DE DÉTAIL	10
5.4.3.	CALCUL DES RECETTES ET PRISE EN COMPTE DES RISTOURNES	11
6.	RÉSULTATS DU TEST D'IMPUTATION	12
6.1.	RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES SUIVANT LA PROPOSITION TARIFAIRES INITIALE	12
6.2.	RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRES	12
6.3.	RÉSULTAT DU TEST AVEC LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRES	13
7.	NON-DISCRIMINATION	14
8.	DÉCISION	14
9.	VOIES DE RECOURS	15
	16	
	ANNEXE 1 : DEMANDE D'INFORMATION	16
	ANNEXE 2 : SYNTHÈSE DES RÉPONSES FOURNIES À LA DEMANDE D'INFORMATION	18
	ANNEXE 3 : CALCUL DU CISEAU TARIFAIRES	20

1. OBJET

1. La présente décision vise à détecter l'existence ou non d'un effet de ciseau tarifaire entre les tarifs de détail des lignes louées Ethernet et les tarifs des services de gros correspondants proposés par Belgacom.

2. INTRODUCTION

2.1. DÉFINITION

2. Dans sa décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseau tarifaire (ci-après « décision du 11 juillet 2007 »), l'IBPT a défini qu'un effet de ciseaux tarifaires (prix ciseaux ou price squeeze ou encore margin squeeze) apparaissait lorsque les prix fixés en amont et en aval par une entreprise verticalement intégrée ayant une position de puissance significative sur un marché (PSM) en amont ont des effets anticoncurrentiels sur le marché en aval. Des ciseaux tarifaires résultent en une réduction de la profitabilité des concurrents sur le marché aval et/ou en une capture du marché en aval par l'entreprise PSM.

3. Selon la pratique décisionnelle de la Commission européenne, il y a abus de position dominante lorsque, dans le cas d'une entreprise PSM intégrée verticalement, il existe, entre les prix des prestations intermédiaires offertes aux concurrents sur un marché en amont et les prix de détail pratiqués sur le marché en aval correspondant, un rapport qui se traduit par une restriction de la concurrence sur le marché des prestations intermédiaires ou sur le marché en aval¹. La Commission européenne en a conclu que l'abus de position dominante est suffisamment prouvé avec la démonstration de l'existence d'un effet de ciseau². Le Tribunal de Première Instance a reconnu la validité de cette position³.

2.2. CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX

4. La constatation d'un effet de ciseaux tarifaires requiert que les conditions suivantes soient satisfaites. L'entreprise suspectée de pratiquer un effet de ciseaux tarifaires doit :

- être intégrée verticalement, c'est-à-dire être active sur un marché aval et un marché amont ;
- être dominante sur le marché en amont, de sorte que les concurrents en aval aient un certain degré de dépendance à l'égard de l'input produit par l'entreprise sur le marché en amont ;
- être significativement active sur le marché en aval, de sorte qu'elle puisse influencer le degré de concurrence sur ce marché ;
- fixer une marge entre le prix de détail en aval et le prix de gros en amont (payé par les concurrents en aval) qui soit insuffisante pour couvrir les coûts encourus en aval.

2.3. TEST D'IMPUTATION

5. Conformément à la décision du 11 juillet 2007, la forme générale d'un test de prix ciseaux est la suivante : $p \geq a + c$

¹ Décision de la Commission 88/518/CEE, Napier – British Sugar, JO L 284 du 19.10.1988, p.41, considérant 66.

² Décision de la Commission dans l'affaire Deutsche Telekom, point 180.

³ Arrêt T-271/03, paragraphes 233 et suivants.

Avec :

- p : le prix pratiqué sur le marché de détail par l'opérateur dominant intégré verticalement
- a : le prix de l'accès au réseau de l'opérateur dominant.
- c : les coûts de détail sur le marché en aval

3. BASES JURIDIQUES

6. L'article 62 § 1^{er} deuxième alinéa de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques prévoit qu'« *en matière d'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55 §§ 3 et 5, imposer des obligations en matière de 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* ».

7. Le 17 janvier 2007, l'IBPT a adopté une décision relative au groupe de marchés « lignes louées » (ci-après « décision du 17 janvier 2007 »). Dans cette décision, l'IBPT a conclu que Belgacom bénéficiait d'une position de puissance significative sur le marché de l'ensemble minimal de lignes louées de détail et sur le marché de la fourniture en gros de segments terminaux de lignes louées.

8. La décision du 17 janvier 2007 prévoit que « *le test de ciseau tarifaire entre le marché de gros et celui de détail sera effectué sur la base d'un panier représentatif de lignes louées* » et précise que « *le test de ciseau tarifaire, qui sera effectué sur un panier représentatif de lignes, pourra être développé en utilisant le cas d'un opérateur alternatif hypothétique ayant déployé un réseau, notamment en backhaul permettant d'agréger différents services, relativement capillaire, et utilisant, pour le segment interurbain, sa propre fibre* ».

9. La décision du 17 janvier 2007 précise encore qu'« *En ce qui concerne les prestations à base de longueur d'onde, les tarifs devront être « non excessifs » et ne pas créer d'effet de ciseau avec les offres de détail de Belgacom* ».

4. RÉTROACTES

10. Le 04 avril 2008, Belgacom a communiqué à l'IBPT une proposition de tarifs pour les segments terminaux de lignes louées Ethernet. Les prix proposés étaient identiques aux prix de détail des lignes louées Ethernet.

11. Le 20 août 2008, après avoir procédé en interne à un examen préliminaire, l'Institut a publié une communication indiquant sa volonté de procéder un examen approfondi quant à l'existence d'un effet de ciseau tarifaire entre le prix de gros des segments terminaux Ethernet et celui de l'offre de détail de Belgacom.

12. Le 21 août 2008, l'Institut a adressé une demande d'information au secteur pour évaluer les paramètres à utiliser en vue d'effectuer le test de ciseau tarifaire.

13. Belgacom et la Plate-forme des opérateurs ont répondu à cette demande d'information. En outre BT, Colt, Mobistar et Verizon ont répondu spécifiquement à la question des tarifs et des ristournes (ces 4 dernières réponses étant confidentielles). La demande d'information est présentée à l'annexe 1 et une synthèse des réponses est présentée à l'annexe 2.

14. Le 7 novembre 2008, l'Institut a adressé un courrier à Belgacom et à certains opérateurs alternatifs afin d'obtenir des informations complémentaires. Le 17 novembre 2008, l'Institut a reçu une réponse de la part des opérateurs interrogés.

15. Le 10 décembre 2008, suite à l'application du test de ciseau tarifaire aux tarifs initiaux, Belgacom a transmis une nouvelle liste de prix avec des prix inférieurs et un schéma de ristourne unifié pour tous les débits.

16. Le 17 décembre 2008, l'Institut a publié une communication pour informer le marché de cette nouvelle proposition.

17. Le 22 janvier 2009, Belgacom a complété son offre de prix avec les lignes Fast Ethernet et Giga Ethernet entre deux bâtiments Belgacom. La ligne Ethernet est superflue car cette offre ne peut servir que pour du backhauling pour lequel cette capacité est trop faible.

5. EVALUATION DE L'EXISTENCE DE CISEAUX TARIFAIRES

5.1. PRODUITS DE GROS ET DE DÉTAIL CONCERNÉS

18. Les produits de détail pertinents pour l'application du test de ciseau tarifaire sont les lignes louées de type Ethernet, Fast Ethernet et Giga Ethernet. Une ligne louée est service de communications électroniques consistant en la fourniture d'un système de communications offrant une capacité de transmission transparente entre les points de terminaison de réseaux, à l'exclusion de la commutation sur demande⁴. Ethernet est une technologie permettant d'offrir des lignes louées de très haut débit.

19. Les produits de gros pertinents sont les segments terminaux de lignes louées Ethernet. Le segment terminal (ou « partial circuit ») est le segment de la ligne louée qui se termine chez le client final. Les opérateurs alternatifs louent à Belgacom des segments terminaux pour compléter leur propre infrastructure et constituer des lignes louées complètes qui concurrencent celles de Belgacom. Les segments terminaux de lignes louées font l'objet d'une offre de référence de Belgacom dénommée BROTSOLL⁵.

5.2. VÉRIFICATION DES CONDITIONS DE LA PRATIQUE DE PRIX CISEAUX

20. L'IBPT estime que les conditions sont réunies pour procéder à un test de ciseau tarifaire :

- Belgacom est un opérateur intégré verticalement ;
- Belgacom a été identifiée comme disposant d'une position de puissance significative sur le marché amont des segments terminaux de lignes louées. Dans la décision du 17 janvier 2007, l'Institut a identifié le caractère essentiel de la fourniture en gros de segments de lignes louées :

« Belgacom a déjà déployé un réseau d'accès capillaire qui couvre l'ensemble du pays. Les opérateurs alternatifs concurrents de Belgacom quant à eux ne disposent pas d'une telle infrastructure; certains sont toujours en train de déployer leurs infrastructures réseaux. »

« Les opérateurs alternatifs ont généralement déployé des réseaux d'accès métropolitain (MAN) seulement dans des zones à forte densité économique, zones où la demande pour les lignes louées est concentrée (telles que Bruxelles, Anvers ou Gand). Dans les autres régions moins denses du pays, seul Belgacom est capable de fournir des segments terminaux de lignes louées. »⁶

⁴ Article 2, 30° de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

⁵ Belgacom Reference Offer for Terminating Segments of Leased Lines.

⁶ Décision du Conseil de l'IBPT du 17 janvier 2007, p. 106.

« Etant donné le faible nombre de fournisseurs de gros de segments terminaux de lignes loués autres que Belgacom, la principale alternative à Belgacom pour les fournisseurs alternatifs est le déploiement de leur propre réseau de fibre. »⁷

« l'absence d'opérateur offrant une alternative viable à Belgacom pour la fourniture de segments terminaux de lignes louées, et la nécessité d'investissements importants pour déployer une alternative crédible à Belgacom sur l'ensemble du territoire, devrait limiter la capacité des opérateurs alternatifs à entrer sur le marché ou développer leurs réseaux pour améliorer leur position concurrentielle durant la période d'examen du marché. »⁸

- Belgacom est significativement active sur le marché en aval des lignes louées Ethernet.

5.3. PORTÉE DU TEST D'IMPUTATION

21. La décision du 11 juillet 2007 indique :

« L'IBPT estime qu'appliquer le test de ciseaux tarifaires au niveau d'un marché pertinent, d'un segment de marché, d'une offre de détail, ou d'un service sont des possibilités davantage réalistes proportionnées pour des services consommés par de nombreux clients. »⁹

« L'IBPT considère que le choix du niveau d'application du test de ciseaux tarifaire doit s'effectuer en tenant compte des conditions particulières du cas étudié. De ce fait l'IBPT, s'il privilégie le niveau de l'offre de détail comme niveau d'analyse pertinent, n'exclut pas de pratiquer le test à un autre niveau (p.ex. un service, un segment de marché ou un marché pertinent). »¹⁰

22. Dans le cas présent, la décision la décision du 17 janvier 2007 prévoit que « le test de ciseau tarifaire entre le marché de gros et celui de détail sera effectué sur la base d'un panier représentatif de lignes louées » et précise que « le test de ciseau tarifaire, qui sera effectué sur un panier représentatif de lignes, pourra être développé en utilisant le cas d'un opérateur alternatif hypothétique ayant déployé un réseau, notamment en backhaul permettant d'agréger différents services, relativement capillaire, et utilisant, pour le segment interurbain, sa propre fibre ». ¹¹

23. Le point de départ du panier de lignes pris en considération dans la présente analyse est constitué de l'ensemble des lignes louées de détail commercialisées par Belgacom qui sont de type Ethernet, Fast Ethernet et Giga Ethernet. Belgacom a fourni l'inventaire de ses lignes de détail à l'Institut. Les lignes du marché 13 (les segments terminaux) ne font pas partie de ce panier.

24. Il convient de décider si les lignes locales doivent être ou non comprises dans le panier de lignes. Une ligne louée locale est une ligne dont les 2 extrémités dépendent d'un même LEX¹². Les répondants à la demande d'information de l'IBPT ne se sont pas prononcés quant à la prise en compte ou non de ce type de lignes. L'Institut estime pour sa part que dupliquer les lignes locales de Belgacom en ayant recours à des segments terminaux n'est généralement pas une solution efficace (le cas extrême étant une ligne locale à Arlon dupliquée par deux segments terminaux jusqu'à Namur). La solution la plus efficace pour un OLO offrir une ligne locale est d'avoir recours à son infrastructure propre. L'Institut a effectué le test de price squeeze d'une part en incluant les lignes locales dans le panier représentatif, d'autre part en les excluant, afin de mieux cerner la sensibilité de l'analyse à ce type de lignes. Pour la bonne compréhension, l'Institut précise bien que les lignes

⁷ Id., page 108.

⁸ Id., p.109.

⁹ Décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseau tarifaire, paragraphe 35.

¹⁰ Id., paragraphe 41.

¹¹ Décision du Conseil de l'IBPT du 17 janvier 2007, p. 133.

¹² Local Exchange Building.

locales font effectivement partie du marché 13 et que le débat se situe au niveau de la représentativité du panier prévu dans l'analyse du marché 13.

25. Les lignes du service Explore de Belgacom ne sont pas reprises dans le panier pris en considération. Ce service ne fait pas partie du marché de détail des lignes louées, Explore étant un service de données. Néanmoins, l'Institut reconnaît que les segments terminaux BROTSoLL peuvent être utilisés par les opérateurs alternatifs pour réaliser des lignes d'accès à leurs propres services concurrents d'Explore. Il est donc envisageable de pratiquer un autre test de price squeeze pour déterminer la possibilité de dupliquer le service Explore en utilisant les segments terminaux Ethernet BROTSoLL comme ligne d'accès pour un service Ethernet VLAN¹³ déployé sur les fibres backbone propres d'un opérateur alternatif.

5.4. EVALUATION DES COÛTS ET DES RECETTES

5.4.1. Base de coûts - définition du réseau d'un opérateur alternatif hypothétique

26. Les lignes directrices du 11 juillet 2007 mentionnent qu'il est possible d'effectuer un test de prix ciseaux selon deux approches différentes :

1. évaluer si la branche en aval de l'entreprise verticalement intégrée pourrait opérer profitablement en payant les prix de gros payés par ses concurrents en aval ('equally efficient operator test' - EEO)
2. se baser sur les coûts d'un opérateur alternatif raisonnablement efficace ('reasonably efficient operator test' - REO).

27. Dans le cas présent, la décision du 17 janvier 2007 prévoit que « *le test de ciseau tarifaire entre le marché de gros et celui de détail sera effectué sur la base d'un panier représentatif de lignes louées* » et précise que « *le test de ciseau tarifaire, qui sera effectué sur un panier représentatif de lignes, pourra être développé en utilisant le cas d'un opérateur alternatif hypothétique ayant déployé un réseau, notamment en backhaul permettant d'agréger différents services, relativement capillaire, et utilisant, pour le segment interurbain, sa propre fibre* ». Ce choix était motivé par la préoccupation de l'IBPT d'encourager des investissements efficaces des opérateurs alternatifs et le déploiement de leur propre réseau backhaul.

28. En ce qui concerne la topologie du réseau de l'opérateur alternatif hypothétique, l'Institut a conservé les hypothèses proposées dans sa demande d'information. Le réseau OLO¹⁴-type est défini avec comme points de présence :

1. les LEXs représentant une concentration importante de clients de lignes de type Ethernet ainsi que
2. les LEXs ayant un nombre significatif de colocalisation avec une clientèle business minimale ou permettant une réduction de distance d'un nombre significatif de lignes.

29. Sur base des informations en sa possession, l'Institut considère qu'il est raisonnable :

1. de ne prendre que des LEX dans lesquels se trouvent des colocalisations (et donc le tarif wholesale BROTSoLL Belgacom-sited) étant donné que la plupart des POPs¹⁵ des OLOs dépendent de LEXs répondant aux critères précédents.

¹³ Virtual Local Area network.

¹⁴ Other Licensed Operator.

¹⁵ Point of Presence.

2. de n'écarter les LEXs dont Belgacom a annoncé la fermeture au cours de la période 2013-2018 que s'il n'y a pas actuellement de colocalisation significative dans ces LEX.

La liste ainsi obtenue est la suivante : 02AND, 02 BER/DIL, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02SAC, 02SCH, 02STRO, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 11HAS, 16LEU, 41LGE, 56KOR, 71GIL, 81NAM, 91GEN, 91PIE.

30. Il est en outre tenu compte de l'existence de zones dans lesquelles les OLOs possèdent une infrastructure d'accès fibre permettant d'éviter le recours à des segments terminaux de Belgacom. La probabilité de pouvoir recourir à sa propre infrastructure a été estimée à 50% autour des LEXs 02BOS, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02NOR, 02SAC, 02STR, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 03ZUI, 09GEN, 09GKK, 09PIE.

31. L'Institut concentre son analyse sur les opérateurs business, dont les activités sont loin de justifier un déploiement de colocalisations aussi étendu que celui des opérateurs s'adressant au marché résidentiel (qui sont quant à eux peu actifs sur le marché des lignes Ethernet). Belgacom ne tient pas compte de cet aspect dans son analyse, qui de ce fait s'avère non pertinente.

32. La Plate-forme se réfère quant à elle au concept d'efficacité raisonnable pour estimer que le nombre de LEX que l'IBPT propose de prendre en compte est trop élevé. Compte tenu des informations reçues sur le déploiement des fibres d'accès et la concentration observée dans le panier des lignes Ethernet, l'Institut estime que son approche est appropriée. L'Institut a cependant procédé à une analyse de sensibilité en réduisant le nombre de colocations prise en compte en se limitant aux seuls colocations dans les AGE..

33. L'IBPT estime que Belgacom introduit un biais méthodologique en agrégeant fibres backbone et fibres d'accès. En effet ce n'est pas parce qu'une fibre est introduite dans un LEX qu'il existe une infrastructure capable de couvrir toute la zone correspondante.*(confidentiel)*¹⁶. La seconde erreur faite par Belgacom est d'estimer le potentiel du service en fonction de la capacité en paires de cuivre du LEX et donc de ne pas tenir compte des zones de bureaux où se concentrent le potentiel des terminaisons Ethernet.

34. L'application des critères définis par l'Institut au panier de lignes retenu donne 24% de points terminaux sur des fibres appartenant aux OLOs. Ceci démontre les erreurs de l'analyse de Belgacom pour laquelle les LEX choisis par l'Institut ne représentent que 1,4% des terminaisons (tandis que l'ensemble des LEXs avec dégroupage permettrait un accès propre pour 27% des lignes). L'Institut estime donc ses hypothèses réalistes puisque arrivant à un taux de terminaison propre semblable à celui attendu par Belgacom avec 10 fois plus de colocations..

35. Estimer le potentiel de terminaison sur fibre propre à partir du développement kilométrique des réseaux de fibres ne serait pas plus probante car la répartition de la clientèle potentielle le long des fibres est loin d'être uniforme et on ne peut donc en déduire un nombre d'utilisateurs finals déterminé. En conséquence, l'Institut conserve son hypothèse initiale basée sur les demandes de poses communes de fibres à l'époque des investissements en « fibres to the premise ». L'IBPT estime qu'il est probable que cela conduise à une surestimation du potentiel de terminaison en fibres propres plutôt qu'à une sous-évaluation car ces fibres ne passent pas devant 50% du bâti d'entreprises des LEXs concernés.

5.4.2. Catégories de coûts prises en considération

5.4.2.1. Prix de gros des segments terminaux Ethernet

¹⁶ *.(confidentiel)*

36. Il s'agit des prix proposés par Belgacom dans ses courriers du 10 décembre 2008 et du 22 janvier 2009. Ces tarifs sont repris dans le tableau ci-dessous :

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Customer-sited	Ethernet	650	1.125	1.800	2.350
	Fast Ethernet	1.375	2.060	3.900	4.385
	Giga Ethernet	2.650	3.350	5.950	6.700

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Belgacom-sited	Ethernet	525	900	1.550	1.850
	Fast Ethernet	1.075	1.600	3.050	3.500
	Giga Ethernet	2.175	2.750	4.850	5.450

Euros		0-5 km	5-20 km	20-50 km	> 50 km
Dual Belgacom sited	Fast Ethernet	490	1.050	2.135	2.450
	Giga Ethernet	980	1.790	3.395	3.815

Long term discount	
1 year	0%
2 year	-9%
3 year	-12%
4 year	-15%
5 year	-17%

37. L'Institut note que Belgacom propose, à côté des tarifs de l'offre de référence BROTSOLL, des offres commerciales de gros à un tarif plus intéressant que le tarif proposé initialement dans l'offre BROTSOLL. Ces offres commerciales ne font pas l'objet du test de price squeeze mais constituent un point de référence pour en apprécier le résultat.

5.4.2.2. Coûts du réseau propre de l'opérateur alternatif

38. Les coûts de réseau de l'opérateur alternatif comprennent d'une part le coût des accès sur ses propres fibres et d'autre part le coût de son réseau longue distance.

39. En ce qui concerne l'accès fibre de l'OLO, son coût est considéré égal au coût de Belgacom pour ses propres accès fibres¹⁷.

40. En ce qui concerne le réseau longue distance de l'OLO, l'IBPT estime que les réseaux backbone longue distance des OLOs ont un développement moindre et donc présentent un coût d'accès plus

¹⁷ Information confidentielle communiquée dans le cadre du modèle de coûts BROTSOLL SDH.

élevé et un coût de transport moins élevé comparé à Belgacom. L'IBPT valorisait initialement le réseau longue distance de l'OLO entre (*confidentiel*) de la valeur commerciale de la ligne de bout en bout. Sur base de ses modèles de coûts, Belgacom estime que ces coûts ne représentent en réalité (*confidentiel*). L'Institut admet une erreur dans le raisonnement exposé à la question 7 de sa demande d'information, à savoir que la valorisation en termes de prix serait peu différente des coûts correspondants. Compte tenu des informations reçues de Belgacom, l'Institut estime justifié d'appliquer un coefficient de (*confidentiel*) afin d'obtenir les coûts réels de la longue distance de l'OLO. En conclusion, le coût du réseau longue distance de l'OLO est déterminé comme suit :

1. La différence de prix entre une ligne Belgacom-sited et Customer-sited est la valorisation d'un accès.
2. Du prix de la ligne Customer sited, on retranche deux fois la valorisation d'un accès de manière à obtenir la valorisation de la longue distance Belgacom.
3. Le coût de la longue distance Belgacom représente (*confidentiel*) de cette valorisation.
4. L'IBPT pose comme hypothèse que la longue distance OLO représente un coût égal à la moitié du coût de la longue distance Belgacom.

5.4.2.3. Coûts de détail

41. Comme indiqué dans la demande d'information de l'IBPT, il s'agit plus particulièrement des coûts spécifiques à la commercialisation du produit/service considéré : Billing cost, Customer credit management, Help-desk, Order handling, Sales costs, Marketing costs, Operation management, Cost of capital.

42. L'IBPT avait demandé au secteur de l'informer quant aux valeurs à prendre en compte pour ces catégories de coûts. Belgacom estime ces coûts à un peu moins de (*confidentiel*). La Plate-forme se limite à estimer que les coûts des OLO sont supérieurs à ceux de Belgacom suite aux effets d'échelle. Un OLO évalue ces coûts entre (*confidentiel*) selon la durée du contrat.

43. L'IBPT considère que les réponses de Belgacom et de l'OLO ayant chiffré ses coûts de détail semblent cohérentes. En effet, si l'on considère que l'OLO essaie de proposer à ses clients un prix plus avantageux que Belgacom, le ratio (coûts de détail / prix de détail) est logiquement supérieur chez l'OLO par rapport à Belgacom . Les OLOs estiment aussi que le pourcentage des coûts de détail augmente avec la durée du contrat car ces coûts ne baissent pas aussi significativement que les prix pour les contrats de plus longue durée. Faute de pouvoir quantifier de façon précise ce phénomène, l'Institut a choisi de laisser les coûts de détail inchangés lorsque les durées de contrat augmentent.

44. La proposition de Belgacom de ne reprendre que ses propres coûts Capex¹⁸ est totalement inappropriée. Belgacom n'a communiqué aucun élément probant permettant d'affirmer que les coûts d'investissements des OLOs seraient inférieurs au siens et que cette différence de coûts d'investissements serait suffisante pour couvrir les frais opérationnels des OLOs. L'IBPT estime que, Belgacom procédant à davantage de poses de fibres que les OLO, elle doit profiter de prix de génie civil plus avantageux et sa part de marché sur les services telecom nécessitant l'usage de fibres d'accès, plus importante que celle de chaque OLO, doit lui permettre de bénéficier d'offres plus intéressantes de la part des entrepreneurs, de plus les poses plus nombreuses permettent de s'engager sur des quantités de travaux pour obtenir des réductions de prix sur base du fait que la charge de travail pour l'entrepreneur est moins aléatoire. Quant aux frais opérationnels, la structure plus légère des OLOs est compensée par le fait que la base installée à laquelle elle s'applique est

¹⁸ Capital expenditures.

nettement plus faible que celle de Belgacom. Autrement dit, avec un coût total plus faible et un volume plus faible sur lequel répartir ce coût total, les OLO doivent avoir un coût unitaire par raccordement qui est globalement équivalent à celui de Belgacom.

45. L'Institut estime ne pas avoir reçu d'éléments quantitatifs convaincants permettant de déterminer un avantage d'efficacité en faveur de Belgacom ou des OLOs au niveau des coûts de détail.

46. En conclusion, pour son test de price squeeze, l'IBPT prend en compte 10% du prix de détail de Belgacom.

5.4.3. Calcul des recettes et prise en compte des ristournes

47. Les recettes générées par le panier de lignes défini ci-dessus sont calculées comme le produit des volumes et des tarifs de détail.

48. Etant donné la difficulté d'imputer à chaque ligne du panier la ristourne à la durée correspondant à chacune d'elle individuellement, il a été procédé à un test de sensibilité global en considérant pour toutes les lignes une durée d'un an puis une durée de cinq ans.

49. Certains répondants ont signalé l'existence de ristournes au volume pour certains contrats retail de Belgacom. Belgacom répond que ce type de ristournes est appliqué à des configurations particulières, à savoir des liens DWDM¹⁹ multiplexant un nombre important de circuits entre des datacentres. Belgacom estime d'une part que l'utilisation de partial circuits n'est pas la solution la plus efficace pour relier ces datacentres et d'autre part que ce type de sites est en très grande majorité connecté à plusieurs réseaux, ce qui autorise la concurrence entre infrastructures. L'Institut estime que ces arguments sont pertinents et qu'effectivement la concurrence sur base d'infrastructures propres est possible et plus efficace. Ces circuits ne peuvent dès lors être considérés comme représentatifs et c'est à juste titre que Belgacom ne les a pas repris dans l'inventaire qu'elle a transmis à l'IBPT. Toutefois l'Institut précise que cet accord ne vaut que si il n'y a pas de contrat d'exclusivité dans l'accès de ces datacentres en terme d'infrastructure et que les datacentres de Belgacom elle-même peuvent effectivement être raccordés à la fibre propre d'opérateurs tiers. D'autre part, cela ne signifie pas que ces lignes ne font pas partie du marché 13 sur lequel Belgacom a été identifiée comme opérateur puissant. Par conséquent, l'obligation de non-discrimination leur est applicable.

50. En cours d'analyse, il est apparu que Belgacom applique également un schéma standard de ristourne au volume (en fonction d'un nombre de lignes et non d'un chiffre d'affaires) dont le faible seuil (à partir de 3 lignes) pour un niveau de ristourne relativement élevé (10% et plus) donnent à penser que ces réductions sont justifiées par les économies générées par un réseau en étoile, c'est-à-dire avec un accès commun pour les différentes lignes.

51. L'Institut estime qu'il ne serait pas raisonnable d'appliquer ces ristournes à l'ensemble des lignes du panier, car cela reviendrait à imposer une réduction généralisée du prix sans que les économies d'échelle ne soient nécessairement présentes malgré le volume considéré.

52. Appliquer aux segments terminaux la moyenne des ristournes au volume appliquées aux lignes de détail conduirait à une baisse générale du tarif des segments terminaux mais cette baisse serait insuffisante pour permettre à l'OLO d'entrer en compétition avec les projets particuliers auquel le schéma de ristourne s'applique.

¹⁹ Dense Wavelength Division Multiplexing (technologie utilisée pour augmenter la capacité de transmission sur fibre optique).

53. L'IBPT estime par contre qu'il serait objectivement justifié, sous peine de laisser subsister une discrimination entre tarifications retail et wholesale, d'appliquer ce schéma de ristourne aux segments terminaux également, en fonction de la réalisation effective d'économies grâce aux accès communs à plusieurs lignes.

6. RÉSULTATS DU TEST D'IMPUTATION

6.1. RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES SUIVANT LA PROPOSITION TARIFAIRE INITIALE

	Contrat de 1 an	Contrat de 5 ans
Recettes	1.299.450,00€	1.089.903,50€
Prix des segments terminaux	1.120.325,00€	941.514,75€
Coûts accès fibre OLO	149.778,00€	58.168,50€
Coûts longue distance OLO	175.409,00€	175.409,00€
Coûts de détail	129.945,00€	129.945,00€
Marge	-276.007,00€	-137.088,15€
Effet de ciseau ?	OUI	OUI

54. Suite à ce premier calcul (sans ristournes au volume) et ceux qu'elle a effectué elle-même, Belgacom a admis l'existence d'un effet de ciseau et a proposé une nouvelle tarification.

6.2. RÉSULTAT DU TEST SANS LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRE

	Contrat de 1 an	Contrat de 5 ans
Recettes	1.299.450,00€	1.089.903,50€
Prix des segments terminaux	843.847,50€	700.426,60€
Coûts accès fibre OLO	149.778,00€	58.168,50€
Coûts longue distance OLO	175.409,00€	175.409,00€
Coûts de détail	129.945,00€	129.945,00€
Marge	470,50€	25.954,40€
Effet de ciseau ?		
- sans ristournes au volume	NON	NON
- avec ristournes au volume	OUI	OUI

55. La réduction du nombre de LEX en colocation aux AGE augmente les longueurs des segments terminaux pour un prix de 74.440€ pour un contrat d'un an et de 61.782,20€ pour les contrats à 5 ans. Ceci fait apparaître un effet de ciseau pour les opérateurs n'ayant pas investi dans une infrastructure plus développée à Bruxelles, Gent quartier de la gare St-Pieters et à Antwerpen pour le LEX du port.

56. Compte tenu de la faiblesse de la marge observée sans tenir compte des ristournes au volume (moins de 2,5% par rapport aux recettes), l'Institut ne peut que conclure à l'existence d'un effet de ciseau tarifaire lorsque sont prises en compte des ristournes supplémentaires sur une partie des lignes.

57. Conformément à la décision du 11 juillet 2007, si l'analyse menée au cours de la seconde phase conclut à l'existence d'un effet de ciseau tarifaire, l'IBPT impose à l'opérateur PSM de prendre toutes les mesures nécessaires pour supprimer cet effet dans un délai déterminé. Ces mesures peuvent impliquer le changement de la structure de prix ou des spécificités de ses produits/services, ainsi qu'une baisse des prix en amont et/ou une augmentation des prix en aval.

58. Dans les circonstances particulières du présent dossier, il y a lieu de prendre en considération non seulement l'existence d'un effet de ciseau, mais aussi l'existence d'une discrimination, du fait de l'existence de ristournes au volume au niveau retail mais pas au niveau wholesale. De manière à éliminer l'effet de ciseau et la discrimination, l'IBPT estime justifié que Belgacom applique une ristourne au volume lorsqu'un ensemble de segments terminaux se terminent dans un même bâtiment (autre qu'un bâtiment Belgacom). Selon l'Institut, ce schéma de ristourne doit s'appliquer non seulement aux segments terminaux qui sont commandés en même temps, mais aussi aux segments terminaux commandés ultérieurement s'ils se terminent dans le même bâtiment.

59. Belgacom exprime la ristourne au volume sous la forme d'un pourcentage par rapport au prix de détail d'une ligne louée complète. En réalité, les économies de coûts sont réalisées au niveau d'une seule des extrémités de la ligne louée. Autrement dit, l'économie est indépendante de la longueur de la ligne et de son prix de détail. Pour exprimer la ristourne sous la forme d'un pourcentage par rapport au prix d'un segment terminal, il convient donc d'appliquer un facteur de correction, pour tenir compte du fait que la longueur des segments terminaux est en moyenne inférieure à celle des lignes louées complètes. Ce facteur de correction est déterminé en faisant le rapport entre le prix moyen des lignes de détail et le prix moyen des segments terminaux correspondants. Ce rapport est de 2,26. Ainsi calculées, les ristournes au volume pour les groupes de segments terminaux se terminant dans un même bâtiment (bâtiments Belgacom exclus) s'établissent comme suit :

X < 3 circuits	0%
3= \leq X < 5 circuits	23%
5= \leq X < 10 circuits	34%
10= \leq X circuits	56%

6.3. RÉSULTAT DU TEST AVEC LES LIGNES LOCALES AVEC LA NOUVELLE PROPOSITION TARIFAIRE

60. La valorisation du réseau longue distance Belgacom est inchangée étant donné que les lignes locales rajoutées au panier n'utilisent pas le réseau longue distance.

61. Les OLOs n'ont pas de coûts de longue distance supplémentaire non plus puisque les deux segments terminaux aboutissent au même POP.

	Contrat de 1 an	Contrat de 5 ans
Recettes	1.711.850,00€	1.434.820,00€
Prix des segments terminaux	1.313.963,00e	1.090.589,00€
Coûts accès fibre OLO	215.286,00€	83.609,50€

Coûts longue distance OLO	175.409,00€	175.409,00€
Coûts de détail	171.185,00€	171.185,00€
Marge	-163.993,00€	-85.972,50€
Effet de ciseau ?	OUI	OUI

62. L'IBPT constate que l'inclusion des lignes locales dans le panier de lignes de détail faisant l'objet du test conduit à conclure à l'existence d'un effet de ciseau tarifaire, même en l'absence de ristournes au volume. L'Institut a cependant souligné, au point 24 de la présente décision, la spécificité de ce type de lignes.

63. Il est à remarquer que le test de price squeeze appliqué à l'ensemble du panier ne résoudrait en rien la question de la concurrence pour les lignes locales étant donné que la baisse supplémentaire pourrait diminuer le coût total des segments terminaux sans que ceux de 0km ne diminuent suffisamment pour entrer en compétition sur les lignes locales.

64. Il est à noter que 60% de ces lignes locales sont situées dans des zones où existent au moins partiellement une concurrence par l'infrastructure de fibres propres, cela démontre une concentration encore plus importante de ce type de lignes que celles des lignes longues distances.

7. NON-DISCRIMINATION

65. L'IBPT estime que toute forme de ristourne qui serait applicable aux lignes Ethernet de détail devrait s'appliquer de façon non discriminatoire aux segments terminaux Ethernet. Afin de vérifier le respect du principe de non discrimination, l'IBPT procédera, d'initiative ou sur base des informations qui lui seraient communiquées, à l'examen des offres, contrats et/ou factures de détail et de gros portant sur des lignes Ethernet. En outre, si ces ristournes (au volume ou autres) devraient avoir la forme d'un plan de ristournes bien défini, elles devraient alors être prises en compte dans une révision du test de ciseau tarifaire.

8. DÉCISION

66. Après avoir dûment considéré les points de vue des parties concernées, tels que ceux-ci sont exprimés dans leur correspondance ou lors de réunions d'une part, et d'autre part, les objectifs généraux du cadre réglementaire en matière de promotion de la concurrence, d'efficacité économique et de défense des intérêts des consommateurs, l'Institut adopte la décision suivante :

1. Les tarifs des segments terminaux Ethernet communiqués par Belgacom le 4 avril 2008 créaient un effet de ciseau tarifaire par rapport aux prix des lignes louées de détail Ethernet.
2. Les tarifs des segments terminaux Ethernet communiqués par Belgacom le 10 décembre 2008 créent un effet de ciseau tarifaire par rapport aux prix des lignes louées de détail Ethernet lorsqu'il est tenu compte des ristournes au volume accordées par Belgacom sur les lignes louées de détail et non sur les segments terminaux. La non application de ces ristournes aux segments terminaux crée en outre une discrimination.
3. Pour éliminer cet effet de ciseau tarifaire et cette discrimination, Belgacom doit appliquer à partir du xxx 2009 un discount au volume pour les segments terminaux aboutissant en un même site hors bâtiments Belgacom, comme calculé au point 59 du présent document.
4. En raison de la spécificité des lignes locales, l'Institut estime approprié de ne pas tirer de conclusions sur la seule base du test de price squeeze, mais de procéder à une analyse

supplémentaire qui tienne compte de la localisation géographiques des lignes locales et des besoins réels des opérateurs pour dupliquer ces lignes.

5. L'Institut se réserve la possibilité de procéder à un test de price squeeze par rapport au marché aval des services de données Explore, si un opérateur estime qu'il existe un risque de price squeeze vis-à-vis de ce marché.

6. Afin de vérifier la non-discrimination dans l'application de ristournes, Belgacom communiquera annuellement à l'Institut les cinq plus gros nouveaux contrats Ethernet retail conclus durant l'année, ainsi que les cinq plus grosses commandes de segments terminaux Ethernet et ce sans préjudice de demandes d'informations ponctuelles.

9. VOIES DE RECOURS

Conformément à la loi du 17 janvier 2003 concernant les recours et le traitement des litiges à l'occasion de la loi du 17 janvier 2003, vous disposez de la possibilité d'interjeter appel à l'encontre de cette décision, devant la Cour d'appel de Bruxelles, 1, Place Poelaert, B-1000 Bruxelles, endéans les soixante jours après sa notification. L'appel peut être formé: 1° par acte d'huissier de justice signifié à partie; 2° par requête déposée au greffe de la juridiction d'appel en autant d'exemplaires qu'il y a de parties en cause; 3° par lettre recommandée à la poste envoyée au greffe; 4° par conclusions à l'égard de toute partie présente ou représentée à la cause. Hormis les cas où il est formé par conclusions, l'acte d'appel contient, à peine de nullité les mentions de l'article 1057 du code judiciaire.

M. Van Bellinghen
Membre du Conseil

G. Denef
Membre du Conseil

C. Rutten
Membre du Conseil

E. Van Heesvelde
Président du Conseil

ANNEXES

Annexe 1 : Demande d'information

Belgacom a transmis une liste (par couples de LEX) des lignes louées Ethernet, Fast Ethernet et Giga Ethernet qu'elle fournit. Le panier retenu dans le cadre du test de squeeze est l'ensemble de ces lignes.

Q1 : Estimez-vous que cet ensemble forme bien un panier représentatif des lignes Ethernet de détails? Dans la négative que faudrait-il y ajouter ou y retrancher ? Plus spécifiquement, faut-il y inclure les lignes Ethernet de détail locales (deux extrémités dépendant du même LEX) de la liste de Belgacom ?

Pour le panier constitué il faut évaluer :

1. sa valeur commerciale de détail en lui appliquant le tarif de détail (lequel est identique au tarif BROTSOLL Customer sited) ;
2. les discounts obtenus par les clients de détail;

Q2 : A partir de votre connaissance du marché, quels sont les discounts appliqués et/ou quel serait le discount moyen ?

En première analyse, un réseau OLO-type pourrait être défini avec, comme point de présence,

1. les LEXs représentant une concentration importante de clients de lignes de type Ethernet ainsi que
2. les LEXs ayant un nombre significatif de colocalisation avec une clientèle business minimale ou permettant une réduction de distance d'un nombre significatif de lignes.

Des informations en possession de l'Institut, il ressort qu'il est raisonnable :

1. de ne prendre que des LEX dans lesquels se trouvent des colocalisations (et donc le tarif wholesale Brotsoll Belgacom sited) étant donné que la plupart des POPs des OLOs dépendent de LEXs répondant aux critères précédents.
2. de n'écarter les LEXs dont Belgacom a annoncé la fermeture dans la période 2013-2018 que s'il n'y a pas actuellement de colocalisation significative.

La liste ainsi obtenue serait la suivante : 02AND, 02 BER/DIL, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02SAC, 02SCH, 02STRO, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 11HAS, 16LEU, 41LGE, 56KOR, 71GIL, 81NAM, 91GEN, 91PIE.

Q3 : Cette liste est-elle représentative et comment faut-il éventuellement la modifier ?

On doit aussi tenir compte de l'existence de zones dans lesquelles les OLOs possèdent une infrastructure d'accès fibre permettant d'éviter le recours au Partial Circuit.

La probabilité de pouvoir recourir à sa propre infrastructure a été estimée à 50% autour des LEXs 02BOS, 02EUR, 02EVE, 02LIN, 02MAR, 02NOR, 02SAC, 02STR, 02VIL, 02WOL, 03BER, 03CEN, 03HAV, 03ZUI, 09GEN, 09GKK, 09PIE.

Q4 : Cette liste et ce pourcentage sont-ils représentatifs et comment faut-il éventuellement la modifier ?

Aux Partial Circuits ainsi définis, il faut appliquer le discount obtenu sur le prix standard BROTSOLL.

Q5 : De votre connaissance du marché, quels sont les discounts effectivement obtenus sur le marché wholesale et/ou le discount moyen ?

Il faut ensuite prendre les coûts supportés par les OLOs pour assurer le service équivalent au panier retenu.

Il faut donc calculer quels sont les Partial Circuit de prix le moins élevé pour aller de chacune des extrémités des lignes du panier aux LEXs du réseau OLO-type avec comme correctif le paramètre de 50% lorsque ce LEX est dans une zone avec fibres propres OLO.

Le coût des accès fibres propres des OLOs est estimé égal au coût de Belgacom pour ses propres accès fibres (information confidentielle communiquée dans le cadre du modèle de coûts BROTSOLL SDH).

Q6 : Estimez-vous cette évaluation du coût de l'accès fibre propre OLO comme appropriée ?

Pour le coût de la longue distance dans le cadre du réseau type OLO, il est estimé que les réseaux backbone longue distance OLOs ont un développement moindre et donc présentent un coût d'accès plus élevé et un coût de transport moins élevé comparé à Belgacom.

Cette valorisation²⁰ de la longue distance Belgacom peut être calculée à partir du tarif retail (identique à BROTSOLL Customer sited) comme suit :

1. La différence de prix entre une ligne Belgacom sited et Customer sited est la valorisation d'un accès
2. Le prix de la ligne Customer sited auquel on retranche le double de la différence ci-dessus peut donc être considéré comme la valorisation de la ligne sans ses accès et donc comme celle de la longue distance Belgacom

L'hypothèse choisie est un coût moitié de la valorisation de la longue distance Belgacom

Q7 : Estimez-vous ce calcul du coût du transport approprié ?

Il faut ensuite appliquer les autres coûts de détail des OLOs tels que définis dans la décision du 11 juillet 2007 établissant des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseau tarifaire a clarifié les principales options méthodologiques du test et la procédure à suivre par l'Institut.

Q8 : Quels sont les valeurs à utiliser pour :

- a. Billing cost
- b. Customer credit management
- c. Help-desk
- d. Order handling
- e. Sales costs
- f. Marketing costs
- g. Operation management
- h. Cost of capital

Q9 : Le répondant peut ajouter toute information qu'il estime pertinente dans le cadre de ce test de price squeeze.

²⁰ le terme « valorisation » est ici employé car l'Institut dispose des prix mais pas des coûts

Annexe 2 : Synthèse des réponses fournies à la demande d'information

- Q1 : Belgacom estime qu'il faut retirer les lignes de gros du panier, mais comme Belgacom ne les avait pas identifiées à cette date, il n'est pas possible à l'Institut de le faire. Il a certes été donné le pourcentage des lignes de gros mais cette information quantitative est insuffisante. Suite à une demande complémentaire, Belgacom a fourni une nouvelle liste ne reprenant que les lignes retail.
- La Plateforme considère qu'il faut y ajouter le service Explore de Belgacom. Ce service étant un service de réseau de données n'est pas intégré au marché et ne peut donc être intégré au test de price squeeze. Toutefois les lignes d'accès à ce service sont à l'évidence une autofourniture de gros de Belgacom, l'Institut se réserve donc la possibilité de procéder à un autre test de price squeeze pour s'assurer que cette autofourniture ne viole pas le principe de la non discrimination.
- La Plateforme estime également nécessaire d'inclure les débits intermédiaires ; mais ce type de service n'est pas transparent et ne répond donc pas à la définition du marché 13 mais doit être agrégé avec les services de type Explore.
- La Plateforme estime aussi nécessaire de faire les tests par type de ligne et de faire un test spécifique pour les lignes locales ; une telle segmentation serait contraire à la décision des analyses de marché prévoyant l'utilisation d'un panier.
- Pour la sous question de la prise en compte des lignes locales, Belgacom ne se prononce pas et la Plateforme l'estime opportun puisqu'elle souhaite une analyse séparée.
- Q2 : Belgacom déclare appliquer les mêmes discounts en retail que ceux proposés pour BROTSOLL, c'est-à-dire des discounts à la durée.
- La Plateforme affirme de son côté avoir observé lors d'offres concurrentes à celles de Belgacom que cette dernière pratique en sus des discounts au volume et que le prix réel pourrait représenter jusqu'à 40 à 50% de réduction.
- Deux opérateurs déclarent que les lignes de gros de type Ethernet que leur fournit Belgacom sont fournies à des prix de (*confidentiel*) inférieurs à ceux proposés dans le cadre de BROTSOLL.
- Q3 : Belgacom estime que l'Institut n'explique pas son choix – pourtant en l'occurrence la demande d'information explique bien qu'il s'agit des LEXs ayant une concentration de points terminaux de lignes de type Ethernet – et que les opérateurs alternatifs ont introduits leurs fibres dans bien plus de LEX et que c'est ces derniers qui doivent être pris en compte
- La Plateforme par contre estime qu'il n'est pas réaliste d'implémenter autant de colocalisation pour ce type de service et qu'en plus des AGE, ne se justifient qu'un ou deux LEX bruxellois.
- Q4 : Belgacom estime que l'infrastructure d'accès fibre des OLOs est bien plus étendue que celle supposée par l'Institut. Belgacom se réfère aux LEXs avec fibres OLOs et au kilométrage de fibres de ces mêmes OLOs (parmi lesquels ne figurent pas les principaux opérateurs business). Belgacom estime aussi que l'Institut dispose de plus de facilités pour obtenir ce type d'information des OLOs. Belgacom analyse que l'Institut évalue à 1,4% le potentiel de terminaison sur les fibres OLOs alors qu'elle l'estime – sur base du raisonnement ci avant – à 27%.
- La Plateforme considère de son côté que ce potentiel est largement surestimé. Une demande d'information complémentaire afin de disposer d'éléments plus objectifs d'évaluation a été envoyée mais les réponses reçues n'ont pas apportés d'éléments dans ce sens.
- Q5 : Belgacom se réfère à son offre tandis que certains membres de la Plateforme signalent des discounts plus élevés (*réponses confidentielles*)
- Q6 : Belgacom estime les coûts opérationnels des OLOs différents des siens et qu'il serait plus approprié de ne prendre que ses propres coûts Capex comme coûts des OLOs.
- La Plateforme estime au contraire que le monopole historique et les économies d'échelle permettent un coût inférieur pour l'infrastructure de Belgacom.

Q7 : Belgacom explique que l'extrémité end user est plus coûteuse qu'une extrémité POP en qu'en conséquence l'approche de l'IBPT est erronée en ce qui concerne la valorisation de sa longue distance que son propre modèle top-down évalue à un peu plus de la moitié du coût sortant du calcul de l'Institut.

Par contre Belgacom ne se prononce pas sur le coût du transport des OLOs

La Plateforme ne se prononce pas faute d'avoir les coûts Belgacom à sa disposition. L'Institut tient à faire remarquer que sur ce point, il ne fait pas référence à des données Belgacom mais bien à un calcul basé sur l'offre de prix de gros de Belgacom à partir duquel tout un chacun pouvait faire des simulations.

Q8 : Belgacom estime ces coûts à un peu moins de (*confidentiel*) tandis que la Plateforme se limite à les estimer supérieurs à ceux de Belgacom suite aux effets d'échelle. Un OLO pour sa part évalue ces coûts entre (*confidentiel*) selon la durée du contrat.

Belgacom réitère son opposition aux décisions concernant les marchés 7 et 13. Etant donné qu'il s'agit des arguments utilisés dans le cadre des recours contre ces décisions, l'Institut n'estime pas opportun d'y répondre, les arguments des deux parties ayant été échangés au cours des procédures correspondantes et la Cour d'appel devant encore établir son arrêt.

Belgacom conteste également qu'un test de price squeeze puisse être fait sans qu'il ait été démontré un problème de compétition sur le marché de détail. L'Institut rappelle à cet égard ce qu'il a déjà mentionné dans sa décision des guidelines « margin squeeze », à savoir que la Commission a déjà statué que l'existence même d'un margin squeeze est suffisant pour démontrer un problème de concurrence sur le marché de détail.

Annexe 3 : Calcul du ciseau tarifaire

Le calcul du test est effectué dans un tableur Excel de la manière suivante :

1. Pour chaque couple de LEX, une colonne reprend le nombre de lignes Ethernet, une deuxième le nombre de lignes Fast Ethernet et une troisième le nombre de lignes giga Ethernet.
Pour les lignes locales, le couple est formé de 2 fois le même LEX.
2. Une colonne détermine si les lignes sont locales ou non afin de pouvoir les prendre en compte ou non.
3. Les coordonnées Lambert de chaque LEX sont enregistrées dans une feuille de calcul séparée.
4. La distance entre les éléments de chaque couple est calculée sur base des coordonnées Lambert des LEX.
5. Cette distance détermine le prix de détail applicable. Etant donné la difficulté de pondérer le panier en fonction des discounts réellement donnés à chaque ligne et étant donné que ces discounts ne dépendent pas de la taille du projet, le calcul se fait une fois sans aucun discount pour aucune ligne et une seconde fois avec le discount maximum pour toutes les lignes.
6. Ensuite le prix « longue distance » comme défini au point 40 de la présente décision est appliqué sur les mêmes lignes (l'application du ratio de (*confidentiel*) pour retrouver les coûts Belgacom puis de 50% pour déterminer les coûts OLOs est fait à l'étape 14)
7. Pour chaque LEX, le POP OLO à utiliser est défini dans une feuille de calcul séparée qui détermine pour chacun des LEX quel est la colocation la plus proche pour bénéficier du prix le plus bas possible.
8. Le POP OLO est déterminé pour l'extrémité A
9. La distance entre ce POP et le LEX de l'extrémité est calculée à partir des coordonnées Lambert
10. Le prix Partial Circuit BROTSOLL est appliqué sur cette distance, avec le discount à la durée, un coefficient de 50% est appliqué au cas où le POP possède de l'accès fibre propre de l'OLO virtuel
11. La même opération est répétée avec l'extrémité B
12. Le nombre d'extrémité fibres propres est calculé
13. Tous les montants de chacun des couples sont additionnés
14. Pour la longue distance, il est appliqué un coefficient de (*vertrouwelijk*) pour passer du prix au coût, puis ce montant est divisé par deux pour avoir celui de l'OLO
15. Au nombre d'accès fibre est appliqué le coût mensuel de l'accès fibre du modèle BROTSOLL ; ce coût varie avec la durée du contrat.