



VLAAMSE
REGULATOR
VOOR DE MEDIA

Onafhankelijk toezichthouder voor
de Vlaamse audiovisuele media

Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques

Décision du 29 juin 2018

Analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion télévisuelle

Version publique

TABLE DES MATIÈRES

SYNTHÈSE 21

S.1. LES MARCHÉS PERTINENTS.....	22
S.1.1. Les marchés de détail	22
S.1.2. Les marchés de gros.....	23
S.2. LES MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES	24
S.2.1. L'accès aux réseaux.....	24
S.2.2. L'accès au réseau de fibre optique	25
S.2.3. La non-discrimination	26
S.2.4. La transparence	27
S.2.5. Le contrôle des prix.....	27
S.3. LA RÉGULATION EST ALLÉGÉE LORSQUE LES CIRCONSTANCES LE JUSTIFIENT.....	28

EXECUTIVE SUMMARY

S.1. RELEVANT MARKETS	30
S.1.1. retail markets.....	31
S.1.2. Wholesale markets	31
S.2. THE IMPOSED REMEDIES	33
S.2.1. Network access	33
S.2.2. Access to the fibre network	34
S.2.3. Non-discrimination	35
S.2.4. Transparency.....	35
S.2.5. Price control.....	35
S.3. THE REGULATION IS REDUCED WHEN JUSTIFIED BY THE CIRCUMSTANCES.....	36

DISPOSITION PRÉLIMINAIRE.....

CHAPITRE 1. INTRODUCTION.....

PARTIE I. ASPECTS JURIDIQUES ET MÉTHODOLOGIQUES.....

CHAPITRE 2. BASES JURIDIQUES

2.1. CADRE RÉGLEMENTAIRE EUROPÉEN

2.2. CADRE RÉGLEMENTAIRE BELGE

CHAPITRE 3. PROCÉDURE	48
3.1. CONSULTATION NATIONALE	48
3.2. AVIS DE L'AUTORITÉ BELGE DE LA CONCURRENCE.....	48
3.3. COOPÉRATION AVEC LES RÉGULATEURS MÉDIA.....	49
3.4. CONSULTATION EUROPÉENNE	49
CHAPITRE 4. MÉTHODOLOGIE	50
4.1. DÉFINITION DES MARCHÉS.....	50
4.2. MARCHÉS POUVANT ÊTRE SOUMIS À UNE RÉGULATION <i>EX ANTE</i>	55
4.3. ANALYSE CONCURRENTIELLE.....	56
4.3.1. Position dominante simple	57
4.3.2. Position dominante conjointe	58
4.4. IMPOSITION DE MESURES CORRECTRICES.....	58
4.5. PRISE EN COMPTE DES RELATIONS AMONT-AVAL ENTRE LES MARCHÉS	60
4.5.1. Séquence d'analyse des marchés	61
4.5.2. Portée de l'examen du marché de détail	62
4.5.3. Approche « greenfield » ou « modified greenfield »	63
4.5.4. Autofourniture.....	66
4.5.5. Approche suivie dans la présente décision	67
PARTIE II. RÉSEAUX ET TECHNOLOGIES	69
CHAPITRE 5. EVOLUTION DES RÉSEAUX.....	71
5.1. LE RÉSEAU DE PAIRES DE CUIVRE ET SES ÉVOLUTIONS	71
5.1.1. Broadband on copper	71
5.1.2. Fibre To The Cabinet / Curb (FTTC).....	73
5.1.3. Fibre To The Distribution point (FTTDp)	75
5.1.4. Fibre To The Building (FTTB).....	75
5.1.5. Fibre To The Home (FTTH)	75
5.2. LA BOUCLE LOCALE COAXIALE ET SES ÉVOLUTIONS	80
5.2.1. Hybrid Fibre Coax network (HFC)	80
5.2.2. Fibre To The Last amplifier (FTTLa).....	82
5.2.3. Hybrid - Passive Optical Network (H-PON)	82
5.3. LA BOUCLE LOCALE FIBRE POUR ENTREPRISES - FIBRE TO THE OFFICE (FTTO).....	82
5.4. LA VIRTUALISATION DES RÉSEAUX	83

PARTIE III. MARCHÉ DE DÉTAIL.....	85
CHAPITRE 6. PRÉSENTATION GÉNÉRALE	87
6.1. OPÉRATEURS	87
6.2. LES RÉSEAUX DES PRINCIPAUX OPÉRATEURS.....	91
6.2.1. Proximus	91
6.2.2. Les câblo-opérateurs	93
6.3. PÉNÉTRATION DES SERVICES HAUT DÉBIT.....	95
6.4. ANALYSE DES MARCHÉS DE DÉTAIL DE L'INTERNET HAUT DÉBIT ET DE LA RADIODIFFUSION ..	96
CHAPITRE 7. MARCHÉS DU HAUT DÉBIT	97
7.1. OFFRES ET TARIFS SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL DU HAUT DÉBIT	97
7.2. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS	98
7.2.1. Substituabilité entre les services d'accès haut débit pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle	98
7.2.2. Substituabilité entre les services d'accès haut débit utilisant les technologies xDSL, câble, fibre, radio	101
7.2.3. Substituabilité entre les services d'accès de différents débits.....	103
7.2.4. Substituabilité entre les services d'accès haut débit fixes et mobiles	106
7.2.5. Substituabilité entre les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par Wi-Fi	112
7.2.6. Substituabilité entre les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par satellite	114
7.3. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE.....	117
7.3.1. Zone de couverture des opérateurs et réseaux présents sur le marché de détail de l'internet haut débit	117
7.3.2. Hétérogénéité des conditions de concurrence sur le marché de détail de l'internet haut débit	119
7.3.3. Hétérogénéité des instruments légaux et réglementaires sur le marché de détail de l'internet haut débit	120
7.3.4. Conclusion concernant la définition du marché géographique du marché de détail de l'internet haut débit	120
7.4. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DES MARCHÉS DE DÉTAIL DU HAUT DÉBIT.....	121
7.5. ANALYSE CONCURRENTIELLE.....	121
7.5.1. Au niveau national	122
7.5.2. Au niveau de la zone Telenet.....	133
7.5.3. Au niveau de la zone Brutélé.....	137
7.5.4. Au niveau de la zone Nethys	140
7.5.5. Évolution des prix	143

7.5.6. Paramètres financiers.....	153
7.5.7. Barrières à l'entrée et à l'expansion.....	156
7.5.8. Conclusion de l'analyse concurrentielle.....	161

CHAPITRE 8. MARCHÉ DE DÉTAIL DE LA RADIODIFFUSION..... 163

8.1. OFFRES SUR LE MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION	165
8.1.1. La télévision linéaire.....	166
8.1.2. Télévision non linéaire.....	172
8.2. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS	174
8.2.1. Substituabilité entre les offres de télévision linéaire et les offres de télévision non linéaire	175
8.2.2. Substituabilité entre les offres de télévision payante et les offres de télévision gratuite	185
8.2.3. Substituabilité entre les offres de télévision analogique et numérique	188
8.2.4. Substituabilité entre les offres de télévision numérique sur réseaux fixes (câble et IPTV)	195
8.2.5. Substituabilité entre les offres de télévision numérique sur réseaux fixes et les offres de télévision par satellite.....	196
8.2.6. Substituabilité entre les offres de télévision sur réseaux fixes et les offres de télévision numérique terrestre (TNT)	205
8.2.7. Substituabilité des services de télévision numérique par plateforme fermée (câble et IPTV) et par des services linéaires payants « over-the-top ».....	210
8.2.8. Analyse supplémentaire de l'évolution des services OTT linéaires et non linéaires.....	212
8.3. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE.....	226
8.3.1. Zone de couverture des opérateurs et réseaux présents	227
8.3.2. Hétérogénéité des conditions de concurrence	229
8.3.3. Hétérogénéité concernant les instruments réglementaires et légaux.....	230
8.3.4. Présence de la substitution en chaîne.....	230
8.3.5. Conclusion concernant la définition du marché géographique	232
8.4. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DES MARCHÉS DE DÉTAIL DE LA RADIODIFFUSION.....	234
8.5. ANALYSE CONCURRENTIELLE.....	234
8.5.1. Niveau national.....	236
8.5.2. Parts de marché au niveau des zones de couverture des câblo-opérateurs.....	238
8.5.3. Évolution des prix	242
8.5.4. Paramètres financiers.....	246
8.5.5. Barrières à l'entrée	247
8.5.6. Barrières au changement	251
8.5.7. Conclusion de l'analyse concurrentielle	255

CHAPITRE 9. MARCHÉS DE LA TÉLÉPHONIE FIXE ET DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE

9.1. MARCHÉS DE LA TÉLÉPHONIE FIXE.....	257
9.2. MARCHÉ DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE.....	260
<hr/>	
CHAPITRE 10. ÉVENTUALITÉ D'UN MARCHÉ DES OFFRES GROUPÉES	261
10.1. TYPES ET FOURNISSEURS D'OFFRES GROUPÉES.....	261
10.2. ÉVOLUTION DE LA DEMANDE DE PRODUITS MULTIPLE PLAY	264
10.2.1. Évolution générale des offres conjointes	264
10.2.2. Évolution des différents types d'offres groupées avec une composante Internet large bande ou la télévision numérique	266
10.2.3. Volumes et parts de marché.....	269
10.3. ÉVOLUTION DES PRIX DES PRODUITS MULTIPLE PLAY	274
10.3.1. Marché résidentiel.....	274
10.3.2. Marché non résidentiel	284
10.3.3. Augmentation annuelle des prix : position des opérateurs, analystes et autres parties prenantes.....	287
10.4. ASPECTS STRATÉGIQUES DES OFFRES GROUPÉES	293
10.4.1. Attirer de nouveaux clients	293
10.4.2. Garder la clientèle actuelle.....	294
10.4.3. Revenus supérieurs par client	296
10.4.4. Stratégies commerciales qui concrétisent la convergence	299
10.4.5. Création de convergences technologiques	302
10.5. AVANTAGES POSSIBLES POUR LE CONSOMMATEUR	302
10.5.1. Économie sur les coûts de transaction et avantages tarifaires pour le consommateur .	302
10.5.2. Services supplémentaires et caractéristiques de produits améliorées.....	305
10.6. MARCHÉ DES OFFRES GROUPÉES.....	306
<hr/>	
CHAPITRE 11. IMPACT POTENTIEL DES OFFRES DE GROS COMMERCIALES...309	
CHAPITRE 12. CONCLUSIONS SUR LES MARCHÉS DE DÉTAIL	312
12.1. DES BARRIÈRES À L'ENTRÉE ÉLEVÉES ET UN NIVEAU DE CONCENTRATION ÉLEVÉ	312
12.2. DES PRIX EN AUGMENTATION RÉGULIÈRE	314
12.3. DES CONSÉQUENCES NÉGATIVES POUR LES UTILISATEURS EN L'ABSENCE DE RÉGULATION.321	
<hr/>	
PARTIE IV. MARCHÉ DE GROS DE L'ACCÈS LOCAL	325
CHAPITRE 13. INTRODUCTION.....	326

13.1. PRODUIT DE RÉFÉRENCE	326
13.2. L'OFFRE DE RÉFÉRENCE	328
13.3. L'IMPACT DES ÉVOLUTIONS DU RÉSEAU CUIVRE SUR LE DÉGROUPEMENT	329

CHAPITRE 14. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS.....330

14.1. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE ET LA MISE À DISPOSITION D'UNE SECTION DE GAINÉ JUSQU'À CHAQUE UTILISATEUR FINAL	330
14.2. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN CUIVRE ET DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN FIBRE OPTIQUE	332
14.3. SUBSTITUABILITÉ ENTRE ACCÈS LOCAL PHYSIQUE ET ACCÈS LOCAL VIRTUEL (VULA).....	337
14.3.1. Accès local virtuel aux réseaux cuivre et fibre.....	338
14.3.2. Accès local virtuel au câble coaxial.....	342
14.4. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN CUIVRE ET DÉGROUPEMENT D'UN RÉSEAU COAXIAL.....	346
14.4.1. Dégroupement physique du câble coaxial	347
14.4.2. Dégroupement du câble au niveau du spectre des fréquences.....	349
14.4.3. Contrainte indirecte exercée par le câble via le marché de détail.....	351
14.5. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN CUIVRE ET DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN FIBRE OPTIQUE FTTO.....	354

CHAPITRE 15. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE357

CHAPITRE 16. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DU MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL 362

CHAPITRE 17. ANALYSE CONCURRENTIELLE.....363

17.1. TAILLE GLOBALE DE L'ENTREPRISE	363
17.2. PARTS DE MARCHÉ ET VOLUMES.....	363
17.3. BARRIÈRES À L'ENTRÉE.....	365
17.4. CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS.....	367
17.5. CONCURRENCE POTENTIELLE.....	368
17.6. ANALYSE PROSPECTIVE	368
17.7. CONCLUSION DE L'ANALYSE CONCURRENTIELLE	369

CHAPITRE 18. PROBLÈMES POTENTIELS DÉCOULANT DE LA DOMINANCE DE PROXIMUS	370
CHAPITRE 19. MESURES CORRECTRICES APPROPRIÉES	375
19.1. INTRODUCTION	375
19.2. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ	376
19.3. OBLIGATIONS D'ACCÈS.....	377
19.3.1. Base légale	377
19.3.2. Accorder l'accès à la boucle locale cuivre et à ses ressources associées	377
19.3.3. Accorder l'accès à la boucle locale de fibre optique et à ses ressources associées.....	382
19.3.4. Demande d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant	394
19.3.5. Fournir une possibilité de colocalisation ou d'autres formes de partage de ressources	396
19.3.6. Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la prestation d'accès	399
19.3.7. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé.....	401
19.3.8. Aspects opérationnels	408
19.3.9. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires	410
19.3.10. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service.....	413
19.4. OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION.....	415
19.4.1. Base légale	415
19.4.2. Obligation générique	415
19.4.3. Équivalence des extrants	418
19.4.4. Évolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique	423
19.4.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)	427
19.4.6. Customer Premises Equipments (CPE)	429
19.5. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE	431
19.5.1. Base légale	431
19.5.2. Obligation générique	431
19.5.3. Offre de référence	433
19.5.4. Indicateurs de performance	437
19.5.5. Évolutions du réseau et des offres de référence.....	441
19.6. OBLIGATIONS DE SÉPARATION COMPTABLE	447
19.7. OBLIGATION DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS.....	448
19.7.1. Base légale	448
19.7.2. Obligation de pratiquer des prix orientés vers les coûts pour l'accès local au réseau cuivre 448	
19.7.3. Obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès local au réseau fibre	454
19.7.4. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseaux	466
19.7.5. Maintien des tarifs pour les points d'accès en cas de transition vers les NGN/NGA.....	470
19.7.6. Coûts de migration en cas de fermeture d'un LEX	471
19.7.7. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts	472

19.8. DIFFÉRENCIATION GÉOGRAPHIQUE DES OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉSENTE	
ANALYSE	474
19.8.1. Différenciation des mesures correctrices dans les zones où au moins trois opérateurs NGA sont en concurrence.....	475
19.8.2. Différenciation des mesures correctrices dans les zones couvertes par maximum une infrastructure NGA	485
<hr/>	
PARTIE V. MARCHÉ DE GROS DE L'ACCÈS CENTRAL	490
CHAPITRE 20. PRODUIT DE RÉFÉRENCE	491
CHAPITRE 21. PRÉSENTATION GÉNÉRALE	493
21.1. OFFRES BITSTREAM DE PROXIMUS	493
21.2. OFFRES ALTERNATIVES POTENTIELLES	496
21.2.1. Offre bitstream alternative sur la base du dégroupage	496
21.2.2. Offre bitstream alternative sur la base du marché haut débit de gros.....	497
21.3. OFFRES DE REVENTE.....	497
21.4. OFFRE ALTERNATIVE SUR LA BASE D'UNE INFRASTRUCTURE CÂBLÉE.....	499
<hr/>	
CHAPITRE 22. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS.....	503
22.1. ASPECTS TECHNIQUES.....	503
22.2. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES SERVICES D'ACCÈS HAUT DÉBIT RELEVANT DE LA STANDARDISATION ITU SG15 ET DE LA STANDARDISATION CABLELABS	503
22.3. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES SERVICES D'ACCÈS HAUT DÉBIT RELEVANT DE LA STANDARDISATION ITU SG15 UTILISANT LES RÉSEAUX CUIVRE ET FIBRE	525
22.4. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES OFFRES D'ACCÈS À HAUT DÉBIT ET LES OFFRES DE REVENTE ...	526
22.5. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES OFFRES D'ACCÈS CENTRAL SUPPORTANT DES OFFRES DE DÉTAIL RÉSIDENIELLES ET NON RÉSIDENIELLES	528
22.6. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES OFFRES D'ACCÈS À HAUT DÉBIT ET LES SEGMENTS TERMINAUX DE LIGNES LOUÉES.....	532
<hr/>	
CHAPITRE 23. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE	536
CHAPITRE 24. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DE MARCHÉ.....	540

CHAPITRE 25. ANALYSE CONCURRENTIELLE	541
25.1. TAILLE GLOBALE DE L'ENTREPRISE	541
25.2. PARTS DE MARCHÉ ET VOLUMES	542
25.3. BARRIÈRES À L'ENTRÉE	543
25.4. CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS	547
25.5. CONCURRENCE POTENTIELLE.....	547
25.6. ANALYSE PROSPECTIVE	548
25.7. CONCLUSION DE L'ANALYSE CONCURRENTIELLE	550
CHAPITRE 26. TEST DES « TROIS CRITÈRES »	551
26.1. PRÉSENCE DE BARRIÈRES ÉLEVÉES ET NON PROVISOIRES À L'ENTRÉE	552
26.1.1. Une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer	552
26.1.2. Avantages de coûts résultant des économies d'échelle et de gamme et de l'intégration verticale	553
26.1.3. Conclusion sur le premier critère	554
26.2. STRUCTURE DE MARCHÉ QUI NE PRESAGE PAS D'EVOLUTION VERS UNE SITUATION DE CONCURRENCE EFFECTIVE	554
26.2.1. Maintien prospectif de parts de marché élevées.....	554
26.2.2. Absence d'incitants à négocier	555
26.2.3. Impact incertain ou insuffisant de la part d'infrastructures alternatives.....	555
26.2.4. Absence d'impact suffisant de la part d'une autre forme d'accès central.....	556
26.2.5. Conclusion sur le deuxième critère	556
26.3. CARACTERE INSUFFISANT DU DROIT DE LA CONCURRENCE	556
26.4. CONCLUSION CONCERNANT LA NECESSITE DE REGULER LE MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION ET LE TEST DES TROIS CRITERES.....	558
CHAPITRE 27. PROBLÈMES POTENTIELS DÉCOULANT DE LA DOMINANCE DE PROXIMUS ET DES CÂBLO-OPÉRATEURS SUR LEURS MARCHÉS DE GROS RESPECTIFS.....	559
CHAPITRE 28. ÉLÉMENTS D'ANALYSE COMPLÉMENTAIRES À LA SUITE DE LA CONSULTATION PUBLIQUE (HYPOTHÈSE D'UN MARCHÉ DE L'ACCÈS CENTRAL ÉLARGI) 565	
28.1. OBJET ET JUSTIFICATION DE CE COMPLÉMENT DE MOTIVATION.....	565
28.2. CADRE D'ANALYSE	567
28.2.1. Cadre sectoriel.....	568

28.2.2. Droit de la concurrence	580
28.3. ANALYSE DE LA SITUATION PRÉVALANT EN BELGIQUE	584
28.3.1. Marché de produits et marché(s) géographique(s) considéré(s)	585
28.3.2. Caractéristiques du marché de détail	586
28.3.3. Caractéristiques du marché de gros	590
28.3.4. Objet de la coordination tacite	596
28.3.5. Autres facteurs facilitant ou incitant à la coordination	601
28.3.6. Transparence du marché	617
28.3.7. Soutenabilité de la ligne d'action commune	620
28.4. CONCLUSION	624

CHAPITRE 29. COHÉRENCE DE LA RÉGULATION ENTRE LE MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL ET LE MARCHÉ DE L'ACCÈS CENTRAL AUX RÉSEAUX CUIVRE, FIBRE ET COAXIAL 626

29.1. IMPACT DES MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES SUR LE MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL	626
29.2. IMPACT SUR LE MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL DES MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES SUR LES MARCHÉS DE L'ACCÈS CENTRAL (3B1 ET 3B2)	627
29.3. CONCLUSION	630

CHAPITRE 30. MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES À PROXIMUS

30.1. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ	631
30.2. OBLIGATION D'ACCÈS.....	632
30.2.1. Base légale	632
30.2.2. Accorder à des tiers l'accès à un débit binaire	632
30.2.3. Demande d'accès par les opérateurs disposant d'un réseau existant	637
30.2.4. Fournir une possibilité de colocalisation ou d'autres formes de partage de ressources	640
30.2.5. Obligation d'accès concernant la fonctionnalité multicast	641
30.2.6. Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la prestation d'accès	650
30.2.7. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé.....	652
30.2.8. Aspects opérationnels	656
30.2.9. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires	658
30.2.10. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service.....	661
30.3. OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION.....	664
30.3.1. Base légale	664
30.3.2. Obligation générique	664
30.3.3. Equivalence des extrants	667
30.3.4. Evolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique	672
30.3.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)	676

30.3.6. Customer Premises Equipments (CPE)	678
30.4. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE	679
30.4.1. Base légale	679
30.4.2. Obligation générique	680
30.4.3. Offre de référence	681
30.4.4. Indicateurs de performance	685
30.4.5. Evolutions du réseau et des offres de référence.....	689
30.5. OBLIGATIONS DE SÉPARATION COMPTABLE	695
30.6. OBLIGATION DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS.....	696
30.6.1. Base légale	696
30.6.2. Obligation de pratiquer des prix orientés vers les coûts pour l'accès central au réseau cuivre	696
30.6.3. Obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès central au réseau fibre	700
30.6.4. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseaux	708
30.6.5. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts	713
30.7. DIFFÉRENCIATION GÉOGRAPHIQUE DES OBLIGATIONS	714

CHAPITRE 31. MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES AUX CÂBLO-OPÉRATEURS

715

31.1. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ	715
31.2. OBLIGATION D'ACCÈS.....	716
31.2.1. Base légale	716
31.2.2. Accorder à des tiers l'accès à un débit binaire	716
31.2.3. Demande d'accès par les opérateurs disposant d'un réseau existant	723
31.2.4. Accès aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour proposer la téléphonie 725	725
31.2.5. Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent l'accès à un débit binaire. .	732
31.2.6. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé.....	734
31.2.7. Aspects opérationnels	738
31.2.8. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels comparables	740
31.2.9. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service	742
31.3. OBLIGATIONS DE NON-DISCRIMINATION	744
31.3.1. Base légale	744
31.3.2. Obligation générique	744
31.3.3. Equivalence des extrants	747
31.3.4. Evolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique	749
31.3.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)	753
31.3.6. Customer Premises Equipments (CPE)	754
31.4. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE	755
31.4.1. Base légale	755

31.4.2. Obligation générique	756
31.4.3. Offre de référence	757
31.4.4. Indicateurs de performance	761
31.4.5. Evolutions du réseau et des offres de référence.....	764
31.5. OBLIGATION DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS.....	770
31.5.1. Base légale	770
31.5.2. Obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès central aux réseaux câblés	770
31.5.3. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseaux.....	785
31.5.4. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts	788
31.6. DIFFÉRENCIATION GÉOGRAPHIQUE DES OBLIGATIONS	790
<hr/>	
CHAPITRE 32. IDENTITÉ DES MESURES CORRECTRICES DANS L'HYPOTHÈSE D'UN MARCHÉ DE L'ACCÈS CENTRAL ÉLARGI	791
PARTIE VI. MARCHÉ DE GROS DE LA RADIODIFFUSION.....	794
CHAPITRE 33. EXISTENCE D'UNE DEMANDE POUR UN ACCÈS DE GROS À LA RADIODIFFUSION SUR LES RÉSEAUX CÂBLÉS	795
CHAPITRE 34. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS.....	799
34.1. PRODUIT DE RÉFÉRENCE	799
34.2. SUBSTITUABILITÉ DE L'ACCÈS DE GROS À LA RADIODIFFUSION SUR CÂBLE ET PLATEFORMES DE TÉLÉVISION ALTERNATIVE (SATELLITE, IPTV).....	800
34.3. ÉLÉMENTS D'ANALYSE COMPLÉMENTAIRES DANS L'HYPOTHÈSE D'UN MARCHÉ DE GROS DE LA RADIODIFFUSION ÉLARGI.....	808
34.3.1. Caractère improbable de cette hypothèse.....	808
34.3.2. Éléments d'analyse complémentaires.....	810
<hr/>	
CHAPITRE 35. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE	815
35.1. ABSENCE DE SUBSTITUTION DES OFFRES DE RADIODIFFUSION DES RÉSEAUX CÂBLÉS DU CÔTÉ DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	816
35.2. ABSENCE D'EFFET MANIFESTE DE SUBSTITUTION EN CHAÎNE ENTRE DEUX RÉSEAUX CÂBLÉS, SITUÉS DANS DES ZONES DE COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE DIFFÉRENTES.....	818
35.3. CONCLUSION RELATIVE AUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES PERTINENTS	819
<hr/>	
CHAPITRE 36. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DU MARCHÉ	820

CHAPITRE 37. TELENET (SFR INCLUS)821**37.1. ANALYSE CONCURRENTIELLE821**

37.1.1. Taille globale de l'entreprise..... 821

37.1.2. Parts de marché..... 821

37.1.3. Barrières à l'entrée 821

37.1.4. Contre-pouvoir des acheteurs..... 823

37.1.5. Concurrence potentielle 824

37.1.6. Analyse prospective..... 825

37.1.7. Conclusion de l'analyse concurrentielle 825

37.2. TEST DES « TROIS CRITÈRES »826

37.2.1. Présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée 826

37.2.2. Structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective 828

37.2.3. Caractère insuffisant du droit de la concurrence 832

37.2.4. Conclusion concernant la nécessité de réguler le marché de la radiodiffusion et le test des trois critères 834

CHAPITRE 38. BRUTÉLÉ.....835**38.1. ANALYSE CONCURRENTIELLE835**

38.1.1. Taille globale de l'entreprise..... 835

38.1.2. Parts de marché..... 835

38.1.3. Barrières à l'entrée 835

38.1.4. Contre-pouvoir des acheteurs..... 837

38.1.5. Concurrence potentielle 838

38.1.6. Analyse prospective..... 838

38.1.7. Conclusion de l'analyse concurrentielle 839

38.2. TEST DES « TROIS CRITÈRES »839

38.2.1. Présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée 840

38.2.2. Structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective 841

38.2.3. Caractère insuffisant du droit de la concurrence 846

38.2.4. Conclusion concernant la nécessité de réguler le marché de la radiodiffusion et le test des trois critères 847

CHAPITRE 39. PROBLÈMES POTENTIELS DÉCOULANT DE LA DOMINANCE DE TELENET (SFR INCLUS) ET BRUTÉLÉ SUR LEURS RÉSEAUX RESPECTIFS848**CHAPITRE 40. MESURES CORRECTRICES851****40.1. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ851**

40.2. OBLIGATION D'ACCÈS CONCERNANT LA TÉLÉVISION NUMÉRIQUE ET ANALOGIQUE.....	852
40.2.1. Base légale	852
40.2.2. Accès à l'offre de télévision numérique et analogique	852
40.2.3. Demande d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant	858
40.2.4. Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent l'accès à la plateforme de télévision numérique.....	861
40.2.5. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé.....	863
40.2.6. Aspects opérationnels et techniques	867
40.2.7. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels comparables	872
40.2.8. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service.....	873
40.2.9. Liberté de définition du bouquet de chaînes	875
40.3. OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION.....	877
40.3.1. Base légale	877
40.3.2. Obligation générique	878
40.3.3. Équivalence des extrants	881
40.3.4. Évolutions du réseau et des offres de référence, et reproductibilité technique	883
40.3.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)	887
40.3.6. Customer Premises Equipments (CPE)	888
40.4. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE	889
40.4.1. Base légale	889
40.4.2. Obligation générique	889
40.4.3. Offre de référence	891
40.4.4. Indicateurs de performance	895
40.4.5. Évolutions du réseau et des offres de référence.....	898
40.5. OBLIGATIONS DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS.....	903
40.5.1. Base légale	903
40.5.2. Obligation de pratiquer des prix équitables	903
40.5.3. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseau.....	916
40.5.4. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts	919
PARTIE VII. DISPOSITIONS FINALES	922
CHAPITRE 41. DESTINATAIRES DE LA DÉCISION	923
CHAPITRE 42. ENTRÉE EN VIGUEUR ET VALIDITÉ DE LA PRÉSENTE DÉCISION	
924	
CHAPITRE 43. VOIES DE RECOURS	925

CHAPITRE 44. SIGNATURES	926
PARTIE VIII. ANNEXES	927
ANNEXE A. ÉVOLUTION DES PRIX DE DÉTAIL SUR LE MARCHÉ RÉSIDENTIEL	928
A.1. ÉVOLUTION DES PRIX DU HAUT DÉBIT STANDALONE.....	929
A.2. ÉVOLUTION DES PRIX DU DOUBLE PLAY (HAUT DÉBIT + TV NUMÉRIQUE).....	936
A.3. ÉVOLUTION DES PRIX DU TRIPLE PLAY (HAUT DÉBIT + TV NUMÉRIQUE + TÉLÉPHONIE FIXE) .	941
ANNEXE B. EVOLUTIONS DE PRIX PAR CATÉGORIE D’OFFRES	948
B.1. HAUT DÉBIT STANDALONE	948
B.2. DOUBLE PLAY (HAUT DÉBIT ET TÉLÉVISION).....	949
B.3. TRIPLE PLAY (HAUT DÉBIT, TÉLÉVISION ET TÉLÉPHONIE FIXE)	951
ANNEXE C. ÉTUDE DE COMPARAISON DES PRIX À L’ÉCHELLE INTERNATIONALE	953
C.1. COMPARAISON DES PRIX ENTRE LA BELGIQUE ET SES PAYS VOISINS	953
C.2. COMPARAISON DES PRIX SUR LA BASE DE L’ÉTUDE BIAC MENÉE POUR LE COMPTE DE LA COMMISSION EUROPÉENNE	957
C.3. COMPARAISON DES PRIX SUR LA BASE DES PERSPECTIVES DE L’ÉCONOMIE NUMÉRIQUE DE L’OCDE	964
C.4. CONCLUSIONS	966
ANNEXE D. ÉTUDE DE COMPARAISON DES PRIX DES PRODUITS TÉLÉCOMS POUR LES UTILISATEURS PROFESSIONNELS	968
ANNEXE E. MARCHÉ DES OFFRES GROUPÉES.....	975
E.1. ÉCONOMIES (DE GAMME) PROPRES À LA CLIENTÈLE.....	976
E.2. ÉCONOMIES SUR LES FRAIS DE TRANSACTION ET LES AUTRES AVANTAGES DU CONSOMMATEUR	977
E.3. EFFET DE LEVIER.....	978
E.4. FRAIS DE MIGRATION.....	979
E.5. SYMÉTRIE EN PARTS DE MARCHÉ ET PÉNÉTRATION DES OFFRES GROUPÉES	980

E.6. CONCLUSION	980
<hr/>	
ANNEXE F. RÉSUMÉ DES PARTS DE MARCHÉ ET INDICES HHI.....	982
<hr/>	
ANNEXE G. MÉTHODOLOGIE DE MODÉLISATION DES COÛTS	983
G.1. PRINCIPE D'ORIENTATION SUR LES COÛTS	983
G.2. APPROCHE DE MODÉLISATION « TOP-DOWN » OU « BOTTOM-UP ».....	986
G.3. MÉTHODOLOGIE D'ALLOCATION DES COÛTS.....	988
G.4. CHOIX DE L'OPÉRATEUR MODÉLISÉ.....	991
<hr/>	
ANNEXE H. SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS	992
H.1. CONTEXTE.....	992
H.2. CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS	994
H.2.1 Principes de base.....	994
H.2.2 Qualité de l'information.....	995
H.3. RÈGLES À SUIVRE ET DOCUMENTATION À PRÉPARER	995
H.3.1 Allocation des coûts	995
H.3.2 Valorisation des actifs	997
H.3.3 Suivi des modifications.....	999
H.3.4 Rôle de l'IBPT.....	999
H.4. DESCRIPTION DU SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS.....	1000
H.5. CONTRÔLE DU SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS.....	1002
H.5.1 Généralités	1002
H.5.2 Tâches de l'auditeur	1003
H.6. DÉLAIS	1004
H.6.1 Généralités	1004
H.6.2 Calendrier	1005
H.6.3 Entrée en vigueur	1006
<hr/>	
ANNEXE I. DESCRIPTION DE L'OFFRE DE RÉFÉRENCE.....	1007
I.1. ACCÈS LOCAL	1009
I.2. ACCÈS CENTRAL AUX RÉSEAUX CUIVRE ET FIBRE.....	1010
I.3. ACCÈS CENTRAL AUX RÉSEAUX CÂBLÉS.....	1010
I.4. RADIODIFFUSION SUR LES RÉSEAUX CÂBLÉS.....	1010

ANNEXE J. LIGNES DE CONDUITE POUR LES ADAPTATIONS DE L'OFFRE DE RÉFÉRENCE ET IT1011

J.1. ADAPTATIONS DE L'OFFRE DE RÉFÉRENCE.....	1011
J.1.1 Délais de mise en œuvre minimaux	1011
J.1.2 Documentation.....	1012
J.1.3 Exceptions.....	1012
J.2. ADAPTATIONS IT	1013
J.2.1 Délais de mise en œuvre minimaux	1013
J.2.2 Documentation.....	1013

ANNEXE K. CHAÎNE DE VALEUR ET MONITORING DU MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION1015

K.1. DESCRIPTION DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION	1015
K.2. MONITORING DU MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION	1016

ANNEXE L. PRISE EN COMPTE DES OBSERVATIONS DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE.....1022

L.1. LA DÉFINITION DU MARCHÉ DE DÉTAIL.....	1022
L.1.1 L'inclusion de la télévision par satellite dans le marché de la radiodiffusion télévisuelle	1022
L.1.2 La dimension géographique des marchés.....	1022
L.1.3 Un éventuel marché des offres groupées.....	1023
L.1.4 La substituabilité de l'offre des câblo-opérateurs	1023
L.2. LA DÉFINITION DES MARCHÉS DE GROS : L'ÉVALUATION DE LA CONTRAINTE INDIRECTE	1024
L.2.1 Généralités	1024
L.2.2 La récupération de client par Proximus et Scarlet.....	1025
L.2.3 L'élasticité	1027
L.2.4 Le « cost share ».....	1031
L.2.5 Tests de sensibilité	1033
L.3. LES MESURES CORRECTRICES : L'INTERDICTION DES PRIX CISEAUX	1034

ANNEXE M. PRISE EN COMPTE DES OBSERVATIONS DE LA COMMISSION EUROPÉENNE1035

M.1. DÉFINITION DU MARCHÉ ET ÉVALUATION DE LA PSM.....	1035
M.1.1 Observations de la Commission	1035
M.1.2 Analyse de la CRC	1036
M.2. DYNAMIQUE À LONG TERME DES MARCHÉS BELGES DU HAUT DÉBIT ET DE LA RADIODIFFUSION	1045

M.2.1 Observations de la Commission	1045
M.2.2 Analyse de la CRC	1046
M.3. PERTINENCE DE LA MÉTHODE DE TARIFICATION DE L'ACCÈS À LA FIBRE ET AU CÂBLE SUR LES MARCHÉS 3A ET 3B ET LE MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION.....	1047
M.3.1 Observations de la Commission	1047
M.3.2 Analyse de la CRC	1048
M.4. PERTINENCE DU TARIF TRANSITOIRE POUR L'ACCÈS DE GROS AUX RÉSEAUX CÂBLÉS	1048
M.4.1 Observations de la Commission	1048
M.4.2 Analyse de la CRC	1049
<hr/>	
ANNEXE N. SYNTHÈSE DES RÉACTIONS À LA CONSULTATION NATIONALE .	1050
N.1. GÉNÉRALITÉS	1050
N.2. MARCHÉ DE DÉTAIL.....	1051
N.3. MARCHÉS DE GROS	1052
N.3.1 Définition du marché	1052
N.3.2 Analyse PSM.....	1055
N.3.3 Obligations imposées à Proximus	1055
N.3.4 Obligations imposées aux câblo-opérateurs.....	1058

SYNTHÈSE

- S1. L'objectif d'une analyse de marché consiste à **évaluer le degré de concurrence** sur un marché donné afin de déterminer s'il est justifié d'un point de vue économique d'imposer des mesures réglementaires à certains opérateurs. La première étape d'une analyse de marché consiste à définir les marchés pertinents, tant du point de vue des produits que du point de vue géographique. Dans cet exercice, il est fait application des principes utilisés en droit de la concurrence (notamment la substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre). Dans une deuxième étape, il convient d'évaluer si certains opérateurs disposent d'une puissance significative sur les marchés pertinents, c'est-à-dire s'ils sont en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de leurs concurrents, de leurs clients et, en fin de compte, des consommateurs. Conformément au cadre réglementaire, seuls les opérateurs qui disposent d'une puissance significative peuvent se voir imposer des mesures réglementaires. La troisième et dernière étape de l'analyse consiste à déterminer les mesures réglementaires les plus appropriées permettant de corriger les effets de la présence d'opérateurs puissants sur le marché.
- S2. Le choix des mesures correctrices est guidé par les objectifs du cadre réglementaire (la promotion de la concurrence, le développement du marché intérieur européen et le soutien des intérêts des citoyens de l'Union européenne) et par des principes tels que la transparence, la non-discrimination et la proportionnalité.
- S3. La présente décision vise **les marchés du haut débit (également appelés « marchés de la large bande ») et de la radiodiffusion**. L'analyse conjointe de ces marchés est justifiée par leur convergence croissante, tant au plan technique (il est désormais possible de transporter tous types de données, voix, images sur un même réseau) qu'au plan commercial (les principaux opérateurs proposent des offres combinant le haut débit et la télévision, le cas échéant avec d'autres services comme la téléphonie fixe et mobile).
- S4. Les services de haut débit fixe et les services de radiodiffusion reposent sur la connexion de chaque utilisateur (particulier ou entreprise) au réseau local d'un opérateur. Sur le territoire belge, il n'existe le plus souvent que deux réseaux pour connecter les utilisateurs. **Cette limitation du nombre de réseaux est un facteur déterminant de la structure et de la dynamique concurrentielle de ces marchés**. Ceci explique pourquoi Proximus et les câblo-opérateurs (Brutélé, Nethys et Telenet), qui disposent d'une infrastructure étendue, détiennent de manière durable d'importantes parts de marché.

S.1. LES MARCHÉS PERTINENTS

- S5. Dans le secteur des communications électroniques, il est d'usage de distinguer deux types de marchés : les services ou facilités fournis aux utilisateurs finals (marchés de détail) et les services ou facilités nécessaires en amont pour fournir ces services aux utilisateurs finals (marchés de l'accès ou encore marchés de gros).

S.1.1. Les marchés de détail

- S6. Dans le cadre de la présente décision, l'IBPT a défini les marchés de détail suivants :

S6.1 Le marché de détail du **haut débit sur réseau fixe pour les clients résidentiels** (éventuellement élargi aux entreprises de moins de 10 personnes¹), sans distinction de technologies ni de débits ;

S6.2 Le marché de détail du **haut débit sur réseau fixe pour les clients non résidentiels** (éventuellement réduit aux entreprises de 10 personnes et plus) ;

S6.3 Le marché de détail pour la fourniture de signaux de télévision.

- S7. Dans le cadre de l'analyse de ces marchés de détail, l'IBPT a identifié **des barrières à l'entrée élevées** (comme la difficulté de dupliquer les réseaux des opérateurs historiques ou encore des économies d'échelle importantes) qui empêchent ou freinent le développement de la concurrence. L'IBPT a également mis en évidence le **degré de concentration élevé** des différents marchés –les parts de marché sont réparties entre un nombre limité d'acteurs –, ainsi que les **évolutions des prix défavorables aux utilisateurs**.

- S8. L'IBPT conclut qu'**en l'absence de régulation, la situation des marchés de détail serait insatisfaisante pour les utilisateurs**. Un risque sérieux existe que les marchés de détail soient encore plus concentrés. Les offres disponibles sur les marchés de détail du haut débit et de la radiodiffusion seraient vraisemblablement limitées aux offres des opérateurs disposant de leur propre infrastructure (Proximus et les câblo-opérateurs). En effet, en l'absence de régulation, ces opérateurs ne seraient vraisemblablement pas incités à proposer des offres d'accès à leurs concurrents (ou à tout le moins à leur proposer des offres suffisamment attractives). En outre, en l'absence de régulation, l'incitation à pratiquer la concurrence par les prix pourrait être inférieure à ce qu'elle est actuellement. Par

¹ Le classement des entreprises de moins de 10 personnes dans l'un ou l'autre marché de détail n'influence pas les conclusions de l'analyse de marché.

conséquent, le bénéfice des utilisateurs – tant résidentiels que professionnels - en termes de choix et de prix serait limité, alors qu'un bénéfice maximal dans ces domaines constitue un des objectifs majeurs du cadre réglementaire.

S.1.2. Les marchés de gros

S9. Tenant compte de cette situation concurrentielle, l'IBPT a défini et analysé les marchés de gros sous-jacents à ces marchés de détail :

S9.1 Le marché de gros de **l'accès local**. Ce marché inclut l'accès physique passif et l'accès virtuel aux réseaux cuivre et fibre au niveau local. Ce marché s'étend sur l'ensemble du territoire national. Proximus dispose d'une puissance significative sur ce marché.

S9.2 Le marché de **l'accès central relevant de la standardisation ITU SG15** (mode de standardisation mis en œuvre sur les réseaux cuivre et fibre). Ce marché s'étend sur l'ensemble du territoire national. **Proximus** dispose d'une puissance significative sur ce marché.

S9.3 Les marchés de **l'accès central relevant de la standardisation CableLabs** (mode de standardisation mis en œuvre sur les réseaux câblés), dont la dimension géographique correspond à la zone de couverture de chaque câblo-opérateur. **Brutélé, Nethys et Telenet** (y compris SFR) disposent chacun d'une puissance significative dans leurs zones de couverture respectives.

S9.4 Les marchés de gros de **l'accès à la radiodiffusion sur les réseaux câblés**, dont la dimension géographique correspond également à la zone de couverture de chaque câblo-opérateur. **Brutélé et Telenet** (y compris SFR) disposent chacun d'une puissance significative dans leurs zones de couverture respectives.

	Accès local cuivre et fibre	Accès central ITU SG15	Accès central CableLabs	Accès à la radiodiffusion sur câble ²
Dimension du (des) marché(s)	Nationale	Nationale	Empreinte de chaque câblo-opérateur	Empreinte de chaque câblo-opérateur
Opérateur(s) puissant(s)	Proximus	Proximus	Brutélé, Nethys et Telenet (y compris SFR)	Brutélé et Telenet (y compris SFR)

Résumé des conclusions relatives aux marchés de gros

- S10. La distinction opérée entre l'accès central relevant de la standardisation ITU SG15 et l'accès central relevant de la standardisation CableLabs s'explique par l'utilisation de **protocoles différents**. Ces protocoles différents entraînent l'absence de substituabilité entre ces deux produits. Du côté de la demande, la migration entre produits relevant de types de standardisation différents implique des coûts et des délais importants. Du côté de l'offre, le fournisseur d'un accès en gros à la large bande relevant d'un type de standardisation donné ne pourrait pas adapter ses moyens de production sans subir lui-même des coûts et des délais importants. Il n'existe pas non plus de contrainte indirecte suffisante pour justifier de réunir ces deux produits dans un même marché. En outre, dans l'hypothèse où un marché de l'accès central élargi (comprenant aussi bien les produits d'accès central sur les réseaux cuivre/fibre et les produits d'accès central sur câble) aurait été défini, il existe des indices suffisamment probants pour conclure à l'existence vraisemblable d'une dominance conjointe de Proximus et des câblo-opérateurs sur ce marché de produits, et ce à l'intérieur de chacune des zones géographiques que constituent les zones de couverture des câblo-opérateurs Brutélé, Nethys et Telenet.

S.2. LES MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES

S.2.1. L'accès aux réseaux

- S11. Le constat de l'existence d'une position de puissance significative entraîne l'obligation, pour l'IBPT, d'imposer des obligations réglementaires aux opérateurs puissants. Au moins une obligation doit être imposée.
- S12. Un des problèmes essentiels résulte de la présence de barrières à l'entrée élevées que constituent les investissements nécessaires pour dupliquer les réseaux des opérateurs historiques, déployés à une époque où ces opérateurs bénéficiaient de droits exclusifs ou de monopoles de fait. L'IBPT considère par conséquent que le

² Sur le territoire relevant de la compétence de l'IBPT en matière de radiodiffusion, c'est-à-dire la Région de Bruxelles-Capitale.

développement d'une concurrence effective et durable nécessite que des opérateurs tiers aient **accès aux réseaux de Proximus et des câblo-opérateurs**.

S13. Les obligations imposées en matière d'accès sont sensiblement les mêmes que celles imposées lors de l'analyse de marché précédente. Certains ajustements sont cependant proposés, tels que :

S13.1 Le délai de notification en cas du retrait de l'accès dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services est réduit à 2 ans (au lieu de 5 précédemment).

S13.2 Les opérateurs alternatifs doivent être en mesure de réaliser les installations et, le cas échéant, les réparations chez les clients.

S13.3 Un nouvel engagement de qualité de service (SLA – Service Level Agreement) tenant compte spécifiquement des besoins des petites et moyennes entreprises, à savoir une réparation rapide pendant les heures d'ouverture en journée, doit compléter les offres de référence.

S13.4 En ce qui concerne les câblo-opérateurs, de nouvelles obligations portent sur **l'accès haut débit vendu séparément de l'accès à la radiodiffusion** et sur l'accès au protocole Europacketcable ou aux mécanismes de qualité de services du protocole Eurodocsis nécessaires pour fournir des services téléphoniques.

S14. Pour rendre ces obligations d'accès efficaces, l'IBPT a jugé approprié de les compléter par une série d'autres mesures telles que la transparence sur les évolutions des réseaux, la publication d'une offre de référence, une obligation de non-discrimination et un contrôle des prix de gros. En l'absence de telles mesures, l'obligation d'accès ne serait pas suffisamment efficace et ne générerait pas les bénéfices attendus pour la concurrence à long terme et pour les utilisateurs.

S.2.2. L'accès au réseau de fibre optique

S15. La régulation concernait traditionnellement le réseau de paires de cuivre de Proximus et plus récemment le réseau de câble coaxial de Brutélé, Nethys et Telenet (y compris SFR).

S16. L'IBPT estime nécessaire que le réseau de fibre optique dont Proximus a entamé le déploiement soit lui aussi ouvert à la concurrence, dans la mesure où ce réseau a vocation à remplacer à terme le réseau cuivre de Proximus, qui dispose d'une position dominante sur le marché. L'IBPT a retenu les modes d'accès suivants :

S16.1 L'accès aux (sections de) gaines pour fibres optique dans les cas où les utilisateurs finaux sont connectés de bout en bout par de telles gaines.

S16.2 L'accès à une paire de longueur d'onde.

S16.3 L'accès local virtuel (VULA).

S17. Le tableau ci-dessous résume les principales obligations d'accès imposées respectivement à Proximus et aux câblo-opérateurs.

Proximus		Câblo-opérateurs	
Accès local cuivre et fibre	Accès central ITU SG15	Accès central CableLabs	Accès à la radiodiffusion sur câble
<ul style="list-style-type: none"> • Accès physique et virtuel aux réseaux cuivre et fibre 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès central sur les réseaux cuivre et fibre • Multicast ou accès à la plateforme IPTV 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès central sur le réseau câble • Accès à Europacketcable ou aux mécanismes de qualité de services du protocole Eurodocsis 	<ul style="list-style-type: none"> • Accès à la plateforme de télévision numérique (avec revente de la télévision analogique)

Principales mesures correctrices en matière d'accès

S.2.3. La non-discrimination

S18. Afin d'assurer un accès et un niveau de qualité des prestations suffisants et équivalents à ceux dont les opérateurs puissants bénéficient eux-mêmes, l'IBPT propose d'imposer une obligation de non-discrimination sous la forme suivante :

S18.1 L'accès aux intrants de gros doit être comparable en termes de fonctionnalités et de prix, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et des processus différents (« équivalence des extrants »).

S18.2 Les opérateurs puissants doivent assurer la reproductibilité technique et ils ne peuvent bénéficier d'un avantage concurrentiel en termes de délai pour les nouveaux développements dont ils sont les initiateurs.

S18.3 Des cloisons structurelles doivent être mises en place entre les divisions de vente de gros et les divisions commerciales de l'opérateur puissant (« chinese walls »).

S18.4 Les opérateurs puissants doivent permettre aux opérateurs alternatifs d'utiliser l'équipement terminal (CPE – Customer Premises Equipment) de leur choix. Des tests de certification sont autorisés pour autant qu'ils soient nécessaires et qu'ils se limitent au strict minimum.

S.2.4. La transparence

S19. Afin notamment d'assurer la lisibilité des offres d'accès, de faciliter la négociation des accords et d'assurer le respect des autres obligations, notamment celle de non-discrimination, l'IBPT propose d'imposer des obligations de transparence. Les opérateurs puissants doivent rendre publiques certaines informations définies par l'IBPT. Ils doivent en particulier publier une offre de référence précisant les conditions techniques et tarifaires de l'accès à leurs réseaux. Les opérateurs puissants doivent aussi faire preuve de transparence en ce qui concerne l'évolution de leurs réseaux et de leurs offres de référence.

S.2.5. Le contrôle des prix

S20. L'IBPT propose de **rapprocher les modes de contrôle des prix applicables à Proximus d'une part et aux câblo-opérateurs d'autre part**. Jusqu'à présent, les tarifs de gros de Proximus devaient être orientés sur les coûts, tandis que les tarifs de gros des câblo-opérateurs devaient être déterminés selon une méthodologie dite « retail minus ». Après avoir examiné les avantages et les inconvénients des différents modes de contrôle des prix, l'IBPT a décidé d'abandonner la méthodologie retail minus, tout en veillant à ce que les opérateurs puissants conservent un incitant suffisant à investir dans des infrastructures nouvelles et améliorées.

S21. Concrètement, l'IBPT propose les mesures suivantes :

S21.1 une **obligation d'orientation sur les coûts** pour les services d'accès local et d'accès central sur le réseau cuivre.

S21.2 une obligation de pratiquer des **tarifs équitables pour les autres services de gros (sur fibre et sur câble)**. Par « équitable », l'IBPT entend un prix qui peut être supérieur aux coûts tout en conservant un lien avec les coûts. Autrement dit, il peut exister une marge raisonnable entre les coûts du produit et le prix de gros.

S21.3 une **obligation d'orientation sur les coûts** pour les services auxiliaires (par exemple la colocation et les redevances d'installation) de tous les opérateurs puissants.

Proximus				Câblo-opérateurs	
Accès local cuivre	Accès local fibre	Accès central ITU SG15 sur cuivre	Accès central ITU SG15 sur fibre	Accès central Cablelabs	Accès à la radiodiffusion
Orientation sur les coûts	Prix équitables	Orientation sur les coûts	Prix équitables	Prix équitables	Prix équitables
Services auxiliaires : orientation sur les coûts					

Résumé des mesures correctrices en matière de contrôle des prix

S22. Dans l'attente du développement de nouveaux modèles de coûts, l'IBPT propose :

S22.1 Que les tarifs des **services de gros des câblo-opérateurs** soient alignés sur les tarifs de gros de Brutélé, étant donné que l'IBPT considère qu'ils ne s'écartent pas trop significativement du meilleur point de comparaison disponible ;

S22.2 Que le tarif de **l'accès à certains profils FTTH** soit fixé au niveau des prix convenus par accord commercial entre Proximus et EDPnet. .

S.3. LA RÉGULATION EST ALLÉGÉE LORSQUE LES CIRCONSTANCES LE JUSTIFIENT

S23. Le cadre réglementaire prévoit que les mesures correctrices doivent tenir compte, notamment, de la diversité des situations en matière de concurrence et de consommateurs dans les **différentes zones géographiques**. Dans le cadre de la présente décision, l'IBPT a identifié certaines circonstances particulières dans lesquelles les mesures correctrices peuvent être allégées :

S23.1 Des zones où au moins **trois opérateurs NGA**³ suffisamment indépendants seraient en concurrence. La présence de trois opérateurs NGA assure un niveau de concurrence par l'infrastructure plus élevé que dans les autres zones, ce qui permet un allègement des obligations réglementaires. Pour définir ces zones où au moins trois opérateurs NGA seraient en concurrence, l'IBPT propose de tenir compte notamment des accords de co-investissements qui seraient conclus entre les opérateurs. Dans ces zones, l'IBPT propose notamment d'alléger les obligations relatives à l'accès central, tout en veillant à ce que cet allègement n'affecte pas la concurrence entre les fournisseurs de services aux entreprises multi-sites.

³ C'est-à-dire des opérateurs offrant des services sur une infrastructure capable d'offrir des débits de 30 Mbps et plus.

S23.2 Des zones couvertes par **maximum une seule infrastructure NGA**. Dans ces zones, la qualité de service et/ou le choix des utilisateurs sont actuellement restreints et devraient le rester à l'horizon de la présente analyse. La priorité doit donc être de stimuler les investissements pour répondre à cette situation. L'IBPT propose par conséquent d'alléger les obligations pour toute nouvelle infrastructure NGA qui serait déployée dans ces zones, tout en veillant à ce que cela n'affecte pas la concurrence entre les fournisseurs de services aux entreprises multi-sites.

S24. Outre cet allègement des obligations selon des critères géographiques, l'IBPT propose de supprimer ou d'alléger un certain nombre de contraintes réglementaires. Ainsi, le délai dans lequel Proximus doit annoncer la fermeture de services de gros sur le réseau cuivre est ramenée de 5 ans à 2 ans. La revente de la télévision analogique n'est plus imposée qu'en combinaison avec l'accès à la plateforme numérique. L'obligation de séparation comptable n'est plus imposée à Proximus (et n'est pas imposée aux câblo-opérateurs). Enfin, dans les cas qui ont été mentionnés ci-dessus, le contrôle des prix de gros proposé n'est pas une stricte orientation sur les coûts, mais une obligation de pratiquer des prix équitables.

Cette synthèse a uniquement pour but de faciliter et simplifier la lecture de la présente décision. Elle ne peut en aucun cas remplacer les termes de la décision elle-même, ni servir à interpréter cette dernière qui demeure le seul texte disposant d'une valeur juridique.

EXECUTIVE SUMMARY

- S1. The aim of a market analysis is to **evaluate the level of competition** in a particular market in order to determine whether it is justified from an economic point of view to impose regulatory measures on certain operators. The first step of a market analysis consists in defining the relevant markets, in terms of products and geography. To do so, principles used in competition law (the demand and offer substitutability, for instance) are applied. The second step consists in assessing whether certain operators have significant market power (SMP operators) in the relevant markets, i.e. whether they are able to behave to an appreciable extent independently of their competitors, customers and ultimately consumers. In accordance with the regulatory framework, only SMP operators can become the subject of regulatory measures. The third and last step consists in defining the most appropriate regulatory measures allowing to correct the effects of the presence of SMP operators.
- S2. The choice of remedies is based on the objectives of the regulatory framework (promoting competition, development of the European internal market and supporting the European citizens' interests) and on principles such as transparency, non-discrimination and proportionality.
- S3. This decision targets **the broadband and broadcasting markets**. The joint analysis of these markets is justified by their increasing convergence, in both technical (it is today possible to convey any type of data, voice or images on the same network) and commercial terms (the main operators propose offers including broadband and television, potentially with other services such as fixed and mobile telephony).
- S4. The fixed broadband and broadcasting services are based on the connection of each user (private person or company) to the local network of an operator. There are generally only two networks over the Belgian territory to connect users. **This limitation is a decisive factor of the structure and the competitive dynamic in these markets**. This is why Proximus and the cable operators (Brutélé, Nethys and Telenet) who own a vast infrastructure hold significant market share on a long-term basis.

S.1. RELEVANT MARKETS

- S5. In the electronic communications sector, there are at least two main types of relevant markets to consider: services or products provided to end users (retail markets), and services or inputs which are necessary for operators to provide services and products to end users (access markets or wholesale markets).

S.1.1. retail markets

- S6. Within the framework of this decision, BIPT has defined the following retail markets:
- S6.1 The retail market of **broadband over fixed network for residential customers** (potentially extended to businesses with less than ten employees⁴), without distinction as to technologies or speed;
 - S6.2 The retail market of **broadband over fixed network for non-residential customers** (potentially reduced to businesses with ten or more employees);
 - S6.3 The retail market for the provision of a television signal.
- S7. Within the framework of the analysis of these retail markets, BIPT has identified **high entry barriers** (such as the difficulty to duplicate the historical operators' networks or significant economies of scale) preventing or restricting the development of competition. BIPT has also underlined the **high concentration level** of the different markets – market shares are distributed among a limited number of players – and the **evolutions of prices detrimental to users**.
- S8. BIPT concludes that **without regulation the retail markets situation would be unsatisfactory for users**. There is a serious risk that retail markets become more concentrated. The offers available on the broadband and broadcasting retail markets would be limited to the offers of operators with their own infrastructure (Proximus and the cable operators). In the absence of regulation indeed, these operators would not be encouraged to propose access offers to their competitors (or at least to propose sufficiently attractive offers). Moreover, without regulation, the encouragement to compete on price could be inferior to its current level. As a consequence, the benefit for both residential and professional users – in terms of choice and price – would be limited, while maximum benefit in these domains is one of the major objectives of the regulatory framework.

S.1.2. Wholesale markets

- S9. Taking this competitive situation into account, BIPT defined and analysed the wholesale markets underlying these retail markets:

⁴ The categorisation of the businesses with less than ten employees in one retail market or the other does not have an impact on the market analysis conclusions.

- S9.1 The **local access** wholesale market. This market includes the passive physical access and the virtual access to copper and fibre networks at a local level. This market covers the whole national territory. Proximus has significant market power in this market.
- S9.2 The market of **central access under ITU SG15 standardisation** (standardisation mode implemented on copper and fibre networks). This market covers the whole national territory. **Proximus** has significant market power in this market.
- S9.3 The market of **central access under CableLabs standardisation** (standardisation mode implemented on cable networks) with a geographical dimension matching the coverage area of each cable operator. **Brutélé, Nethys and Telenet** (including SFR) have significant market power in their respective coverage areas.
- S9.4 The wholesale market of **access to broadcasting over cable networks**, with a geographical dimension matching the coverage area of each cable operator. **Brutélé and Telenet** (including SFR) have significant market power in their respective coverage areas.

	Local access copper and fibre	Central access ITU SG15	Central access CableLabs	Access to broadcasting over cable ⁵
Market(s) dimension	National	National	Footprint of each cable operator	Footprint of each cable operator
SMP(s)	Proximus	Proximus	Brutélé, Nethys and Telenet (including SFR)	Brutélé and Telenet (including SFR)

Summary of the findings regarding wholesale markets

- S10. The distinction between central access under ITU SG15 standardisation and central access under CableLabs standardisation is due to the use of **different protocols**. These protocols lead to the absence of substitutability between both products. On the demand side, the migration between products under different types of standardisation generates considerable costs and delays. On the supply side, the provider of a wholesale access to broadband under a particular type of standardisation would not be able to adapt his means of production without facing considerable costs and delays. There is also no sufficient indirect constraint to

⁵ On the territory coming within the competence of BIPT regarding broadcasting, i.e. the Brussels Capital Region.

justify the fact of joining these two products together in the same market. Assuming that an extended market for central access (which would include both the central access products over copper and fibre networks and the central access products over cable) had been defined, there are also sufficient evidential indications to conclude that there would probably be a common dominant position of Proximus and the cable operators on that product market, in each geographical area constituted by the coverage areas of cable operators Brutélé, Nethys and Telenet.

S.2. THE IMPOSED REMEDIES

S.2.1. Network access

- S11. The existence of significant market power results in the obligation for BIPT to impose regulatory obligations on SMP operators. At least one obligation must be imposed.
- S12. One of the major issues results from high entry barriers resulting from the necessary investments to duplicate the historical operators' networks, which were rolled out at a time when these operators had exclusive rights or de facto monopolies. BIPT consequently considers that the development of effective and sustainable competition requires that third operators should have **access to the networks of Proximus and of the cable operators**.
- S13. The imposed obligations in terms of access are very similar to those imposed during the previous market analysis. However, some adjustments are proposed, such as:
- S13.1 The notification period in case of withdrawal of access within the framework of network adaptations and of the shutdown of certain services is reduced to 2 years (instead of 5 previously).
 - S13.2 Alternative operators must be able to perform installations and, where applicable, repairs at customers' sites.
 - S13.3 A new service level agreement (SLA) specifically taking into account the needs of small and medium-sized enterprises, i.e. fast repair during operating hours during the day, must complete the reference offers.
 - S13.4 Regarding cable operators, new obligations concern **broadband access sold separately from broadcasting access**, and the access to the Europacketcable protocol or to the quality of service mechanisms of the Eurodocsis protocol that are necessary to provide telephony services.

S14. To make these access obligations efficient, BIPT considered it appropriate to complete them with a series of other measures such as transparency on the networks developments, the publication of a reference offer, a non-discrimination obligation and a wholesale price monitoring. Without such measures the access obligation would not be sufficiently efficient and would not generate the expected benefits for long term competition and for the users.

S.2.2. Access to the fibre network

S15. The regulation traditionally concerned Proximus' copper pair network and more recently the coaxial cable network of Brutélé, Nethys and Telenet (including SFR).

S16. According to BIPT, it is necessary to also open the fibre network that Proximus has started to roll out to competition, insofar as this network is destined to eventually replace the copper network of Proximus, which has significant market power. BIPT has selected the following methods of access:

S16.1 Access to (sections of) ducts for optical fibre when the final users are connected by such ducts from end to end.

S16.2 Access to a pair of wavelengths.

S16.3 Virtual unbundled local access (VULA).

S17. The table below summarises the main access obligations respectively imposed upon Proximus and the cable operators.

Proximus		Cable operators	
Local access copper and fibre	Central access ITU SG15	Central access CableLabs	Access to broadcasting over cable
<ul style="list-style-type: none"> Physical and virtual access to copper and fibre networks 	<ul style="list-style-type: none"> Central access to copper and fibre networks Multicast or access to the IPTV platform 	<ul style="list-style-type: none"> Central access over the cable network Access to Europacketcable or to quality of service mechanisms of the Eurodocsis protocol 	<ul style="list-style-type: none"> Access to the digital television platform (with resale of analogue television services)

Main remedies in terms of access

S.2.3. Non-discrimination

S18. In order to ensure an adequate access and performance quality level that are similar to those from which SMP operators benefit, BIPT proposes to impose a non-discrimination obligation in the following form:

S18.1 Access to wholesale inputs must be similar in terms of functionalities and price, but only by potentially using different systems and processes (“equivalence of output”).

S18.2 SMP operators should ensure technical replicability and cannot gain a competitive edge in terms of delay for the new developments they initiated.

S18.3 Structural dividing walls should be set up between the wholesale departments and the commercial departments of the SMP operator (“Chinese walls”).

S18.4 SMP operators should allow alternative operators to use the terminal equipment (CPE – Customer Premises Equipment) of their choice. Certification tests are authorised to the extent that they are needed and limited to the strict minimum.

S.2.4. Transparency

S19. In particular with a view to ensuring the readability of access offers, facilitating the negotiation of arrangements and ensuring the respect of the other obligations, such as the non-discrimination obligation, BIPT proposes to impose transparency obligations. SMP operators must make public specific information defined by BIPT. In particular, they should publish a reference offer specifying the technical and tariff conditions of the access to their networks. SMP operators should also show transparency regarding the development of their networks and their reference offers.

S.2.5. Price control

S20. BIPT proposes to **reconcile the price control remedies applicable to Proximus, on the one hand, and to cable operators, on the other hand**. Up to now Proximus’ wholesale prices had to be cost oriented, while the wholesale prices of the cable operators had to be determined according to a “retail minus” methodology. After having examined the pros and cons of the different price control remedies, BIPT has decided to give up the retail minus methodology, while ensuring that SMP operators are sufficiently encouraged to invest in new and improved infrastructures.

S21. Concretely, BIPT proposes following measures:

S21.1 a **cost orientation obligation** for the local and central access services over the copper network.

S21.2 an obligation to apply **fair tariffs for the other wholesale services (over fibre and cable)**. By “fair”, BIPT means a price which may exceed the costs while keeping a link with costs. In other words, there can be a reasonable margin between the cost of the product and the wholesale price.

S21.3 a **cost orientation obligation** for the ancillary services (such as collocation and installation fees) of all the SMP operators.

Proximus				Cable operators	
Local access copper	Local access fibre	Central access ITU SG15 over copper	Central access ITU SG15 over fibre	Central access CableLabs	Broadcasting access
Cost orientation	Fair prices	Cost orientation	Fair prices	Fair prices	Fair prices
Ancillary services: cost orientation					

Summary of the remedies regarding price control

S22. Pending the development of new cost models, BIPT proposes the following:

S22.1 The tariffs of the **cable operators’ wholesale services** should be brought into line with the wholesale tariffs of Brutélé, as BIPT considers that they do not deviate to far from the best available benchmark;

S22.2 The **access tariff to some FTTH profiles** should be set at the level of the prices agreed by trade agreement between Proximus and EDPnet.

S.3. THE REGULATION IS REDUCED WHEN JUSTIFIED BY THE CIRCUMSTANCES

S23. The regulatory framework provides that the remedies have to take account, in particular, of the variety of situations in terms of competition and consumers in the **different geographical areas**. Within the framework of this decision, BIPT has identified particular circumstances where remedies can be reduced:

S23.1 Areas where at least **three sufficiently independent NGA operators**⁶ would be in competition. The presence of three NGA operators ensures a higher level of competition via infrastructure than in the other areas, which allows to reduce the regulatory obligations. To define these zones where at least three NGA operators would be in competition, BIPT proposes to take account of co-investment arrangements between operators, among others. In these areas, BIPT proposes for instance to reduce the obligations regarding central access, while ensuring that it does not affect competition between providers of services to multi-site companies.

S23.2 Areas covered by **maximum one NGA infrastructure**. In these areas, the service quality and/or the users' choice are currently limited and could remain so during this analysis. The priority must be to stimulate investments to try to resolve this situation. BIPT proposes consequently to reduce the obligations for any new NGA infrastructure rolled out in these areas, while ensuring that it does not affect competition between providers of services to multi-site companies.

S24. In addition to reducing the obligations based on geographical criteria, BIPT proposes to remove or reduce a number of regulatory constraints. The time in which Proximus must notify the shutdown of wholesale service over the copper network is reduced from 5 to 2 years. The resale of analogue television is now only imposed in combination with the access to the digital platform. The accounting separation obligation is no longer imposed on Proximus (and is not imposed on cable operators). Finally, in the cases mentioned above, the proposed wholesale price control is not a strict cost orientation, but an obligation to apply fair prices.

The only purpose of this summary is to make this decision easier to read. It cannot replace the terms of the decision, nor be used to interpret the decision which remains the only text with legal value.

⁶ Meaning the operators providing services over an infrastructure offering speeds of 30Mbps and above.

DISPOSITION PRÉLIMINAIRE

- a. La présente décision est adoptée par la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (ci-après dénommée la CRC) dans le cadre de et conformément à l'accord de coopération du 17 novembre 2006 entre l'Etat fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone concernant la consultation mutuelle lors de l'établissement de réglementation en matière de réseaux de communications électroniques, l'échange d'informations et l'exercice des compétences relatives aux réseaux de communications électroniques par les instances de régulation compétentes pour les télécommunications ou la radiodiffusion et la télévision.
- b. Le 17 avril 2018, l'IBPT a transmis son projet de décision concernant l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion télévisuelle au CSA, au VRM et au Medienrat, conformément à l'article 3, alinéa 1^{er}, de l'accord précité. Conformément à l'article 3, alinéa 2, de cet accord, le 19 avril 2018, le CSA a demandé à ce que la CRC soit saisie.
- c. Le 27 avril 2018, la CRC s'est réunie pour adopter, après délibération, le projet de décision concernant l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion télévisuelle afin qu'il soit soumis à la Commission européenne, l'ORECE et aux autres ARN.
- d. La présente décision doit donc être considérée dans le contexte de cette coopération. La CRC y fait siennes les analyses et conclusions proposées par l'IBPT dans le projet de décision soumis au CSA, VRM et Medienrat, mais avec les modifications que la CRC y a apportées dans le cadre de la coopération entre régulateurs.

CHAPITRE 1. INTRODUCTION

1. L'Institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT) veille à ce que la concurrence sur les marchés des communications électroniques puisse se développer pleinement et équitablement. A cet effet, il est tenu d'examiner à intervalles réguliers certains marchés pertinents dans le secteur des communications électroniques, de vérifier s'il y existe une concurrence effective et, dans le cas contraire, d'imposer des obligations adéquates aux entreprises disposant d'une puissance significative sur le marché concerné.
2. La présente décision vise les marchés du haut débit⁷ (également appelés « marchés de la large bande ») et de la radiodiffusion⁸. L'analyse conjointe de ces marchés est justifiée par leur convergence croissance, tant au plan technique (il est désormais possible de transporter tous types de données, voix, images sur un même réseau) qu'au plan commercial (les principaux opérateurs proposent des offres combinant haut débit et télévision, le cas échéant avec d'autres services comme la téléphonie fixe et mobile).
3. En Belgique, les compétences en matière de communications électroniques (au sens large) sont partagées constitutionnellement entre l'Etat fédéral et les Communautés. La Communauté française, la Communauté flamande et la Communauté germanophone sont compétentes en matière de radiodiffusion et de télévision en tant que « matières culturelles », domaine de compétence attribué aux Communautés par la Constitution belge⁹. L'Etat fédéral est compétent pour les autres formes de communications électroniques.
4. Par conséquent, les activités de radiodiffusion télévisuelle relèvent du domaine de compétence de quatre régulateurs : l'IBPT, le Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA), le Vlaamse regulator voor de media (VRM) et le Medienrat. Ces quatre autorités réglementaires sont compétentes en matière de régulation des réseaux de communications électroniques et services associés utilisés pour la transmission de signaux de radiodiffusion dans les limites de leur compétence territoriale respective. En la matière, l'IBPT est compétent sur le territoire de la Région bilingue de Bruxelles-

⁷ A savoir les marchés 3a et 3 b tels que listés dans la Recommandation de la Commission européenne du 9 octobre 2014 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (ci-après abrégé « la Recommandation de 2014 »).

⁸ Marché non listé dans la Recommandation de 2014.

⁹ Les articles 127 et 130 de la Constitution belge attribuent aux Communautés la compétence de régler les matières culturelles. Parmi ces matières culturelles, l'article 4,6° de la loi spéciale de réformes institutionnelles du 8 août 1980 mentionne " les aspects de contenu et techniques des services de médias audiovisuels et sonores à l'exception de l'émission de communications du gouvernement fédéral ".

Capitale. La présente décision concerne donc l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle dans les limites de cette compétence territoriale de l'IBPT.

5. Un accord de coopération entre l'Etat fédéral et les Communautés a été conclu le 17 novembre 2006 visant à organiser la coopération entre ces différentes institutions en matière de réseaux de communications électroniques¹⁰. En vertu de cet accord, les régulateurs fédéral et communautaires doivent se transmettre leurs projets de décision respectifs relatifs aux réseaux de communications électroniques. Dans certaines conditions déterminées par l'accord de coopération, des décisions peuvent être adoptées au niveau de la Conférence des régulateurs du secteur des Communications électroniques (CRC), qui réunit l'IBPT, la CSA, le VRM et le Medienrat.
6. Pendant la préparation de leurs analyses de marché respectives, l'IBPT et les autres régulateurs média se sont informés à intervalles réguliers de l'avancement de ces analyses et ont échangé des informations à leur sujet.
7. La présente décision constitue une révision des analyses et conclusions produites dans le cadre des décisions suivantes visant les mêmes marchés :

7.1. La décision de la Conférence des régulateurs des communications électroniques (CRC) du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande. Cette décision imposait à Proximus un certain nombre d'obligations telles que la fourniture aux opérateurs alternatifs d'un accès dégroupé à la boucle locale en cuivre et d'un accès en gros à la large bande, y compris la fonctionnalité multicast utilisée pour offrir des services de télévision. Cette décision a fait l'objet d'un arrêt d'annulation le 3 décembre 2014¹¹. Une décision de réfection a été adoptée le 18 décembre 2014. Cette dernière a elle-même fait l'objet d'un arrêt d'annulation le 29 juin 2016¹² en raison de l'absence de consultation de l'Autorité belge de la concurrence et de notification à la Commission européenne. La Cour d'Appel a jugé dans cet arrêt que

¹⁰ Accord de coopération du 17 novembre 2006 entre l'Etat fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone relatif à la consultation mutuelle lors de l'élaboration d'une législation en matière de réseaux de communications électroniques, lors de l'échange d'informations et lors de l'exercice des compétences en matière de réseaux de communications électroniques par les autorités de régulation en charge des télécommunications ou de la radiodiffusion et la télévision, MB 28 décembre 2006 (Ed. 3), 75317

¹¹ Cour d'Appel de Bruxelles, 2011/AR/2411.

¹² Cour d'Appel de Bruxelles, 2015/AR/196. Par conséquent, les références faites dans le présent document à la décision du 1^{er} juillet 2011 ou à la décision de réfection du 18 décembre 2014 doivent être considérées comme de simples références documentaires et non comme des références à une base juridique. Ces références concernent par ailleurs exclusivement des éléments non remis en cause par les arrêts d'annulation précités

« Door de vernietiging van de bestreden beslissing geldt opnieuw het Vernieuwingsbesluit van 2 september 2009 tot een nieuwe beslissing houdende een nieuwe marktanalyse”.¹³

7.2. Les quatre décisions de la Conférence des régulateurs des communications électroniques (CRC) du 1er juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle. Ces décisions visent respectivement les territoires de langue allemande, de langue française, de langue néerlandaise et bilingue de Bruxelles-Capitale. Elles imposent un certain nombre d'obligations aux opérateurs puissants sur le marché, à savoir Brutélé, Coditel (SFR), Tecteo (Nethys), et Telenet. Ces opérateurs doivent ouvrir leur réseau aux opérateurs alternatifs en offrant les services suivants :

- une offre de revente de leur offre de télévision analogique;
- un accès à leur plateforme de télévision numérique;
- une offre de revente de l'Internet large bande.

8. La présente décision est structurée comme suit :

8.1. La Partie I présente le cadre réglementaire applicable, la procédure suivie jusqu'à l'adoption de la décision, ainsi qu'un exposé de la méthodologie appliquée pour définir les marchés, les analyser et, le cas échéant, déterminer les mesures correctrices appropriées.

8.2. La Partie II présente les réseaux et les technologies actuelles et envisageables à l'horizon de la présente analyse.¹⁴

8.3. La Partie III présente la définition et l'analyse des marchés de détail pertinents.

8.4. La Partie IV présente la définition et l'analyse du marché de gros de l'accès local.

8.5. La Partie V fait de même pour ce qui concerne le marché de gros de l'accès central.

¹³ Cour d'Appel de Bruxelles, 2015/AR/196, point 45.

¹⁴ Horizon déterminé conformément à l'article 16.6 de la directive Cadre, le cas échéant amendé par le Code européen des communications électroniques.

- 8.6. La Partie VI fait de même pour ce qui concerne le marché de gros de l'accès à la radiodiffusion sur les réseaux câblés.

Partie I. Aspects juridiques et méthodologiques

CHAPITRE 2. BASES JURIDIQUES

2.1. CADRE RÉGLEMENTAIRE EUROPÉEN

9. Le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne ont adopté en 2002 cinq Directives visant à instaurer un nouveau cadre réglementaire pour la fourniture des réseaux et services de communications électroniques:
 - 9.1. La Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (ci-après abrégée « Directive Cadre »)¹⁵ ;
 - 9.2. La Directive 2002/20/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'autorisation des réseaux et de services de communications électroniques (ci-après abrégée « Directive Autorisation »)¹⁶ ;
 - 9.3. La Directive 2002/19/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (ci-après abrégée « Directive Accès »)¹⁷ ;
 - 9.4. La Directive 2002/22/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques (ci-après « Directive Service universel »)¹⁸ ;
 - 9.5. La Directive 2002/58/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques (ci-après abrégée « Directive vie privée et communications électroniques »)¹⁹.

¹⁵ J.O. L 108 du 24/04/2002, p.33.

¹⁶ J.O. L 108 du 24/04/2002, p.21.

¹⁷ J.O. L 108 du 24/04/2002, p.7.

¹⁸ J.O. L 108 du 24/04/2002, p.51.

¹⁹ J.O. L 201 du 31/07/2002, p.37.

10. Ce cadre réglementaire européen a été amendé en 2009 par la publication des directives suivantes :
- 10.1. La Directive 2009/140/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 modifiant les Directives 2002/21/CE relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, 2002/19/CE relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion et 2002/20/CE relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques²⁰ ;
 - 10.2. La Directive 2009/136/CE du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2009 modifiant la Directive 2002/22/CE concernant le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques, la Directive 2002/58/CE concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques et le règlement (CE) n° 2006/2004 relatif à la coopération entre les autorités nationales chargées de veiller à l'application de la législation en matière de protection des consommateurs ²¹.
11. D'autres dispositions européennes doivent être prises en compte à côté du cadre réglementaire de base de 2002, notamment :
- 11.1. La Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence²²
 - 11.2. La Directive 2002/77/CE de la Commission européenne du 16 septembre 2002 relative à la concurrence dans les marchés des réseaux et des services de communications électroniques ²³;
 - 11.3. Les Lignes directrices de la Commission européenne sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de

²⁰ J.O. L 337 du 18/12/2009,p.37.

²¹ J.O. L 337 du 18/12/2009,p.11.

²² J.O. C 372 du 09/12/1997 p. 0005 - 0013.

²³ J.O. L 249 du 17/09/2002, p.21.

communications électroniques (J2002/C 165/03), (ci-après abrégées : « les Lignes directrices PSM 2002 »)²⁴ ainsi que les lignes directrices sur le même thème adoptées par la Commission européenne le 26 avril 2018 (ci-après abrégées « les Lignes directrices PSM 2018 »)²⁵;

- 11.4. La Recommandation de la Commission européenne du 15 octobre 2008 concernant les notifications, délais et consultations prévus par l'article 7 de la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques²⁶ ;
- 11.5. La Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) (ci-après « la Recommandation NGA »)²⁷.
- 11.6. La 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.
- 11.7. La Directive 2014/61/UE du Parlement européen et du Conseil du 15 mai 2014 relative à des mesures visant à réduire le coût du déploiement de réseaux de communications électroniques à haut débit²⁸
- 11.8. La Recommandation de la Commission européenne du 9 octobre 2014 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques ; (ci-après abrégé « la Recommandation de 2014 »)²⁹ .

²⁴ J.O. C 165 du 11/07/2002, p.6.

²⁵ « Lignes directrices sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire de l'Union pour les réseaux et les services de communications électroniques », J.O. C 159 du 7/05/2018, p.1.

²⁶ J.O. L 301 du 12/11/2008.

²⁷ J.O. L 251 du 25/09/2010, p.35.

²⁸ J.O. L 155 du 23/05/2014, p.1.

²⁹ J.O L 295 du 11/10/2014, p.79.

Cette recommandation est accompagnée d'une Note explicative, uniquement disponible en anglais (ci-après : « Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014 »).

2.2. CADRE RÉGLEMENTAIRE BELGE

12. Pour ce qui concerne les marchés du haut débit, la loi belge d'application est la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques³⁰. Certains aspects de cette loi relatifs aux analyses de marché ont été modifiés par la loi du 18 mai 2009 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques³¹, ainsi que par la loi du 10 juillet 2012 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques³².
13. Pour ce qui concerne les marchés de la radiodiffusion, la loi belge d'application est la loi du 5 mai 2017 relative aux services de médias audiovisuels en région bilingue de Bruxelles-Capitale³³ (ci-après « la loi du 5 mai 2017 »).
14. Les missions et compétences générales de l'IBPT sont définies dans la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges (ci-après « la loi statut de 2003 »)³⁴.

³⁰ Loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, M.B., 20 juin 2005, 28070.

³¹ Loi du 18 mai 2009 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques, MB du 4 juin 2009, 39917.

³² Loi du 10 juillet 2012 portant des dispositions diverses en matière de communications électroniques, MB du 25 juillet 2012, 40969.

³³ Loi du 5 mai 2017 relative aux services de médias audiovisuels en région bilingue de Bruxelles-Capitale, MB du 23 mai 2017, 58970.

³⁴ Loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges, M.B. 24 janvier 2003, 2591.

CHAPITRE 3. PROCÉDURE

3.1. CONSULTATION NATIONALE

15. En vertu de l'article 19 de la loi du 17 janvier 2003 le Conseil de l'IBPT offre à toute personne directement et personnellement concernée par une décision la possibilité d'être entendue au préalable. L'IBPT peut par ailleurs organiser, de manière non discriminatoire, toute forme d'enquêtes et de consultations publiques (article 14 de la loi du 17 janvier 2003).
16. Les articles 140 de la loi du 13 juin 2005 et 60 de la loi du 5 mai 2017 imposent à l'IBPT d'organiser une consultation publique « *pour autant qu'un projet de décision de l'IBPT soit susceptible d'avoir des incidences importantes sur un marché pertinent* ».
17. La consultation nationale s'est tenue du 7 juillet 2017 au 29 septembre 2017.
18. Un résumé des contributions figure à l'Annexe N.

3.2. AVIS DE L'AUTORITÉ BELGE DE LA CONCURRENCE

19. En vertu des articles 55, §§ 4 et 4/1, de la loi du 13 juin 2005 et 44, §§ 4 et 5 de la loi du 5 mai 2017, l'IBPT soumet ses décisions en matière d'analyse de marché à l'Autorité belge de la concurrence qui dispose d'un délai de 30 jours pour émettre un avis.
20. Un projet de décision a été soumis à l'Autorité belge de la concurrence le 26 février 2018.
21. L'Autorité belge de la concurrence a rendu son avis le 29 mars 2018 (un erratum étant envoyé le 30 mars).
22. L'Autorité de la concurrence (ABC) partage globalement les conclusions de l'IBPT concernant l'analyse concurrentielle des marchés de détail (points 17 à 20 de l'avis).
23. L'ABC constate finalement que les conclusions du projet de décision sont conformes aux objectifs visés par le droit de la concurrence (point 88).
24. L'ABC formule plusieurs observations relatives à la définition des marchés de détail et de gros (plus spécialement en ce qui concerne la contrainte indirecte du câble sur les services de gros xDSL), sans que ces observations ne remettent en question les conclusions de l'IBPT.

25. A l'Annexe L, l'IBPT examine dans quelle mesure les observations de l'ABC peuvent avoir un impact sur le projet de décision.

3.3. COOPÉRATION AVEC LES RÉGULATEURS MÉDIA

26. L'article 3 de l'Accord de coopération prévoit la consultation par une autorité de régulation des autres autorités de régulation pour chaque projet de décision relatif aux réseaux de communications électroniques.
27. Les autorités de régulation consultées disposent d'un délai de 14 jours civils pour faire part de leurs remarques à l'autorité de régulation qui a transmis le projet. Dans ce délai, chacune des autorités de régulation consultées peut également demander que la CRC soit saisie du projet de décision. L'autorité de régulation concernée prend en considération les remarques que lui ont fournies les autres autorités de régulation et leur envoie le projet de décision modifié. Ces dernières disposent alors d'un délai de 7 jours civils pour demander que la CRC soit saisie du projet de décision modifié.
28. Un projet de décision a été soumis aux régulateurs média le 17 avril 2018.

3.4. CONSULTATION EUROPÉENNE

29. Les articles 141 de la loi du 13 juin 2005 et 61 de la loi du 5 mai 2017 déterminent les conditions et règles applicables en matière de consultation par l'IBPT de la Commission européenne, de l'ORECE et des autorités de réglementation nationales (ARN) des autres États membres.
30. En application de ces dispositions, la CRC a notifié son projet de décision à la Commission européenne le 27 avril 2018. Le projet de décision a été enregistré sous le code BE/2018/2073-2074-2075.
31. La décision de la Commission européenne est résumée à l'Annexe M dans laquelle la CRC explique également comment il a été tenu compte des observations de la Commission.

CHAPITRE 4. MÉTHODOLOGIE

4.1. DÉFINITION DES MARCHÉS

32. La première étape d'une analyse de marché consiste à définir les marchés pertinents, tant du point de vue des produits que du point de vue géographique³⁵. Dans cet exercice, il est fait application des principes utilisés en droit de la concurrence. Ces principes sont décrits notamment dans la Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence³⁶, dans les Lignes directrices 2002 et 2018 et enfin dans la Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014. Ces principes sont résumés dans la suite de cette section.
33. Selon la jurisprudence de la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE), le marché pertinent de produits ou de services comprend tous les produits ou les services qui sont **suffisamment interchangeables ou substituables** l'un à l'autre, en fonction non seulement de leurs caractéristiques objectives, en vertu desquelles ils sont particulièrement aptes à satisfaire les besoins constants des consommateurs, de leur prix ou leur usage prévu, mais également en fonction des conditions de concurrence et/ou de la structure de la demande et de l'offre sur le marché en question³⁷. A contrario, la CJUE estime que les produits ou les services qui ne présentent entre eux qu'un degré faible ou relatif d'interchangeabilité ne font pas partie du même marché.³⁸
34. La définition des marchés pertinents est basée sur l'analyse des critères de substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre³⁹.
- 34.1. Le critère de la **substituabilité du côté de la demande** est utilisé pour déterminer dans quelle mesure les consommateurs sont disposés à substituer d'autres services ou produits au service ou produit en

³⁵ Concernant la détermination des marchés pertinents par l'IBPT, cf. articles 54 de la loi du 13 juin 2005 et 43 de la loi du 5 mai 2017.

³⁶ J.O. C 372 du 09/12/1997 p. 0005 - 0013

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

³⁸ Voir par exemple : Affaire C-333/94 P, Tetra Pak contre la CE, Recueil 1996, p. I-5951, point 13; affaire 66/86, AhmedSaeed, Recueil 1989, p. 803, points 39 et 40; affaire UnitedBrand s contre la CE, Recueil 1978, p. 207, points 22 à 29 et point 12.

question. L'analyse de la substituabilité du côté de la demande repose sur des critères tels que les caractéristiques techniques des produits, l'usage qui en est fait par les utilisateurs ou la tarification (un écart de prix substantiel et durable entre différents produits pouvant constituer un indice de non-substituabilité). Ces critères ne sont ni obligatoires (il n'est pas nécessaire que tous les critères conduisent à la même conclusion), ni exhaustifs (selon les circonstances, d'autres critères peuvent être pertinents, comme l'environnement réglementaire, les normes utilisées, la perception de la marque d'un produit par les utilisateurs finals).

34.2. La **substituabilité du côté de l'offre** indique si des fournisseurs autres que ceux qui offrent le produit ou le service en question réorienteraient, sans délai ou à court terme, leur production ou offriraient les produits ou les services en question sans encourir d'importants coûts supplémentaires. Elle permet de « tenir compte de la probabilité que des entreprises qui ne sont pas encore actives sur le marché pertinent de produits décident d'y entrer dans un délai raisonnable ». Une « substituabilité du côté de l'offre purement hypothétique ne suffit pas aux fins de la définition du marché ». L'analyse de la substituabilité du côté de l'offre doit évaluer si les coûts globaux d'adaptation de la production au produit en question sont relativement négligeables.

35. Pour déterminer la substituabilité du côté de la demande et de l'offre, on peut, lorsque cela est approprié, utiliser le **test du monopoleur hypothétique**. Le principe de ce test est de considérer le marché comme un service, ou un ensemble de services, sur lequel un monopoleur hypothétique, supposé exempt de toute régulation en matière de prix, cherche à maximiser ses profits de manière durable en augmentant ses prix de vente. Cette augmentation hypothétique des prix est communément qualifiée d'« augmentation des prix relatifs » ou SSNIP test (small significant non-transitory increase in price). Il s'agit généralement d'une augmentation de l'ordre de 5% à 10% pendant une période d'un an. Si cette augmentation des prix est rentable pour le monopoleur hypothétique, le service ou l'ensemble de services considéré constitue un marché au sens du droit de la concurrence. Si l'augmentation des prix n'est pas rentable, le marché doit être élargi pour inclure les services qui exercent une pression concurrentielle sur les prix.
36. Le droit de la concurrence accorde une plus grande importance à la détermination de la substituabilité de la demande qu'à celle de la substituabilité de l'offre. Si la substituabilité du côté de la demande est établie, il n'est pas indispensable d'examiner la substituabilité du côté de l'offre (une analyse de la substituabilité du point de vue de

l'offre ne pourrait que confirmer l'analyse de la substituabilité du côté de la demande). Dans certains cas, la substituabilité au niveau de la demande sera faible voire inexistante. Dans ces cas précis, l'existence d'une substituabilité au niveau de l'offre pourra infirmer les conclusions au niveau de la demande et donc permettre d'inclure deux produits dans un même marché. Ce raisonnement est illustré dans le tableau ci-dessous.

A et B substituables du point de vue de la demande ?	A et B substituables du point de vue de l'offre ?	A et B inclus dans un même marché ?
Oui	-	Oui
Non	Oui	Oui
Non	Non	non

Tableau 1 : Arbre de décision concernant l'appartenance de deux produits à un même marché

37. Par ailleurs, aucune disposition légale ou principe méthodologique n'impose que les définitions de marché à différents niveaux de la chaîne de production soient identiques. La substituabilité des produits sur le marché de détail n'implique pas nécessairement la substituabilité des services intermédiaires sur les marchés en amont. En d'autres termes, le régulateur peut décider de définitions de marché différentes au niveau de détail et au niveau de gros – sans pour autant être en contradiction avec les principes du droit de la concurrence pour ce qui concerne la délimitation du marché pertinent - , si cela découle d'une analyse de substitution correcte.⁴⁰
38. Les critères de substituabilité du côté de l'offre et de la demande et le test du monopoleur hypothétique sont également utilisés pour définir la **dimension géographique** des marchés. Un marché géographique pertinent est « *le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes* »⁴¹. « *La définition du marché géographique n'implique pas (...) que les conditions de concurrence entre négociants ou prestataires de services soient parfaitement homogènes. Il suffit qu'elles soient similaires ou suffisamment homogènes et, par voie de conséquence, seuls les*

⁴⁰ Bruxelles 3 décembre 2014, point 36.

⁴¹ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, § 8 (JO C 372 du 9/12/1997, p. 0005 - 0013).

territoires sur lesquels les conditions de concurrence sont « hétérogènes » ne peuvent être considérés comme constituant un marché uniforme»⁴². Dans le domaine des communications électroniques, deux critères principaux sont traditionnellement utilisés : la zone couverte par les réseaux⁴³ et l'existence d'instruments légaux et réglementaires⁴⁴.

39. Dans sa Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014⁴⁵, la Commission européenne précise:

*“...The exact criteria to be taken into account when assessing the homogeneity of competitive conditions in different geographic areas may vary depending on the market(s) in question but are based on the same competition law principles to be applied for any geographic market delineation. This means that NRAs should look at the number and size of potential competitors, distribution of market shares, price differences or variation in prices across geographies, and other related competitive aspects, which may result from relevant competitive variations between geographic areas (nature of demand, differences in commercial offers, marketing strategies etc.) When looking into supply-side substitutability, NRAs should also take into account any existing legal or regulatory requirements, which could prevent a timely entry into the relevant market”.*⁴⁶

⁴² Deutsche Bahn C/ Commission, §92. Affaire T-229/94.

⁴³ Cependant, « The fact that competitors have a supply area which is not national does not suffice to conclude that there are distinct geographic markets. Further evidence relating to demand-side and supply-side substitutability on the relevant market will have to be considered.», Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014, p.14. Traduction libre : Le fait que les concurrents ont une zone de fourniture qui n'est pas nationale ne suffit pas pour conclure qu'il existe des marchés géographiques distincts. Des éléments probants supplémentaires relatifs à la substituabilité sur le marché du côté de la demande et du côté de l'offre devront être pris en considération.

⁴⁴ Lignes directrices PSM 2002 § 59 ; lignes directrices PSM 2018, § 51.

⁴⁵ Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014, p. 13.

⁴⁶ Traduction libre : « ...Les critères exacts à prendre en compte lors de l'évaluation de l'homogénéité des conditions concurrentielles au sein de différentes zones géographiques peuvent varier en fonction du ou des marchés en question, mais reposent toutefois sur les mêmes principes du droit de la concurrence qu'il convient d'appliquer à toute délimitation du marché géographique. Cela signifie que les ARN devraient se pencher sur le nombre et la taille des concurrents potentiels, la distribution des parts de marché, les différences tarifaires ou les variations tarifaires dans différentes régions et d'autres aspects en matière de concurrence pouvant découler de différences pertinentes au niveau de la concurrence entre les zones géographiques (nature de la demande, différences en termes d'offres commerciales, stratégies de marketing, etc.). Lors de l'analyse de la substituabilité du côté de l'offre, les ARN devraient également tenir compte de toute exigence légale et réglementaire existante pouvant empêcher une entrée en temps opportun sur le marché pertinent. »

40. La Commission ajoute que la pression concurrentielle peut varier d'une région à l'autre en raison de la présence de plateformes alternatives, par exemple des technologies telles que le câble, le Wi-Fi, le haut débit mobile ou les réseaux de fibre optique⁴⁷.
41. Le régulateur peut également considérer que certaines différences constatées entre différentes parties du territoire doivent être prises en compte via l'imposition de remèdes différenciés d'un point de vue géographique :

« In situation where NRAs could not clearly identify substantially and objectively different conditions stable over time in order to define wholesale sub-national markets, the existence of geographically differentiated constraints on a SMP operator who operates nationally, such as different levels of infrastructure competition in different parts of the territory, are more appropriately taken into account at the remedies stage by imposing a geographically differentiated set of obligations. »⁴⁸

42. Il convient également d'évaluer la présence éventuelle d'un phénomène de **substitution en chaîne**.⁴⁹ Ce phénomène peut conduire à inclure dans un même marché des produits ou des territoires qui ne sont pas directement substituables. Il y a substituabilité en chaîne lorsqu'il peut être démontré que, bien que les produits A et C ne soient pas directement substituables, le produit B peut se substituer au produit A et au produit C et ceux-ci peuvent donc être considérés comme appartenant au même marché de produits, étant donné que la fixation de leur prix pourrait être influencée par leur substituabilité avec le produit B. Étant donné le risque inhérent à toute extension excessive du marché pertinent, la présence d'un phénomène de substituabilité en chaîne doit être attestée par des éléments suffisamment probants⁵⁰.

⁴⁷ Ibidem.

⁴⁸ Note explicative de la Recommandation de 2014, p.14. Traduction libre : « Lorsque les ARN ne peuvent pas recenser avec précision des conditions substantiellement et objectivement différentes qui sont stables dans la durée afin de définir des marchés de fourniture en gros infranationaux, il convient de prendre en compte des contraintes différenciées géographiquement pour un opérateur PSM agissant au niveau national, comme différents niveaux de concurrence des infrastructures dans différentes parties du territoire, au stade des mesures correctrices en imposant un ensemble d'obligations différenciées géographiquement. »

⁴⁹ Bruxelles, 13 mai 2015, point 130 : « Le marché géographique pertinent doit être délimité suivant ces zones de couverture, sauf s'il devait être admis que la substitution en chaîne produit une pression indirecte sur les prix entre zones géographiques »

⁵⁰ Lignes directrices PSM 2002, §62 ; lignes directrices PSM 2018, § 43.

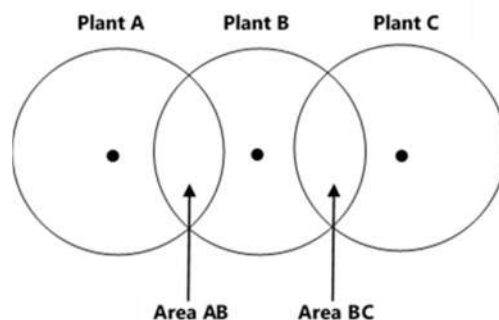


Figure 1: Illustration d'un phénomène de substitution en chaîne

43. Enfin, la définition des marchés pertinents peut varier au fil du temps, à mesure que les caractéristiques des produits et des services évoluent et que les possibilités de substitution du côté de la demande et de l'offre changent⁵¹. Dans la délimitation de ces marchés, les ARN tiennent compte de manière prospective de l'évolution tant technologique que commerciale ainsi que de l'ensemble des circonstances nationales.⁵²

4.2. MARCHÉS POUVANT ÊTRE SOUMIS À UNE RÉGULATION EX ANTE

44. **Trois critères cumulatifs** doivent être satisfaits pour qu'un marché soit susceptible d'être soumis à une réglementation ex ante. Il suffit donc que l'un d'eux ne soit pas rempli pour que le test soit négatif et que le marché ne puisse pas être régulé ex ante.
- 44.1. Le premier critère consiste à déterminer si un marché est caractérisé par des **barrières à l'entrée élevées et non provisoires**. Il peut s'agir de barrières structurelles ou de barrières légales ou réglementaires.
- 44.2. Le deuxième critère consiste à déterminer si les caractéristiques d'un marché laissent présager une **évolution vers une situation de concurrence effective**. Ce critère est dynamique ; il s'agit de prendre en compte un certain nombre d'aspects structurels et comportementaux pour estimer si, sur la période considérée, le marché va devenir plus concurrentiel. Il y a lieu de tenir compte de l'évolution passée, de la situation présente et également de l'avenir pour autant que ce soit fait dans des limites temporelles précises et non comme une spéculation théorique.

⁵¹ Recommandation de 2014, considérant 3.

⁵² Recommandation de 2014, considérant 25.

44.3. Le troisième critère envisage **l'efficacité suffisante du droit de la concurrence** (en l'absence de réglementation ex ante), compte tenu des caractéristiques du secteur des communications électroniques.

45. Les trois critères sont présumés satisfaits pour les marchés listés dans la recommandation de la Commission européenne sur les marchés pertinents. Les ARN doivent donc analyser les marchés de produits et de services énumérés en annexe de la Recommandation de 2014⁵³. Lorsqu'elles recensent des marchés autres que ceux qui sont énoncés par la Recommandation⁵⁴, les ARN doivent s'assurer que ces trois critères sont cumulativement remplis⁵⁵.

4.3. ANALYSE CONCURRENTIELLE

46. L'analyse concurrentielle⁵⁶ a pour objectif de mettre en évidence les caractéristiques des marchés, tant d'un point de vue quantitatif (en particulier la taille du marché et les parts de marchés) que d'un point de vue qualitatif (en particulier la présence éventuelle de barrières à l'entrée ou à l'expansion).

47. Le marché pertinent est examiné à la lumière des développements attendus sur le marché au cours de la période d'analyse. La Directive Cadre dispose que l'analyse du caractère effectif de la concurrence doit notamment porter sur les perspectives que ce marché offre en termes de concurrence afin de déterminer si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer⁵⁷. En outre, les Lignes directrices 2002 et 2018 précisent qu'aux fins de l'analyse de marché, les ARN procèdent à une évaluation structurelle prospective du marché pertinent, en se fondant sur les conditions du marché existantes. Les ARN devront donc essayer de déterminer si un marché sera potentiellement concurrentiel dans le futur et si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer, en tenant compte de l'évolution escomptée ou prévisible du marché pendant une période d'une durée raisonnable.⁵⁸

48. En particulier, dans le cas des marchés de gros pertinents, l'analyse concurrentielle a pour objectif d'évaluer s'il existe ou non des entreprises disposant d'une puissance significative sur ces marchés. Le concept de puissance sur le marché est équivalent au

⁵³ Recommandation de 2014, article 1.

⁵⁴ Recommandation de 2014, considérant 21.

⁵⁵ Recommandation de 2014, article 2.

⁵⁶ Concernant l'analyse des marchés pertinents par l'IBPT, cf. articles 55 et 56 de la loi du 13 juin 2005, et 44 et 45 de la loi du 5 mai 2017.

⁵⁷ Directive Cadre, considérant 27.

⁵⁸ Voir lignes directrices PSM 2002, point 20 et lignes directrices PSM 2018, points 13 et 16.

concept de dominance en droit de la concurrence. Une position dominante peut être simple ou conjointe.

49. Les critères pour apprécier la puissance sur le marché sont décrits dans les Lignes directrices PSM 2002 et ensuite dans les lignes directrices PSM 2018, celles-ci ayant été adoptées entre la consultation publique sur le projet de décision et l'adoption finale de la présente décision. Ces critères sont résumés dans la suite de cette section ainsi qu'au Chapitre 28.

4.3.1. Position dominante simple

50. Une entreprise est considérée comme disposant d'une puissance significative sur le marché si, individuellement ou conjointement avec d'autres, elle se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est-à-dire qu'elle est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs⁵⁹.
51. Une position dominante sera déterminée en fonction d'un certain nombre de critères. Parmi ces critères, **les parts de marché** sont souvent utilisées comme un indicateur de puissance. Les Lignes directrices⁶⁰ rappellent plusieurs principes à ce sujet :
- 51.1. Bien qu'une forte part de marché ne soit pas à elle seule suffisante pour établir l'existence d'une puissance sur le marché, il est improbable que des entreprises dont la part de marché n'excède pas 25% détiennent une position dominante individuelle sur le marché pertinent ; une position dominante individuelle n'est généralement à craindre que pour des entreprises dont la part de marché dépasse 40 %.
- 51.2. D'après une jurisprudence constante, la présence de parts de marché très élevées (à savoir supérieures à 50 %) suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante. Une entreprise « ayant une part de marché élevée peut être présumée constituer une entreprise puissante, c'est-à-dire bénéficier d'une position dominante si cette part est restée stable dans le temps » : l'érosion progressive de la part de marché peut indiquer que le marché devient plus concurrentiel bien que ceci n'empêche pas de conclure à la position dominante de l'entreprise qui la détient.

⁵⁹Article 55, § 3, alinéa 2 de la loi du 13 juin 2005 et article 44, § 3, alinéa 2 de la loi du 5 mai 2017. Cf. également Lignes directrices PSM 2002, §70 et lignes directrices PSM 2018, §52.

⁶⁰ Lignes directrices PSM 2002, §75 et lignes directrices PSM 2018, § 55-57 et la note explicative qui l'accompagne.

52. En complément du calcul des parts de marché, un certain nombre d'autres critères permettent d'évaluer si une entreprise détient ou non une puissance significative sur le marché. Les Lignes directrices PSM 2018⁶¹ contiennent une **liste de critères pertinents**⁶². Cette liste n'est ni exhaustive, limitative, c'est-à-dire qu'une position dominante pourrait être le résultat de la combinaison de certains des critères susmentionnés qui, pris séparément, ne sont pas nécessairement déterminants⁶³.

4.3.2. Position dominante conjointe

53. Deux entreprises (ou plus) peuvent être en situation de dominance conjointe même s'il n'existe entre elles aucun lien structurel ou autre. La dominance conjointe peut être constatée dans un marché dont la structure est considérée comme propice à produire des effets coordonnés. Ce point méthodologique est développé ci-après au Chapitre 28.28.2.

4.4. IMPOSITION DE MESURES CORRECTRICES

54. Lorsqu'une ARN détermine qu'un marché pertinent n'est pas effectivement concurrentiel et qu'elle a identifié les entreprises puissantes sur ce marché, elle doit imposer à ces entreprises des obligations réglementaires basées sur la nature des problèmes constatés, appliquées de façon proportionnelle et justifiées (au moins une obligation doit être imposée). Les mesures adoptées doivent être proportionnelles aux objectifs du cadre réglementaire et respecter les principes d'objectivité, de transparence, de non-discrimination et de neutralité technologique⁶⁴. A contrario, si l'ARN conclut qu'un marché pertinent est effectivement concurrentiel, elle n'impose ni ne maintient aucune de ces obligations.⁶⁵
55. Le cadre réglementaire⁶⁶ prévoit que peuvent être imposées les obligations suivantes :

⁶¹ Lignes directrices PSM 2018, § 58.

⁶² Les barrières à l'entrée, les entraves à l'expansion, la taille absolue et relative de l'entreprise, le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer, les avantages ou la supériorité technologiques ou commerciaux, l'absence ou la faiblesse du contre-pouvoir des acheteurs, l'accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières, la diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés), les économies d'échelle, les économies de gamme, les effets de réseau directs et indirects, l'intégration verticale, l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé, la conclusion d'accords d'accès à long terme et durables, l'engagement dans des relations contractuelles avec d'autres acteurs du marché qui pourraient entraîner un verrouillage du marché et l'absence de concurrence potentielle.

⁶³ Lignes directrices PSM 2002, §79 et lignes directrices PSM 2018, § 58.

⁶⁴ Articles 5 et 55, § 3 de la loi du 13 juin 2005 et articles 34 et 44, § 3, de la loi du 5 mai 2017.

⁶⁵ Articles 55, § 2 de la loi du 13 juin 2005 et article 44, § 2 de la loi du 5 mai 2017

⁶⁶ Articles 58 à 62 de la loi du 13 juin 2005 et article 47 à 51 de la loi 5 mai 2017.

- 55.1. Des obligations **d'accès**, c'est-à-dire l'obligation de satisfaire aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau et des ressources associées ;
 - 55.2. Des obligations de **non-discrimination** ;
 - 55.3. Des obligations de **transparence** (y compris la publication d'une offre de référence, comprenant une description des services offerts accompagnée modalités et conditions correspondantes, y compris des tarifs) ;
 - 55.4. Des obligations de **séparation comptable**, en particulier l'obligation de tenir un compte de résultat séparé pour certaines activités ;
 - 55.5. Des obligations de **contrôle des prix de gros et de comptabilisation des coûts**. Cela peut notamment consister en une obligation d'orienter les prix de gros sur les coûts pertinents.
56. Dans certaines circonstances strictement définies, d'autres obligations peuvent être imposées :
- 56.1. Des obligations relatives au **contrôle des prix de détail** (par exemple l'interdiction de pratiquer des prix anormalement haut ou encore des prix d'éviction). Ces obligations peuvent être imposée si le régulateur constate que les obligations listées ci-dessus ne permettraient pas de réaliser les objectifs du cadre réglementaire⁶⁷.
 - 56.2. Une obligation de **séparation fonctionnelle**, c'est-à-dire de confier certaines activités à une entité fonctionnellement indépendante. Une telle obligation peut être imposée lorsque les autres obligations imposées n'ont pas permis d'assurer une concurrence effective et que d'importants problèmes de concurrence et/ou défaillances du marché persistent en ce qui concerne la fourniture en gros de certains produits d'accès⁶⁸.
57. Les obligations imposées doivent poursuivre la réalisation des principaux objectifs du cadre réglementaire à savoir la promotion de la concurrence, le développement du

⁶⁷ Articles 64 de la loi du 13 juin 2005 et article 52 de la loi du 5 mai 2017.

⁶⁸ Articles 65/1 et 65/2 de la loi du 13 juin 2005.

marché intérieur européen et le soutien des intérêts des citoyens de l'Union européenne⁶⁹.

58. Dans le choix des obligations appropriées, l'IBPT doit⁷⁰ :

- promouvoir la prévisibilité réglementaire en assurant une approche réglementaire cohérente sur des périodes de révision appropriées ;
- veiller à ce que, dans des circonstances similaires, il n'y ait pas de discrimination dans le traitement des entreprises fournissant des réseaux et services de communications électroniques ;
- préserver la concurrence au profit des consommateurs et promouvoir, s'il y a lieu, une concurrence fondée sur les infrastructures ;
- promouvoir des investissements efficaces et des innovations dans des infrastructures nouvelles et améliorées, notamment en veillant à ce que toute obligation d'accès tienne dûment compte du risque encouru par les entreprises qui investissent et en permettant diverses modalités de coopération entre les investisseurs et ceux qui recherchent un accès, afin de diversifier le risque d'investissement, tout en veillant à ce que la concurrence sur le marché et le principe de non-discrimination soient respectés ;
- tenir dûment compte de la diversité des situations en matière de concurrence et de consommateurs dans les différentes zones géographiques ;
- n'imposer des obligations de réglementation ex ante que lorsqu'il n'y a pas de concurrence efficace et durable, et suspendre ou supprimer celles-ci dès que cette condition est satisfaite.

4.5. PRISE EN COMPTE DES RELATIONS AMONT-AVAL ENTRE LES MARCHÉS

59. La Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014⁷¹ identifie au moins deux types de marchés pertinents dans le secteur des communications électroniques : les marchés des services ou facilités fournis aux utilisateurs finals (marchés de détail) et les marchés de l'accès aux infrastructures nécessaires pour fournir ces services (marchés de gros).

⁶⁹ Articles 6 à 8 de la loi du 13 juin 2005 et articles 53 et 54 de la loi du 5 mai 2017.

⁷⁰ Article 8/1 de la loi du 13 juin 2005 et article 38 de la loi du 5 mai 2017.

⁷¹ Recommandation 2014/710/UE de la Commission du 9 octobre 2014 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, JOCE L 295. 11 octobre 2014, page 79.

60. Dans cette section, l'IBPT synthétise un certain nombre d'aspects méthodologiques qui ont trait à la prise en compte des relations amont/aval entre marchés de gros et de détail : la séquence d'analyse des marchés appartenant à une même chaîne de valeur, la portée de l'examen du marché de détail, les approches *greenfield* et *modified greenfield* et la prise en compte de l'autofourniture des entreprises intégrées verticalement. L'IBPT présente ensuite l'approche qu'il va suivre dans la présente décision.

4.5.1. Séquence d'analyse des marchés

61. En vertu de l'article 1^{er} de la Recommandation de 2014, il est recommandé aux autorités réglementaires nationales d'analyser les marchés de produits et de services qui sont énumérés par la Commission européenne dans sa recommandation sur les marchés pertinents. Les marchés listés dans cette recommandation sont susceptibles de faire l'objet d'une régulation *ex ante*. Il appartient à l'IBPT de procéder à l'analyse de ces marchés. La question se pose alors de l'ordre dans lequel l'ARN est supposée procéder à cette analyse.

62. Le Considérant (7) de la Recommandation de 2014 stipule ce qui suit :

«Pour la Commission et les autorités réglementaires nationales, le point de départ du recensement des marchés de gros susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante est l'analyse des marchés de détail correspondants. Cette analyse tient compte de la substituabilité du côté de la demande et, si besoin est, du côté de l'offre dans une perspective d'avenir et un délai déterminé.»

63. La Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014 précise à ce sujet que :

« When a retail market has been identified as not being effectively competitive absent regulation, the market to be analysed first is the one that is most upstream of the retail market in question in the vertical supply chain. Taking into account the ex ante regulation imposed on that market (if any), an assessment should be made as to whether SMP is likely on a forwardlooking basis on the related downstream market(s). Thus, the analysis that the NRA conducts should gradually concern markets that are downstream from a regulated upstream input, until it reaches the stage of the retail market(s). A retail market should only be subject to direct

regulation if it is not effectively competitive despite the presence of appropriate wholesale regulation on each of the related upstream market(s). »⁷²

4.5.2. Portée de l'examen du marché de détail en aval

64. La Recommandation de 2014 n'identifie pas de marchés de détail du haut débit ou de la radiodiffusion comme étant susceptibles de faire l'objet d'une régulation ex ante. Ces marchés ne font donc pas partie de la liste des marchés pour lesquels il appartient aux ARN, en vertu de l'article 1^{er} de la Recommandation de 2014, de procéder à un exercice d'analyse complet. Cependant,

«L'objectif ultime de toute intervention en matière de réglementation ex ante est de procurer des avantages à l'utilisateur final en rendant les marchés de détail effectivement concurrentiels de manière durable.»⁷³

65. S'il est effectivement utile et important pour la suite du processus d'analyse des marchés de gros concernés, de définir le périmètre du marché de détail, le régulateur n'est en soi nullement tenu d'en effectuer une analyse complète (par exemple une analyse qui viserait à déterminer la présence éventuelle d'entreprises puissantes sur ce marché de détail). Il appartient donc à l'ARN de déterminer la mesure dans laquelle il y a lieu d'examiner le marché de détail aval tenant compte des liens entre ce marché aval et les marchés de gros amont objets de la présente analyse. Les pratiques des ARN en ce qui concerne la prise en compte du marché de détail de l'accès à large bande ne sont d'ailleurs pas uniformes.
66. En l'espèce, l'IBPT considère qu'il est utile d'examiner le ou les marché(s) de détail sous-jacents de l'accès à large bande et de la radiodiffusion dans la mesure où un tel examen permet de mieux appréhender les relations et interactions entre le(s) marché(s) de détail et le ou les marché(s) de gros et les conséquences qui peuvent découler de cette interaction. La meilleure connaissance des conditions de concurrence sur le marché de détail permet d'analyser plus finement les marchés de gros en amont

⁷² Note explicative de la Recommandation 2014, p. 15. Traduction libre : « Lorsqu'il est constaté qu'un marché du détail n'est pas effectivement concurrentiel en l'absence de régulation, le marché à analyser en premier lieu est celui se trouvant le plus en amont du marché du détail en question dans la chaîne d'approvisionnement verticale. Compte tenu de la régulation ex ante imposée sur ce marché (s'il y en a une), une évaluation devrait être réalisée afin de savoir si une position PSM est probable sur une base prospective sur le ou les marchés en aval pertinents. Par conséquent, l'autorité réglementaire nationale devrait effectuer une analyse graduelle des marchés qui sont situés en aval d'un intrant réglementé en amont jusqu'à atteindre le ou les marchés de détail. Un marché du détail devrait uniquement faire l'objet d'une régulation directe s'il n'est pas effectivement concurrentiel malgré la présence d'une régulation de gros appropriée dans chacun des marchés en amont pertinents. »

⁷³ Recommandation de 2014, considérant 2.

aussi bien en termes d'acteurs présents sur le marché et de leur puissance, qu'au niveau d'un choix éclairé de mesures correctrices éventuellement nécessaires.

67. L'examen du marché de détail des services d'accès à large bande ne vise pas en tant que tel à définir un marché de détail pertinent dans la perspective d'une éventuelle régulation de ce marché. Cet examen est donc effectué dans la stricte mesure où il est utile à l'analyse de ces marchés de gros.
68. Pour la même raison, l'IBPT considère que, tout en examinant un certain nombre de données de marché permettant d'appréhender le marché de détail pertinent dans sa dimension géographique, il n'est nullement requis pour le régulateur de délimiter précisément le périmètre géographique du marché de détail dès le moment où l'examen de ce marché n'est nullement effectué en vue d'une régulation ex ante mais uniquement dans la mesure où ceci est utile pour éclairer l'analyse des marchés de gros amont et pour la poursuite des objectifs du cadre réglementaire. C'est également la position d'autres régulateurs européens⁷⁴ et de la Commission européenne⁷⁵.

4.5.3. Approche « greenfield » ou « modified greenfield »

69. On entend par approche « greenfield » stricte, une approche d'analyse consistant à analyser un marché déterminé en faisant abstraction de toute régulation qui serait imposée sur ce marché.⁷⁶
70. On entend par approche « modified greenfield », une approche consistant à analyser un marché déterminé en tenant compte de la régulation ex ante imposée sur les marchés

⁷⁴ Voir Comreg, Market Review: Wholesale (Physical) Network Infrastructure Access (Market 4), § 3.107. Voir aussi la position d'ACM telle que reflétée dans les décisions de la Commission dans les dossiers NL/2015/1727 et NL/2015/1794: Wholesale local access provided at a fixed location in the Netherlands.

⁷⁵ Voir dossier NL/2015/1794: Wholesale local access provided at a fixed location in the Netherlands, p. 14: "While the Commission does not consider it necessary to find that KPN has SMP at the retail level to conclude on its SMP at the wholesale level, nevertheless the dynamics of competition at the retail level must inform the analysis of market power of the directly related upstream markets" (traduction libre: Alors que la Commission ne considère pas nécessaire que KPN soit identifiée comme PSM sur le marché de détail, la dynamique de la concurrence au niveau du marché de détail doit néanmoins éclairer l'analyse du pouvoir de marché sur les marchés amont directement liés).

⁷⁶ L'approche greenfield « Est un concept méthodologique qui vise à éviter la circularité du raisonnement économique lors de l'analyse de marchés candidats à la régulation ex ante et a notamment pour but d'éviter qu'un marché soit dérégulé lorsque la concurrence sur ce marché résulte de la régulation existante », Bruxelles, 7 mai 2009, point 111.

situés en amont du marché examiné ainsi que d'autres formes de réglementations étrangères à la régulation ex ante.⁷⁷

71. L'approche « modified greenfield » est préconisée par la Commission européenne. Elle précise notamment qu'un marché aval ne pourrait faire l'objet d'une régulation que si les conditions de concurrence sur ce marché aval font apparaître une absence de concurrence effective alors que le marché amont est régulé⁷⁸. Ainsi, l'approche « modified greenfield » doit être appliquée tenant compte de la séquence d'analyse des marchés :

*« After imposing regulatory remedies at the most upstream wholesale level, a « modified Greenfield approach » should be carried out at retail level in order to determine whether ex ante regulation of a more downstream market – in this case Wholesale Central Access – is necessary as well in order to remedy any remaining competition problem ».*⁷⁹

72. Dans le cadre de la mise en œuvre d'une approche « modified greenfield », il y a lieu de tenir également compte du fait que « le faible impact de la régulation du marché en amont sur le marché en aval ne justifie pas son retrait lorsqu'un impact réel peut être raisonnablement attendu pendant l'horizon temporel de la décision. »⁸⁰
73. En ce qui concerne plus précisément l'application de la méthodologie « greenfield » et le choix du produit/tarif de départ (régulé ou non régulé) lors de l'étape de définition du marché, les Lignes directrices PSM 2018⁸¹ précisent que :

« En droit de la concurrence, le test du monopoleur hypothétique s'applique aux produits ou services dont les prix sont fixés librement et non réglementés. Dans le domaine de la réglementation ex ante, à savoir lorsqu'un produit ou un service est

⁷⁷ L'approche greenfield « Doit prendre en compte, dans le cadre d'une approche greenfield modifiée, l'impact de la régulation existante sur les marchés autres que le marché considéré, en vue d'apprécier la concurrence sur ce marché ; Entre dans une logique séquentielle d'analyse de marchés liés verticalement entre eux, par laquelle on évite de réguler directement un marché aval lorsque la régulation imposée sur un marché amont contribue indirectement à une concurrence effective sur le marché aval. », Bruxelles, 7 mai 2009, point 111.

⁷⁸ Note explicative de la Recommandation de 2014, pages 15 et 37.

⁷⁹ Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014, p.37. Traduction libre : « Après l'imposition de mesures correctrices réglementaires au niveau de gros le plus en amont, une approche Greenfield modifiée devrait être suivie au niveau du détail afin de déterminer si une réglementation ex ante d'un marché plus en aval – en l'occurrence la fourniture en gros d'accès central – est également nécessaire afin de remédier à tout problème de concurrence subsistant. »

⁸⁰ Bruxelles, 7 mai 2009, points 154-155.

⁸¹ Lignes directrices PSM 2018, point 31.

déjà offert à un prix réglementé calculé en fonction du coût, celui-ci est présumé fixé à des niveaux concurrentiels (32) et doit être pris comme point de départ pour le test du monopoleur hypothétique. »

74. La Cour d'Appel de Bruxelles a jugé que le régulateur n'était pas légalement tenu de suivre une approche greenfield au niveau de la définition du marché. Cependant la Cour a précisé qu'il convient d'examiner si la prise en compte, comme point de départ de la définition de marché, d'éléments régulés existants sur les marchés concernés ne fausse pas l'analyse de marché, sans correctifs possibles.⁸² Cet examen est effectué via des tests de substituabilité prenant en compte l'existence de multiples produits. Ainsi, la Cour a validé en 2009 les définitions de marché établies par l'IBPT pour les marchés de gros du haut débit en considérant que prendre comme point de départ un produit façonné par la régulation ex ante n'excluait pas en soi de rendre compte correctement des pressions concurrentielles effectives lors de la détermination du périmètre du marché comme lors de l'analyse concurrentielle ultérieure.⁸³
75. De façon similaire, la Cour d'appel a jugé en 2014 que les produits régulés peuvent être pris comme point de départ dans le cadre d'une analyse de substitution, à condition que (i) ces produits régulés répondent à une demande réelle et que (ii) l'on puisse, vis-à-vis des tarifs imposés, raisonnablement supposer que ceux-ci ne divergent pas substantiellement d'un prix de marché concurrentiel.⁸⁴
76. Enfin, il convient de tenir compte du fait qu'un marché en aval peut être relié à plusieurs marchés de gros et qu'inversement un marché de gros peut être en amont de plusieurs marchés en aval. La Note explicative accompagnant la Recommandation de 2014 déclare à cet égard que :

"...In this respect it is worth noting that some downstream markets require more than one wholesale input (e.g. retail call markets require termination, origination and transit as inputs), and some wholesale inputs affect several downstream markets (e.g. broadband access can give operators access to several retail markets other than internet services, such as, for example, voice, broadcasting and SMS). Therefore, the regulation of wholesale inputs may continue to be necessary even when one of the

⁸² Bruxelles, 7 mai 2009, point 113.

⁸³ Elle a ainsi jugé que « Conformément au test retenu par la Cour (n°114), force est de constater que, nonobstant l'exclusion du câble de la définition du marché et la prise en compte initiale des caractéristiques du produit régulé (référence à la paire de cuivre) lors de la détermination du périmètre du marché de produit, l'IBPT a procédé à une analyse complète de substituabilité (y inclus les réseaux câblés) , dans la perspective d'un éventuel élargissement du périmètre du marché. » Bruxelles, 7.05.2009, points 121, 187 204.

⁸⁴ Cour d'Appel de Bruxelles, arrêt du 3.12.2014, points 137.

related retail markets appears to be effectively competitive, and, conversely, regulation of a particular wholesale input may not be sufficient to address a market failure at the retail level.”

4.5.4. Autofourniture

77. L'autofourniture ou encore production interne, c'est-à-dire la fabrication par une entreprise d'un bien intermédiaire aux fins de sa propre production, peut revêtir une grande importance dans une analyse de la concurrence en tant que contrainte concurrentielle ou en tant que facteur qui renforce la position d'une entreprise sur le marché⁸⁵.
78. De façon générale, la Commission européenne souligne l'importance de la question de la prise en compte de l'autofourniture, qu'elle intervienne au niveau de la définition du marché ou de son analyse⁸⁶. Il appartient dès lors au régulateur d'examiner in concreto la question de la prise en compte (ou non) de l'autofourniture au niveau de la définition du marché et il dispose en la matière d'un réel pouvoir d'appréciation⁸⁷.
79. Enfin, la Cour a jugé plus généralement en ce qui concerne la prise en compte des pressions concurrentielles que «Toute pression concurrentielle ne doit pas nécessairement être prise en compte dans la définition d'un marché. Seule une pression suffisante et immédiate est pertinente pour l'analyse de substituabilité. Or la pression concurrentielle de l'autofourniture peut s'exercer de deux manières : directe sur le marché de gros ou indirecte sur le marché de détail. (...) »⁸⁸.
80. Cave, Stumpf et Valletti⁸⁹ envisagent la prise en compte de l'autofourniture dans trois hypothèses :
 - 80.1. L'absence de tout marché de gros vu l'absence de régulation ex ante.
 - 80.2. L'opérateur historique est le seul fournisseur sur le marché de gros, mais une substitution est possible du côté de l'offre. En effet, si les

⁸⁵ Point 94 de la Communication de la Commission : lignes directrices sur les restrictions verticales [COM (2010/C 130/1). Journal officiel C130/1 du 19.5.2010].

⁸⁶ Note accompagnant la Recommandation de 2014, p.18.

⁸⁷ Bruxelles, 7.05. 2009, points 207-208 et 210.

⁸⁸ Bruxelles, 7.05. 2009, points 202.

⁸⁹ Cave, Stumpf et Valletti (2006), "A review of certain markets included in the Commission's Recommendation on relevant Markets subject to ex ante regulation. Pages 14 et suivantes.

opérateurs alternatifs s'autofournissent des inputs, ils pourraient être en mesure de les fournir aussi à des tiers⁹⁰.

80.3. L'opérateur historique est le seul fournisseur sur le marché de gros et une substitution n'est pas possible du côté de l'offre. Dans ce cas, une contrainte indirecte pourrait cependant être exercée sur l'opérateur historique par le biais du marché de détail.

81. La Commission européenne envisage les hypothèses suivantes :

« In many cases the incumbent is the only firm that is in a position to provide a potential wholesale service. It is likely that there is no merchant market as this is often not in the interest of the incumbent operator. Where there is no merchant market and where there is consumer harm, it is justifiable to construct a notional market when potential demand exists. Here the implicit self-supply of this input by the incumbent to itself should be taken into account.

In cases where there is likely demand substitution, i.e. where wholesale customers are interested in procuring from alternative operators, it may be justified to take the self-supply concerned into consideration for the sake of market delineation. Even where there is an alternative potential supplier, it may share the same strategic interests as the incumbent regarding supply to third parties, to discourage market entry. Alternative operators' self-supply should, in particular, be assessed when alternative operators' networks are included in the relevant market due to the strong direct pricing constraints they exert on the incumbent operator. However, this is not justified if alternative operators face capacity constraints, or their networks lack the ubiquity expected by access seekers, and/or if alternative providers have difficulty in entering the merchant market readily. »⁹¹

4.5.5. Approche suivie dans la présente décision

82. Compte tenu des éléments développés dans les sections précédentes, l'IBPT suivra la logique suivante dans la présente décision :

82.1. Dans un premier temps, le marché de détail sera défini tel qu'il existe effectivement au moment de l'analyse : à savoir un marché de détail

⁹⁰ Selon Cave, Stumpf et Valletti (2006), cette possibilité dépend de facteurs tels que les contraintes de capacité, la nécessité de disposer d'un système de facturation et de gestion pour les clients wholesale, la nécessité de disposer d'une couverture géographique suffisante ou l'existence de coûts de migration (switching costs)

⁹¹ Note explicative de la Recommandation de 2014, page 18.

non régulé mais incluant les offres reposant sur des produits de gros régulés en amont à la suite de décisions antérieures. Le cas échéant, l'IBPT mettra en évidence les caractéristiques de chaque marché de détail qui méritent d'être prises en compte lors de l'examen des marchés de gros situés en amont de ce marché parce qu'elles sont susceptibles d'affecter la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire.

82.2. Les marchés de gros seront examinés séquentiellement, en commençant par le marché de gros situé le plus en amont de la chaîne de valeur.

83. Chaque marché de gros sera examiné en faisant abstraction de la régulation sectorielle ex ante dont il fait lui-même l'objet, mais en tenant compte :
- de la régulation sectorielle ex ante existant sur des marchés situés en amont du marché examiné ;
 - d'autres formes de réglementation éventuelles, étrangères à la régulation sectorielle ex ante.
84. Lorsqu'il existe déjà un marché de gros (fut-il le résultat d'une régulation antérieure), l'analyse de l'IBPT partira des produits vendus sur ce marché. Des tests de substituabilité devront déterminer s'il est justifié ou non d'étendre sa définition à d'autres produits (par exemple, le cas échéant, avec l'autofourniture d'opérateurs intégrés verticalement).
85. En l'absence de contrainte directe entre deux produits mais en présence d'une substitution possible via le marché de détail, l'IBPT examinera s'il existe une contrainte indirecte suffisante pour justifier d'élargir la définition du marché considéré.
86. En tout état de cause, l'autofourniture sera prise en considération au stade de l'analyse du caractère concurrentiel des marchés et de la détermination de l'existence d'éventuels opérateurs puissants.

Partie II. Réseaux et technologies

CHAPITRE 5. EVOLUTION DES RÉSEAUX

87. Il existe actuellement trois boucles locales dont les vocations initiales étaient différentes : la boucle locale en paires de cuivre utilisée pour la téléphonie et la transmission de données bas débit, la boucle locale coaxiale utilisée pour la radiodiffusion télévisuelle et la boucle locale fibre pour les entreprises requérant une transmission de données à (très) haut débit.
88. Les deux premières boucles ont évolué pour offrir également de la transmission de données à haut débit. Dans ce but, les opérateurs s'efforcent de déployer la fibre de plus en plus près de l'utilisateur final, réduisant par-là la longueur des segments cuivre et coaxiaux.
89. Les sections qui suivent présentent les réseaux et les technologies actuellement disponibles et leurs évolutions possibles à l'horizon de la présente analyse⁹².

5.1. LE RÉSEAU DE PAIRES DE CUIVRE ET SES ÉVOLUTIONS

5.1.1. Broadband on copper

90. Traditionnellement, le réseau de cuivre a été déployé afin de proposer des services de téléphonie. Chez l'utilisateur final, une paire de cuivre va jusqu'à la cabine de rue (Street Cabinet ou Sub Distribution Frame, SDF), où les différentes paires de cuivre sont physiquement regroupées dans un câble d'alimentation plus grand. Les différentes paires de cuivre sont reliées au central (Main Distribution Frame, MDF) (réseau point à point). Pour proposer des services large bande (données), des équipements DSLAM (Digital Subscriber Line Access Multiplexer⁹³) sont installés dans le central. Ces centraux sont reliés les uns aux autres via un réseau de transport en fibre optique.

⁹² La terminologie utilisée pour les différentes architectures n'est que partiellement normalisée, il est donc possible que certaines d'entre elles soient décrites dans la littérature professionnelle sous d'autres dénominations.

⁹³ Aussi appelé MSAN (Multi-Service Access Node).

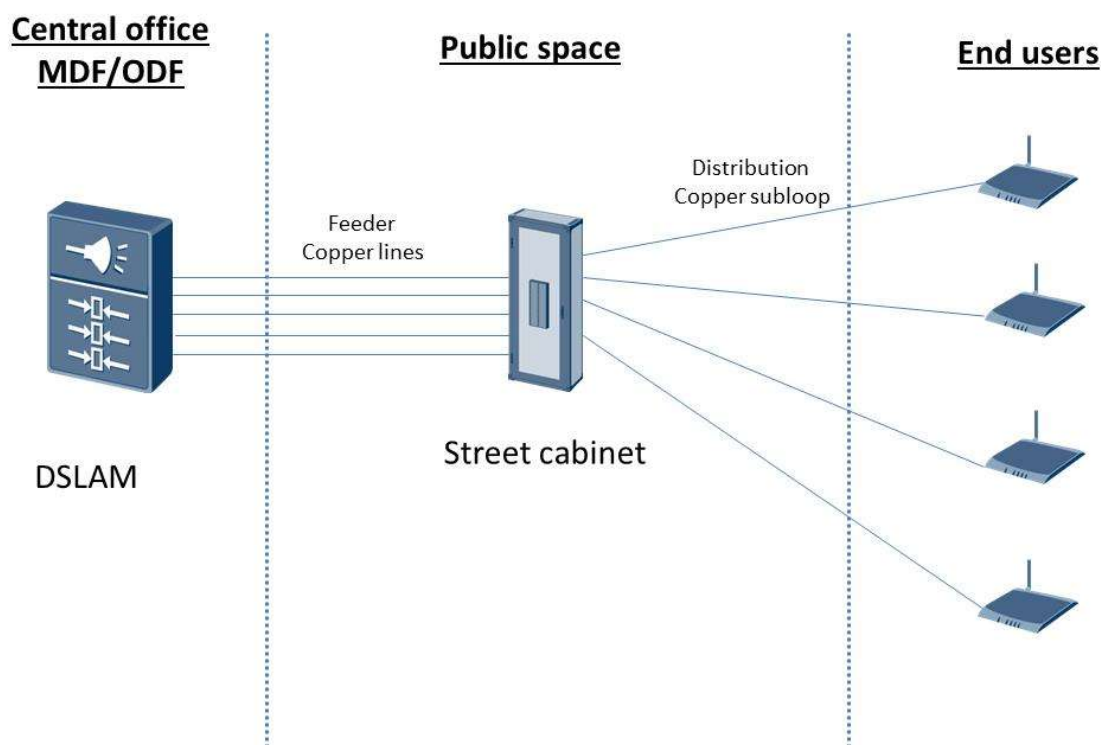


Figure 2 : Situation traditionnelle du réseau d'accès

91. Ce qui est caractéristique pour un réseau de cuivre, c'est qu'une paire de cuivre personnelle est attribuée à l'utilisateur final entre le central et son habitation, de sorte que la capacité haut débit n'est pas partagée avec d'autres utilisateurs finals (réseau point à point). En outre, le fait est que la capacité disponible pour le haut débit sur une paire de cuivre diminue à mesure que la distance qui doit être parcourue augmente.
92. Les technologies de transmission de données utilisées sur la boucle locale cuivre sont les différentes variantes du xDSL (Digital Subscriber Line), avec pour familles principales la version asymétrique (ADSL – Asymetric DSL) et la version symétrique (SDSL). Ces technologies sont distribuées sur la paire de cuivre à partir du central. Les débits maximum atteignables sont :

Technologie	Débit en liaison descendante (maximum)	Débit en liaison montante (maximum)
ADSL	256 kbit/s à 6 144 kbit/s	64 kbit/s à 512 kbit/s
Re-ADSL2	32 kbit/s à 1.120 kbit/s	32 kbit/s à 192 kbit/s
ADSL2+	288 kbit/s à 18 000kbit/s	256 kbit/s à 512 kbit/s
SDSL	192 kbit/s à 2.304 kbit/s	192 kbit/s à 2.304 kbit/s (symétrique)

Tableau 2 : Caractéristiques techniques de l'ADSL et du SDSL

93. Proximus a développé en coopération avec Tessares une solution qui combine les réseaux d'accès fixes et mobiles (DSL + 4G/LTE) pour augmenter le débit Internet dans

les zones rurales étendues et peu denses. Un projet pilote de 9 mois a été mené dans la commune de Frasnes-Lez-Anvaing, qui a permis d'augmenter le débit internet de 20 Mbps. Proximus envisage désormais d'élargir ce projet pilote en organisant un Live User Test dans tout le pays⁹⁴.

94. La technologie SDSL permet aussi de grouper plusieurs lignes pour donner au client final un débit allant jusqu'à 20 Mbps symétriques.

5.1.2. Fibre To The Cabinet / Curb (FTTC)

95. Etant donné qu'un signal électrique s'atténue avec la distance, et ce d'autant plus que la fréquence est élevée⁹⁵, il s'est avéré qu'une solution était de déployer des DSLAMs à des niveaux intermédiaire dans le réseau d'accès⁹⁶, notamment en les raccordant directement aux répartiteurs des armoires de rue (SDF). Il peut s'agir d'un équipement complet ou simplement d'une unité distante d'un DSLAM toujours localisé au MDF (comme c'est le cas en Belgique).

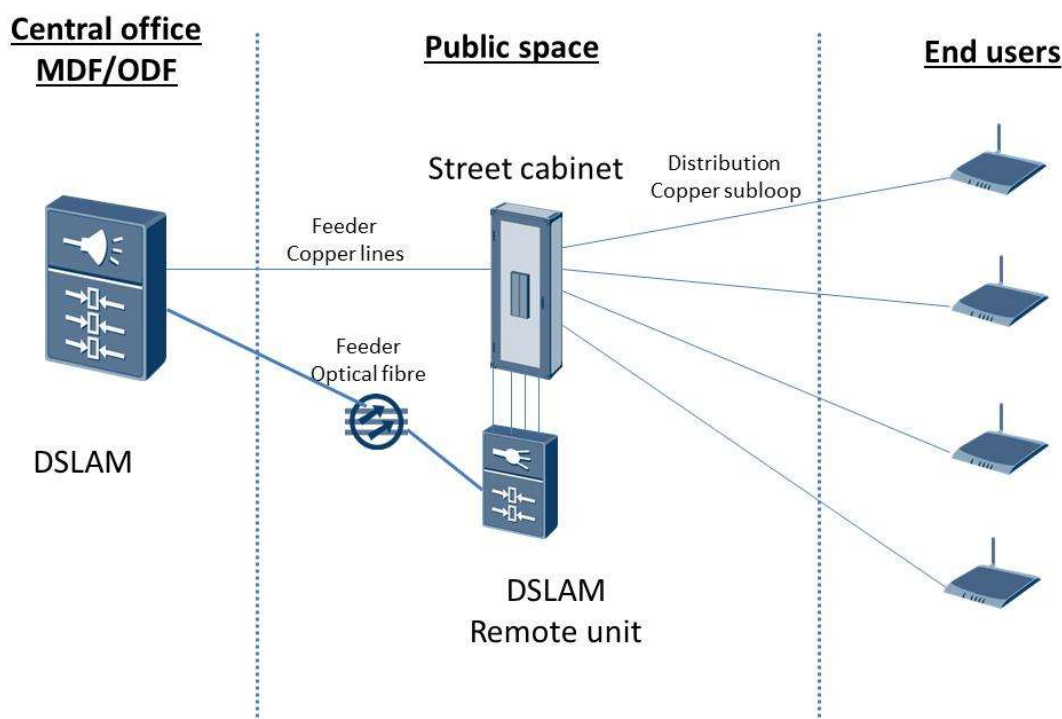


Figure 3 : Scénario Fiber to the cabinet

⁹⁴ Proximus, communiqué de presse, 16 mai 2017.

⁹⁵ L'augmentation des débits offerts demande d'utiliser des fréquences de plus en plus élevées afin d'étendre la capacité spectrale (et par conséquent le débit binaire) du câble de cuivre.

⁹⁶ C'est-à-dire entre le central (LEX - Local Exchange) et le point de raccordement chez le client.

96. La technologie déployée dans les armoires de rue est le VDSL2⁹⁷ utilisant actuellement les fréquences jusqu'à 17 MHz. Différentes techniques permettent d'augmenter le débit pour une même bande passante :
- 96.1. Dynamic Line Management (DLM) : sur les connexions haut débit stables, la bande passante est progressivement augmentée tant que la stabilité est conservée⁹⁸ ;
 - 96.2. Vectoring : l'injection d'un anti-bruit permet de neutraliser les éléments perturbateurs des environs⁹⁹ ce qui permet d'envoyer plus de bande passante via une paire de cuivre¹⁰⁰ ;
 - 96.3. L'extension de la bande passante du du VDSL2 jusqu'à 35 MHz (parfois identifié sous le nom de VPLUS, Midi-DSL ou SuperVectoring en dépit du fait qu'il puisse être déployé sans faire usage du vectoring);
 - 96.4. VDSL pair bonding : le regroupement de plusieurs lignes d'accès permet de multiplier la bande passante ;
 - 96.5. Le G.Fast, par l'utilisation de fréquences jusqu'à plus de 100 MHz, et dont les performances attendues permettent d'envisager son usage aux SDF mais les équipements pour un tel déploiement (nécessitant une plus grande capacité en termes de ports et une extension du vectoring G.Fast pour cette capacité) n'existent pas encore.
97. La technique du vectoring nécessite que le DSLAM puisse contrôler toutes les lignes utilisant le VDSL2 sur un même câble, ce qui rend aujourd'hui impossible d'installer des DSLAMs d'opérateurs différents pour alimenter des paires de cuivre faisant partie d'une même câble d'alimentation (feeder cable). L'Union internationale des télécommunications (UIT) a stoppé les travaux de standardisation pour le Multi-

⁹⁷ L'ADSL peut aussi être utilisé depuis les SDF pour éviter une trop grande utilisation du spectre pour des débits plus faibles

⁹⁸ La vitesse de transmission d'une ligne dépend du rapport entre la puissance du signal et la puissance de bruit présent sur cette ligne. Lorsqu'il applique un profil de vitesse, l'opérateur applique une marge de sécurité pour s'assurer de pouvoir délivrer le débit proposé. Dans de nombreux cas, cette marge de sécurité peut être réduite. Le DLM est un mécanisme qui a pour but de déterminer dynamiquement la meilleure de marge de sécurité à appliquer.

⁹⁹ Seules les interférences électro-magnétiques entre paires d'un même câble (diaphonies) sont visées par le vectoring.

¹⁰⁰ La vitesse de transmission d'une ligne dépend du rapport entre la puissance du signal et la puissance de bruit présent sur cette ligne. Le vectoring permet de réduire la puissance de bruit. La vitesse de transmission peut par conséquent être augmentée.

Operator Vectoring (MOV). Les opérateurs italiens, sous la direction du régulateur AGCOM, ont développé un standard MOV mais ils ne l'ont pas encore publié à destination des fournisseurs de DSLAMs et il n'y a aucune garantie que ce standard soit mis en œuvre à l'avenir.

98. Le vectoring peut être employé soit uniquement sur les fréquences supérieures à celles utilisées par l'ADSL, soit sur la totalité du spectre utilisé. Dans ce dernier cas, il ne peut plus y avoir de paires d'un même câble utilisant l'ADSL.

5.1.3. Fibre To The Distribution point (FTTDp)

99. La recherche d'amélioration des performances a conduit à déployer les DSLAMs dans les SDF plutôt que dans les MDF (cf. section précédente). La même logique amène à rapprocher les DSLAM encore plus près du client final en créant de nouveaux points de raccordement (points de distribution), de dimension plus petite, ne nécessitant pas nécessairement la mise en place d'une armoire de rue.
100. A ces nouveaux points de raccordement peuvent être déployés du VDSL2 (dont les performances montent à 200 Mbps sur de courtes distances) ou du G.Fast. Toutefois, le G.Fast n'est pas compatible avec le VDSL2 d'un point de vue spectral (ces deux technologies exploitent des fréquences communes). Si pour servir différents clients, l'opérateur veut faire coexister le VDSL2 délivré à partir de l'armoire de rue avec le G.Fast délivré à partir du point de distribution, il ne peut utiliser pour le G.Fast que les fréquences supérieures à celles utilisées par le VDSL2, ce qui en réduit les performances.

5.1.4. Fibre To The Building (FTTB)

101. L'architecture FTTB est similaire au FTTC ou FTTDp avec le DSLAM installé dans le sous-sol des immeubles desservis. Il est aussi possible d'installer dans les immeubles un switch Ethernet ou d'utiliser une infrastructure interne en câble coaxial avec la technologie MoCA (Multimedia over Coax Alliance). En Belgique ce déploiement est fait de façon similaire au FTTC (et non au FTTDp). Pour cette raison, il ne sera plus fait de distinction entre FTTB et FTTC dans la suite de ce document.

5.1.5. Fibre To The Home (FTTH)

102. La notion de Fibre To The Home (FTTH) regroupe diverses technologies / topologies décrites dans la présente section.
103. Dans toutes les architectures décrites dans les sections ci-dessous, il est possible que la fibre ne soit pas introduite dans le bâtiment, parce que cette introduction pose des problèmes techniques ou que l'utilisateur final refuse les travaux que cette introduction impose. Dans ces cas, un autre support (paire de cuivre ou câble coaxial)

peut être utilisé sur les derniers mètres jouxtant le bâtiment ainsi qu'à l'intérieur, support sur lequel d'autres technologies telles que le G.Fast peuvent être mises en œuvre. On parle alors de Fibre To The Front door (FTTFd), il s'agit donc d'une architecture utilisée ponctuellement s'il n'y a pas moyen d'introduire la fibre.

104. Les différentes technologies FTTH peuvent coexister sur une même fibre du fait que l'UIT a attribué des paires de longueurs d'onde différentes pour chacune d'entre elles.

5.1.5.1. Fiber-Point-to-Point (PtP)

105. La topologie **Fibre-Point-to-Point (PtP)** offre à chaque utilisateur final sa propre fibre optique jusqu'à l'Optical Distribution Frame (ODF) dans le central, tout comme un câble de cuivre va actuellement jusqu'au central. Dans le central se trouve l'équipement actif, l'Optical Line Terminal (OLT), qui émet et reçoit des données sous forme de signaux lumineux.

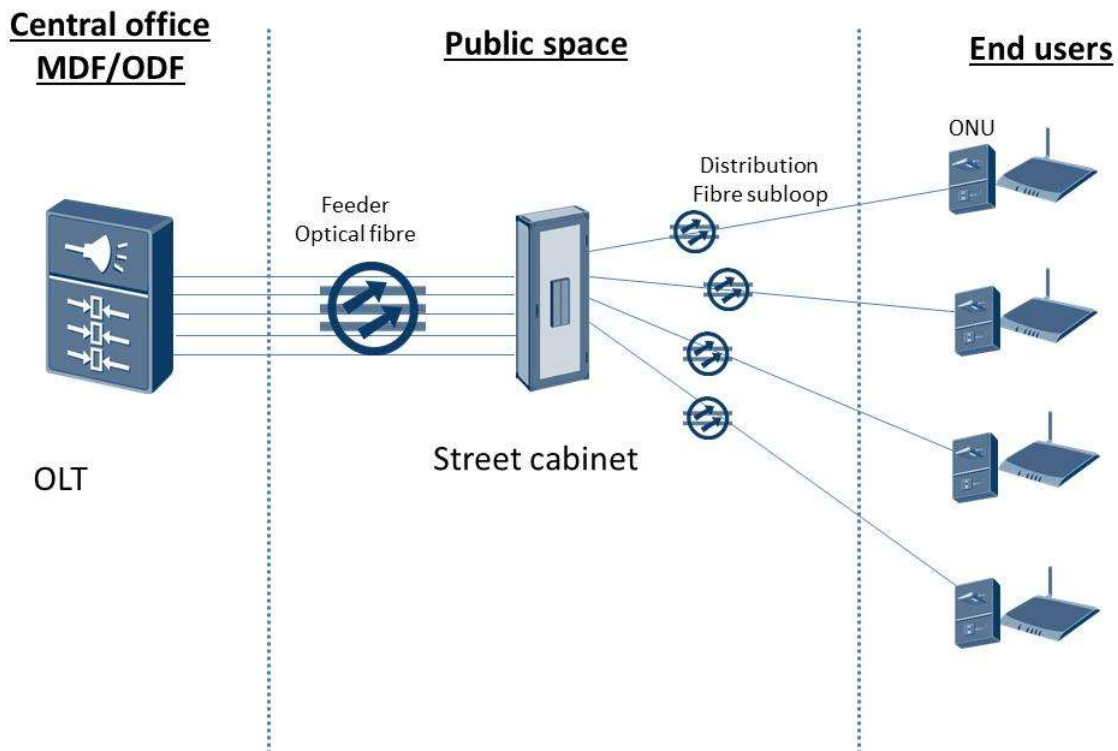


Figure 4 : Fiber to the Home - scenario Point-to-Point

106. La topologie de l'architecture PtP est comparable à celle d'un réseau cuivre traditionnel où le dégroupage a également lieu dans le central. L'ODF (fibre) a une fonction analogue au MDF (cuivre) et l'OLT a une fonction analogue au DSLAM.

5.1.5.2. Gigabit Passive Optical Network (GPON)

107. Le Gigabit Passive Optical Network (GPON), standardisé par l'UIT sous la référence G.984, est une solution point à multipoint. De façon simplifiée, une seule fibre relie l'ODF à un séparateur (splitter) optique. Ce splitter, placé à un niveau intermédiaire entre l'ODF et le point de raccordement chez le client (le point de flexibilité), permet de propager la capacité d'une seule fibre optique en amont entre plusieurs fibres optiques en aval, qui peuvent à leur tour être reliées à d'autres splitters ou utilisateurs, ce qui crée une sorte de structure en arbre du central jusqu'au domicile du client. Comme dans le cas du PtP ci-dessus, l'équipement actif qui émet et reçoit des signaux lumineux, l'Optical Line Terminal (OLT), se trouve dans le central. La capacité de cette architecture est de maximum 2.5 Gbps symétriques mais la majorité des mises en œuvre actuelles est de 2.5 Gbps en voie descendante (downstream) et 1.25 Gbps en voie montante (upstream).
108. Sous la référence G.987, l'UIT a amélioré les performances du G-PON en développant un PON à 10 Gbps symétriques sous le vocable 10G-PON ou XG-PON (voie montante 10Gbps, voie descendante 2.5Gbps) et XGS-PON (10 Gbps symétrique). D'une part le débit a été augmenté mais l'architecture est restée inchangée, d'autre part XG-PON utilise des longueurs d'onde différentes du GPON, raisons pour lesquelles ces deux technologies peuvent cohabiter sur une même fibre.

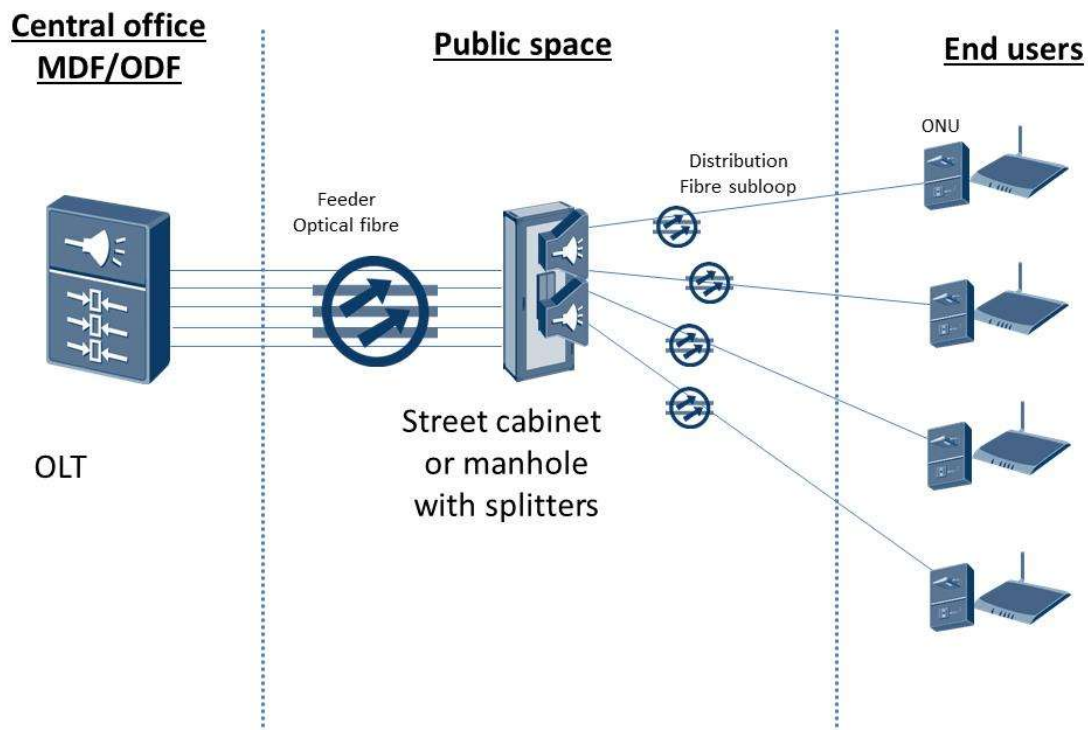


Figure 5 : Fiber to the Home - scénario gigabit passive optical network (GPON)

109. La section de la boucle locale en aval du point de flexibilité (emplacement du splitter) est la plus proche de l'utilisateur final et est la plus coûteuse à dupliquer. La longueur de cette section dépend de différentes conditions (densité de la population, type de bâtiment, ...).
110. La topologie fibre GPON est comparable à celle du réseau cuivre VDSL2 dans lequel une fibre optique commune relie le central et la cabine de rue et dont le dégroupage doit se faire au niveau de la cabine de rue. Néanmoins, le splitter GPON est physiquement plus proche des utilisateurs finals que l'armoire de rue utilisée pour le VDSL2 et il dispose d'une capacité de raccordement nettement inférieure (typiquement de 16 à 32 abonnés GPON contre 100 à 150 abonnés VDSL2).
111. La topologie PON permet aux opérateurs VDSL2 de conserver l'infrastructure fibre optique existante jusqu'à l'armoire de rue VDSL et de limiter les travaux de pose de la fibre uniquement aux segments terminaux (entre l'armoire de rue et les splitters, ainsi que des splitters aux utilisateurs finals).
112. Lorsque le nombre de fibres pouvant être posées entre l'armoire de rue, le point de flexibilité et les bâtiments à raccorder est limité (notamment pour un déploiement aérien sur façades ou sur poteaux), deux splitters peuvent être placés en cascade (aussi dit en série). En général un splitter présentant un taux de séparation 1 pour 16 (1:16)¹⁰¹ est utilisé au niveau supérieur. Chacune de ces 16 fibres est ensuite répartie entre plusieurs bâtiments via un deuxième splitter (p.ex. 1:4). On parle alors de « cascaded GPON ».

5.1.5.3. Next Generation - Passive Optical Network (NG-PON2)

113. L'UIT a développé la 3^{ème} génération PON, G.989 NG-PON2 selon deux versions :
 - 113.1. Le TWDM-PON : L'accès est assuré par un système PON utilisant 4 ou 8 longueurs d'onde (WDM - wavelength division multiplexing), chaque paire offrant une capacité de 10Gbps symétriques. Les utilisateurs se partagent donc une capacité jusqu'à 80 Gbps, en fonction de leur trafic, en se voyant attribuer des timeslots avec une paire de longueurs d'onde correspondantes¹⁰²

¹⁰¹ Cela signifie qu'une fibre d'alimentation (feeder - du côté du réseau) est séparée en 16 fibres individuelles (du côté du client final).

¹⁰² TWDM : Time Wavelength Division Multiplexing.

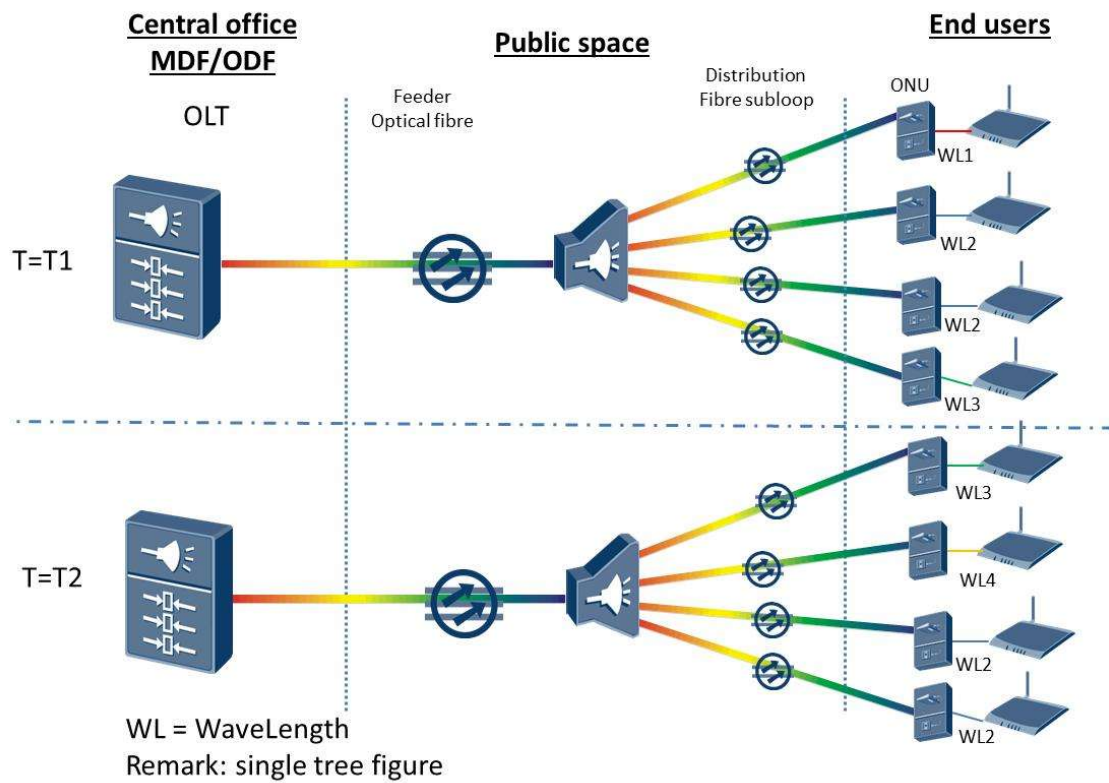


Figure 6 : Infrastructure fibre NG-PON2 - TWDM-PON

- 113.2. Le WDM-PON: chaque utilisateur final reçoit une paire de longueur d'onde (avec un total disponible de 32, 40, voire plus). L'ambition est de proposer à chaque utilisateur final la même capacité que la technologie PtP alors qu'il n'existe que peu de fibres entre le central et le point de flexibilité (emplacement du splitter).

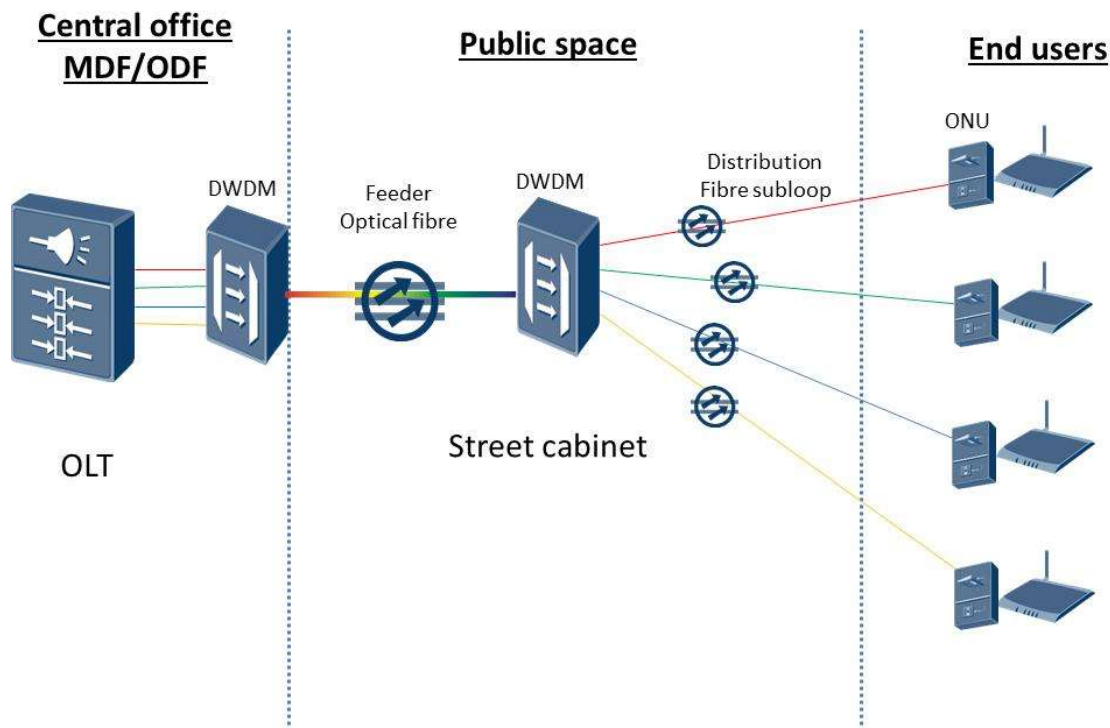


Figure 7 : Infrastructure fibre NG-PON2 - WDM-PON

114. Aucun projet de déploiement de ce type n'est actuellement annoncé en Belgique.

5.2. LA BOUCLE LOCALE COAXIALE ET SES ÉVOLUTIONS

5.2.1. Hybrid Fibre Coax network (HFC)

115. À l'origine, le réseau coaxial a été déployé afin de faciliter la distribution de la télévision. Au lieu de passer par une antenne sur chaque maison, les signaux de télévision étaient désormais captés par une grande antenne à un emplacement central (le « head-end ») et ensuite envoyés dans chaque salon via un réseau ramifié de ligne coaxiale.
116. Ce réseau unidirectionnel a été transformé en réseau bidirectionnel dans les années 1990, permettant aux signaux d'être envoyés dans les deux directions sur le câble de sorte que des services voix et haut débit pouvaient également être proposés via le réseau coaxial. Ce faisant, les données des services haut débit et voix prennent la forme via la norme (Euro)Docsis de signaux de radiodiffusion, de sorte qu'ils peuvent être distribués de la même manière que les signaux de télévision sur le réseau. En outre, l'on a prévu suffisamment de capacité en tirant la fibre du « head-end » jusque dans chaque quartier, d'où le réseau coaxial existant est réutilisé. C'est ainsi qu'est apparu un réseau hybride fibre coaxial (HFC).

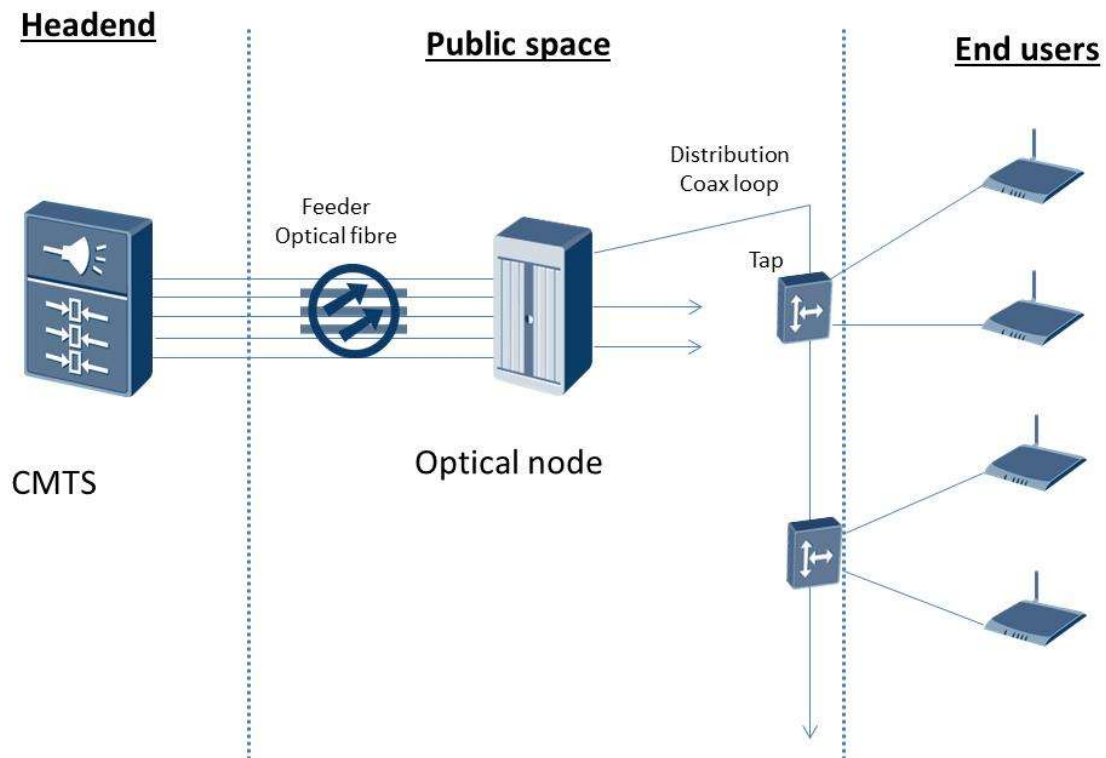


Figure 8 : réseau Hybrid Fiber Coax (HFC)

117. Un réseau HFC se caractérise par une infrastructure partagée obligeant tous les utilisateurs finals reliés au même nœud de quartier à partager la capacité disponible. Comme mentionné ci-avant, le segment fibre permet de délivrer un signal d'une excellente qualité sur plusieurs kilomètres, ce qui permet d'augmenter les capacités sur les segments coaxiaux.
118. Une nouvelle augmentation de la capacité est possible entre autres en continuant à diviser les nœuds de quartier, en supprimant les chaînes analogiques, ce qui libère davantage d'espace de fréquences sur le câble, et en remplaçant ces chaînes analogiques par des chaînes numériques, en prévoyant davantage de fibres optiques et en améliorant les techniques de compression et de modulation.
119. La norme EuroDocsis 3.0 actuelle permet des vitesses de téléchargement jusqu'à 1 Gbps en regroupant différents canaux. La nouvelle norme EuroDocsis 3.1 permettra des vitesses encore supérieures (jusqu'à 10 Gbps). Les premiers équipements répondant à cette norme ont été certifié par CableLabs¹⁰³ en janvier 2016.

¹⁰³ Laboratoire fondé par l'industrie de la télévision par câble et qui assure des missions de standardisation et de certification pour cette industrie.

5.2.2. Fibre To The Last amplifier (FTTLa)

120. L'évolution du réseau amène à déployer de la fibre de plus en plus près de l'utilisateur. A un moment donné, elle est déployée jusqu'à l'amplificateur le plus éloigné du head-end, amplificateur qui peut ainsi être supprimé. Cela donne plus de flexibilité dans l'allocation des bandes de fréquence, d'où une dénomination différente.

5.2.3. Hybrid - Passive Optical Network (H-PON)

121. L'évolution de l'extension de la fibre dans les réseaux des câblo-distributeur est le HPON avec la Fibre to the Tap. Au niveau de l'infrastructure passive, le HPON est similaire à une architecture FTTFd avec l'utilisation du G.Fast sur le câble d'introduction coaxial (voir 96.5) pour l'introduction dans le bâtiment mais le protocole utilisé reste Eurodocsis et l'équipement actif est un R-ONU (Radio - Optical Network Unit) restituant le signal classique des réseaux câble.

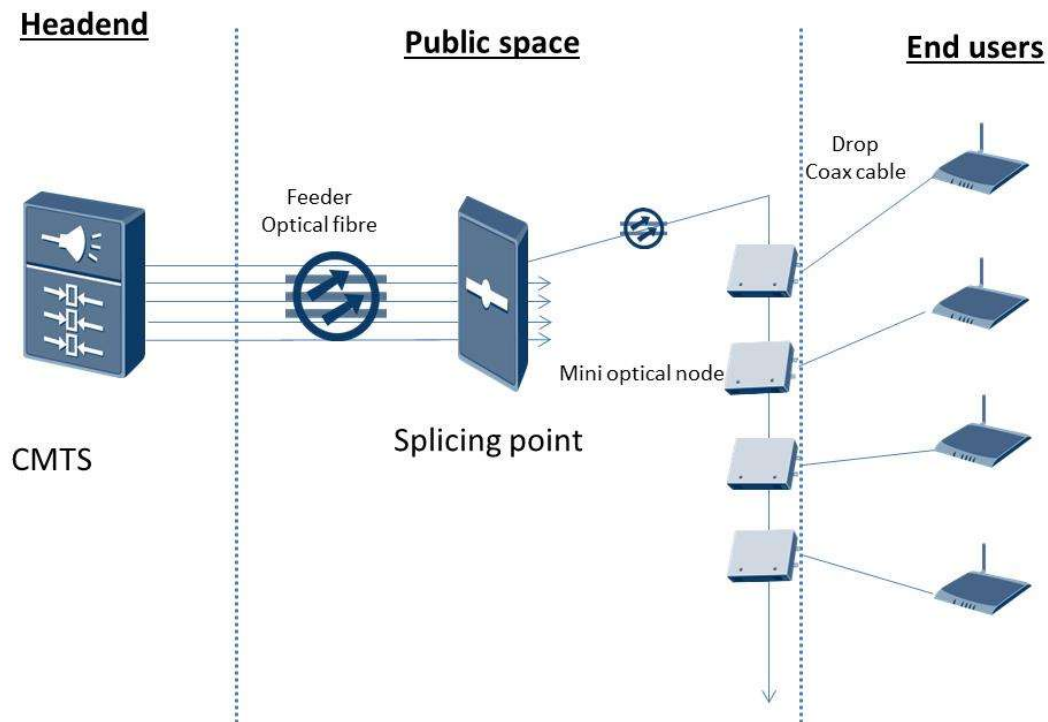


Figure 9 : Hybrid Passive Optical Network

5.3. LA BOUCLE LOCALE FIBRE POUR ENTREPRISES - FIBRE TO THE OFFICE (FTTO)

122. Le FTTO est une boucle locale en fibre dont l'architecture est en forme d'anneau (ring) ou d'arborescence (tree). Il raccorde à très haut débit des sites d'entreprises en utilisant les technologies SDH, Ethernet et éventuellement WDM. Chaque client dispose d'un débit au niveau de la couche physique¹⁰⁴, donc garanti et sans contention (fibre, longueur d'onde ou conteneurs SDH), ou d'un débit au niveau de la couche de liaison de

¹⁰⁴ Couche 1 du modèle OSI.

données¹⁰⁵ garanti à très faible taux de pertes de paquets (service E-Line défini par le Metro Ethernet Forum).

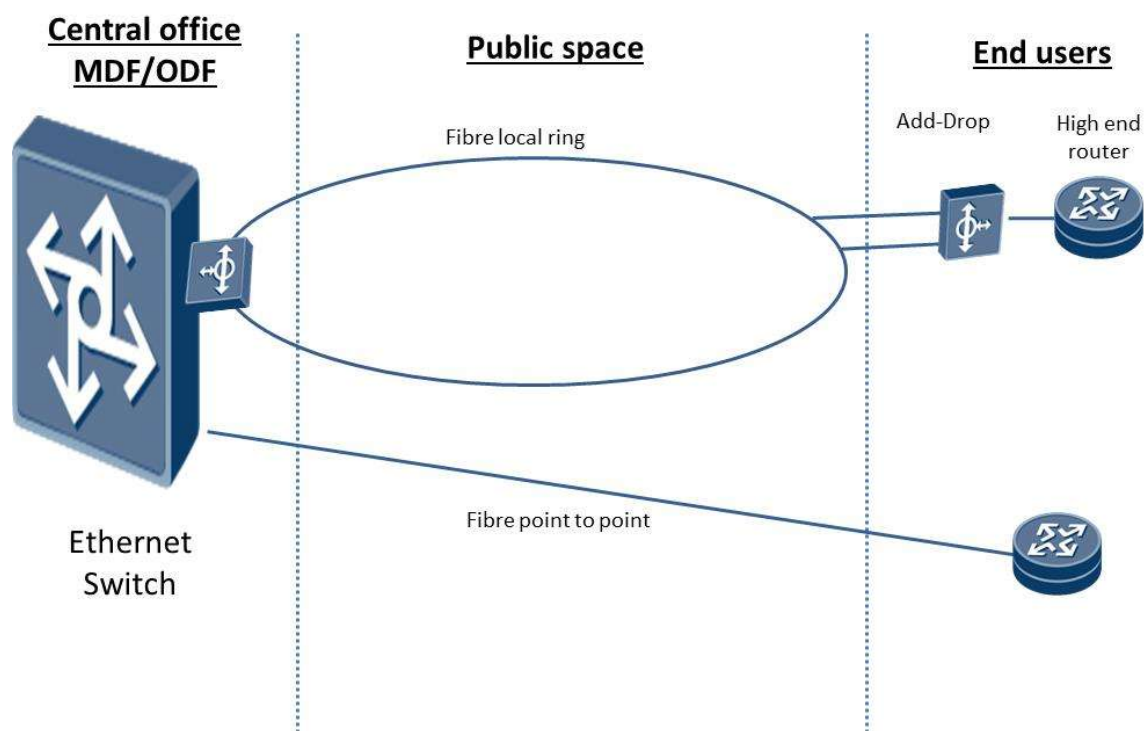


Figure 10 : Fibre to the Office

123. Ces boucles locales FTTO ne desservent que les zones et voiries avec un nombre suffisant d'immeubles de bureau et sites d'entreprises. En comparaison avec le FTTH, le nombre de points de raccordement pour l'introduction de la fibre dans les bâtiments est limité. Pour cette raison, introduire la fibre dans les bâtiments peut requérir des travaux de génie civil sur une certaine distance.

5.4. LA VIRTUALISATION DES RÉSEAUX

124. La virtualisation correspond à l'ensemble des techniques matérielles et/ou logicielles qui permettent de faire fonctionner sur une seule machine plusieurs systèmes d'exploitation et/ou plusieurs applications, séparément les uns des autres, comme s'ils fonctionnaient sur des machines distinctes. Ceci s'implémente notamment par une scission des couches de contrôle et de commande de celles implémentant les fonctions de réseau. Elle est reprise sous les vocables SDN (Software Defined Network) et NFV (Network Functions Virtualization).

¹⁰⁵ Couche 2 du modèle OSI.

125. L'objectif premier de la virtualisation est de permettre aux fournisseurs de services d'offrir, au travers des réseaux virtuels (VN), des nouveaux services aux utilisateurs avec une meilleure qualité de service, tout en optimisant l'utilisation des ressources réseaux physiques.
126. La possibilité de faire cohabiter des serveurs distincts pour commander les mêmes équipements, permet en théorie à des opérateurs distincts de mutualiser les équipements réseau tout en les opérant indépendamment comme si ils étaient distincts.
127. Néanmoins il n'existe pas encore d'équipements réseau – matures du point de vue industriel et opérationnel - pouvant fonctionner dans ce mode et le hardware reste sous le contrôle exclusif de l'opérateur d'infrastructure.
128. Le BEREC a étudié l'impact potentiel de ces nouvelles technologies sur la régulation dans son document BoR 16 (97) « Input paper on Potential Regulatory Implications of Software-Defined Networking and Network Functions Virtualisation »¹⁰⁶.
129. La conclusion est qu'il est prématuré d'adapter la régulation à cette nouvelle technologie étant donné qu'elle n'est qu'à ses prémices, qu'elle est loin d'avoir démontré toutes ses potentialités et qu'il n'est pas encore possible de donner un délai de disponibilité opérationnelle. Il ne peut être attendu d'avancées significatives au cours de la présente période de régulation et ne peut donc être prise en compte dans les remèdes à apporter sur les marchés 3a et 3b.

¹⁰⁶ Consultable sur le site du BEREC http://bereg.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/bereg/others/6088-input-paper-on-potential-regulatory-implications-of-software-defined-networking-and-network-functions-virtualisation ainsi que les présentations et vidéo du workshop tenu à cette occasion http://bereg.europa.eu/eng/events/bereg_events_2016/104-public-bereg-expert-workshop-on-regulatory-implications-of-sdn-and-nfv

Partie III. Marché de détail

CHAPITRE 6. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

130. Dans cette troisième partie, l'IBPT définit et analyse les marchés de détail pertinents, c'est-à-dire les marchés des services ou facilités fournis aux utilisateurs finals. Ces marchés sont ensuite analysés afin de déterminer s'ils présentent un caractère suffisamment concurrentiel ou non. L'IBPT définit et analyse premièrement les marchés de détail du haut débit (Chapitre 7.), puis fait de même avec les marchés de détail de la radiodiffusion (Chapitre 8.). Compte tenu de la convergence croissante, tant au plan technique qu'au plan commercial, l'analyse s'intéresse également à la vente de services de haut débit et de radiodiffusion sous la forme d'offres groupées, le cas échéant avec d'autres services comme la téléphonie fixe et mobile (cf. Chapitre 9. et Chapitre 10.).
131. Dans le cadre de cette analyse, l'IBPT a identifié des barrières à l'entrée (comme la difficulté de dupliquer les réseaux des opérateurs historiques ou encore les économies d'échelle importantes) qui empêchent ou freinent le développement de la concurrence. L'IBPT a également mis en évidence le degré de concentration élevé des différents marchés, ainsi que les évolutions des prix défavorables aux utilisateurs. Les conclusions de cette analyse sont présentées plus largement au Chapitre 12.

6.1. OPÉRATEURS

132. Plusieurs acteurs fournissent à la fois des services haut débit et des services de radiodiffusion :
- 132.1. Proximus (anciennement Belgacom) est l'opérateur historique de télécommunications en Belgique. Proximus a été à plusieurs reprises identifiée comme opérateur puissant par l'IBPT ou par la CRC sur divers marchés de communications électroniques, notamment le marché de gros de l'accès à la boucle locale et le marché de gros de l'accès large bande. Proximus commercialise ses offres au niveau national sous son nom et sous le nom de sa filiale Scarlet, qui propose des offres haut débit d'entrée de gamme, en combinaison ou non avec la téléphonie et la télévision.
- 132.2. Les câblo-opérateurs Telenet, Brutélé et Nethys (anciennement Tecteo)¹⁰⁷ (ces derniers opérant sous la marque commune VOO) ont longtemps détenu un monopole de fait sur les services de

¹⁰⁷ Le 19 juin 2018, Nethys a informé l'IBPT d'un projet d'apport de la branche d'activité VOO au bénéfice de la SA NEWCO 2. Le cas échéant, les obligations découlant de la présente décision seront transférées à la SA NEWCO 2 suite à cette opération.

radiodiffusion dans leurs zones de couverture respectives. Ils ont adapté leur réseau câblé à la fourniture de services de téléphonie fixe et de services d'accès à haut débit¹⁰⁸. Leurs réseaux couvrent chacun une partie distincte du territoire belge, correspondant largement mais pas entièrement aux régions administratives. En 2011, les câblo-opérateurs ont été identifiés comme opérateurs puissants sur le marché de la radiodiffusion.

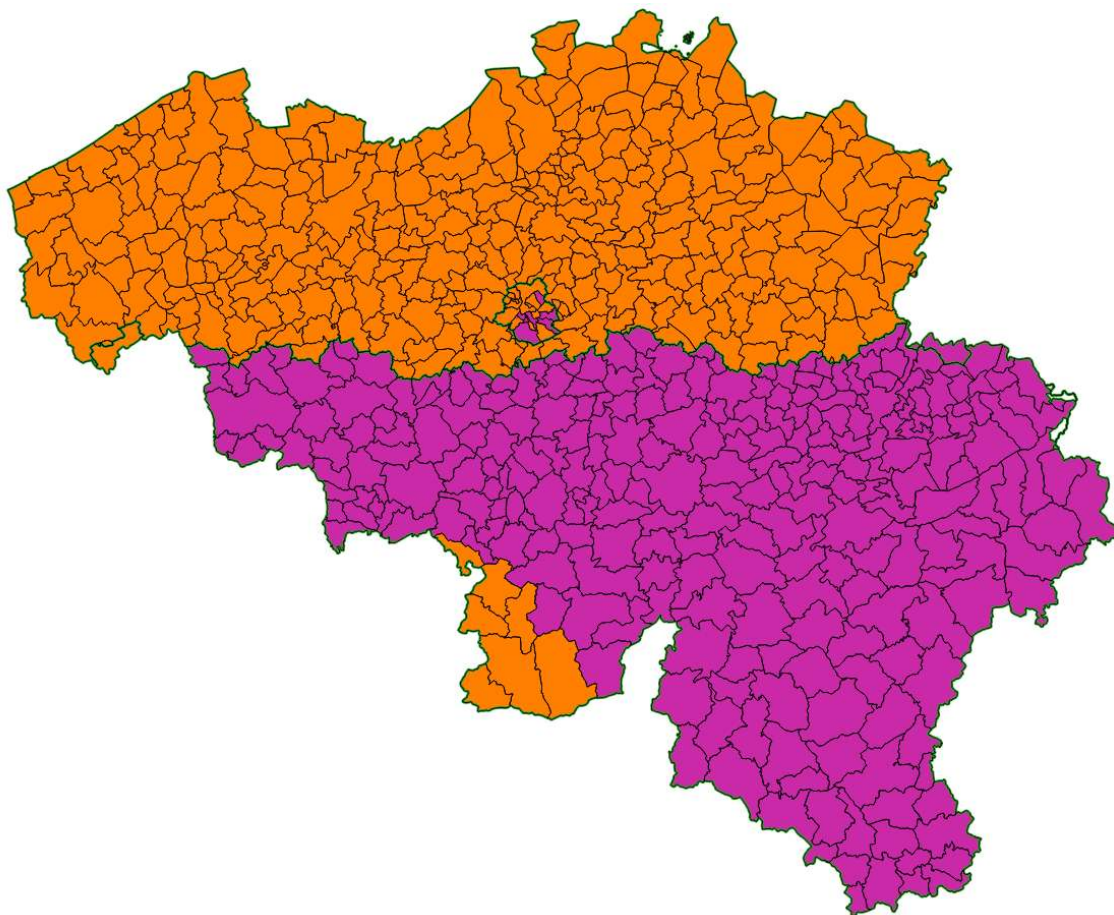


Figure 11 : Couverture des réseaux des câblo-opérateurs (Source : BIPT)

- 132.3. Le 22 décembre 2016, Telenet Group SPRL, une filiale directe de Telenet Group Holding SA, a conclu un accord définitif pour le rachat de Coditel Brabant SPRL, active sous la marque SFR (précédemment Numericable). Cette concentration a été approuvée sous conditions par l'Autorité belge de la concurrence le 12 juin 2017¹⁰⁹. Ensuite, le 19 juin 2017, sur la base de cette approbation, Telenet et Altice SA ont procédé

¹⁰⁸ Adaptation encore partielle dans le cas de Nethys.

¹⁰⁹ Voir le communiqué de presse de l'Autorité belge de la Concurrence (ABC) N° 13/2017 du 13 juin 2017, https://www.abc-bma.be/sites/default/files/content/download/files/20170613_compresse_13_abc.pdf.

au rachat de SFR BeLux par Telenet. Toutefois, SFR continue encore d'exister comme nom de marque et de produit pendant une période de transition¹¹⁰. Dans la discussion qui suit, la situation qui est considérée est donc celle qui se présente actuellement sur le marché de détail pour l'internet haut débit, la radiodiffusion télévisuelle et les produits groupés :

- Les offres (et les prix de détail) disponibles de Telenet et de SFR sont indiqués séparément dans la définition du marché et l'analyse concurrentielle, étant donné que ces offres coexistent pendant une phase de transition.
- Lorsque cela s'avère pertinent dans l'analyse d'autres facteurs, comme notamment les parts de marché en ce qui concerne l'année 2017, ces éléments de l'ancien réseau de SFR ont toutefois été regroupés avec la zone de couverture de Telenet. Les parts de marché concernant les années précédentes restent mentionnées séparément.

132.4. Orange Belgium (anciennement Mobistar) est le deuxième opérateur mobile du pays. Jusqu'en 2013, Mobistar proposait des offres haut débit et des offres combinées haut débit, téléphonie fixe et télévision (par satellite). Les services haut débit et téléphonie fixe reposaient sur les offres de gros régulées de Proximus. Dans le courant de l'année 2013, Mobistar a mis fin à la commercialisation de ses offres à destination de la clientèle résidentielle. Pour ce type d'offres, Orange Belgium utilise depuis mars 2016 les services de gros régulés offerts par les câblo-opérateurs Telenet, Brutélé et Nethys¹¹¹.

132.5. M7 (bouquets TV Vlaanderen et Telesat) propose des services de télévision par satellite et des services d'accès haut débit et de téléphonie fixe, basés sur des offres commerciales de Proximus (*Carrier DSL*)¹¹².

¹¹⁰ Il s'agit ici de l'ancienne zone de couverture de Coditel, qui englobe certaines communes de la région bilingue de Bruxelles-Capitale, deux communes de la région de langue néerlandaise et certaines communes de la Province du Hainaut (région de langue française).

¹¹¹ Au moment de rédiger ce document, Orange a demandé à bénéficier des services de gros régulés de SFR mais n'exploite pas encore de services de détail sur cette base.

¹¹² Les bouquets télévisuels payants de Telenet, Nethys, Brutélé, SFR et M7 peuvent être souscrits seuls, sans accès Internet et téléphonie.

133. Certains opérateurs fournissent des services haut débit mais pas des services de radiodiffusion. C'est le cas en particulier des opérateurs alternatifs qui utilisent les produits de gros régulés ou non régulés fournis par Proximus : Alpha Networks (sous la marque Billi)¹¹³, BT, Colt, EDPNet, Schedom (sous la marque Dommel), Verizon, United Telecom, Cybernet, Belcenter. Certains d'entre eux sont plus spécifiquement orientés vers le marché des (grandes) entreprises (BT, Colt, Verizon). Astra Connect, KA-SAT Tooway, SkyDSL proposent des offres haut débit par satellite.
134. Les opérateurs publics RTBF et VRT offrent uniquement des services de radiodiffusion en utilisant la TNT (télévision numérique terrestre)¹¹⁴, gratuite pour l'utilisateur. Différents prestataires proposent également des services de radiodiffusion via l'internet haut débit, également appelés services « over-the-top » (OTT)¹¹⁵.
135. Plusieurs de ces opérateurs proposent des offres conjointes (encore appelées « packs », « bundles » ou offres « multiple play »). Ces « offres conjointes » sont des offres commerciales fournies par un ou plusieurs opérateurs et composées de deux ou plusieurs des services suivants : (1) la large bande fixe, (2) la téléphonie fixe, (3) les services mobiles (voix et/ou large bande) et (4) la télévision payante¹¹⁶.
136. Les offres groupées associant des services haut débit et des services de radiodiffusion ont un impact populaire et concurrentiel important, qui sera examiné au Chapitre 10. Plus de 80 % des services haut débit et plus de 70 % des services de radiodiffusion sont vendus dans le cadre d'offres groupées. Proximus, les câblo-opérateurs, Orange et M7¹¹⁷ sont les seuls opérateurs qui proposent des produits groupés reprenant à la fois une composante de radiodiffusion et une composante Internet large bande.

¹¹³ Billi propose des offres d'accès haut débit, le cas échéant avec la téléphonie fixe. Billi a interrompu la fourniture de ses services de télévision, qui étaient offerts sur la base du dégroupage dans un nombre limité de LEX.

¹¹⁴ Standard DVB-T (Digital Video Broadcasting - Terrestrial).

¹¹⁵ Voir plus loin : « Services de radiodiffusion linéaire « over-the-top » » et « 8.1.2. Télévision non linéaire ».

¹¹⁶ Les « offres conjointes » peuvent être des offres conjointes pures comprenant des services indisponibles individuellement, des combinaisons de services comprenant un service pouvant uniquement être acheté en connexion avec un autre service ou des offres mixtes combinant des services disponibles individuellement, alors l'achat conjoint de ces services est encouragé en accordant au client des conditions avantageuses.

¹¹⁷ M7 propose des offres groupées, fournissant une composante Internet large bande via DSL et une composante de radiodiffusion via satellite.

6.2. LES RÉSEAUX DES PRINCIPAUX OPÉRATEURS

6.2.1. Proximus

137. Afin de pouvoir augmenter la capacité de la large bande fournie, Proximus a, dès 2004, déployé la fibre optique jusqu'à la majorité des cabines de rue (« KVD » dans la nomenclature de Proximus). Dans ce scénario « Fiber to the cabinet », à côté de la cabine de rue, une deuxième cabine a été construite et l'équipement VDSL2 actif y a été installé. Cette deuxième cabine est appelée « Remote optical platform » (ROP).
138. En outre, il existe aussi d'autres évolutions technologiques actuellement implémentées ou étudiées, telles que :
 - 138.1. Le Dynamic Line Management (implémenté par Proximus depuis 2013) ;
 - 138.2. Le vectoring (implémenté par Proximus depuis 2014, avec une couverture de 57 % de la population au deuxième trimestre 2016¹¹⁸) ;
 - 138.3. Le VDSL pair bonding (phase d'examen) ;
 - 138.4. Le G.fast (phase d'examen).
139. Ces évolutions permettent d'encore augmenter la largeur de bande du VDSL2, comme illustré dans la figure ci-dessous.

¹¹⁸ Proximus, Results Presentation, Q2 2016.

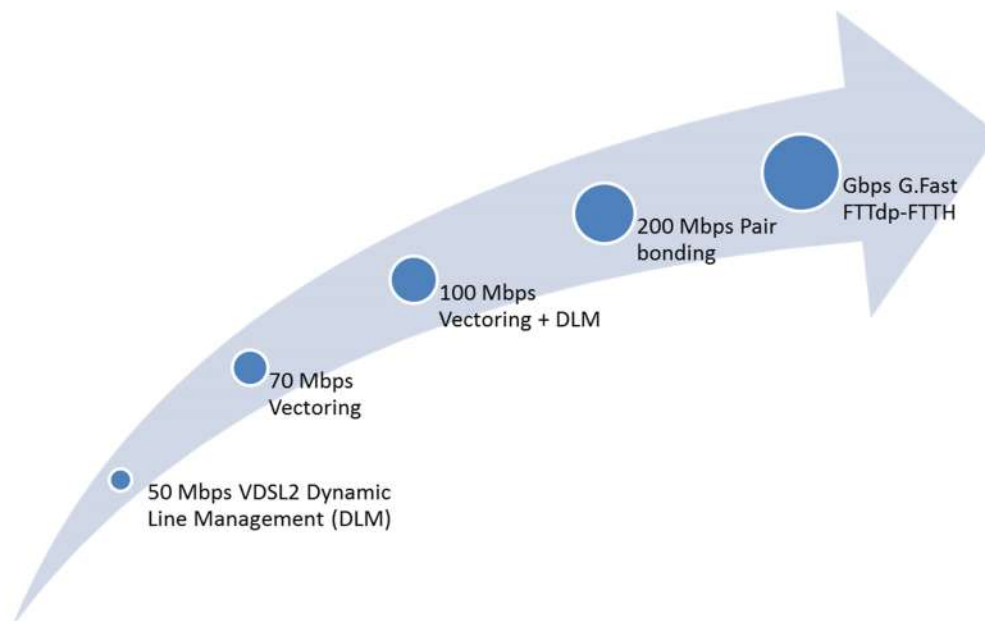


Figure 12 : Technology roadmap Belgacom (Source : Investor relations presentations 2014)

140. En outre, une série d'immeubles (à appartements) sont équipés de la fibre optique jusqu'à l'intérieur et l'équipement VDSL2 est installé à la cave. Il s'agit du « Fiber to the Building » (FTTB). Le processus décisionnel, opérationnel et technique est le même que pour le projet « Fiber to the Cabinet » (FTTC).
141. D'après ses présentations les plus récentes, le réseau de Proximus pourrait connaître une ou plusieurs des évolutions suivantes :
- 141.1. L'extension du vectoring aux basses fréquences de l'ADSL2 pour de meilleures performances, par exemple pour les clients les plus défavorisés par la longueur de leur ligne, mais sans impact sur le débit maximum du service.
 - 141.2. Le pair bonding jusqu'au client final, qui nécessite de gros travaux pour que le client dispose de deux paires directes.
 - 141.3. Le rapprochement du VDSL du client final, avec un ROP satellite (la VDSL Boost Box ou VBB). Proximus a déjà déployé un nombre limité de VBB connectés en fibre optique. La connexion de VBB par bonding de paires de cuivre est actuellement à l'étude¹¹⁹.
 - 141.4. L'exploitation du VDSL dans les fréquences jusqu'à 35 MHz.

¹¹⁹ Proximus, TNO Ultra-Fast Broadband seminar The Hague, 16-19 juin 2015.

- 141.5. Le déploiement du G.fast au Distribution Point n'est actuellement qu'une hypothèse de déploiement futur¹²⁰, la coexistence avec le VDSL2 nécessitant de réduire la bande passante du G.fast et donc ses performances.
- 141.6. Dans le cas d'un déploiement FTTH, le G.fast serait utilisé sur les câbles d'introduction et sur le câblage vertical des immeubles à appartement existants, en cas de difficultés d'introduction de la fibre à l'intérieur des bâtiments.
142. Le FTTH est l'évolution ultime d'un réseau d'accès et est devenu la solution retenue pour les zones de nouvelle urbanisation. En 2014, Proximus a lancé le déploiement du FTTH dans certains « nouveaux lotissements » (dits « greenfields ») ou lorsque l'urbanisme exige la suppression des KVD et ROP (par exemple la zone piétonne du centre de Bruxelles). Proximus a opté pour l'architecture G.PON pour ses premiers déploiements en greenfield. Le 16 décembre 2016, Proximus a annoncé un investissement de 3 milliards d'euros dans les 10 prochaines années en vue du déploiement de la fibre optique en Belgique, avec un objectif de couverture de plus de 85 % des entreprises et plus de 50 % des ménages. Les zones urbaines à forte densité de population devraient être à terme entièrement couvertes par la fibre optique, avec un déploiement progressif dans 6 villes (Anvers, Bruxelles, Charleroi, Gand, Namur et Roulers) dès le début de l'année 2017¹²¹.
143. En 2017, le réseau Proximus se décompose en 10 nœuds de service (nœuds IP) en redondance par couple, de 582 LEX (11 devant être fermés dans la période 2018-2020) + 5 mini-MDF (couvrant une zone restreinte de LEX fermés), 28 000 street cabinets (dont 22 000 équipés de VDSL2) et 600 points de distribution (1 800 points supplémentaires sont en projet).

6.2.2. Les câblo-opérateurs

144. Le principal câblo-opérateur Telenet, exploite un réseau de télédistribution sur l'ensemble du territoire de la région flamande (à l'exception de Wemmel, Drogenbos et Voeren), quelques communes bruxelloises et une commune wallonne. Le réseau Telenet se composait en 2008 de 5 nœuds principaux, 47 head-ends et 2 255 nœuds optiques¹²².

¹²⁰ Proximus, TNO Ultra-Fast Broadband seminar The Hague, 16-19 juin 2015.

¹²¹ Proximus, communiqué de presse, 16 décembre 2016.

¹²² Telenet Investor and Analyst Conference du 13 mai 2008.

145. Dans les années 2005-2009, Telenet a procédé à une mise à niveau de son réseau selon les 3 axes suivants :
- 145.1. Augmentation du débit par MHz en passant de la modulation 64 QAM à 256 QAM ;
 - 145.2. Augmentation de la bande passante upstream en passant de la bande 0-25 MHz à la bande 0-65 MHz ;
 - 145.3. Augmentation de la bande passante downstream en augmentant la bande passante totale du réseau de 450 MHz à 600 MHz.
146. La norme EuroDocsis 3.0 actuelle permet des vitesses de téléchargement jusqu'à 1 Gbps en regroupant différents canaux. La nouvelle norme EuroDocsis 3.1 permettra des vitesses encore supérieures (jusqu'à 10 Gbps).
147. Entre 2014 et 2019, Telenet prévoit des investissements dans l'extension de son réseau (« De Grote Netwerf »). Concrètement, Telenet augmentera la bande passante de 600 mégahertz (MHz) à 1 gigahertz (GHz) et donc le débit pour les accès à Internet, comme illustré dans la figure ci-dessous.

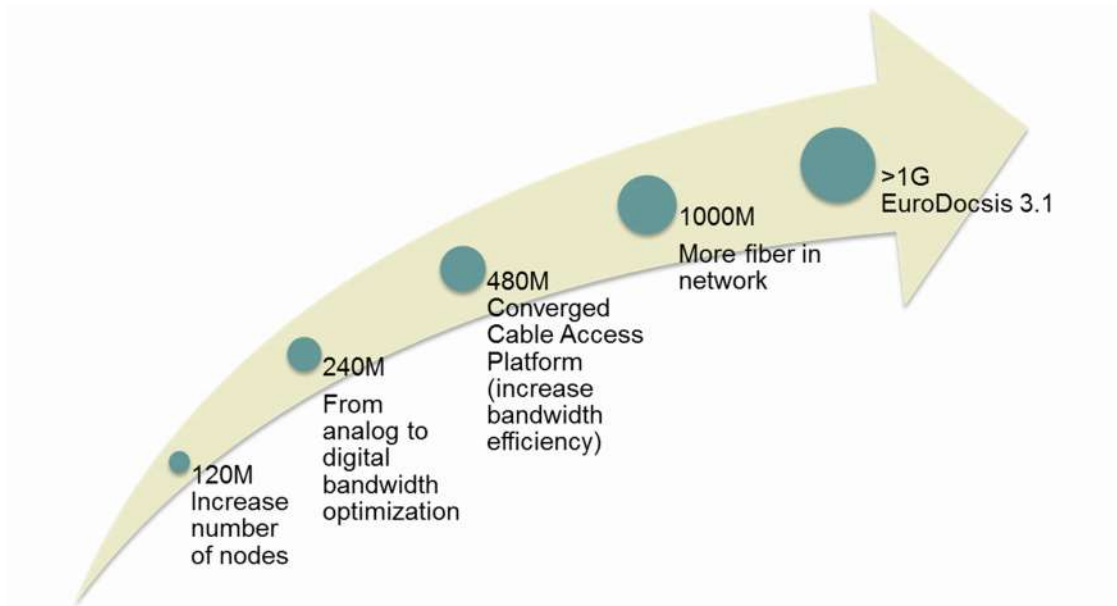


Figure 13 : Technology roadmap Telenet (Source : Investor relations presentations 2014)

148. Coditel¹²³, Brutélé et Nethys possèdent des réseaux dont l'architecture générale est relativement comparable à celle de Telenet ou qui devraient évoluer vers une telle architecture dans les prochaines années.
149. On notera cependant que le réseau de Nethys n'est pas encore entièrement bidirectionnel et ne supporte donc pas le haut débit, la télévision numérique interactive et la téléphonie fixe sur l'ensemble de sa zone de couverture.

6.3. PÉNÉTRATION DES SERVICES HAUT DÉBIT

150. La Commission européenne a adopté en 2010 un plan d'action dénommé Agenda numérique pour l'Europe (Digital Agenda for Europe¹²⁴), dans lequel sont déterminés des objectifs à atteindre dans le domaine du haut débit :
- Haut débit de base pour tous au plus tard en 2013 : couverture en haut débit de base pour 100 % des citoyens de l'UE.
 - Haut débit rapide au plus tard en 2020 : couverture en haut débit à 30 Mbps pour 100 % de la population de l'UE.
 - Haut débit ultra-rapide au plus tard en 2020 : 50 % des foyers européens devraient alors disposer d'abonnements offrant un débit supérieur à 100 Mbps.
151. Fin 2017, la Belgique comptait 38,5 abonnements « internet fixe à haut débit » pour 100 habitants, au-dessus de la moyenne européenne (33,7 fin juin 2017). La Belgique est toutefois précédée au classement par ses principaux voisins (Pays-Bas, France, Allemagne, Royaume-Uni) et par le Danemark et Malte.
152. Fin 2017, la proportion des abonnements « internet fixe à haut débit » supportant au moins 30 Mbps se situait à 88 %.
153. Par ailleurs, 96,6 % des entreprises établies en Belgique disposent d'un accès à Internet¹²⁵.

¹²³ Le 22 décembre 2016, Telenet Group SPRL, une filiale directe de Telenet Group Holding SA, a conclu un accord définitif pour le rachat de Coditel Brabant SPRL, active sous la marque SFR (précédemment Numericable). Cette concentration a été approuvée sous conditions par l'Autorité belge de la concurrence le 12 juin 2017. Ensuite, le 19 juin 2017, sur la base de cette approbation, Telenet et Altice SA ont procédé au rachat de SFR BeLux par Telenet.

¹²⁴ Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions : Une stratégie numérique pour l'Europe, COM(2010) 245 final/2.

¹²⁵ Digital Agenda Scoreboard.

6.4. ANALYSE DES MARCHÉS DE DÉTAIL DE L'INTERNET HAUT DÉBIT ET DE LA RADIODIFFUSION

154. Dans ce qui suit, les marchés de détail de l'internet haut débit et de la radiodiffusion sont analysés¹²⁶.
155. La situation concurrentielle sur les deux marchés de détail est fortement marquée par l'achat d'offres groupées, dites « multiple play »¹²⁷, comprenant une composante de radiodiffusion et une composante Internet haut débit.
156. En 2016, sur l'ensemble des clients de la radiodiffusion, 73 % ont acheté leurs produits de radiodiffusion dans le cadre d'une offre groupée, alors que 84 % des clients de l'internet haut débit ont acheté leur produit dans le cadre d'une telle offre¹²⁸. Le Chapitre 10. « Éventualité d'un marché des offres groupées » contient une analyse détaillée de la pénétration, de l'évolution des prix et des aspects stratégiques des offres groupées.
157. L'importance toujours croissante des produits groupés constitue par conséquent un facteur essentiel dans l'analyse concurrentielle tant du marché de détail de l'internet haut débit que du marché de détail de la radiodiffusion.

¹²⁶ Le Chapitre 4. présente la méthodologie.

¹²⁷ Le « multiple play » (ou « multiplay ») fait référence à un mode de vente commerciale dans le cadre duquel plusieurs produits, tels que la télévision numérique, l'internet large bande et la téléphonie, sont vendus via une offre commune. Les produits seuls comprennent par contre uniquement une composante de radiodiffusion.

¹²⁸ Voir Figure 89 : Part des abonnés à la large bande fixe achetant la large bande dans le cadre d'une offre conjointe (Source : IBPT),

CHAPITRE 7. MARCHÉS DU HAUT DÉBIT

7.1. OFFRES ET TARIFS SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL DU HAUT DÉBIT

158. Les principales offres sur le marché de détail résidentiel de l'internet haut débit sont reprises dans le Tableau 3¹²⁹.

Opérateur	Offre	Limite	Vitesse	Abonnement
Proximus	Internet Start	100 GB	50 Mbps	27,50 €
Proximus	Internet Maxi	Illimité	100 Mbps	49,99 €
Telenet	Basic Internet	150 GB	50 Mbps	27,80 €
Telenet	Internet Fiber 100	200 GB	100 Mbps	51 €
Telenet	Internet Fiber 200 ¹³⁰	Illimité	200 Mbps	73 €
VOO	Internet Toudoo	100 GB	75 Mbps	26,95 €
VOO	Internet Wahoo	Illimité	125 Mbps	46,95 €
SFR	Net SFR 50	150 GB	50 Mbps	27,99 €
SFR	Net SFR 100	200 GB	100 Mbps	39,99 €
Scarlet	Internet Poco	50 GB	30 Mbps	23 €
Scarlet	Internet Loco	Illimité	50 Mbps	35 €

Tableau 3 : Aperçu des plans tarifaires pour la large bande (standalone), redevance d'abonnement (modem compris). (Source : sites Internet des opérateurs, Q4 2017)

159. Comme déjà indiqué¹³¹, la situation concurrentielle sur le marché de détail de l'internet haut débit est fortement marquée par l'achat de produits groupés. Il convient par conséquent de souligner que l'analyse du marché de détail de l'internet haut débit est définie par la relation entre respectivement :

- 159.1. L'analyse de la situation concurrentielle sur le marché de détail de l'internet haut débit, telle que décrite dans ce chapitre, en se concentrant sur les offres de large bande isolées.

¹²⁹ Voir l'Annexe A pour un aperçu complet des offres résidentielles et non résidentielles pour l'internet large bande.

¹³⁰ Avec cette offre, une option « Speedboost jusqu'à 400 Mbps de Telenet » est disponible pour 15 euros de plus par mois.

¹³¹ Voir la « section 6.4. Analyse des marchés de détail de l'internet haut débit et de la radiodiffusion »

159.2. L'analyse de l'évolution des prix, de la pénétration et des aspects stratégiques des offres groupées avec une composante Internet haut débit, telle que décrite au Chapitre 10.¹³²

7.2. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS

160. Pour définir le marché de détail pertinent pour l'internet haut débit, les critères de substituabilité du côté de l'offre et de la demande sont examinés ci-dessous¹³³. L'on vérifiera en outre si les produits suivants appartiennent au même marché :

- les services d'accès haut débit pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle ;
- les services d'accès haut débit utilisant différentes technologies : xDSL, câble, fibre, radio ;
- les services d'accès de différents débits ;
- les services d'accès haut débit fixes et mobiles ;
- les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par Wi-Fi ;
- les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par satellite.

7.2.1. Substituabilité entre les services d'accès haut débit pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle

Substituabilité du côté de la demande

161. Deux grands types d'offres se distinguent généralement sur le marché des services d'accès à large bande :

161.1. Les offres destinées à une clientèle résidentielle, qui disposent généralement de débits asymétriques et qui peuvent être limitées en volume d'utilisation ou illimitées (éventuellement sous la condition d'un usage « raisonnable »¹³⁴).

161.2. Les offres destinées à une clientèle non résidentielle, qui peuvent disposer d'une qualité de service supérieure (taux de contention, garantie de débit...) et, généralement, d'un débit montant souvent supérieur à celui proposé à la clientèle résidentielle, voire de débits montants et descendants symétriques. Ces offres peuvent également se

¹³² Comme décrit au Chapitre 10. , les offres groupées ne constituent pas un marché distinct.

¹³³ Voir le Chapitre 4. pour la description méthodologique de la définition du marché.

¹³⁴ « Fair Use Policy » ou FUP.

caractériser par une ou plusieurs adresses IP fixes. Elles peuvent aussi être utilisées pour un service de téléphonie non résidentielle pour raccorder un commutateur téléphonique numérique d'entreprise en voix sur IP (« VoIP »).

162. La frontière entre les marchés de services à la clientèle résidentielle et les marchés de services à la clientèle non résidentielle est une frontière floue qu'il peut être complexe de déterminer lorsqu'il s'agit des professions libérales ou des artisans. Pour ce type d'activités professionnelles, les préférences exigées par l'utilisateur peuvent être similaires à celles de l'utilisateur résidentiel (hormis des exigences supérieures en termes de temps de rétablissement de service). Une grande partie du marché non résidentiel a toutefois des exigences spécifiques, différentes de celles d'un utilisateur résidentiel, qui utilise principalement l'internet large bande pour son usage privé.
163. Une partie de ce marché non résidentiel se distingue en outre par sa dimension « multi-sites » : certaines (grandes) entreprises ont des sites répartis dans différentes régions mais souhaitent faire appel à un seul fournisseur pour l'ensemble de leurs besoins. Ce type de clients réclament également parfois que tous leurs sites soient connectés avec la même technologie.
164. Les offres à destination de la clientèle résidentielle et celles à destination de la clientèle non résidentielle présentent de nombreuses différences du point de vue des **caractéristiques** (options de sécurité, qualité de service et disponibilité, généralement aussi un débit montant élevé¹³⁵) et des **usages** (applications de réseaux privés virtuels - Virtual Private Network notamment).
165. Les **tarifs** sont généralement plus élevés pour la gamme des produits destinés à la clientèle non résidentielle. Par exemple, chez Proximus, les prix des offres résidentielles « Internet » s'échelonnent de 27,50 à 49,99 € TVAC, tandis que Proximus propose un plan tarifaire destiné à la clientèle professionnelle (Internet Maxi avec Bizz Services) pour 46,94 € (HTVA, donc 56,80 € TVAC). Des variations de prix s'observent aussi entre les packs haut débit plus téléphonie fixe résidentiels (55 € TVAC) et non résidentiels (de 59 € HTVA, donc 71,39 € TVAC). Il en va de même chez VOO où l'offre dual play Internet + téléphonie fixe coûte 35,95 € par mois TVAC pour les clients résidentiels et 62,20 € par mois HTVA pour les indépendants et les petites entreprises jusqu'à 4 personnes¹³⁶. Les tarifs des offres destinées aux entreprises de plus grande taille ne sont pas publics, mais se situent à un niveau supérieur à celui des offres

¹³⁵ Comme observé par la Commission européenne dans la note explicative accompagnant la recommandation de 2014 (p. 34 et 36).

¹³⁶ Prix relevés sur le site Internet de VOO en décembre 2016.

destinées aux PME. Cela s'explique par le fait que les entreprises de plus grande taille sont généralement plus exigeantes quant aux caractéristiques des produits.

166. En cas d'augmentation légère mais permanente du prix d'une offre résidentielle, on peut donc supposer que le client résidentiel ne choisira généralement pas une offre professionnelle, bien souvent plus onéreuse et présentant des caractéristiques non nécessaires pour répondre à ses besoins. Inversement, le client professionnel ne va généralement pas choisir une offre résidentielle car les caractéristiques de celles-ci ne seront pas adaptées à une utilisation professionnelle.
167. Sur la base de ces éléments, l'IBPT considère que le degré de substituabilité du côté de la demande n'est pas suffisant pour pouvoir intégrer les offres d'accès à large bande résidentielles et les offres d'accès à large bande non résidentielles dans un même marché pertinent.

Substituabilité du côté de l'offre

168. D'un point de vue de l'offre, fournir des offres destinées à la clientèle résidentielle ou à la clientèle non résidentielle réclame des **capacités différentes**. Ainsi, gérer un nombre important de clients résidentiels nécessite par exemple la mise en place de helpdesks avec une capacité suffisante. Ceci peut exiger des investissements humains et logistiques qui rendent difficile, pour un opérateur actif sur le marché non résidentiel uniquement, une entrée immédiate sur le marché résidentiel. Ainsi, en réaction à une augmentation légère mais permanente des prix des offres résidentielles, un opérateur non résidentiel ne pourrait pas fournir des produits résidentiels à court terme sans encourir d'importants coûts supplémentaires.
169. Réciproquement, un opérateur résidentiel ne pourrait entrer sur le marché non résidentiel à court terme sans encourir d'importants **coûts supplémentaires**. Une telle initiative nécessite par exemple des investissements importants en vue de pouvoir assurer aux clients non résidentiels les garanties de niveau de service qu'ils attendent de leur opérateur (temps de rétablissement, support client, adaptabilité des offres).
170. Le **mode de commercialisation** est également différent. Sur le marché non résidentiel, les clients sont généralement approchés et suivis par des chargés de relation (« account managers »), une catégorie de personnel dont ne dispose pas un opérateur qui s'adresse exclusivement à la clientèle résidentielle.
171. Sur la base de ces éléments, l'IBPT considère que le degré de substituabilité du côté de l'offre n'est pas suffisant pour pouvoir intégrer les offres d'accès à large bande résidentielles et les offres d'accès à large bande non résidentielles dans un même marché pertinent.

Conclusion

172. Les services d'accès haut débit pour la clientèle résidentielle et les services d'accès haut débit pour la clientèle non résidentielle appartiennent à deux marchés de produits distincts.
173. Les clients non résidentiels ne forment cependant pas nécessairement un ensemble homogène. Les clients du segment des petites entreprises (entreprises de moins de 10 personnes) peuvent avoir des besoins plus proches de ceux des clients résidentiels que de ceux des entreprises de taille plus importante, si ce n'est des exigences supérieures en termes de temps de rétablissement de service.
174. L'IBPT estime qu'il n'est pas indispensable de tirer une conclusion définitive quant à la délimitation précise entre le marché de détail de l'accès haut débit pour la clientèle résidentielle et le marché de détail de l'accès haut débit pour la clientèle non résidentielle pour procéder ensuite à une analyse éclairée des marchés de gros en amont. Compte tenu de la frontière floue entre marché résidentiel et non résidentiel, l'IBPT présentera les parts de marché en tenant compte du fait que les petites entreprises peuvent être considérées comme faisant partie du marché résidentiel ou non résidentiel. Le cas échéant, les constatations de l'analyse de marché seront nuancées pour tenir compte de cette situation.

7.2.2. Substituabilité entre les services d'accès haut débit utilisant les technologies xDSL, câble, fibre, radio

175. Les services haut débit peuvent reposer sur différentes technologies : xDSL, câble, fibre optique, radio. Dans cette section, la substituabilité entre ces différentes technologies est évaluée entre offres de débit égal. La substituabilité entre offres de débits différents fait l'objet d'un test distinct.

Substituabilité du côté de la demande

176. Les accès de type xDSL et câble sont les plus fréquemment rencontrés en Belgique. La couverture géographique du réseau DSL et celle des réseaux câblés sont largement similaires, même si elles ne se recouvrent pas totalement¹³⁷.
177. L'accès large bande via les réseaux en fibre optique jusqu'à l'abonné (FTTH/FTTB/FTTO) est offert en Belgique sur le marché non résidentiel, principalement dans des zones à forte concentration d'entreprises. Sur le marché résidentiel, Proximus a commencé en 2014 le déploiement du FTTH dans certains

¹³⁷ Le câble est par exemple historiquement moins présent dans les zones industrielles.

nouveaux lotissements résidentiels (appelés « greenfields »). Un déploiement à plus grande échelle a démarré en janvier 2017 (cf. § 142).

178. L'accès large bande radio (Wimax et autres) est limité en termes géographiques et n'a encore qu'une pénétration marginale.
179. À débit égal, ces différentes technologies offrent des **performances** et permettent des **usages largement similaires**. Les offres reposant sur ces différentes technologies peuvent donc être considérées comme interchangeables à ce niveau du point de vue de l'utilisateur final.
180. Il existe des **coûts de migration** d'une technologie à l'autre pour un utilisateur final, du fait que les modems/routeurs sont spécifiques à chaque technologie, mais au niveau d'un utilisateur individuel, ces coûts sont suffisamment faibles pour ne pas constituer une barrière au changement. Les modems/routeurs sont parfois inclus dans le prix de l'abonnement mensuel, ce qui évite à l'utilisateur un investissement initial élevé. En outre, les opérateurs pratiquent parfois des promotions telles que : installation gratuite, modem gratuit, premiers mois gratuits¹³⁸. Ce type de promotions abaisse le coût de migration pour l'utilisateur final.
181. Au sein de chacun des types de réseau, l'opérateur ne spécifie pas ses offres en faisant référence au type d'équipement (xDSL, EuroDocsis...) et le client final ne le connaît généralement pas. Une même offre peut, par exemple, être mise en œuvre en ADSL2+ ou VDSL2 selon les cas. À débit égal, les différentes technologies utilisées sur les différents types de réseau permettent donc d'offrir des services comparables.
182. Il existe par ailleurs un **degré élevé d'homogénéité tarifaire** entre les offres de tous les réseaux d'accès fixes, comme illustré à la section « 7.5.5. Évolution des prix ».
183. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande entre les services d'accès haut débit quelle que soit la technologie utilisée.

Substituabilité du côté de l'offre

184. Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande, il n'est pas nécessaire d'examiner la substituabilité du côté de l'offre.

¹³⁸ Par exemple, entre le 16 août et le 10 octobre 2016 inclus, VOO offrait l'installation et l'activation gratuite pour tout nouvel abonnement à un Trio Wahoo ou Tadoo. En septembre 2016 Proximus proposait l'installation complète par un technicien sans autres frais supplémentaires que l'activation.

Conclusion

185. Les services d'accès haut débit utilisant les technologies xDSL, câble, fibre, radio font partie d'un même marché de produits.

7.2.3. Substituabilité entre les services d'accès de différents débits

Substituabilité du côté de la demande

186. On observe sur le marché des offres d'accès à Internet proposant des débits de 4 Mbps à 200 Mbps, la plupart des offres se situant entre 50 et 100 Mbps¹³⁹.
187. En termes **d'usage**, l'ensemble des offres à haut débit supporte la majorité des applications les plus courantes (courrier électronique, consultation de pages web, téléchargement, *streaming*¹⁴⁰). Il n'existe pas aujourd'hui d'application généralement répandue qui exigerait nécessairement un accès très haut débit. Pour des applications telles que le courrier électronique et la consultation de pages web, l'utilisateur ne perçoit pas nécessairement la différence de débits. Les applications exigeant un temps de réponse en temps réel (téléphonie, streaming) nécessitent un très haut débit. Pour d'autres applications (par exemple le téléchargement de films), un débit supérieur sera plus facilement perceptible, sans que cette performance supérieure ne soit nécessairement déterminante dans le choix de l'utilisateur. En effet, les films téléchargés ne sont pas nécessairement destinés à être visionnés immédiatement, ce qui relativise l'intérêt d'un téléchargement plus rapide. En outre, l'utilisateur intéressé par les téléchargements sera attentif à d'autres critères que le débit, en particulier le volume de téléchargement autorisé par son opérateur.
188. Différentes études corroborent cette appréciation :
- 188.1. L'autorité de réglementation française ARCEP estime qu'« aucune application spécifique au très haut débit ne semble susceptible d'induire à elle seule un clivage dans le comportement des consommateurs à court terme »¹⁴¹. Le débit plus élevé fourni par les

¹³⁹ Les connexions bas débit de type « dialup » ne sont plus prises en considération dans la présente analyse étant donné qu'elles ne représentent plus qu'un volume marginal (179 connexions au 3^e trimestre 2013 selon l'association professionnelle ISPA).

¹⁴⁰ Lecture (écoute) en continu d'un flux vidéo (audio) au fur et à mesure de sa diffusion, sans téléchargement. À titre d'exemple, Netflix nécessite un débit de 0,5 Mbps mais un débit de 1,5 Mbps est recommandé. Au maximum, un débit 25 Mbps est recommandé pour une qualité Ultra HD.

¹⁴¹ ARCEP, Décision n° 2014-0733 du 26 juin 2014 portant sur la définition du marché pertinent de gros des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché. Document transmis à la Commission européenne.

offres très haut débit permet avant tout une amélioration du confort d'utilisation des services existants¹⁴².

- 188.2. Une enquête du SPF Économie liste les principales raisons d'avoir accès à l'internet à domicile et il n'y figure pas d'application réclamant un débit particulier¹⁴³.
 - 188.3. Une étude de la fondation britannique Nesta analysant les bénéfices du FTTH pour la Grande-Bretagne est arrivée à la conclusion qu'il n'existe pas encore d'application phare (« killer application ») pour le très haut débit¹⁴⁴.
189. Par ailleurs, selon différentes études, la vitesse de connexion n'est **pas le critère de choix principal** pour les utilisateurs¹⁴⁵. Il ressort par exemple de l'étude réalisée en septembre 2016 par Profacts pour le compte de l'IBPT que moins de 1 % des utilisateurs déclarent que la vitesse est la principale raison pour laquelle ils ont choisi leur opérateur Internet. Il ressort de cette enquête que le prix est le facteur le plus déterminant pour le choix d'un opérateur.
190. On peut observer une **relation entre le prix demandé et le débit offert**. Les opérateurs pratiquent généralement des prix croissants en fonction du débit.
191. De manière générale, les produits offrant un degré de qualité moindre peuvent exercer une pression concurrentielle sur les produits de qualité supérieure¹⁴⁶. Dans le cas présent, on peut constater l'existence d'un continuum de prix et de débit et en déduire qu'une offre d'un débit donné est susceptible d'exercer (de subir) une contrainte concurrentielle sur (de la part de) les offres de débits légèrement inférieurs ou supérieurs.

¹⁴² ARCEP, Consultation publique du 9 février au 15 mars 2017, Analyse du marché 3a de fourniture en gros d'accès local en position déterminée : marché pertinent du haut et du très haut débit fixe.

¹⁴³ SPF Économie, PME, classes moyennes et énergie, Baromètre de la société de l'information (2014, p. 10 et 2015, p. 10). Les motifs cités en premier sont des usages qui ne réclament pas un débit particulier : s'informer à domicile, le courrier électronique et les services bancaires en ligne.

¹⁴⁴ Nesta, « Exploring the costs and benefits of FTTH in UK », mars 2015.

¹⁴⁵ IBPT, Enquête sur la situation du marché belge des communications électroniques du point de vue des utilisateurs (août 2016) et Profacts, Étude de marché concernant l'utilisation du haut débit et des services de radiodiffusion (septembre 2016).

¹⁴⁶ Office of Fair Trading, Market definition, 2004, p. 8 : « Although one [product] is of a lower quality, customers might still switch to this product if the price of the more expensive product rose such that they no longer felt that the higher quality justified the price differential ». Traduction libre : « Bien qu'un [produit] soit d'une qualité inférieure, les clients peuvent tout de même migrer vers ce produit si le prix du produit plus cher augmente de telle manière qu'ils ne perçoivent plus que la qualité supérieure justifie la différence de prix. »

192. L'IBPT note par ailleurs qu'il ne semble pas exister de **coûts de migration** (*switching costs*) tels qu'ils dissuaderaient un utilisateur d'opter pour un débit différent. Si, dans certains cas, l'utilisateur doit changer de modem, cette nécessité est liée au changement de technologie (par ex. câble/DSL ou inversement) plutôt qu'au changement de débit¹⁴⁷.
193. Dans la note explicative accompagnant la recommandation de 2007, la Commission européenne considérait quant à elle qu'il n'existait pas d'élément démontrant que les différents services d'accès large bande de détail utilisant les différentes catégories de services DSL (ADSL, ADSL2, ADSL2+, VDSL ou autres) n'appartiennent pas au même marché :
- « Experience under the market analysis and Article 7 review procedures so far indicates that at retail level broadband access services over these platforms, where available, generally belong to a single product market. Likewise, within the category of DSL-based services, there is no evidence suggesting that retail broadband services using ADSL, ADSL2, ADSL2+, VDSL or other DSL technologies would not be part of a single product market ».*¹⁴⁸
194. Dans la note explicative accompagnant la recommandation de 2014, la Commission constate de nouveau la coexistence de différentes technologies (permettant chacune une certaine gamme de débits), sans toutefois en tirer de conclusion en termes de définition de marché¹⁴⁹.
195. La plupart des opérateurs interrogés¹⁵⁰ se déclarent d'accord avec le maintien de la définition de marché utilisée en 2011 (soit un marché tous débits confondus) ou ne formulent pas de commentaires spécifiques à ce sujet. Un opérateur ajoute que, prospectivement, seuls les réseaux NGA pouvant supporter des offres multiple play pourront proposer des offres véritablement compétitives en télévision et en large bande. Cet opérateur n'en tire pas la conclusion que le marché de détail devrait être scindé en fonction du débit.
196. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande entre les services d'accès de différents débits.

¹⁴⁷ Dans certains cas, l'inclusion du prix du modem dans la redevance mensuelle ou les promotions accordées lors de l'activation ou de l'installation réduisent l'impact que peut avoir la nécessité de changer le modem.

¹⁴⁸ Note explicative accompagnant la recommandation 2007, p. 30.

¹⁴⁹ Note explicative accompagnant la recommandation 2014, p. 35.

¹⁵⁰ Des questionnaires destinés aux entreprises du secteur des communications électroniques ont été publiés par l'IBPT en décembre 2013 et en juillet 2016.

Substituabilité du côté de l'offre

197. Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande, il n'est pas nécessaire d'examiner la substituabilité du côté de l'offre.

Conclusion

198. Les services d'accès haut débit, quel que soit le débit offert, font tous partie d'un même marché de produits.

7.2.4. Substituabilité entre les services d'accès haut débit fixes et mobiles

Substituabilité du côté de la demande

199. L'accès à l'internet au moyen de terminaux mobiles (smartphones, tablettes, ordinateurs portables) a connu un développement significatif au cours des dernières années avec les troisième puis quatrième générations de services mobiles (3G et 4G). En Belgique, ce développement a cependant été confronté à certains freins tels que le sous-équipement en matière de smartphones (avec un taux de pénétration de 42 % fin 2012, contre 57 % en moyenne dans les 5 principaux pays d'Europe occidentale)¹⁵¹. Bien que la pénétration du haut débit mobile en Belgique ait progressé ces dernières années pour atteindre 66,3 %, la Belgique reste à l'arrière du peloton, la moyenne européenne étant de 83,9 %¹⁵².
200. À l'heure actuelle, les trois opérateurs de réseaux mobiles (Proximus, Orange et Base/Telenet) commercialisent des offres de haut débit mobile caractérisées par des vitesses de téléchargement d'environ 10 Mbps en 3G et de 30 Mbps en 4G. Au cours de l'année écoulée, les opérateurs mobiles ont lancé le déploiement de la technologie 4G+, grâce à laquelle des vitesses jusqu'à 225 Mbps peuvent être atteintes.
201. Pour comparer adéquatement les performances des services d'accès haut débit fixes et mobiles, il convient de tenir compte de certains **facteurs qui freinent l'obtention du débit maximal théorique** :
- 201.1. Pour un réseau DSL, il s'agit de la distance entre l'utilisateur et le LEX ou le ROP, ainsi que le partage de la capacité entre l'accès Internet et la télévision ;
 - 201.2. Pour un réseau câblé, il s'agit du partage de la capacité entre les utilisateurs ;

¹⁵¹ Idate, Promotion de la pénétration du haut débit mobile en Belgique, avril 2014. Étude disponible sur le site www.ibpt.be.

¹⁵² Source : Digital Agenda Scoreboard, juin 2016.

- 201.3. Pour un réseau mobile, ces facteurs sont la distance par rapport à la station de base (les performances sont moindres en bordure de cellule), le partage de la capacité entre les utilisateurs¹⁵³ et le partage des ressources entre l'accès Internet et la télévision.
202. L'accès haut débit mobile est donc affecté par davantage de facteurs limitatifs que le câble et le DSL.
203. Différents facteurs peuvent expliquer que l'appréciation de la qualité de service mobile reste relativement inférieure (notamment par rapport aux réseaux fixes et Wi-Fi), ainsi que cela a été constaté dans l'étude Idate¹⁵⁴. Parmi ces facteurs est citée la **difficulté de proposer une expérience utilisateur similaire** à celle des services haut débit fixe et Wi-Fi (avec la 3G).
204. S'agissant de la 4G¹⁵⁵, les licences octroyées aux opérateurs prévoient des obligations de couverture en extérieur (de 30 % en 2015 à 98 % fin 2019). Cependant, **les niveaux de couverture obtenus à l'intérieur des bâtiments sont moindres**.
205. Par ailleurs, les **limites de volumes de téléchargement** se situent très largement en dessous de celles du haut débit fixe. Par exemple l'offre haut débit fixe de base de Proximus, Internet Start comprend un volume de 100 GB par mois¹⁵⁶, tandis que les offres « Internet mobile » *pour tablettes ou ordinateurs portables* de Proximus comprennent au maximum 5 GB par mois (abonnement Mobile Internet S pour ordinateur portable ou tablette) ou 10¹⁵⁷ GB (abonnement Mobilus L **pour smartphones**), soit nettement moins. En septembre 2013, la consommation mensuelle moyenne d'un abonné haut débit mobile (y compris les clés 3G et tablettes) chez Proximus était de 220 MB¹⁵⁸. Selon des données collectées par l'IBPT, un abonné mobile moyen a utilisé en 2016 environ 827 MB par mois (avec une carte SIM sur laquelle les données mobiles étaient activées).

¹⁵³ Les vitesses offertes pourraient donc être réduites sensiblement si le nombre d'utilisateur 4G augmente.

¹⁵⁴ Idate, Promotion de la pénétration du haut débit mobile en Belgique, avril 2014, p. 28. Étude disponible sur <http://bipt.be/fr/operateurs/ibpt/publications/promotion-de-la-penetration-du-haut-debit-mobile-en-belgique>.

¹⁵⁵ La 5G devrait offrir des performances supérieures mais sa commercialisation n'est pas attendue avant 2020.

¹⁵⁶ Utilisable sur la connexion fixe à domicile ou sur les accès Wi-Fi (hotspots et homespots).

¹⁵⁷ Ou 20 GB si dans un « pack » Tuttimus (Q4 2017)

¹⁵⁸ Calculs IDATE sur la base de données Vodafone et PTS.

206. L'acquisition de volume supplémentaire *pour tablettes ou ordinateurs portables* (au prix de 0,10 € par MB pour les utilisateurs des plans Mobile Internet S ou Mobile Internet M de Proximus) rendrait **les tarifs du haut débit mobile beaucoup plus élevés que ceux du haut débit fixe**. Le constat n'est pas différent pour le plan pour tablettes ou ordinateurs portables « Internet Easy Internet@home » d'Orange (accès Internet destiné à un usage à la maison mais qui utilise le réseau mobile d'Orange)¹⁵⁹. Cette offre (15 €/mois) inclut un volume de téléchargement de 15 GB, supérieur au volume généralement inclus dans les offres mobiles mais très inférieur au volume généralement inclus dans les offres fixes. Si un client choisit l'option mensuelle « Double Boost », le client peut augmenter le volume de données jusqu'à 30 GB pour un montant mensuel supplémentaire de 5 €. D'autre part, le client peut également choisir une recharge de données unique de 10 GB pour 10 €. ¹⁶⁰ Cela signifie qu'il faudrait déboursier 90 € pour disposer de 100 GB (au lieu de par exemple 27,50 € ou 27,80 € pour des produits haut débit fixes de respectivement Proximus ou Telenet) et 490 € pour disposer d'un accès de 500 GB (au lieu de prix proches de 50 € pour des offres haut débit fixe avec débit « illimité »). On peut en conclure que les prix des services haut débit fixes et des services haut débit mobiles ne s'influencent pas mutuellement.
207. L'observation qui précède vaut également pour l'achat de *volume supplémentaire pour les utilisateurs de smartphones*. De même, avec l'achat de volume supplémentaire pour l'utilisation smartphone, les tarifs pour la large bande mobile dépasseraient ceux pour la large bande fixe. Ainsi, le client paierait par exemple entre 5 et 10 euros pour 1 GB de volume de données supplémentaire (voir « données mobiles » pour les smartphones dans le tableau ci-dessous).

Opérateur	Offre	Limite	Abonnement	Prix par MB supplémentaire/remarque
Internet fixe				
Proximus	Internet Start	100 GB	27,50 €	0,00025 € (20 GB pour 5 €)
	Internet Maxi	Illimité	49,99 €	Vitesse réduite au-delà de 500 GB, sauf activation (gratuite) d'un volume supplémentaire de 150 GB
Telenet	Basic Internet	150 GB	27,80 €	0,0002 € (25 GB pour 5 €)
	Internet Fiber 100	200 GB	51 €	0,0002 € (25 GB pour 5 €)
	Internet Fiber 200	Illimité	73 €	Vitesse réduite pendant les heures pleines au-delà de 750 GB

¹⁵⁹ Un répondant fait observer que cette offre apparaît dans le simulateur de l'IBPT parmi les offres haut débit fixe. Ce choix de l'IBPT s'explique du fait que cette offre est destinée à un usage à la maison ; ce choix ne constitue en rien un jugement sur la substituabilité entre les technologies fixe et mobile au sens du droit de la concurrence.

¹⁶⁰ Situation sur le site Internet d'Orange Belgium, décembre 2017.

Opérateur	Offre	Limite	Abonnement	Prix supplémentaire/remarque	MB
VOO	Internet Toudoo	100 GB	26,95 €	0,002 € (500 MB pour 1 €)	
	Internet Wahoo	Illimité	46,95 €	/	
Internet mobile (pour tablettes ou ordinateurs portables)					
Proximus	Mobile Internet S	2 GB	15 €	0,10 €	
	Mobile Internet M	5 GB	25 €	0,10 €	
Orange	Internet Everywhere 15	2 GB	10 € (abonnés) 15 € (non abonnés)	0,01 € (5 € pour 500 MB ou 10 € pour 1 GB)	
	Internet Everywhere 25	5 GB	20 € (abonnés) 25 € (non abonnés)	0,01 € (5 € pour 500 MB ou 10 € pour 1 GB)	
Telenet	King Surf	500 MB	5 €	0,06 €	
	Kong Surf	2 GB	10 €	0,06 €	
Données mobiles (pour smartphones)					
Proximus	Mobilus L	10 GB	42,99 €	0,10 €	
	Mobilus Full Control	10 GB	42,99 €	0,05 €	
Telenet	Kong	4 GB	25 €	0,06 €	
	Kong + Kong Surf	6 GB	35 €	0,06 €	
VOO	Tatoo	2 GB	22 €	0,10 €	
	Wahoo	5 GB	32 €	0,10 €	
	Tatoo DataBoost	10 GB	30 €	0,10 €	
	Wahoo DataBoost	13 GB	40 €	0,10 €	
Orange	Koala	3 GB	25 €	0,05 €	
	Panther	5 GB	33 €	0,05 €	
	Arend	10 GB	39 €	0,05 €	
	Arend Premium	10 GB	60 €	0,05 €	

Tableau 4 : Tableau comparatif d'une sélection d'offres haut débit fixes et mobiles (Source : sites Internet des opérateurs, Q4 2017)

208. Il convient aussi de noter que, si le nombre d'accès au haut débit mobile a augmenté sensiblement ces dernières années, il s'agit principalement de smartphones (en

complément d'un abonnement de téléphonie mobile) plutôt que de PC ou de tablettes. Les smartphones ne permettent **pas un usage comparable** à un ordinateur connecté à un accès haut débit fixe (à cause de la taille limitée de l'écran, de la limite de mémoire disponible sur ces appareils ou, comme expliqué ci-dessus, du volume de téléchargement limité). Pour cette raison, l'accès à Internet via un smartphone est davantage un complément plutôt qu'un substitut à l'accès haut débit fixe.

209. Quant aux tablettes, si les ventes sont importantes (1,5 million en 2013, mais 870 000 en 2015)¹⁶¹, toutes les tablettes ne sont pas équipées d'une carte SIM pour l'accès 3G/4G¹⁶². Le prix d'achat de ce type de tablettes reste en effet **relativement élevé** (en général 200 € et plus pour une tablette compatible 4G de moins de 10 pouces, 300 € pour une tablette compatible 4G de 10 pouces). La Belgique comptait à la fin du 1^{er} semestre 2016 plus de 7 millions d'accès par smartphone et 10 fois moins d'accès haut débit mobiles sans abonnement de téléphonie mobile (PC ou tablette).
210. La croissance du haut débit mobile entre 2010 et 2016 n'a pas eu pour effet une baisse du nombre d'accès haut débit fixes, ce qui contredit l'hypothèse d'une substituabilité entre les deux types de services.
211. Ces éléments sont confirmés par les résultats de l'étude de marché réalisée en 2016 par Profacts pour le compte de l'IBPT. Plus de 38 % des personnes interrogées n'utilisent pas l'internet mobile, tandis que près de 86 % des utilisateurs disposant d'un abonnement à un service d'internet mobile et d'un abonnement à un service d'internet fixe utilisent l'internet fixe comme source principale pour surfer. Ces résultats sont confirmés par l'enquête Eurobaromètre menée pour le compte de la Commission européenne en octobre 2015 : seuls 10 % des répondants belges déclarent disposer seulement d'une offre haut débit mobile, tandis que 66 % déclarent disposer à la fois d'une offre haut débit mobile et d'une offre haut débit fixe. Ces chiffres indiquent une complémentarité entre ces produits, plutôt qu'une substituabilité. Il ressort de l'enquête réalisée par Profacts que, dans l'hypothèse où leur fournisseur d'accès Internet fixe augmente ses prix de 10 %, seule une minorité des répondants abandonneraient leur connexion Internet fixe pour utiliser exclusivement l'internet mobile.
212. Enfin, il convient de tenir compte de l'expérience tirée de la téléphonie. Vingt ans après l'introduction de la téléphonie mobile, les régulateurs et les autorités de la concurrence

¹⁶¹ De Tijd 05/02/2014 : « Belgische verkoop smartphones kent eerste kwartaaldaling ooit. » Traduction libre : « La vente de smartphones en Belgique connaît son premier trimestre de baisse. » Le Soir, 27/01/2016 : « Carton plein pour les smartphones. »

¹⁶² Il en va de même des ordinateurs portables.

concluent régulièrement¹⁶³ que celle-ci reste un marché distinct de celui de la téléphonie fixe. Il n’y a pas d’indications selon lesquelles il en irait autrement pour le haut débit mobile à l’horizon de la période d’analyse.

213. Sur la base de ces éléments, l’IBPT conclut à l’absence d’une substituabilité suffisante du côté de la demande entre les services d’accès haut débit fixes et mobiles. La plupart des ARN des autres États membres sont parvenus à une conclusion similaire¹⁶⁴.

Substituabilité du côté de l’offre

214. En cas d’augmentation légère mais significative et durable des prix de l’accès haut débit fixe, il est improbable qu’un opérateur fournissant des accès haut débit mobiles puisse entrer sur le marché du haut débit fixe à court terme et sans encourir d’importants coûts supplémentaires. À titre d’illustration, l’offre Easy Internet @Home est limitée par Orange à 10 000 souscriptions, ce qui témoigne l’impossibilité de généraliser ce type d’offres à court terme. En effet, il serait nécessaire soit que les opérateurs mobiles déploient un réseau fixe, soit qu’ils augmentent la capacité de leur réseau mobile de manière à pouvoir offrir une offre d’accès haut débit réellement substituable à un nombre important de clients¹⁶⁵. De telles solutions nécessiteraient des délais et des investissements importants¹⁶⁶.
215. Certains opérateurs fixes estiment cependant que le haut débit mobile doit faire partie du marché du haut débit fixe. Ces affirmations sont cependant contredites par la tendance à la constitution en Europe d’opérateurs convergents (fixe et mobile), stratégie également suivie par Telenet ces dernières années. Telenet a d’abord acquis l’opérateur mobile Base en 2016 afin de se positionner « en tant que fournisseur principal de services télécom intégrés »¹⁶⁷. Telenet a ensuite procédé à l’acquisition de SFR BeLux afin d’étendre sa présence sur le câble dans une partie de la Wallonie et de Bruxelles. L’acquisition de SFR BeLux démontre que Telenet elle-même ne considérerait pas qu’elle pouvait opérer dans les parties du territoire non couvertes par son réseau fixe en y proposant des services haut débit mobiles grâce au réseau Base

¹⁶³ Par exemple, dans l’affaire M.7637 Liberty Global/BASE Belgium.

¹⁶⁴ Seul le régulateur autrichien RTR est parvenu à la conclusion qu’au vu des circonstances nationales, les services haut débit fixes et mobiles résidentiels faisaient partie du même marché de produits (cf. le cas AT/2013/1475-1476 : « Wholesale broadband access and wholesale (physical) network infrastructure access markets in Austria »).

¹⁶⁵ Orange dispose d’un portefeuille de spectre équivalent à ceux de Proximus et de Telenet, qui n’utilisent cette capacité que pour leur offre mobile. Si Orange devait utiliser son spectre à la fois pour son offre mobile et pour des services de type Easy Internet @Home, elle ferait face à un problème de capacité.

¹⁶⁶ Pour augmenter la capacité du réseau mobile, il faut déployer des sites d’émission supplémentaires, ce qui signifie obtenir les permis, procéder au déploiement proprement dit et raccorder ces sites à une infrastructure fixe.

¹⁶⁷ <https://www2.telenet.be/fr/corporate/notre-entreprise/notre-histoire/>

précédemment acquis par elle. Au demeurant, ni la Commission européenne, ni l'Autorité belge de la concurrence n'ont estimé nécessaire d'examiner la substituabilité entre haut débit fixe et haut débit mobile, ce qui confirme que ces deux services étaient considérés comme trop différents l'un de l'autre. Telenet elle-même a considéré¹⁶⁸ que « *retail fixed internet services constitute a single market in Belgium, irrespective of the technology used, for example digital subscriber line ('DSL') or cable network, or download speeds (above or below 30 Mbps)* »¹⁶⁹, sans aucunement faire référence aux services haut débit mobile. Balan Nair, le Chief Technical Officer de Liberty Global (maison-mère de Telenet), a fait publiquement des déclarations dans le même sens :

*« 'We have no plans for 5G and we are not big believers in the idea of 5G as a fixed-wireless technology – we will take an opportunistic approach,' says Nair – a point he made more strongly at Cable Congress, arguing that 5G 'makes no sense' as a substitute for fixed-line access. There is in any case still considerable uncertainty about how 5G will evolve. »*¹⁷⁰

216. L'IBPT ajoute qu'à l'horizon de l'analyse, la couverture 5G - pour autant qu'elle existe - devrait rester marginale.
217. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'absence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre entre les services d'accès haut débit fixes et mobiles.

Conclusion

218. Les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit mobiles appartiennent à deux marchés de produits distincts.

7.2.5. Substituabilité entre les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par Wi-Fi

Substituabilité du côté de la demande

219. Un accès haut débit sur Wi-Fi n'est pas indépendant d'un accès fixe. Pour fournir un accès Wi-Fi, il est indispensable de disposer d'un accès fixe sous-jacent¹⁷¹. Cet accès

¹⁶⁸ Dans l'affaire M.7637 Liberty Global/BASE Belgium.

¹⁶⁹ Traduction libre : « les services de détail d'accès à l'internet fixe représentent un marché unique en Belgique, indépendamment des vitesses de téléchargement (inférieures ou supérieures à 30 Mbps) ou de la technologie utilisée, que ce soit la DSL (digital subscriber line) ou le réseau câblé »

¹⁷⁰ 10 mars 2017, <http://www.digitaltveurope.com/longread/interview-balan-nair-liberty-global/>. Traduction libre : « 'Nous n'avons pas de plans pour la 5G et nous ne croyons pas vraiment à l'idée de la 5G comme technologie fixe sans fil, nous adopterons une approche opportuniste' a déclaré Nair, point sur lequel il a insisté au Cable Congress, estimant que la 5G 'n'a aucun sens' comme substitut à l'accès par ligne fixe. Quoi qu'il en soit, il règne toujours une grande incertitude quant à l'évolution de la 5G. »

¹⁷¹ De la même manière qu'un téléphone sans fil nécessite un accès téléphonique fixe sous-jacent.

fixe sous-jacent peut alors être suppléé sur une certaine distance par un accès radio. La fonctionnalité Wi-Fi équipe la plupart des modems et des ordinateurs ou tablettes. Ces caractéristiques en font plutôt un complément aux accès fixes.

220. Les plus gros fournisseurs d'accès Wi-Fi sont par conséquent les opérateurs d'accès haut débit fixe eux-mêmes, soit sous la forme de hotspots¹⁷², soit sous la forme de Wi-Fi communautaires ou homespots¹⁷³, tels que ceux exploités par Proximus (FON), Telenet ou VOO (Wi-Free). Ces accès Wi-Fi n'exercent pas de pression concurrentielle sur les accès haut débit fixes de ces opérateurs étant donné qu'ils font partie intégrante de leurs offres fixes.
221. FON, partenaire de Proximus pour la fourniture de Wi-Fi communautaire, est accessible également aux utilisateurs non clients de Proximus (moyennant l'acquisition d'un routeur), mais cela ne dispense pas ces utilisateurs de disposer d'une connexion haut débit fixe auprès d'un autre opérateur.
222. Quant aux hotspots installés dans des lieux publics (hôtels, restaurants, gares), il est improbable qu'ils constituent un substitut satisfaisant aux accès haut débit fixes étant donné la nécessité de se déplacer pour en bénéficier. Les hotspots gratuits sont pour leur part souvent accessibles aux seuls clients d'un opérateur particulier, comme c'est le cas des homespots.
223. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'absence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande entre les services d'accès haut débit fixes et les accès haut débit par Wi-Fi.

Substituabilité du côté de l'offre

224. Pour offrir un véritable substitut au haut débit fixe, un opérateur de bornes publiques Wi-Fi devrait **se doter d'un réseau fixe** pour collecter le trafic de ses homespots ou hotspots. Déployer un tel réseau nécessiterait des investissements et des délais importants.
225. En outre, gérer un réseau de points d'accès Wi-Fi ou des accès fixes à large bande nécessite des compétences techniques et commerciales très différentes.
 - 225.1. Un opérateur de bornes publiques Wi-Fi n'a pas à gérer de nombreux points d'accès chez le client final (modems, routeurs...); il ne possède donc pas un service de support client aussi développé que celui d'un

¹⁷² Accès Wi-Fi mis à disposition dans un lieu public.

¹⁷³ Accès Wi-Fi d'un utilisateur mis à la disposition d'autres utilisateurs.

opérateur d'accès haut débit fixe, ni les mêmes outils de diagnostic, ni certains serveurs de services annexes comme les serveurs mail.

- 225.2. Au niveau commercial, il vend à des intermédiaires (hôtels, restaurants, services publics) et la vente à de tels intermédiaires n'implique pas la même approche commerciale que la vente aux utilisateurs finals.
226. Ainsi, en réaction à une augmentation légère mais permanente des prix des offres fixes large bande, un opérateur de bornes publiques Wi-Fi ne pourrait pas entrer sur le marché de l'accès fixe à large bande à court terme sans consentir des investissements importants.
227. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'absence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre entre les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit fixes par Wi-Fi.

Conclusion

228. Les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par Wi-Fi ne font pas partie d'un même marché de produits.

7.2.6. Substituabilité entre les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par satellite

Substituabilité du côté de la demande

229. Certains opérateurs comme Astra Connect, KA-SAT Tooway, SkyDSL proposent des offres haut débit par satellite. Les débits offerts peuvent s'élever théoriquement jusqu'à 22 Mbps.
230. Les tarifs du haut débit par satellite s'échelonnent entre 29,90 € (skyDSL2+ FLAT S, 6 Mbps, volume illimité) et 99,95 € (KA SAT Tooway EXTRA : 22 Mbps en réception et 6 Mbps en émission, volume mensuel de 100 GB). Seul SkyDSL propose des plans tarifaires avec volume illimité, alors que les principaux opérateurs fixes proposent tous au moins un plan tarifaire sans limitation de volume. Comme illustré par le tableau ci-dessous, les offres haut débit par satellite sont généralement plus chères que les offres des opérateurs de réseaux fixes. Or le prix est le facteur de choix le plus important pour les consommateurs¹⁷⁴.

¹⁷⁴ Profacts, Étude de marché concernant l'utilisation du haut débit et des services de radiodiffusion (septembre 2016).

Opérateur	Offre	Limite	Vitesse	Abonnement	Prix par MB supplémentaire/remarque
Internet Fixe					
Proximus	Internet Start	100 GB	50 Mbps	27,50 €	0,00025 € (20 GB pour 5 €)
	Internet Maxi	Illimité	100 Mbps	49,99 €	Vitesse réduite au-delà de 500 GB, sauf activation (gratuite) d'un volume supplémentaire de 150 GB
Telenet	Basic Internet	150 GB	50 Mbps	27,80 €	0,0002 € (25 GB pour 5 €)
	Internet Fiber 100	200 GB	100 Mbps	51 €	0,0002 € (25 GB pour 5 €)
	Internet Fiber 200	Illimité	200 Mbps	73 €	Vitesse réduite pendant les heures pleines au-delà de 750 GB
VOO	Internet Toudoo	100 GB	75 Mbps	26,95 €	0,002 € (500 MB pour 1 €)
	Internet Wahoo	Illimité	125 Mbps	46,95 €	/
Internet par satellite					
KA-Sat Tooway	Tooway 10	10 GB	22 Mbps	32,50 €	/
	Tooway 25	25 GB	22 Mbps	49,95 €	/
	Tooway 40	40 GB	22 Mbps	74,40 €	/
	Tooway Extra	100 GB	22 Mbps	99,95 €	/
SkyDSL	SkyDSL2+ S	Illimité	6 Mbps	29,90 €	19,90 € après la première année
	SkyDSL2+ M	Illimité	16 Mbps	44,90 €	/
	SkyDSL2+ L	Illimité	20 Mbps	59,90 €	/
Astra Connect	20/5	5 GB	20 Mbps	29,95 €	/
	20/15	15 GB	20 Mbps	40,28 €	/
	20/20	20 GB	20 Mbps	56,80 €	/
	20/25	25 GB	20 Mbps	60,92 €	/
	20/50	50 GB	20 Mbps	71,26 €	/

Tableau 5 : Tableau comparatif d'une sélection d'offres haut débit fixes et d'offres haut débit par satellite (Source : sites Internet des opérateurs, Q4 2016)

231. Le haut débit par satellite nécessite par ailleurs des frais d'équipement assez élevés (par exemple, 399 € – 349 € en période de promotion – chez SkyDSL en novembre 2016).
232. Le satellite est soumis à des retards de transmission du signal, il offre dans la pratique une bande passante limitée et il ne supporte pas l'internet à très haut débit, ainsi qu'il ressort d'une étude de la Commission européenne¹⁷⁵.

¹⁷⁵ <http://www.digitalplan.gov.gr/resource-api/dipla/contentObject/The-Broadband-State-Aid-rules-explained/content>

233. Comme dans le cas du haut débit mobile, l'obtention du débit maximal théorique offert par le satellite est entravée par le partage de la bande passante entre les utilisateurs. Pour cette raison, la bande passante utilisable par un utilisateur particulier peut se révéler très inférieure au débit annoncé. Le satellite est également limité dans ses capacités à supporter des services interactifs, ce qui est un handicap pour construire des offres associant haut débit et télévision¹⁷⁶.
234. Le satellite est par ailleurs un mode de service peu apprécié des utilisateurs belges et par conséquent peu utilisé en Belgique. Les noms des fournisseurs de services haut débit par satellite n'apparaissent pas dans l'enquête consommateurs en réponse à la question « qui est votre fournisseur Internet ? ». Il ressort de l'enquête réalisée par Profacts en août 2016 que seuls 5 % des répondants reçoivent la télévision par satellite ; le pourcentage d'utilisateurs ayant recours au satellite pour le haut débit est vraisemblablement encore inférieur. L'attitude des utilisateurs vis-à-vis du satellite est analysée de manière plus approfondie dans le cadre de l'analyse du marché de la radiodiffusion¹⁷⁷.
235. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'absence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande entre les services d'accès haut débit fixes et ceux fournis par satellite.

Substituabilité du côté de l'offre

236. Dans le cadre de la problématique des zones blanches non desservies par des réseaux haut débit fixes, l'IBPT a eu des contacts avec différents fournisseurs de solutions par satellite pour l'accès à Internet. Suite à ces contacts, il est apparu que le satellite est confronté à des contraintes de capacité qui rendent cette technologie inapte à contribuer significativement à résoudre la problématique des zones blanches. Eutelsat a par exemple reconnu que le satellite KA-SAT (Eutelsat 9A) commençait à saturer et qu'elle avait décidé de suspendre la distribution de ses abonnements Internet haut débit dans 28 départements français¹⁷⁸.
237. En cas d'augmentation légère mais significative et durable des prix de l'accès haut débit fixe, il est par conséquent improbable qu'un opérateur fournissant des accès haut débit par satellite puisse entrer sur le marché du haut débit fixe à court terme et sans devoir supporter des coûts additionnels significatifs. En effet, il serait nécessaire soit que les opérateurs satellites déploient un réseau fixe, soit qu'ils augmentent la capacité de leur

¹⁷⁶ Voir aussi la section 8.2.5. « Substituabilité entre les offres de télévision numérique sur réseaux fixes et les offres de télévision par satellite ».

¹⁷⁷ Idem.

¹⁷⁸ « Le satellite KA-SAT partiellement saturé en France », 24 juillet 2015, article publié sur le site www.ariase.com.

réseau de manière à pouvoir offrir une offre réellement substituable à un nombre important de clients. De telles solutions nécessiteraient des délais et des investissements importants. Il est d'ailleurs symptomatique que les fournisseurs de services de télévision par satellite Telesat et TV-Vlaanderen proposent des offres haut débit basées non pas sur le satellite mais sur des offres de gros d'accès aux réseaux fixes.

238. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'absence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre entre les services d'accès haut débit fixes et ceux fournis par satellite.

Conclusion

239. Les services d'accès haut débit fixes et les services d'accès haut débit par satellite appartiennent à deux marchés de produits distincts.
240. En tout état de cause, vu le faible volume concerné¹⁷⁹, l'inclusion des services d'accès haut débit par satellite dans le même marché que les services d'accès haut débit fixes n'est pas susceptible d'influencer les conclusions qui peuvent être tirées de l'analyse de ce marché.

7.3. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

241. Selon les lignes directrices PSM 2002 et 2018 de la Commission européenne, le marché géographique pertinent peut être défini comme le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes¹⁸⁰.

7.3.1. Zone de couverture des opérateurs et réseaux présents sur le marché de détail de l'internet haut débit

242. En termes de couverture, la majeure partie du pays est couverte par deux infrastructures haut débit : le réseau DSL de Proximus et le réseau des câblo-opérateurs. Les réseaux des différents câblo-opérateurs couvrent chacun une partie distincte du territoire belge mais, considérés ensemble, ces réseaux ont une couverture

¹⁷⁹ Les noms des fournisseurs de services haut débit par satellite n'apparaissent pas dans l'enquête consommateurs en réponse à la question « qui est votre fournisseur Internet ? ». Le volume de leurs ventes peut donc être considéré comme négligeable.

¹⁸⁰ Lignes directrices 2002 § 56 et les lignes directrices PSM 2018, § 48.

quasi nationale¹⁸¹. Plus de 99 % de la population a accès à l'ADSL, plus de 90 % de la population a accès au VDSL2 et environ 96 %¹⁸² a accès aux réseaux câblés¹⁸³.

243. Les autres infrastructures (fibre optique, radio) sont actuellement peu développées et il n'existe pas non plus de projets de déploiement à grande échelle susceptibles de remettre en cause le constat de base fait au paragraphe précédent.
244. Le 9 juin 2017, l'IBPT a publié des cartes illustrant la couverture des réseaux fixes à large bande en Belgique. Elles indiquent le taux de ménages connectables au service d'accès à la large bande dans chaque section de commune, en fonction de différentes vitesses de téléchargement.
245. D'après ces cartes, 99,9 % des ménages en Belgique ont aujourd'hui accès à une connexion fixe offrant du 1 Mbps. Pour le haut débit (30 Mbps), la Belgique a un taux de couverture estimé à 95,5 % des ménages et, pour le très haut débit (100 Mbps), le taux de couverture est estimé à 92,5 % des ménages. Les zones où se situent les ménages qui ne sont pas encore connectables à du 30 Mbps¹⁸⁴ pourraient éventuellement constituer un marché géographique distinct parce que la qualité des offres disponibles pour les utilisateurs est différente de ce qu'elle est dans le reste du pays¹⁸⁵. Cependant, ces zones n'influencent pas la politique commerciale des opérateurs (pour les offres de moins de 30 Mbps, il n'y a pas de différence de prix chez un même opérateur entre ces zones et le reste du pays), probablement parce qu'elles sont relativement petites à l'échelle du territoire. Il en va de même des zones où une seule infrastructure est en mesure de supporter des offres à 30 Mbps et plus : le choix pour les utilisateurs y est limité comparativement aux autres zones, mais elles n'influencent pas la politique commerciale des opérateurs, probablement parce qu'elles sont relativement petites à l'échelle du territoire.

¹⁸¹ Il existe toutefois certaines zones qualifiées de « blanches » dans lesquelles aucune de ces deux infrastructures n'est disponible.

¹⁸² Broadband Coverage in Europe, 2015, Commission européenne.

¹⁸³ La totalité des réseaux câblés n'est cependant pas en mesure de supporter la fourniture d'accès haut débit, ces réseaux devant pour cela être rendus bidirectionnels.

¹⁸⁴ L'Agenda numérique européen vise notamment à ce que tous les citoyens de l'Union européenne aient accès à un débit descendant de 30 Mbps d'ici 2020.

¹⁸⁵ Environ 342 000 logements ne sont pas encore connectables à du 30 Mbps. Ces logements apparaissent essentiellement dans les provinces de Hainaut, de Liège, de Namur et de Luxembourg.

246. On constate l'existence tant d'opérateurs nationaux que d'opérateurs régionaux. Les câblo-opérateurs sont chacun présents sur une partie du territoire national, correspondant largement mais pas entièrement aux régions administratives¹⁸⁶.
247. À l'inverse, les principaux acteurs DSL (Proximus, EDPnet) sont présents sur l'ensemble du territoire. Jusqu'il y a peu, c'était également le cas d'Orange (Mobistar) et de Base¹⁸⁷. Orange a décidé d'utiliser dorénavant les services de gros régulés offerts par Telenet, Brutélé et Nethys. En se fournissant chez ces câblo-opérateurs, Orange peut proposer ses services sur une très large partie du territoire.
248. Les opérateurs qui s'adressent à une clientèle non résidentielle sont quant à eux actifs sur tout le territoire. S'agissant des grandes entreprises, cela s'explique par le fait que celles-ci peuvent avoir des sites répartis dans différentes régions mais qu'elles souhaitent généralement faire appel à un seul fournisseur pour l'ensemble de leurs besoins. Le marché des entreprises présente davantage les caractéristiques d'un marché national, étant donné sa dynamique de concurrence (clients multi-sites).

7.3.2. Hétérogénéité des conditions de concurrence sur le marché de détail de l'internet haut débit

249. Ainsi que cela sera illustré à la section 7.5. , l'impact de la présence des câblo-opérateurs se traduit par un certain nombre de différences régionales en termes de parts de marché.
250. Toutefois, comme l'indique la Commission européenne dans sa note explicative à la recommandation 2014 sur les marchés pertinents : « *the fact that competitors have a supply area which is not national does not suffice to conclude that there are distinct markets* »¹⁸⁸. Il convient en effet d'analyser les conditions de concurrence afin d'établir la dimension géographique du marché.
251. À cet effet, l'IBPT relève que les offres des opérateurs nationaux ne sont pas différenciées géographiquement, ni sur le plan des caractéristiques, ni sur le plan des tarifs. En particulier, Proximus applique pour ses offres haut débit les mêmes tarifs de détail sur tout le territoire. Il en va de même pour ses offres groupées et ses promotions, ainsi que pour sa filiale Scarlet. Le même constat peut être fait pour d'autres opérateurs DSL.

¹⁸⁶ Sauf la région de Bruxelles-Capitale, qui est partagée entre les zones de couverture de Brutélé, SFR et Telenet.

¹⁸⁷ Base a arrêté la commercialisation de ses offres groupées haut débit et télévision sous la marque Snow.

¹⁸⁸ Note explicative 2014, p. 14. Traduction libre : « le fait que certains concurrents ont une zone d'activité qui n'est pas nationale ne suffit pas à conclure qu'il existe différents marchés ».

252. De même, les tarifs des offres « carrier DSL » de Proximus sont fixés sur une base nationale. Carrier DSL est une offre de haut débit de gros et non une offre de détail. Cependant, le fait que cette offre de gros non régulée soit caractérisée par un tarif national indique que, sur le marché de la revente, Proximus rencontre des acheteurs qui veulent pouvoir être actifs sur le marché de détail sur tout le territoire.
253. Par ailleurs, les services haut débit sont de plus en plus vendus dans des offres groupées comprenant également des services de radiodiffusion. Or les services de radiodiffusion sont caractérisés par une dimension régionale forte.

7.3.3. Hétérogénéité des instruments légaux et réglementaires sur le marché de détail de l'internet haut débit

254. Contrairement au marché de détail de la radiodiffusion¹⁸⁹, on ne constate pas l'existence d'instruments légaux et réglementaires propres aux services haut débit qui induiraient une différenciation géographique.

7.3.4. Conclusion concernant la définition du marché géographique du marché de détail de l'internet haut débit

255. Les éléments relevés ci-dessus tendent pour certains à la définition d'un marché national et pour d'autres à la définition de marchés géographiquement distincts¹⁹⁰. Les principaux facteurs sont illustrés sur la figure suivante.

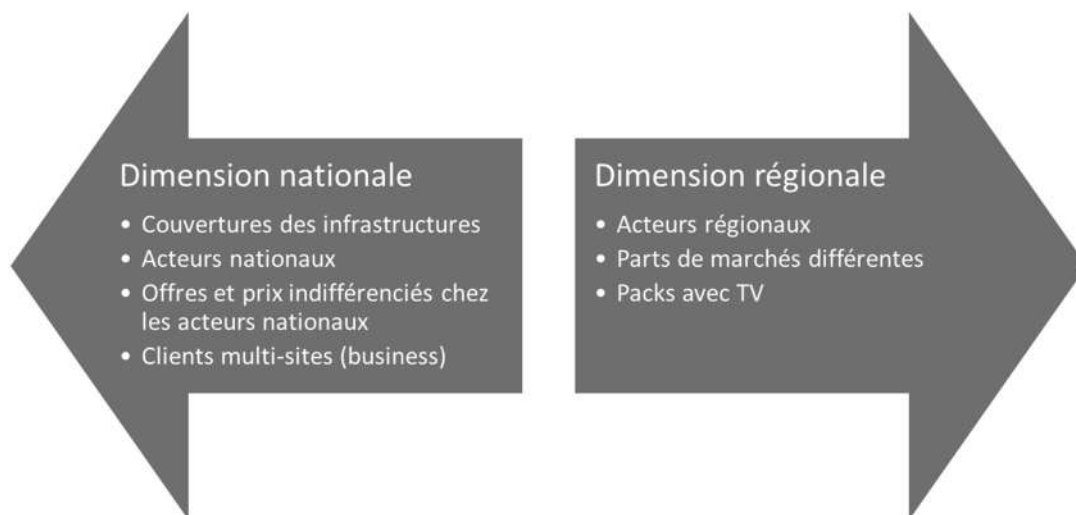


Figure 14 : Principaux facteurs tendant à la définition d'un marché national ou régional

¹⁸⁹ Voir la section 8.3.3. Hétérogénéité concernant les instruments réglementaires et légaux.

¹⁹⁰ Régional ne devant pas être compris au sens des régions administratives belges mais au sens des zones de couverture des opérateurs.

256. Comme il a été rappelé plus haut, le marché de détail de l'accès à large bande ne fait pas partie des marchés qui sont listés par la Commission européenne dans la recommandation de 2014 comme marchés susceptibles de faire l'objet d'une régulation ex ante. L'IBPT a procédé à un examen de ce marché de détail en Belgique en tant que point de départ pour l'analyse des marchés de gros de l'accès à large bande et non en vue d'une éventuelle régulation ex ante du marché de détail en soi.
257. En l'espèce, l'IBPT estime que la conclusion qui serait tirée quant à la délimitation géographique des marchés de détail de l'accès à large bande en Belgique n'est pas nécessaire pour procéder ensuite à une analyse éclairée des marchés de gros en amont. En effet, comme illustré à la section 7.5. la situation concurrentielle ne diffère pas fondamentalement selon qu'elle est analysée au niveau national ou au niveau de la zone de couverture des câblo-opérateurs.
258. Par contre, l'IBPT considère que les données et informations dont il dispose concernant le marché de détail sont des éléments importants à prendre en compte dans le cadre de l'examen des marchés de gros de l'accès à large bande, ainsi que dans le cadre de la détermination des mesures correctrices éventuellement nécessaires.

7.4. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DES MARCHÉS DE DÉTAIL DU HAUT DÉBIT

259. Sur la base des analyses menées aux sections 7.2. et 7.3. , l'IBPT conclut que les marchés de détail suivants peuvent être définis pour les besoins de la présente décision :
- 259.1. Le marché de détail du haut débit sur réseau fixe pour les clients résidentiels (éventuellement élargi aux entreprises de moins de 10 personnes), sans distinction de technologies ni de débits ;
 - 259.2. Le marché de détail du haut débit sur réseau fixe pour les clients non résidentiels (éventuellement réduit aux entreprises de 10 personnes et plus), sans distinction de technologies ni de débits.
260. Pour les besoins de la présente décision, la question de la dimension géographique de ces marchés peut rester ouverte.

7.5. ANALYSE CONCURRENTIELLE

261. L'analyse concurrentielle ci-dessous porte sur la situation du marché et la position des différents prestataires sur le marché de détail de l'internet large bande. Les marchés analysés sont les marchés de détail de l'internet large bande tels que délimités dans les sections précédentes de cette analyse de marché.

262. Compte tenu du fait que la dimension géographique de ces marchés a été laissée ouverte, les parts de marché sont présentées tant au niveau national qu'au niveau des zones de couverture des câblo-opérateurs.
263. Cette analyse concurrentielle abordera les éléments suivants :
- Pénétration du haut débit
 - Additions nettes de lignes Internet large bande et parts de marché
 - Revenus générés par la large bande
 - Développement du NGA
 - Évolution des prix
 - Barrières à l'entrée
264. L'IBPT rappelle en outre qu'en 2016, plus de 80 % des services haut débit étaient vendus dans le cadre d'offres groupées. La dynamique concurrentielle spécifique aux offres groupées est examinée au Chapitre 10. Sauf mention contraire, les volumes, parts de marché, additions nettes et revenus présentés dans les sections suivantes concernent la totalité des services haut débit, y compris ceux qui sont vendus dans le cadre d'offres groupées.
265. Sauf mention contraire, les données relatives à Proximus concernent à la fois Proximus et sa filiale Scarlet.

7.5.1. Au niveau national

7.5.1.1. Pénétration

266. Le marché national du haut débit fixe continue de croître. Sur la période allant de 2013 à fin 2017, la croissance semestrielle du marché du haut débit résidentiel est en moyenne de 1,6 %, alors que celle du marché du haut débit non résidentiel est en moyenne de 1,4 %.

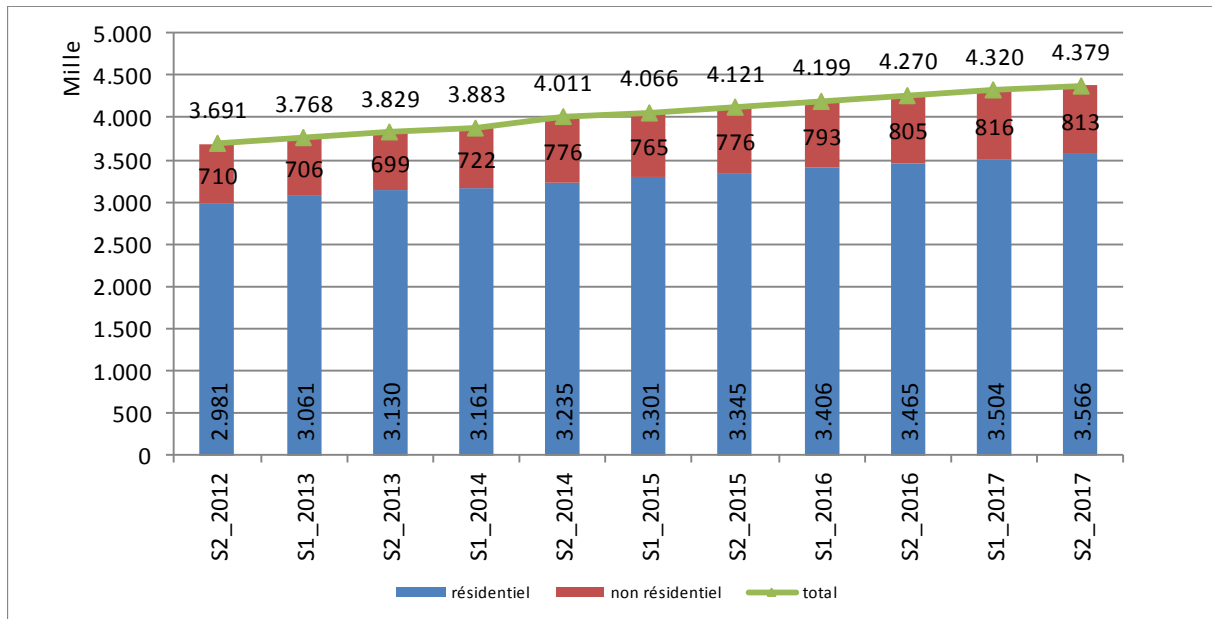


Figure 15 : Lignes large bande fixes résidentielles/non résidentielles (Source : IBPT)

267. Le taux de pénétration évolue à 38,5 % en termes de population et à 93,3 % en termes de ménages.

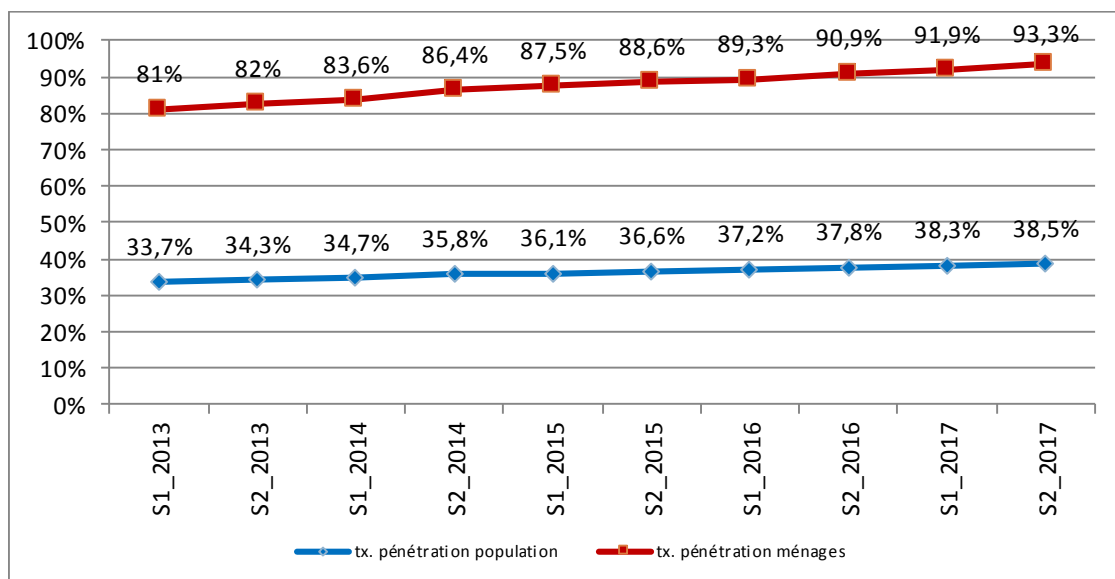


Figure 16 : Taux de pénétration en termes de population et de ménages (Source : IBPT)

268. Dans le classement européen, la Belgique occupe la huitième place en juillet 2017, soit deux place de moins par rapport au début de l'année 2015.

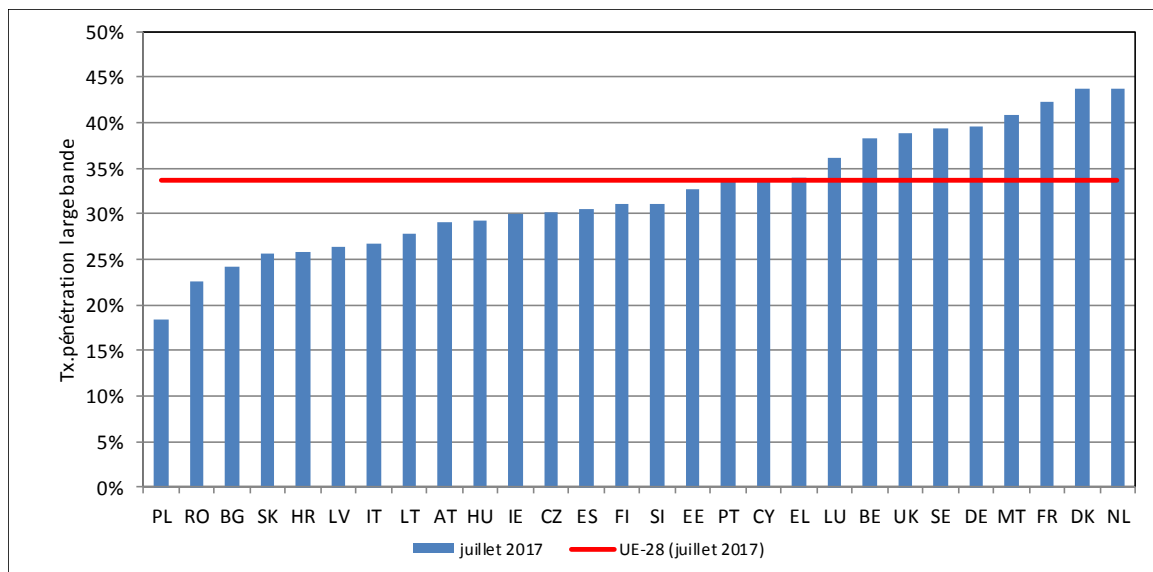


Figure 17 : Lignes large bande fixes par 100 habitants dans l'UE-28 (juillet 2017) (Source : IBPT)

7.5.1.2. Additions nettes et parts de marché

Marché résidentiel et non résidentiel

269. Le rythme de croissance annuelle sur le marché résidentiel en 2017 (100.731) est supérieur au niveau de 2016 (120.899). Sur le marché non résidentiel, la croissance négative de 2013 (-11 326) est suivie par quatre années de croissance positive : + 76 978 additions nettes en 2014, + 632 en 2015, + 28.361 en 2016 et + 7.933 en 2017.
270. Au cours du deuxième semestre de l'année 2017, la croissance nette est positive pour le segment de marché résidentiel : +62.128 lignes large bande fixes et négative sur le marché non résidentiel : -3.085large bande fixes.

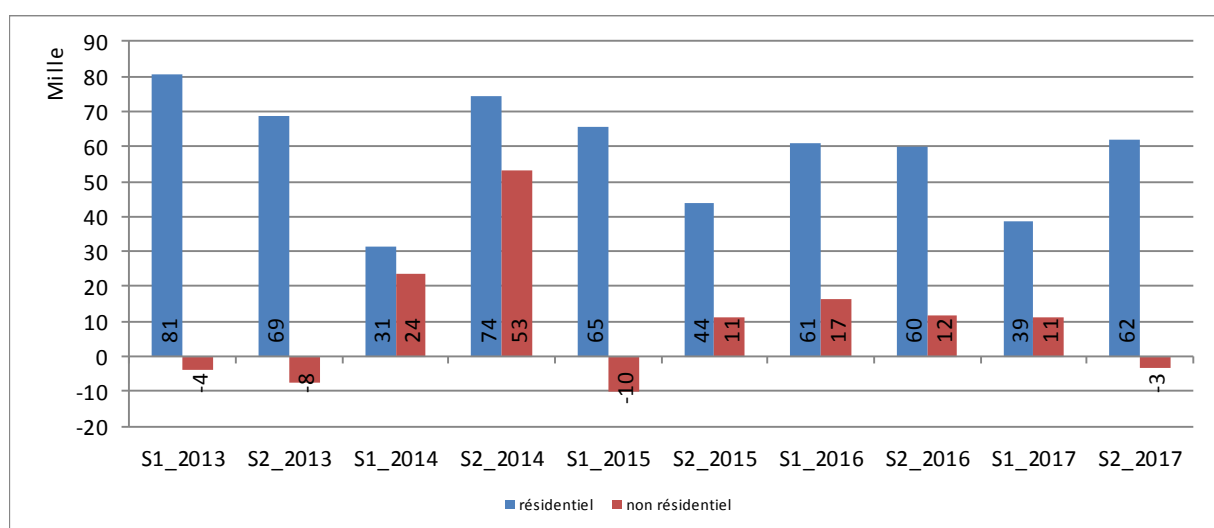


Figure 18 : Additions nettes large bande fixe résidentielle/non résidentielle (Source : IBPT)

271. Tant Proximus que les câblo-opérateurs font état d'additions nettes positives continues sur **le marché résidentiel**. Au cours de l'année 2017, la croissance nette de Proximus dépasse celle des câblo-opérateurs. En 2016 et 2015 également, les additions nettes sont plus nombreuses chez Proximus. Les années précédentes, c'était chez les câblo-opérateurs que les additions nettes étaient les plus importantes.

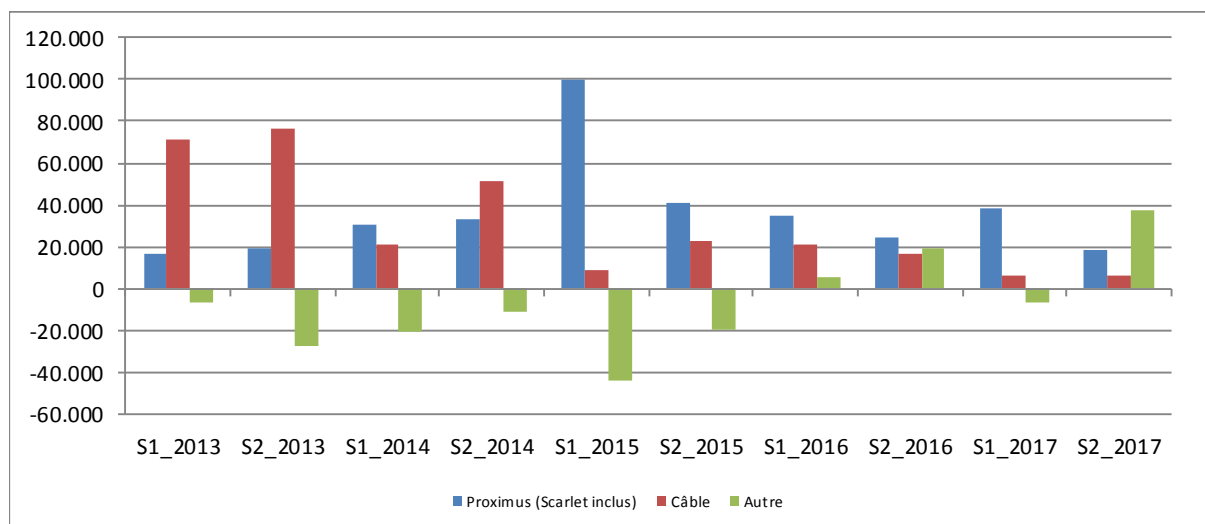


Figure 19 : Additions nettes sur le marché large bande fixe résidentiel (Source : IBPT)

272. En termes de parts de marché, l'évolution des ajouts nets sur le marché résidentiel se reflète dans la croissance de la part de marché de Proximus (de [40-50] % début 2015 à [40-50] % fin 2017) au détriment des câblo-opérateurs, qui perdent 1 % de part de marché (de [50-60] % à [50-60] %). Les autres opérateurs qui proposent le haut débit sur la base de l'accès de gros régulé (de Proximus ou des câblo-opérateurs) continuent ensemble à perdre du terrain jusqu'au premier semestre 2017 inclus (de 4 à 2,5 %). Au deuxième semestre 2017, on observe un retour à la croissance (de 2,5% à 3,5%), suite à l'impact d'Orange qui offre également l'internet haut débit depuis 2016 via les réseaux câblés (uniquement disponible dans une offre conjointe avec la télévision). Orange a signalé 102.900 clients pour cette offre, soit 38.600 clients de plus que fin juin 2017 2017¹⁹¹.

¹⁹¹ Orange, Résultats Q4 2017, analystes et investisseurs toolkit.

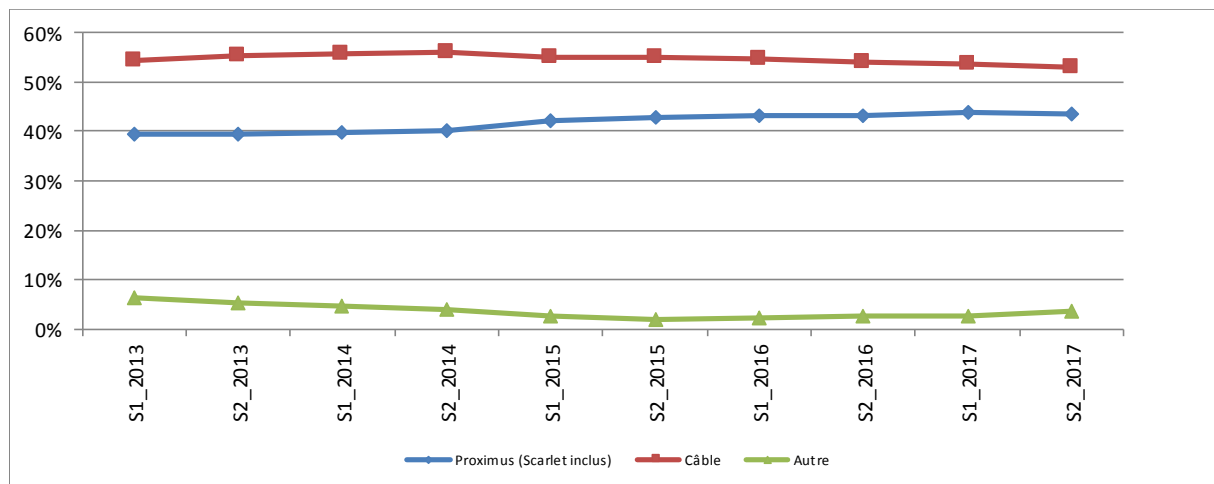


Figure 20 : Parts de marché sur le marché large bande fixe résidentiel (Source : IBPT)

[confidentiel]

Figure 21: Parts de marché sur le marché large bande fixe résidentiel, par opérateur (Source : IBPT)

273. Sur le **marché non résidentiel**¹⁹², l'on peut observer en 2007 une légère décroissance du nombre d'additions nettes annuelles (+7.933 par rapport à +28.361 en 2016), mais celle-ci reste au-dessus du niveau de 2015 (+1.017). La croissance est due aux additions nettes positives de Proximus et des câblo-opérateurs. Au cours du deuxième semestre de l'année 2017, la croissance nette globale sur le marché non résidentiel est légèrement négative (-3.085).

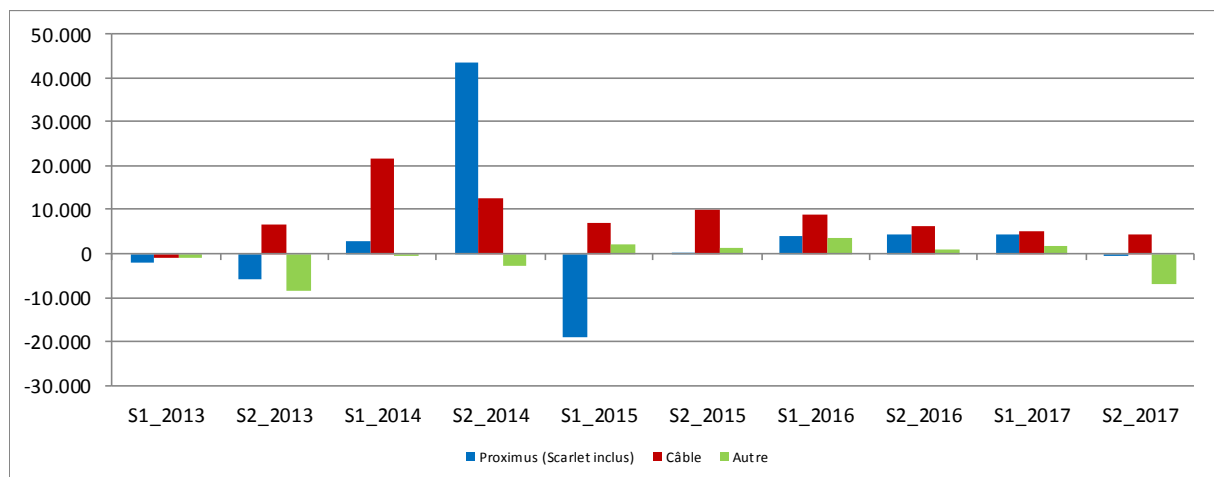


Figure 22 : Additions nettes sur le marché large bande fixe non résidentiel, par opérateur (Source : IBPT)

274. Comme le nombre d'additions nettes en 2017 est moins important qu'en 2014, la part de marché de Proximus enregistre une diminution : de [60-70] % fin 2014 à [50-60] %

¹⁹² Défini ici comme l'ensemble des clients non résidentiels.

fin 2017. Les câblo-opérateurs récupèrent cette perte et connaissent une croissance de 4 points de pourcentage, passant de [30-40] % de parts de marché à [30-40] %. Les OLO disposent de 5,8% de parts de marché (fin 2017).

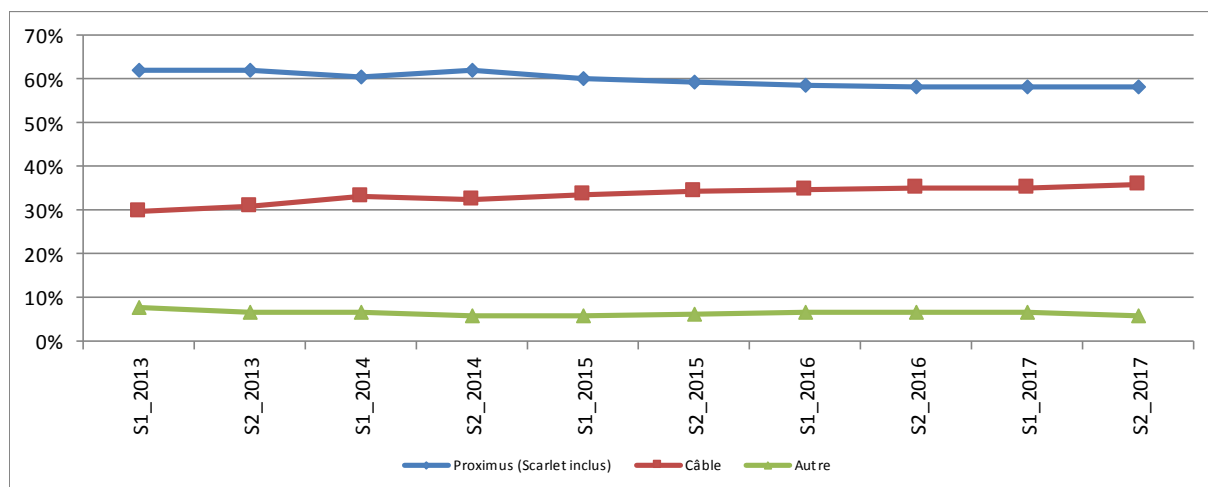


Figure 23 : Parts de marché sur le marché large bande fixe non résidentiel, par opérateur (Source : IBPT)

Impact de la classification des entreprises de moins de 10 personnes

275. Lorsqu'un « mass market » est défini en supprimant les petites entreprises du segment non résidentiel et en les ajoutant au marché résidentiel, cela a peu d'impact sur les parts de marché. C'est ce que montrent les figures ci-dessous.
276. Fin 2017, Proximus a une part de marché sur le « mass market » supérieure de seulement [0-5] points de pourcentage à sa part de marché sur le marché résidentiel classique des ménages.

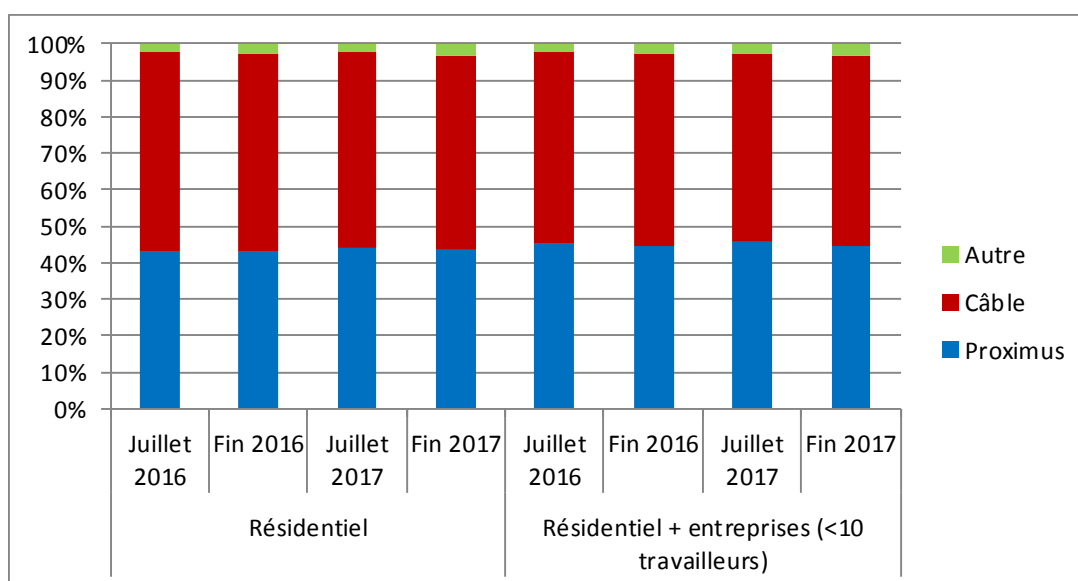


Figure 24 : Parts de marché sur le marché résidentiel (ménages) et sur le « mass market » (ménages + entreprises < 10 travailleurs) (Source : IBPT)

277. Une différence dans la segmentation de la clientèle sur le marché non résidentiel n'entraîne pas davantage un grand glissement des parts de marché. Lorsque les lignes vendues aux entreprises qui comptent au moins 10 travailleurs ne sont pas comptabilisées, Proximus totalise une part de marché du même ordre de grandeur que sa part de marché sur le marché non résidentiel total (en incluant les lignes vendues aux entreprises comptant au moins de 10 travailleurs). Une augmentation de la part de marché des opérateurs alternatifs peut être observée lorsqu'on considère les entreprises de 10 personnes et plus. Cette augmentation est vraisemblablement surestimée du fait de la moindre qualité des données (certains opérateurs n'ont pas été en mesure de communiquer des chiffres détaillés par catégorie d'entreprises).

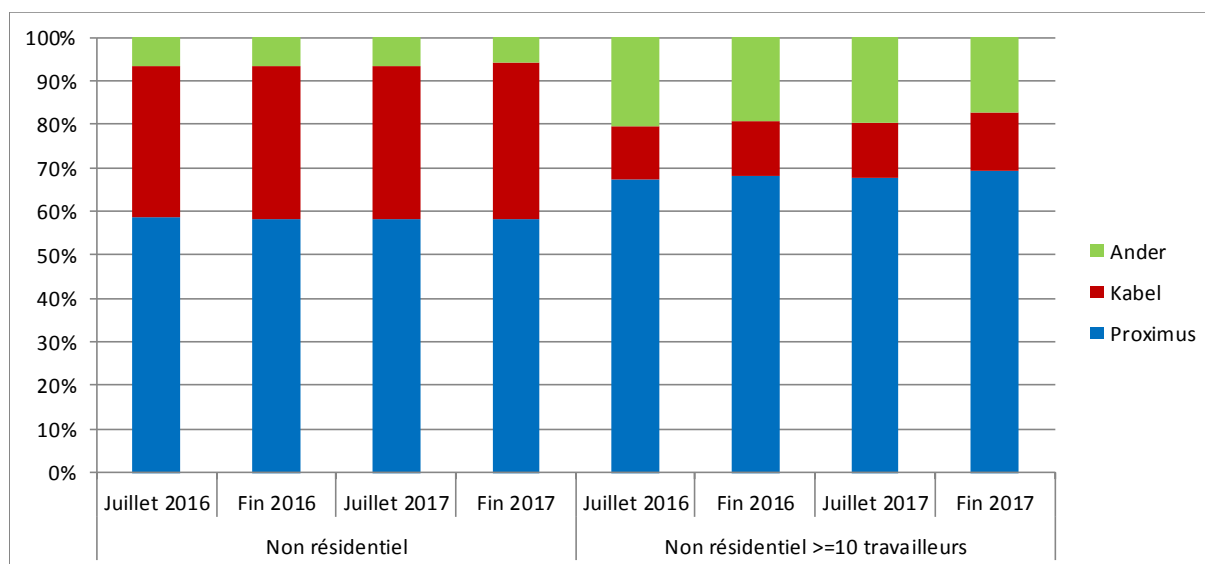


Figure 25 : Parts de marché sur le marché non résidentiel (avec et sans les entreprises >= 10 travailleurs) (Source : IBPT)

7.5.1.3. Revenus générés par la large bande

278. Le haut débit fixe représente en 2016 un chiffre d'affaires de détail de 1,744 milliard d'euros, +7,1 % sur une base annuelle.

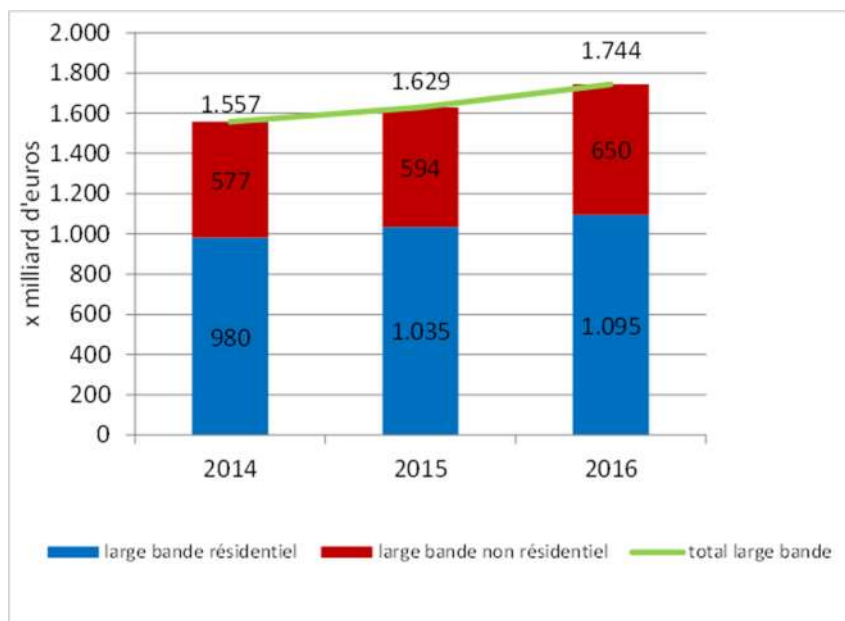


Figure 26 : Chiffre d'affaires de détail généré par la large bande fixe résidentielle/non résidentielle (Source : IBPT)

279. Sur le marché résidentiel, Proximus et Telenet ont une part de marché similaire en termes de chiffre d'affaires (entre 40 et 50 %). Les autres acteurs possèdent une part de marché individuelle se situant entre 0 et 15 %.

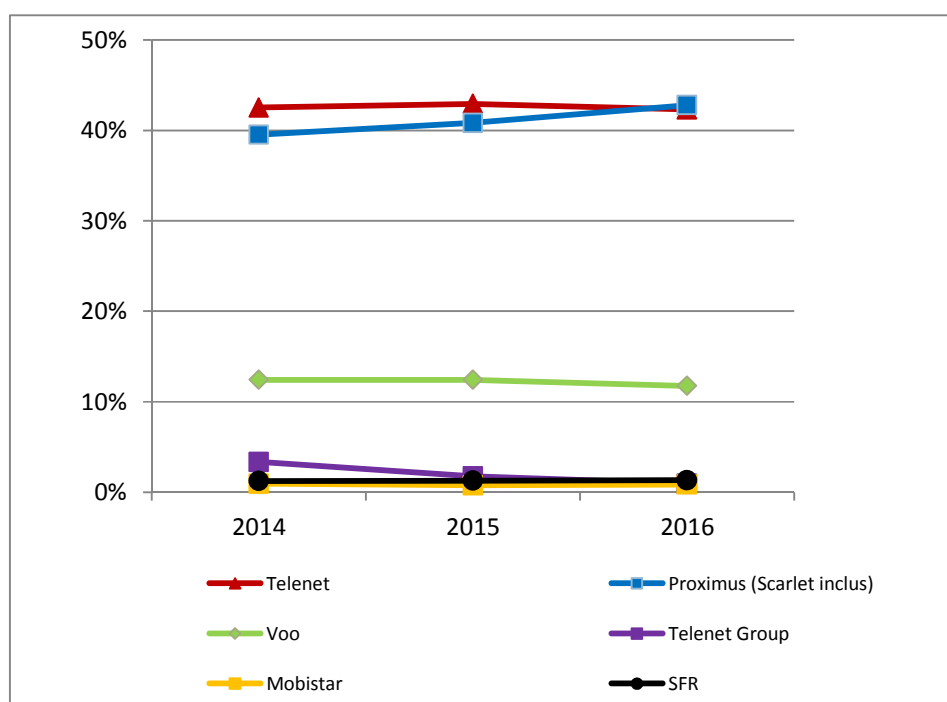


Figure 27 : Parts de marché en chiffre d'affaires de détail généré par la large bande fixe résidentielle (Source : IBPT)

280. Sur le marché du haut débit fixe non résidentiel, Proximus domine le marché avec une part de marché en chiffre d'affaires d'un peu plus de 50 %. Telenet suit, avec une part

de marché nationale inférieure à 30 %. Les autres acteurs possèdent une part de marché individuelle nationale se situant entre 0 et 10 %.

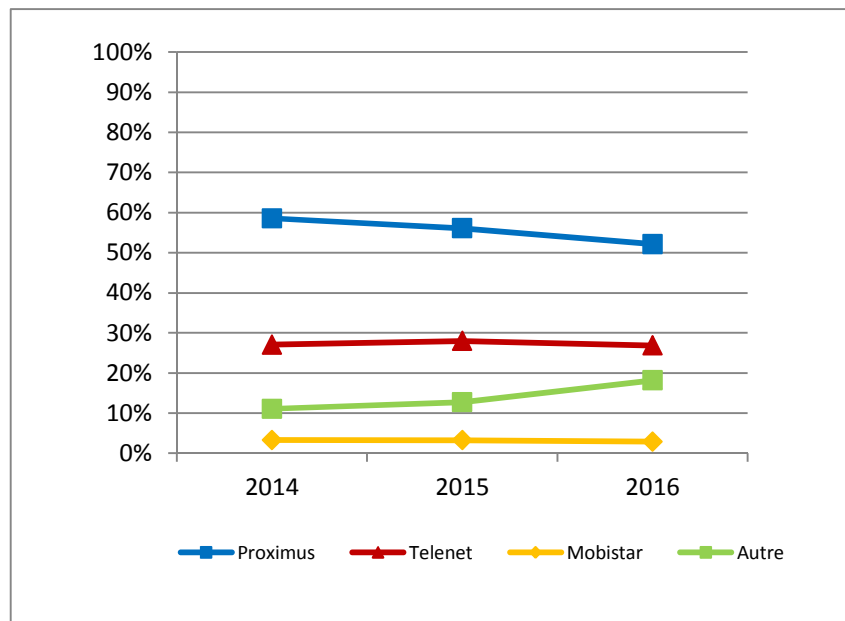


Figure 28 : Parts de marché en chiffre d'affaires de détail généré par la large bande fixe non résidentielle (Source : IBPT)

7.5.1.4. Développement du NGA

Volume et pénétration

281. Entre juillet 2013 et 2017, le nombre de lignes NGA¹⁹³ a augmenté de 1,82 million de lignes. Sur le marché résidentiel, le nombre de lignes NGA augmente sur cette période de 1, 511 million de lignes pour atteindre 3.385.733, soit 94,9 % du nombre total de lignes large bande fixes résidentielles. Le marché non résidentiel compte, fin 2017, 729.414lignes large bande NGA, ce qui représente 89,7% du nombre total de lignes haut débit fixes non résidentielles.

¹⁹³ Les lignes NGA étant définies comme les lignes avec débit de 30 Mbps et plus.

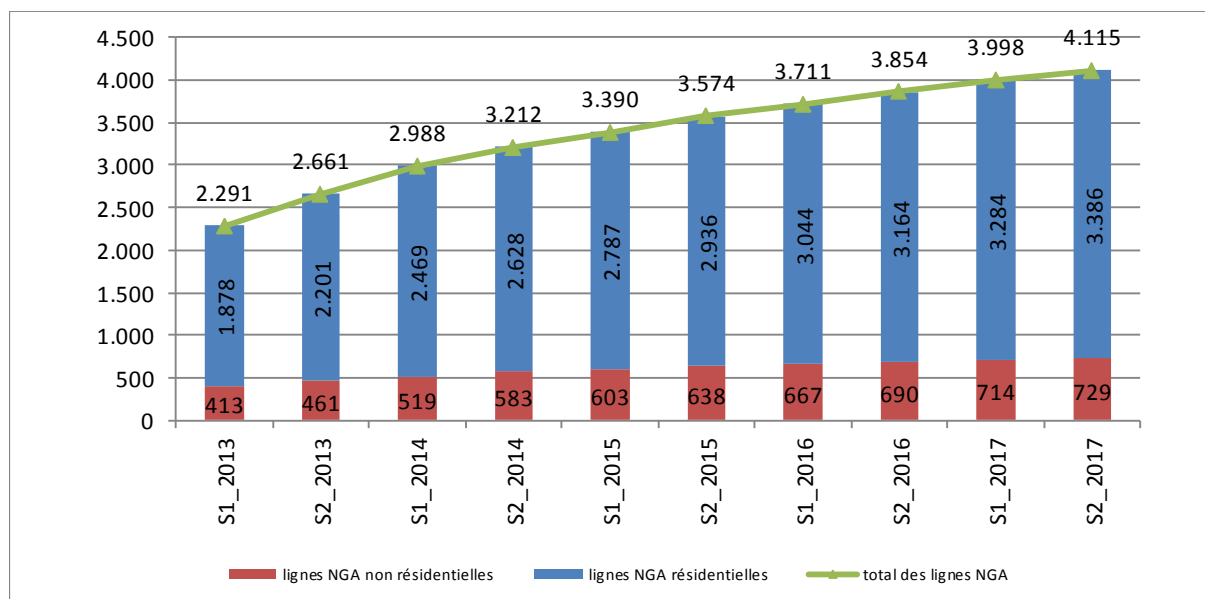


Figure 29 : Nombre de lignes NGA résidentielles/non résidentielles (Source : IBPT)

282. Au sein de l'UE-28, la Belgique est le pays ayant la plus grande proportion de lignes NGA : en juillet 2017, sur 100 lignes haut débit fixes, 93 lignes sont NGA.

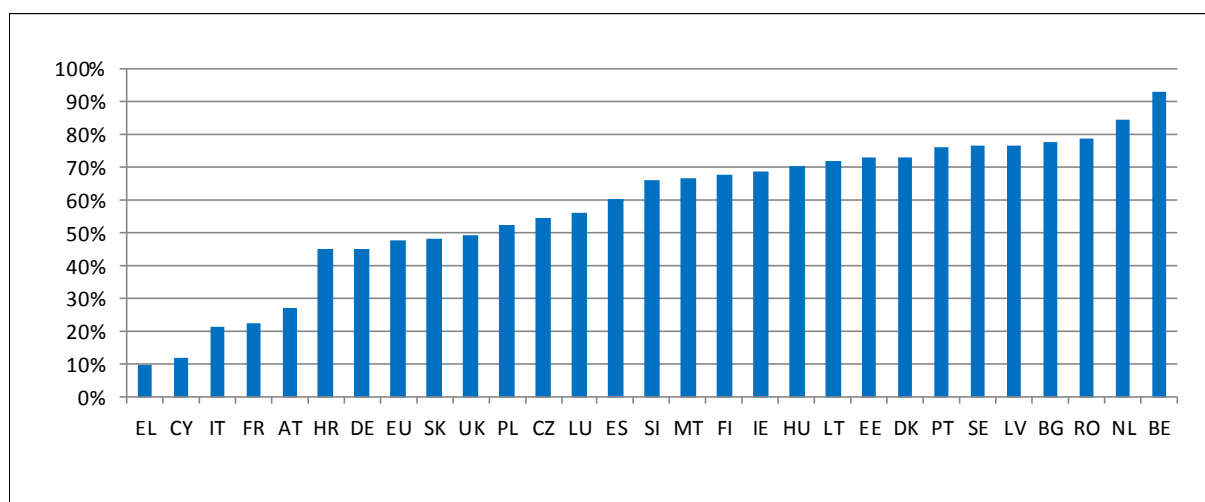


Figure 30 : Part des lignes NGA dans le nombre total de lignes haut débit fixes (Source : IBPT)

Additions nettes et parts de marché

283. La diminution du nombre d'additions nettes sur le marché NGA résidentiel en 2017 est une poursuite de la tendance à la baisse entamée en 2014. La diminution du nombre d'additions nettes s'amointrit : en 2017, l'on compte 5.465 additions nettes de moins qu'en 2016, alors qu'en 2016 l'on compte encore 80.102 additions nettes de moins qu'en 2015. En 2015, l'on enregistre 119.880 additions nettes de moins et en 2014 166.1148. Depuis 2016, les « autres » opérateurs enregistrent également des additions nettes positives : ++39 121 en 2016 et +74 740 en 2017..

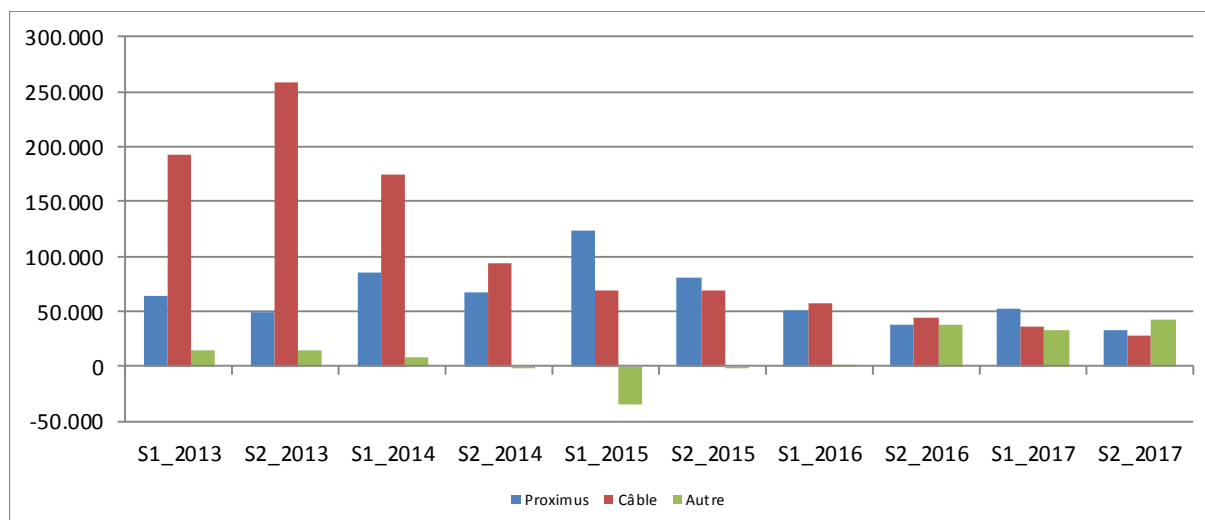


Figure 31 : Additions nettes de lignes NGA résidentielles par opérateur (Source : IBPT)

284. Le marché de détail résidentiel NGA se divise principalement entre Proximus et les câblo-opérateurs. Depuis le deuxième semestre 2016, la part des autres opérateurs augmente au détriment des câblo-opérateurs.

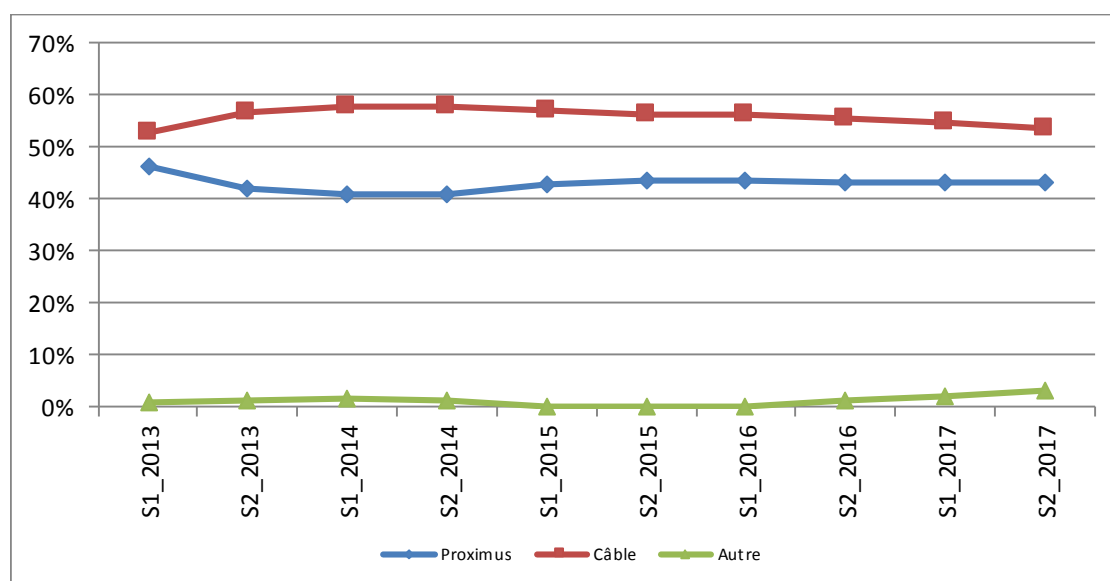


Figure 32 : Parts de marché sur le marché NGA résidentiel, par opérateur (Source : IBPT)

285. Les 39.010 additions nettes sur le marché NGA non résidentiel au cours de l'année 2017 sont inférieures de 25 % aux additions nettes au cours de l'année 2016 (52.093), et 29 % inférieures à celles de l'année 2015. Les additions nettes au deuxième semestre de l'année 2017 sont les plus faibles qui aient été réalisées au cours de la période 2013-2017.

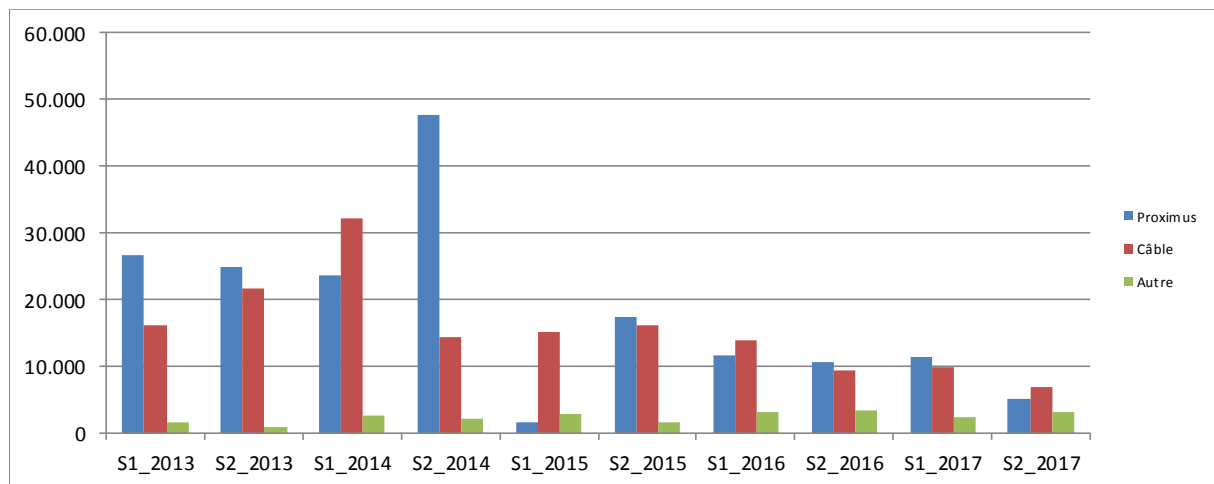


Figure 33 : Additions nettes de lignes NGA non résidentielles (Source : IBPT)

286. Contrairement au marché NGA résidentiel, dominé par le câble avec une part de marché de 53,7 %, la part de marché du câble sur le marché NGA non résidentiel est inférieure (autour de 40 %) à celle de Proximus (autour de 60 %).

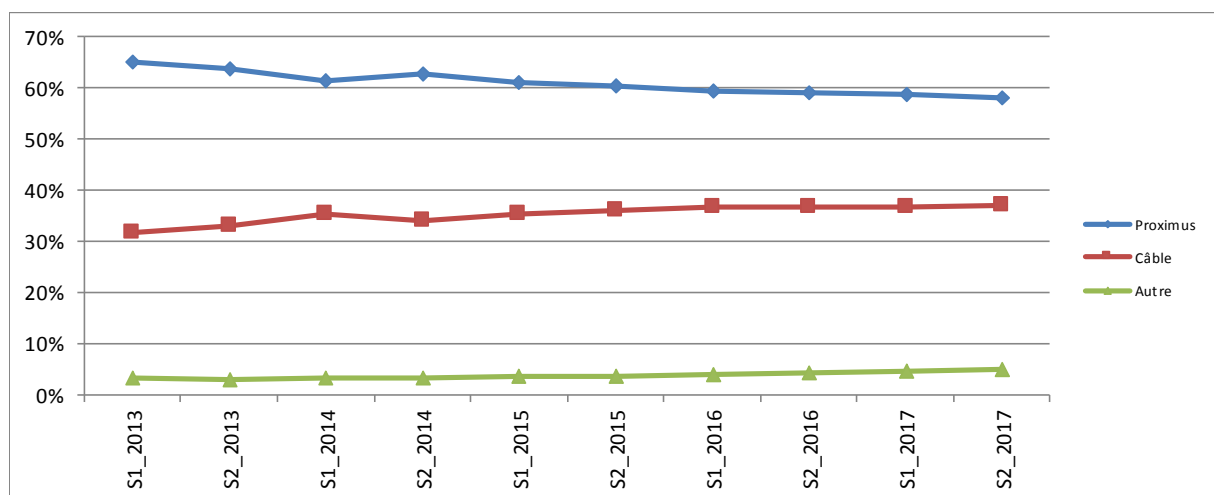


Figure 34 : Parts de marché sur le marché NGA non résidentiel, par opérateur (Source : IBPT)

7.5.2. Au niveau de la zone Telenet

287. Le nombre de lignes haut débit fixes dans la zone câblée de Telenet est fin 2010 d'environ 2,04 millions et augmente à 2,824 millions à la fin 2017 (+780 131 lignes), en raison du rachat de SFR en juin 2017 et de l'élargissement de la zone de couverture qui en a découlé.

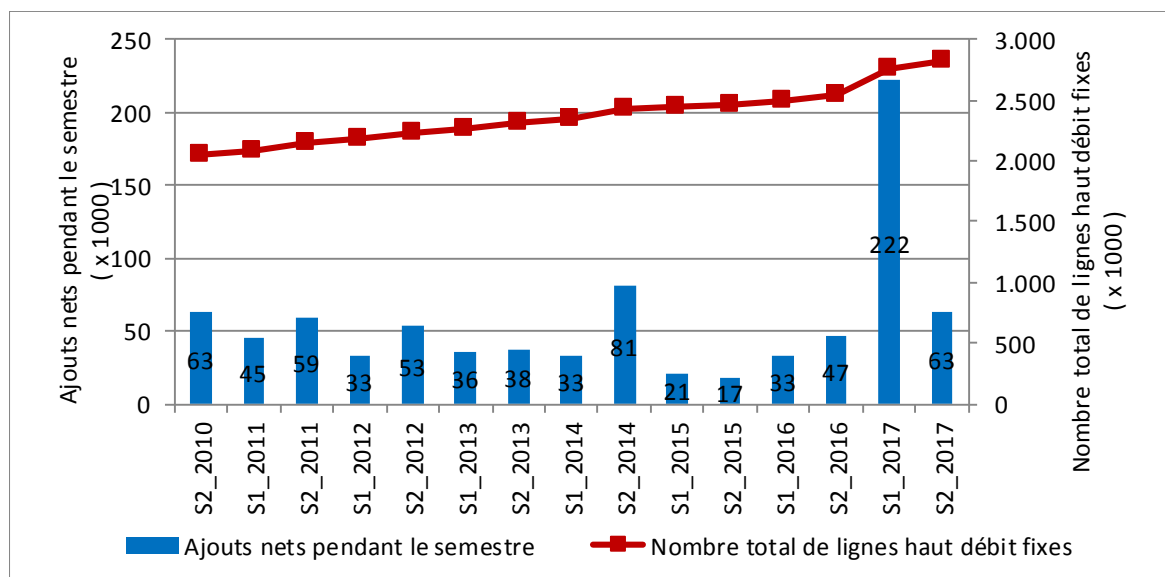


Figure 35 : Nombre total de lignes haut débit fixes et d'additions nettes dans la zone câblée de Telenet (Source : IBPT)

288. La croissance supérieure de Telenet et des autres opérateurs (notamment Orange) entraîne en 2016 une diminution de la part de marché de Proximus de [0-5] point de pourcentage. Telenet gagne en 2016 [0-5] point de pourcentage en part de marché dans sa propre zone câblée. En 2017, le rachat de SFR par Telenet a entraîné une diminution de la part de marché de Telenet de [0-5] points de pourcentage en faveur de Proximus. Ceci s'explique du fait que SFR avait, dans sa zone de couverture, une part de marché inférieure à celle de Proximus.

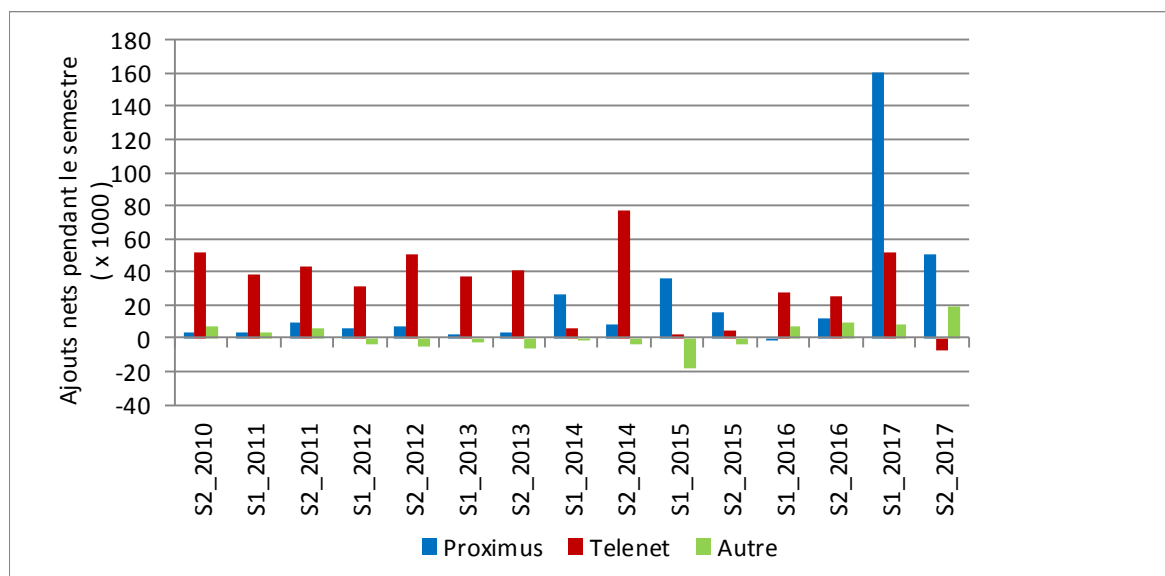


Figure 36 : Additions nettes par opérateur (Source : IBPT)

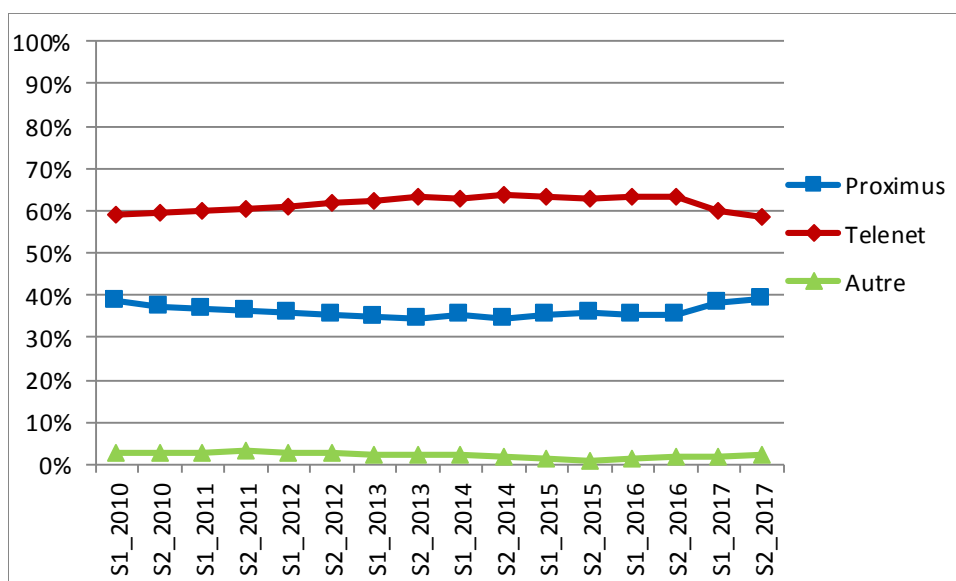


Figure 37 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe dans la zone câblée de Telenet (Source : IBPT)

289. Parmi les lignes haut débit fixes dans la zone câblée de Telenet, 83,6 % sont achetées par des clients résidentiels, ce qui représente 2,361 millions de lignes. Les 463.157 lignes haut débit fixes restantes sont des services non résidentiels payés par une entreprise (y compris les indépendants et les entreprises comptant moins de 10 personnes).

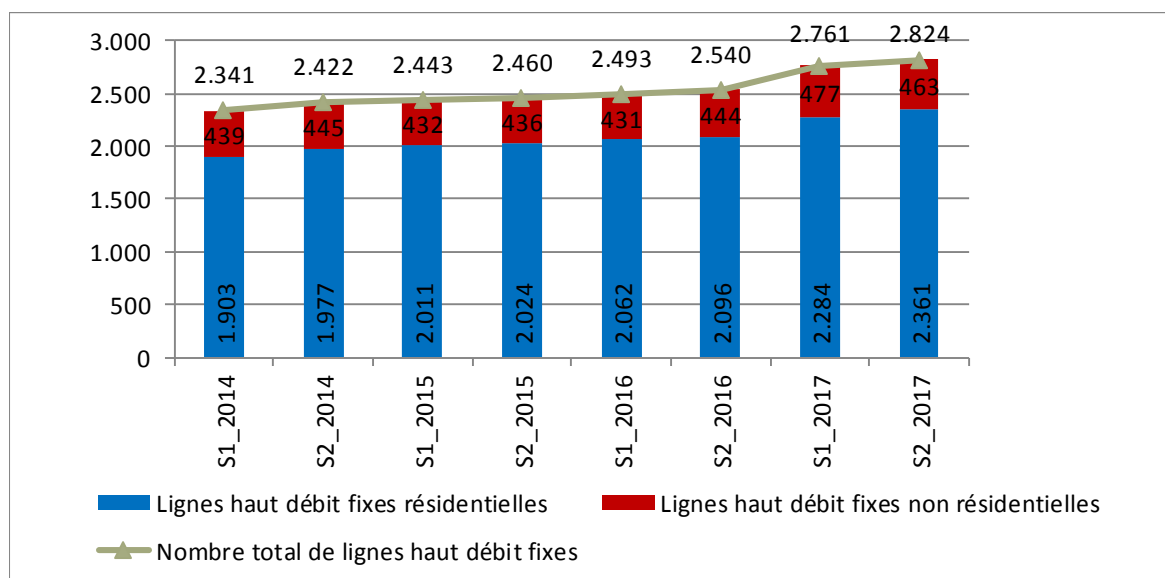


Figure 38 : Nombre de lignes haut débit fixes résidentielles/non résidentielles dans la zone câblée de Telenet (Source : IBPT)

290. Sur le marché résidentiel, Telenet détient une part de marché entre 60 et 70 % dans sa zone câblée alors que celle-ci se situe entre 40 et 50 % sur le marché non résidentiel total (y compris les entreprises de moins de 10 personnes).

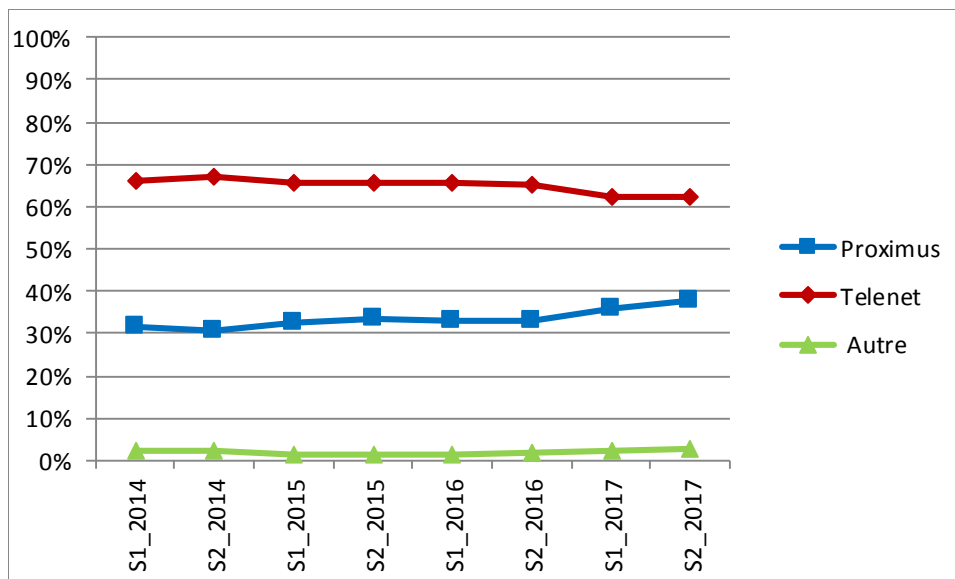


Figure 39 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe résidentiel dans la zone câblée de Telenet (Source : IBPT)

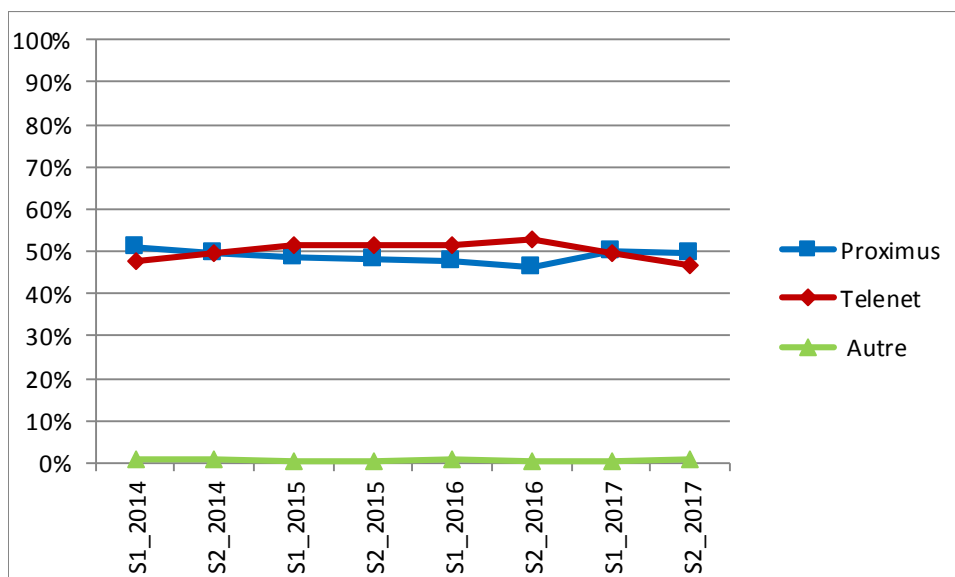


Figure 40 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe non résidentiel dans la zone câblée de Telenet (Source : IBPT)

291. Dans la zone de couverture de Telenet, les parts de marché sur le marché haut débit résidentiel et celles sur le « mass market » haut débit, qui se compose des lignes haut débit des ménages et des entreprises comptant moins de 10 travailleurs, sont comparables.

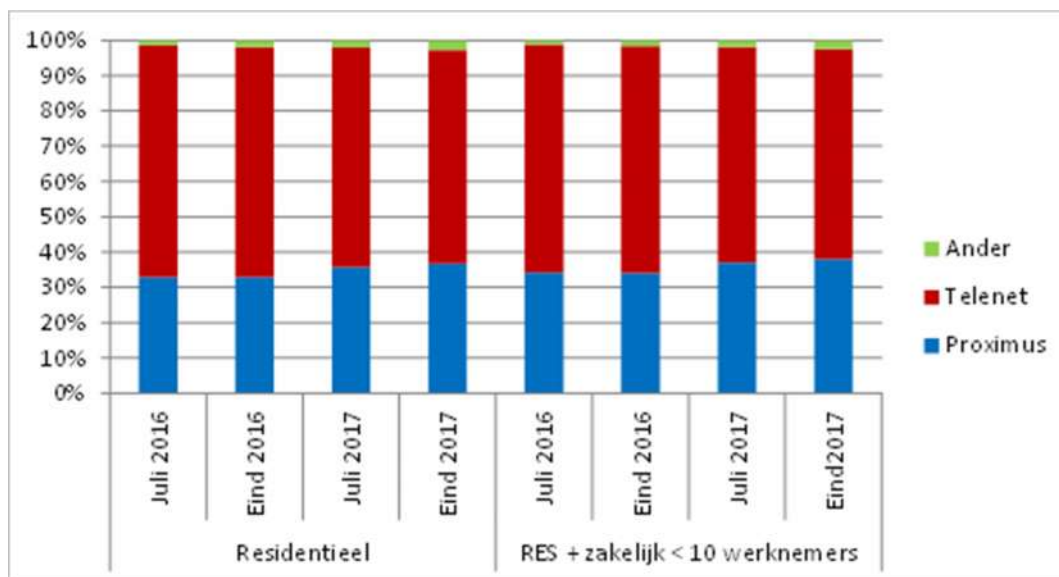


Figure 41 : Parts de marché sur le marché résidentiel (ménages) et « mass market » (résidentiel + entreprises < 10 travailleurs) dans la zone de couverture de Telenet (Source : IBPT)

292. Une comparaison des parts de marché sur le marché non résidentiel total et sur le marché non résidentiel des entreprises comptant au moins 10 travailleurs, permet d'observer une augmentation de la part de marché de Proximus de [40-50] % à [70-75] %. La part de marché de Telenet recule de [40-50] % à [25-30] %.¹⁹⁴

7.5.3. Au niveau de la zone Brutélé

293. Fin 2017, l'on comptait 344.883 lignes haut débit fixes dans la zone de couverture de Brutélé. Il s'agit d'une augmentation de 1,9 % sur une base annuelle. Depuis fin 2011, l'on observe une augmentation d'en moyenne 1,6 % par semestre.

¹⁹⁴ Les parts de marché selon cette définition (mass market versus entreprises de plus de 10 personnes) ne sont pas disponibles pour les autres zones câblées faute de données suffisantes.

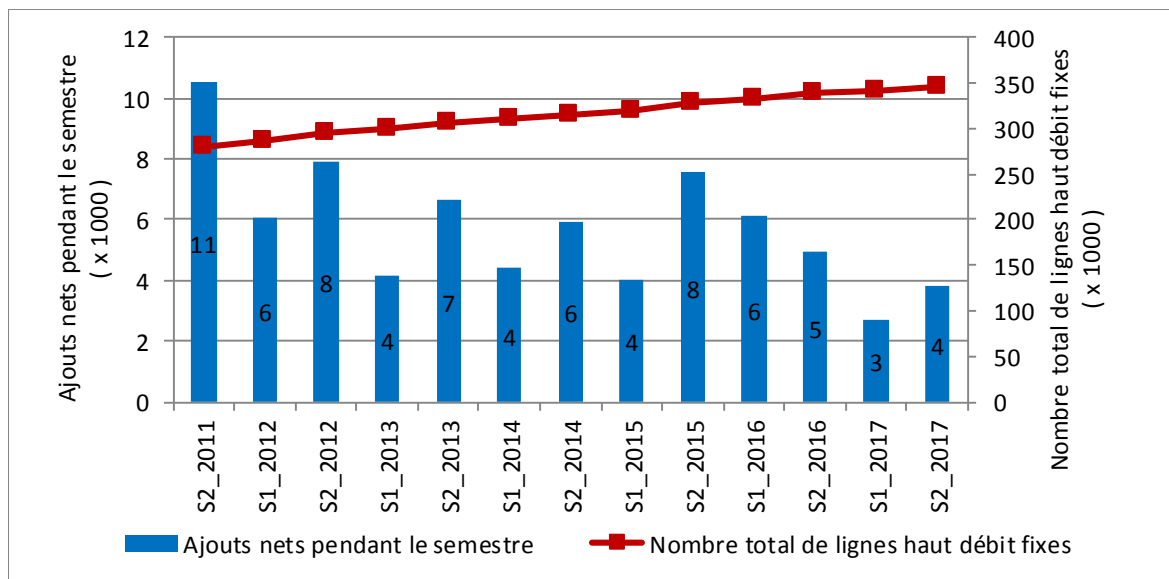


Figure 42 : Nombre total de lignes haut débit fixes et d'additions nettes dans la zone câblée de Brutélé (Source : IBPT)

294. Depuis 2014, les additions nettes de Proximus dépassent celles de Brutélé, ce qui fait que la part de marché de Proximus augmente entre 2014 et 2017 de [50-60] % à [50-60] %.

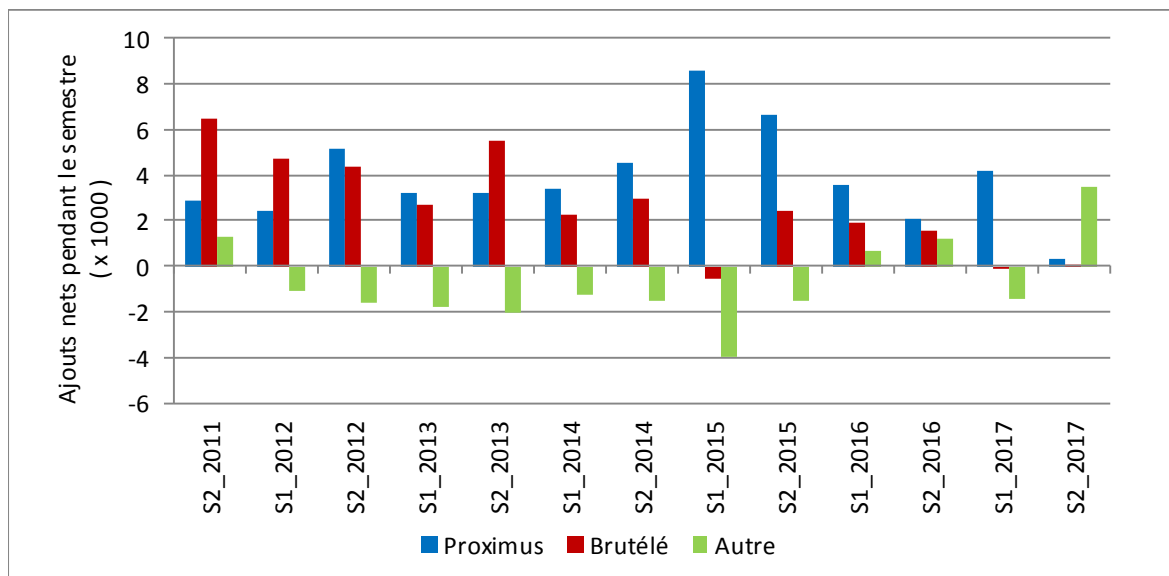


Figure 43 : Additions nettes par opérateur (Source : IBPT)

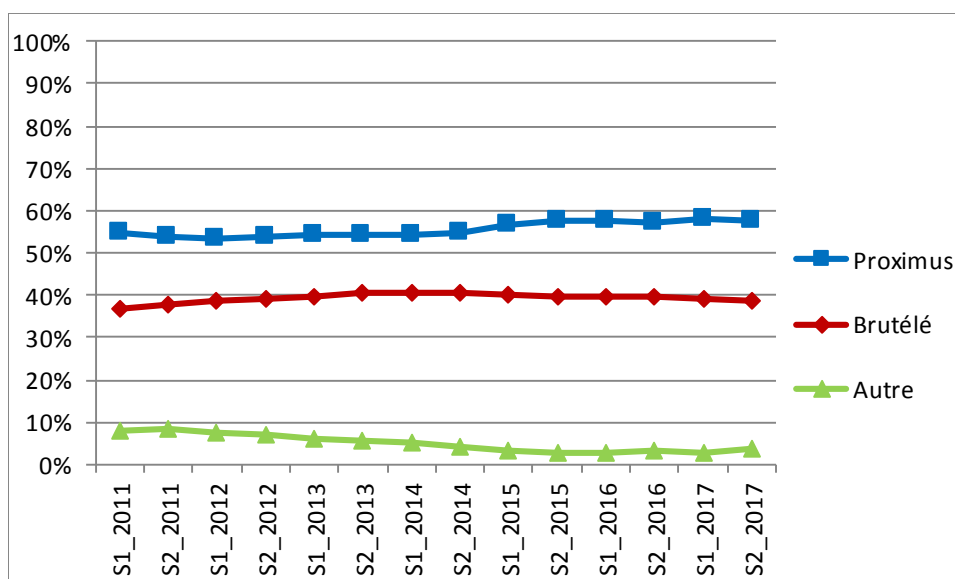


Figure 44 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe dans la zone câblée de Brutélé (Source : IBPT)

295. Le marché résidentiel se développe sur la période allant de 2014 à fin 2017 en un marché d'environ 290.422 lignes haut débit, ce qui représente 84,2 % du marché haut débit total. Le marché non résidentiel évolue de 51 827 à 54 461, une croissance de 2.634 lignes.

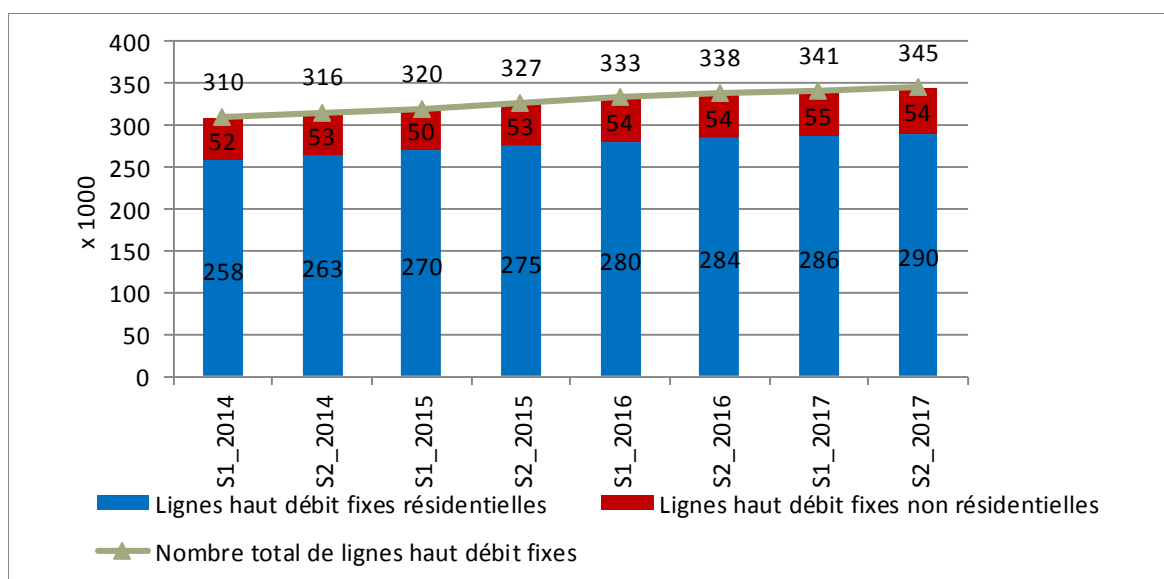


Figure 45 : Nombre de lignes haut débit fixes résidentielles/non résidentielles dans la zone câblée de Brutélé (Source : IBPT)

296. Au niveau des parts de marché, les marchés résidentiel et non résidentiel affichent une tendance différente. Alors que sur le marché résidentiel, Brutélé perd des parts de marché au bénéfice de Proximus, Brutélé en a gagné sur le segment non résidentiel total au cours des années 2015 et 2016, pour ensuite en perdre en 2017. La part de marché de Proximus reste toutefois très élevée ([70-80] %).

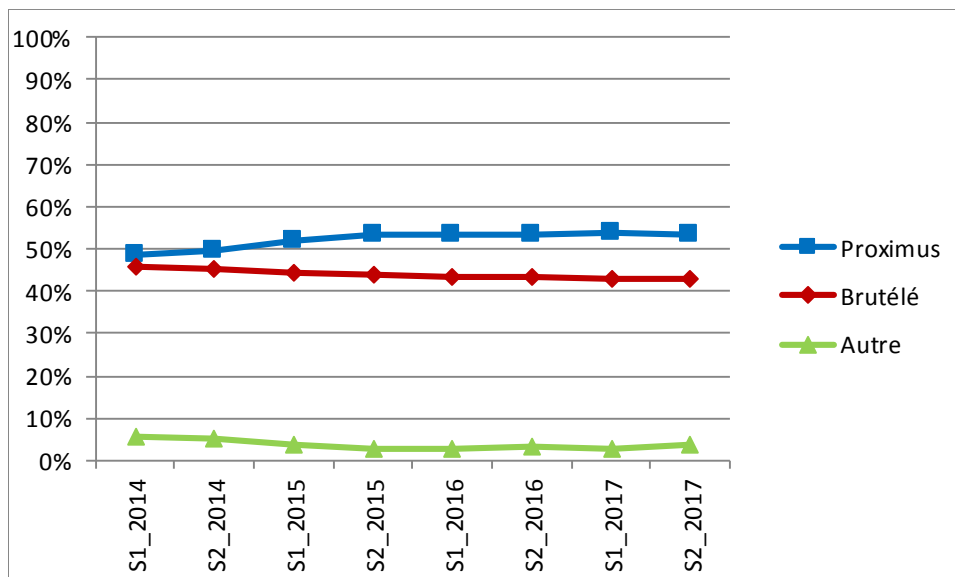


Figure 46 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe résidentiel dans la zone câblée de Brutélé (Source : IBPT)

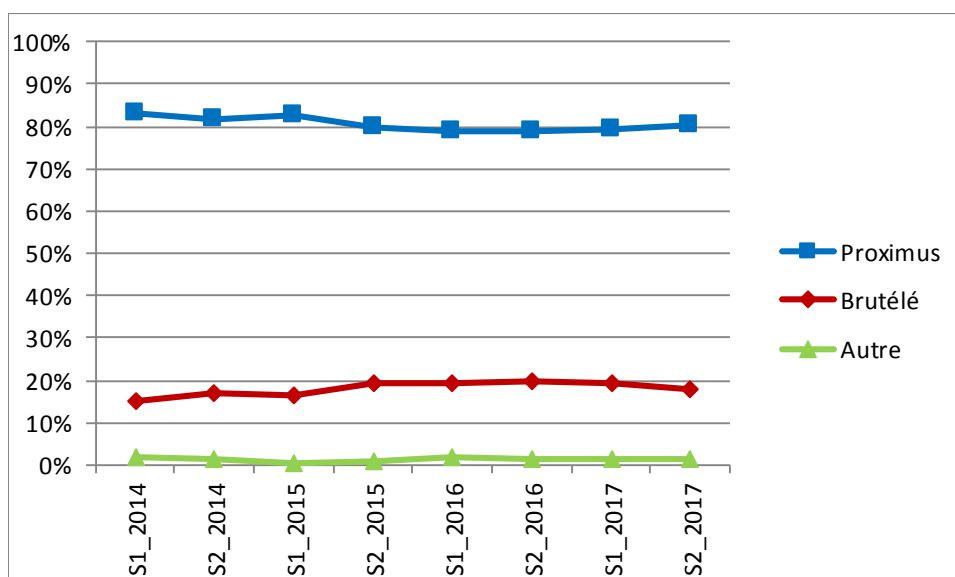


Figure 47 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe non résidentiel dans la zone câblée de Brutélé (Source : IBPT)

7.5.4. Au niveau de la zone Nethys

297. L'on observe une croissance semestrielle moyenne des lignes haut débit fixes dans la zone de couverture du câblo-opérateur Nethys de 2 % sur la période allant de 2012 à fin 2017, pour atteindre un total d'un peu plus d'un million.

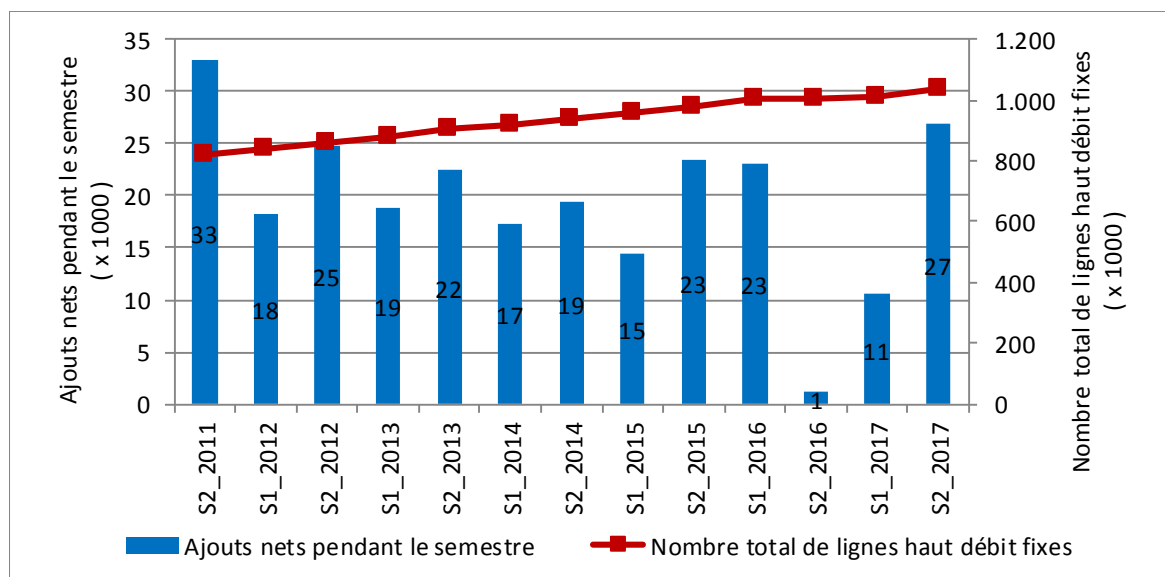


Figure 48 : Nombre total de lignes haut débit fixes et d'additions nettes dans la zone câblée de Nethys (Source : IBPT)

298. Sur le plan des additions nettes, Nethys réalise, lors du second semestre de l'année 2014 et toute l'année 2015, moins d'additions que Proximus. Au cours du premier semestre de l'année 2016, la situation s'inverse. Au premier semestre de l'année 2017, les additions nettes de Proximus dépassent toutefois à nouveau celles de Nethys. C'est également le cas au deuxième semestre 2017.

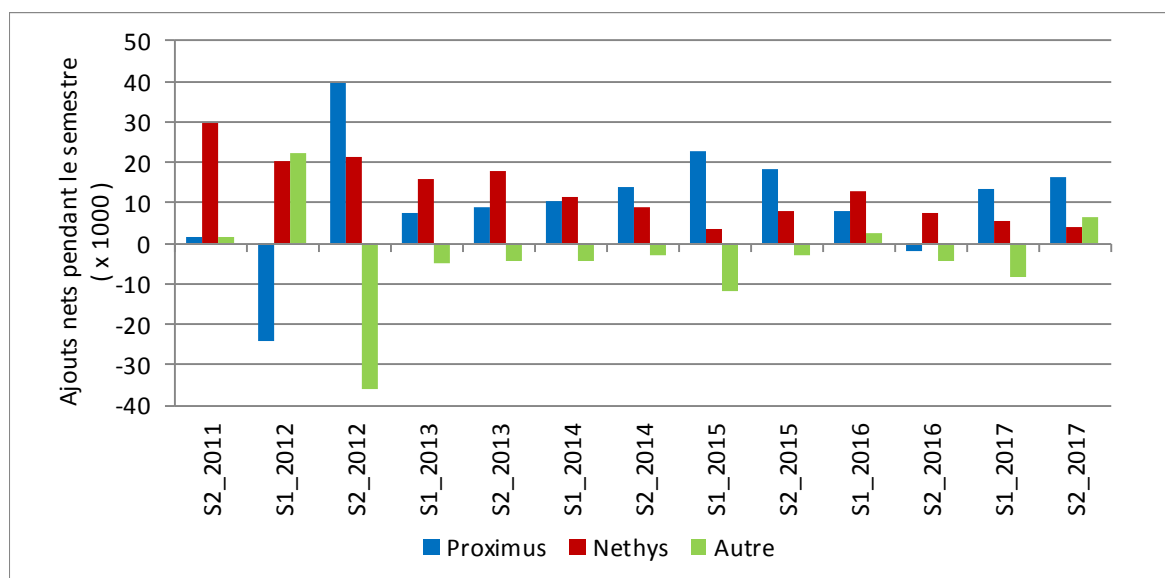


Figure 49 : Additions nettes par opérateur (Source : IBPT)

299. Par la réalisation d'additions nettes supérieures au cours du dernier semestre de l'année 2014 et au cours de l'année 2015, Proximus récupère des parts de marché au cours de cette période (de [60-70] % début 2014 à [60-70] % fin 2015). Cette récupération est suivie par une légère perte au cours de l'année 2016. En 2017, La part de marché de Proximus augmente.

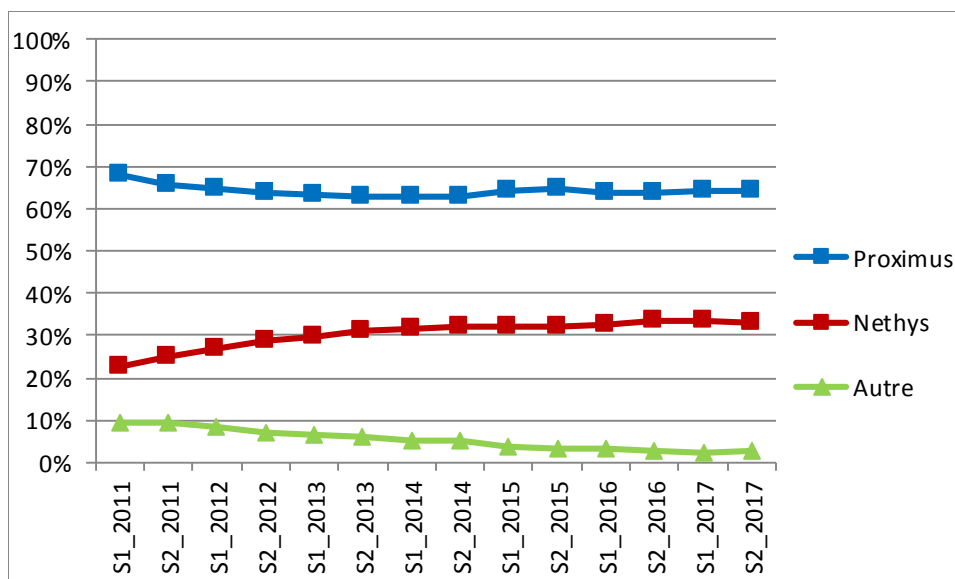


Figure 50 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe dans la zone câblée de Nethys
(Source : IBPT)

300. Au cours de la période allant de juillet 2014 à 2017, la croissance semestrielle moyenne est de 2 % sur le marché résidentiel, pour atteindre 878.250 lignes haut débit. Le marché non résidentiel compte, fin 2017, 162.355 lignes haut débit fixes et a réalisé une croissance semestrielle moyenne de 0,6 %.

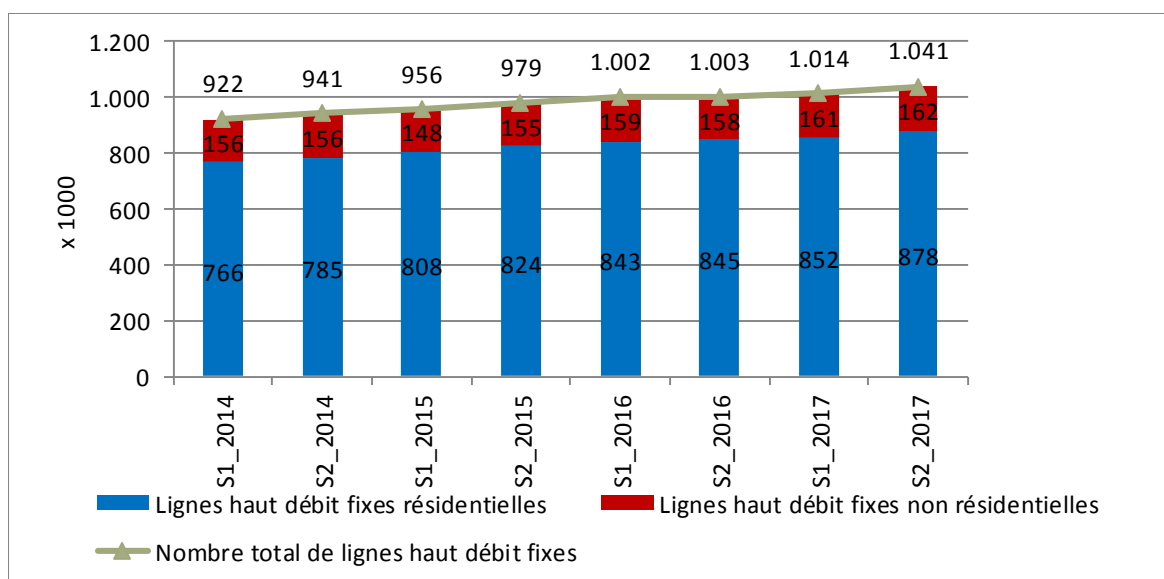


Figure 51 : Nombre de lignes haut débit fixes résidentielles/non résidentielles dans la zone câblée de Nethys (Source : IBPT)

301. Il ressort des parts de marché en matière de volume que Proximus a une position forte sur le segment résidentiel ([60-70] %) et non résidentiel ([80-90] %). Par rapport à fin 2014, Proximus a su étendre sa part de marché sur le marché résidentiel (+[0-5] points de pourcentage). Sur le marché non résidentiel par contre, Proximus perd du terrain en

faveur de Nethys, qui voit sa part de marché augmenter de [5-10] points de pourcentage.

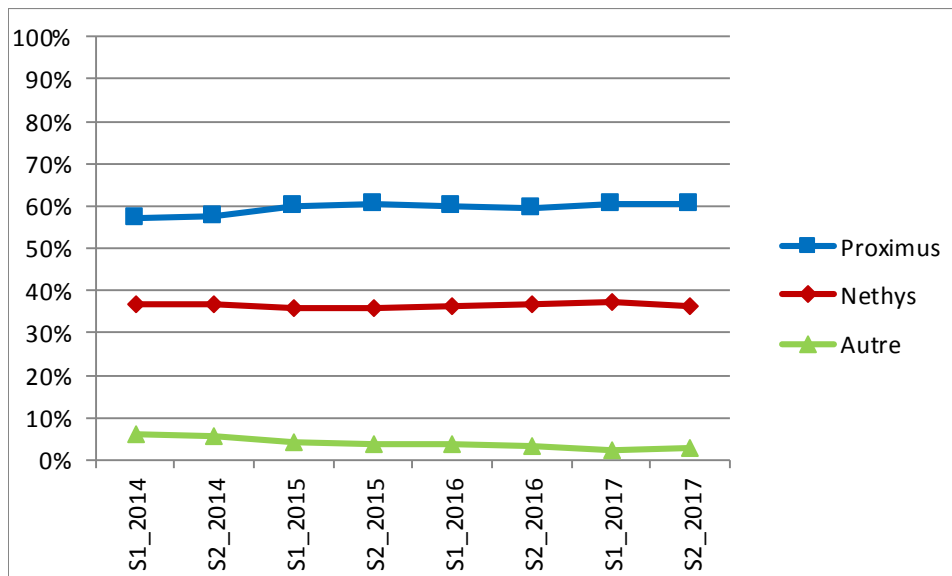


Figure 52 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe résidentiel dans la zone câblée de Nethys (Source : IBPT)

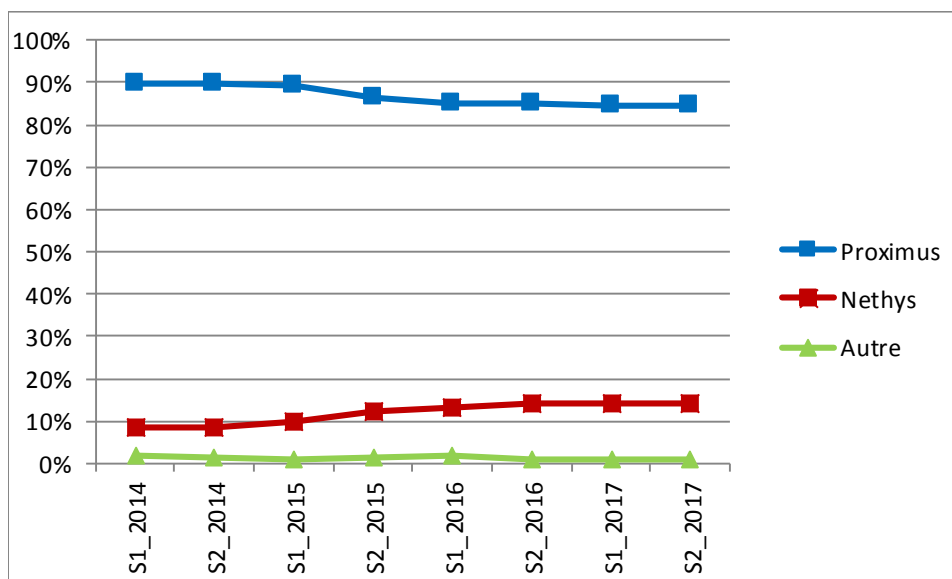


Figure 53 : Parts de marché sur le marché haut débit fixe non résidentiel dans la zone câblée de Nethys (Source : IBPT)

7.5.5. Évolution des prix

302. Cette section aborde l'évolution des prix des offres large bande.

7.5.5.1. Marché résidentiel

303. Il ressort de l'étude du marché de l'IBPT concernant l'utilisation des services de télécommunications de 2016 que selon environ 27 % des répondants, le prix est la

principale motivation lors du choix d'un opérateur. L'IBPT prendra aussi bien en considération l'évolution des prix dans notre pays que le niveau des prix belges dans un contexte international, afin d'analyser la compétitivité sur les marchés de détail.

304. Les produits télécoms avec une composante large bande sont dans un premier temps caractérisés par leur vitesse de téléchargement. En outre, les produits se caractérisent par leur vitesse de chargement et le volume de données autorisé. Ces caractéristiques ont connu une évolution constante au cours de la période considérée. En ce qui concerne la vitesse de téléchargement, les clients de Proximus peuvent aujourd'hui bénéficier, sauf avec le produit de base, d'une vitesse maximale de 100 Mbps, alors que celle-ci était de 30 Mbps il y a cinq ans. La vitesse de téléchargement des produits de Telenet a augmenté au fil des ans de 30, 60 et 120 Mbps jusqu'à 50, 100 et 200 Mbps respectivement pour le produit Basic Internet et les produits de gamme moyenne et haut de gamme. Dans le cas de VOO, Toudoo et Wahoo proposent actuellement une vitesse de téléchargement de respectivement 100 et 125 Mbps, alors que les clients d'Un Peu et de Passionnement pouvaient en 2011 bénéficier en surfant d'une vitesse de téléchargement de respectivement 15 et 35 Mbps.
305. D'autres éléments qualitatifs peuvent également être d'une certaine utilité (économique) pour les utilisateurs finals (comme par exemple les données mobiles gratuites, les chaînes de télévision supplémentaires). Dans le cadre d'une analyse de prix, tant en ce qui concerne l'évolution des prix qu'une prise en considération des prix dans un contexte international, il convient toutefois de faire abstraction de tels éléments. Au fil des ans, les besoins des consommateurs ont par ailleurs eux aussi évolué. Un produit proposé aujourd'hui dans une gamme inférieure peut, sur le plan qualitatif, au moins offrir autant qu'un produit qualifié par le passé de gamme moyenne. Toutefois, il est toujours perçu par les consommateurs comme un produit de base.
306. Dans les réactions à la consultation publique, quelques acteurs du marché ont indiqué que l'IBPT ne tenait pas suffisamment compte du fait que les clients finals ont généralement pu bénéficier d'une amélioration des caractéristiques de l'internet et qu'ils paient de ce fait toujours moins par Mbps. Pour cette raison, la tendance des prix devrait se baser sur l'évolution du coût moyen par catégorie de vitesse, plutôt que sur l'évolution du prix des produits individuels. Sur la base d'une étude du marché belge de la large bande qu'un acteur du marché a fait réaliser, ce dernier est arrivé à la conclusion que les prix du haut débit ont connu une tendance à la baisse significative entre 2010 et 2017 pour toutes les catégories de vitesse, à l'exception des produits haut débit avec une vitesse de téléchargement de plus de 100 Mbps.
307. L'IBPT estime cependant que cette vision des choses n'est pas représentative de l'évolution des prix. D'une part, ces résultats sont obtenus sur la base d'une simple

moyenne arithmétique et non d'une moyenne pondérée ; elle ne tient donc pas compte de ce que paient réellement les consommateurs. D'autre part, le prix par Mbps est rarement ou jamais mis en avant dans la communication commerciale des opérateurs ; il est donc douteux qu'il s'agisse du paramètre qui influence la compréhension et le choix des utilisateurs. Dans le cadre de la présente décision, l'IBPT démontrera l'évolution des prix tant sur la base du **coût moyen par catégorie de vitesse** que sur la base de l'évolution des **prix des produits individuels**. Dans la section ci-dessous, l'IBPT justifiera également pourquoi il convient selon lui de préférer la deuxième approche.

308. Un acteur du marché note que si le prix est retenu comme facteur de comparaison, il convient d'examiner l'évolution du prix le plus bas disponible sur le marché, ainsi que les marges des opérateurs. L'IBPT ne partage pas cet avis. C'est sur la base de l'ensemble de la gamme de produits des opérateurs les plus représentatifs que le niveau de prix général peut être exprimé le mieux possible. Si l'évolution des prix se base uniquement sur les produits les moins chers, l'on passe outre le fait que ceux-ci ne représentent qu'un nombre limité de clients.
309. Tous les arguments et toutes les considérations générales de l'IBPT reprises dans cette section valent toujours pour la démonstration des tendances des prix des produits groupés, comme exposé au chapitre 10.3.1. Marché résidentiel.

Évolution du prix moyen pondéré par catégorie de vitesse

310. Pour les besoins du calcul de l'évolution des prix nominaux moyens pondérés des produits large bande standalone par catégorie de vitesse, l'IBPT s'est basé sur l'importance du produit, exprimée par le nombre d'abonnés ayant souscrit au produit en question. À cet égard, l'on considère les produits de Proximus, Telenet et VOO. Le choix de l'IBPT en ce qui concerne la délimitation des catégories de vitesse (à savoir, respectivement « inférieure ou égale à 30 Mbps », « supérieure à 30 Mbps et inférieure ou égale à 100 Mbps » et « supérieure à 100 Mbps ») s'inspire de celui de l'étude BIAC.
311. Certains acteurs du marché notent qu'en Belgique, un large choix de produits haut débit est disponible et que ceux-ci sont proposés à un large éventail de prix. Selon ces acteurs, cela indique que le marché est suffisamment concurrentiel. L'IBPT ne partage pas cet avis et estime que le nombre de produits n'est pas en soi un indicateur de la compétitivité sur les marchés de détail. Par rapport à 2011, le nombre de produits disponibles n'a par ailleurs pas augmenté de manière significative.
312. Un acteur du marché indique que les offres avantageuses de Scarlet améliorent notamment de manière durable la dynamique sur le marché et que Scarlet parvient à attirer toujours plus de clients. Dans son calcul du coût moyen pondéré par catégorie de vitesse, l'IBPT n'a toutefois pas repris les produits de Scarlet, étant donné que

Scarlet, malgré la croissance constante de sa clientèle, ne représente que [0-10 %] de l'ensemble du marché de la large bande. Le fait de ne pas reprendre Scarlet dans les calculs ne compromet par conséquent pas la représentativité de ceux-ci. Proximus, Telenet et VOO disposent en effet ensemble d'une part de marché suffisamment grande pour représenter le marché belge de la large bande. Le SPF Économie (Observatoire des prix) et la Commission européenne (étude BIAC) basent leurs observations sur les plans tarifaires des trois principaux opérateurs.

313. Le coût moyen pondéré des plans tarifaires large bande standalone affiche une tendance à la baisse pour toutes les catégories de vitesse entre 2013 et 2017.
314. L'évolution du prix moyen pondéré par catégorie de vitesse, calculée sur la base de données collectées dans le cadre de l'étude BIAC, montre une progression similaire¹⁹⁵.
315. Il convient de noter que le type de résultat « évolution du prix moyen pondéré par catégorie de vitesse » doit être interprété avec la prudence nécessaire, et ce, pour les raisons suivantes.
 - 315.1. Le résultat peut être fortement influencé par le choix des limites inférieures et supérieures des catégories de vitesse et le nombre de catégories de vitesse.
 - 315.2. Des fluctuations notables de la courbe de tendance peuvent être la conséquence du glissement d'un ou de plusieurs produits vers une catégorie de vitesse supérieure (alors que le prix n'évolue pas forcément), suite à l'augmentation de la vitesse de téléchargement affichée. Aussi, le lancement ou la suppression de produits peuvent fortement influencer le niveau de prix moyen d'une année à l'autre.
 - 315.3. Les nouveaux produits ne sont généralement pas représentatifs pendant leur année de lancement, étant donné que la clientèle de ceux-ci est alors en pleine constitution. Pendant la phase de lancement, le nouveau produit ne représentera qu'un nombre limité d'abonnés de l'opérateur en question et aura donc une part relativement limitée dans le prix moyen pondéré.

¹⁹⁵ L'étude BIAC tient également compte des promotions, des coûts uniques et des coûts d'utilisation supplémentaires pour la téléphonie fixe (dans le cas du triple play) et seules trois catégories de vitesse sont utilisées. En outre, les données ne sont pas forcément collectées au cours de la même période. De ce fait, des différences sont observées à la fois au niveau des prix absolus et de l'évolution des prix.

316. Afin d'obtenir une image exhaustive de l'évolution des prix, il est important d'analyser également l'évolution des prix des offres individuelles.
317. Cela peut être illustré à l'aide de l'exemple ci-dessous. La courbe de tendance bleue représente l'évolution des prix d'un même produit (même nom de produit avec une vitesse de téléchargement croissante au fil des ans), alors que la courbe de tendance rouge représente le prix d'une même catégorie de vitesse (la même catégorie de vitesse mais différents noms de produits au fil des ans). Si l'on examine l'évolution des prix d'un produit large bande standalone pour Proximus dans la catégorie de vitesse 30-50 Mbps, il s'avère que le prix de ce dernier affiche une tendance à la baisse. En effet, initialement, c'est un produit du type « Comfort » qui a été pris en considération, alors que, suite à l'augmentation de la vitesse du produit « Comfort » de 30 Mbps à 70 Mbps en 2015, c'est le prix de l'offre « Start », moins chère, qui a par la suite été pris en compte (courbe de tendance rouge). Un client Proximus ayant souscrit à un produit du type « Comfort » en 2012 et n'ayant pas changé de produit depuis lors, a certes pu, au fil des années, profiter d'améliorations au niveau de la vitesse de téléchargement, mais a également été confronté à des augmentations tarifaires (courbe de tendance bleue). Si le client n'est pas passé à un produit « Start », il a donc été soumis à une augmentation des prix annuelle.

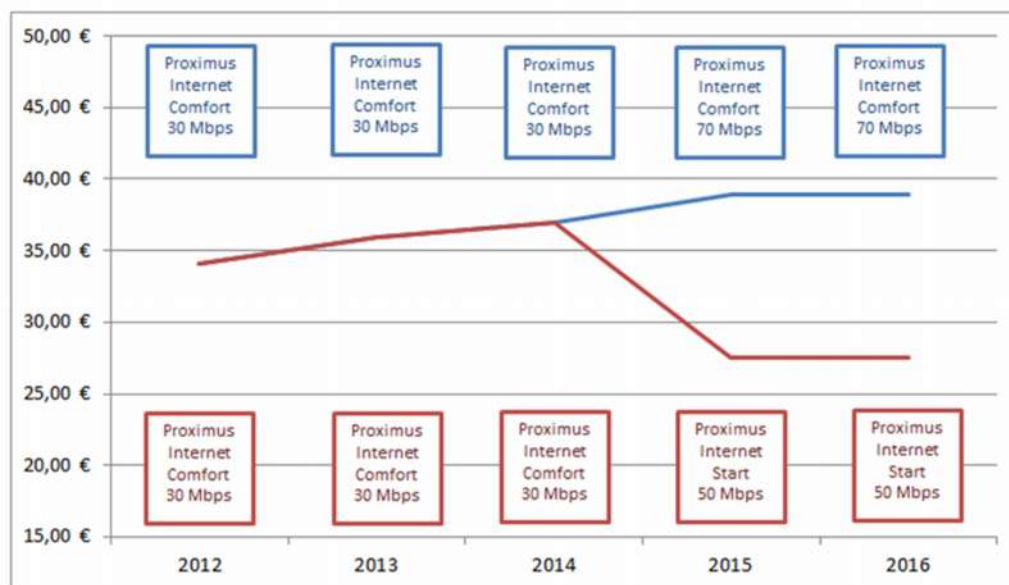


Figure 54 : Illustration de la différence entre l'évolution du prix d'offres individuelles et l'évolution du prix d'une catégorie de vitesse (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

318. Sur la base d'informations qu'il a demandées, l'IBPT a pu constater que, dans la pratique, les consommateurs ne passent que très rarement à un produit avec de moins bonnes caractéristiques (« downgrade »). Si les consommateurs passent à un autre produit (du même type de produits) suite au lancement d'une nouvelle génération de plans tarifaires, cela concernera généralement un produit qui se positionne dans le même segment ou dans un segment supérieur (« product tier ») et qui présente au

moins les mêmes caractéristiques au niveau de l'internet que le produit initial. Les clients ont par ailleurs en grande majorité tendance à conserver plus longtemps leurs produits historiques, qui sont généralement aussi soumis à des augmentations tarifaires.

Évolution du prix des offres individuelles

319. Le tableau ci-dessous représente l'évolution nominale des prix pour l'internet haut débit standalone. Les nouveaux produits sont repris dans le tableau l'année pendant laquelle ils sont lancés et sont dans un premier temps associés aux produits historiques qui occupent la même position dans la gamme de produits de l'opérateur (« low-tier/mid-tier/high-tier »). L'appellation des plans tarifaires dans le tableau se base sur le nom actuel du plan tarifaire. Pour plus d'informations concernant l'ancienne appellation du produit, voir l'Annexe A « Évolution des prix de détail sur le marché national résidentiel ». Les produits qui ne sont plus commercialisés activement depuis plus de deux ans déjà ne sont pas repris dans le tableau.

Plans tarifaires	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Augmentation tarifaire par rapport à 2011
Proximus Internet Start (50)	24,95	24,95	24,95	25,50	27,50	27,50	27,50	10 %
Proximus Internet Confort (70)	32,92	34,05	35,95	36,95	38,95	38,95		
Proximus Internet Maxi (70)	43,46	44,94	46,20	46,20	48,20	48,20	49,99	15 %
Telenet Basic Internet (30)	24,95	24,95	25,50	26,00	26,99	27,50	27,80	11 %
Telenet Internet Fiber 100	44,95	44,95	46,50	47,40	49,39	50,35	51,00	13 %
Telenet Internet Fiber 200	65,95	64,95	66,50	67,80	70,79	72,15	73,00	11 %
VOO Internet Toudoo (75)	24,95	24,95	24,95	24,95	24,95	24,95	26,95	8 %
VOO Internet Wahoo (125)	45,95	45,95	44,95	45,95	45,95	45,95	46,95	2 %
SFR Net SFR 50	32,90	29,90	29,90	29,90	35,90	26,99	27,99	-15 %
SFR Net SFR 100 (100)	44,90	39,90	49,90	49,90	45,90	39,99	39,99	-11 %
Scarlet Poco (30)	31,40	31,40	31,40	26,40	26,40	26,40	23,00	-27 %
Scarlet Loco (50)	36,40	36,40	36,40	36,40	36,40	35,00	35,00	-4 %

Tableau 6 : Évolution nominale des prix pour l'internet haut débit standalone (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

320. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires des principaux opérateurs à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC)¹⁹⁶. L'évolution des deux est ce faisant examinée vis-à-vis du point de base (Q4 2011 = 100). Si la courbe d'un plan tarifaire est au-dessus (sur l'axe vertical) de celle de l'IPC, cela indique que les prix du plan tarifaire en question ont plus augmenté que le coût de la vie général. L'IPC a augmenté de 8,88 % de 2011 à 2017. Le prix de la majorité des offres augmente, alors que seuls les prix de Scarlet et de SFR connaissent une tendance à la baisse. Ces diminutions ne sont toutefois pas représentatives, vu la part de marché limitée de Scarlet d'une part et le caractère provisoire des offres de SFR d'autre part. L'offre de SFR sera en effet intégrée dans un avenir proche à l'offre de Telenet.

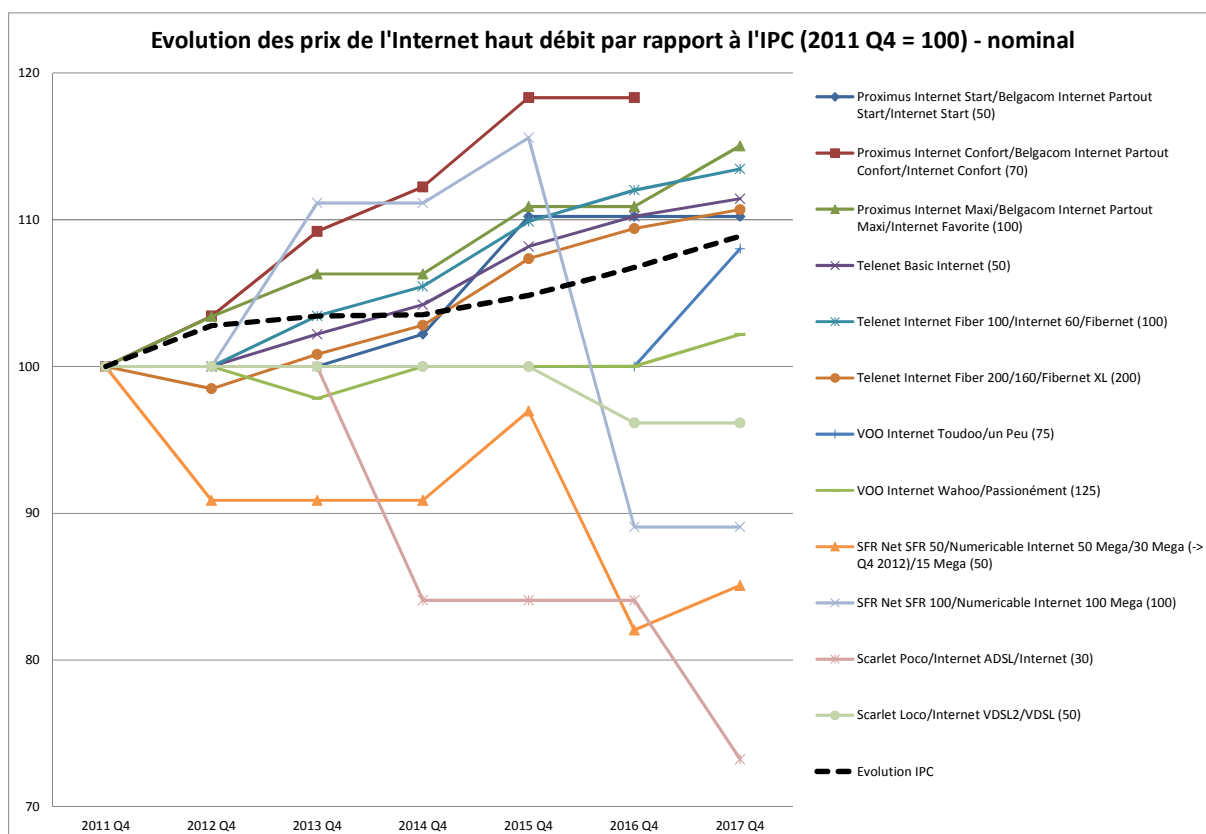


Figure 55 : Évolution nominale des prix pour l'internet haut débit standalone standalone (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

321. Pour obtenir des informations plus détaillées sur l'évolution des prix entre 2011 et 2017 par opérateur, voir l'Annexe A « Évolution des prix de détail sur le marché résidentiel national ». Les évolutions des prix des offres conjointes avec la large bande sont présentées à la section 10.3.

¹⁹⁶ L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

322. Sur la base de l'édition la plus récente de l'étude de comparaison des prix internationale pour le marché résidentiel de l'IBPT, en ce qui concerne l'internet haut débit (standalone), la Belgique est la moins chère dans la catégorie « débit élevé » (30 Mbps à 100 Mbps), suivie par la France et les Pays-Bas. Pour la catégorie « très haut débit » (+100 Mbps), la Belgique est quasiment aussi compétitive que les Pays-Bas et le Luxembourg (la différence de niveau de prix est de moins d'un euro). Seuls la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg satisfont à la « règle des 30 % » et ont donc suffisamment de résultats représentatifs.

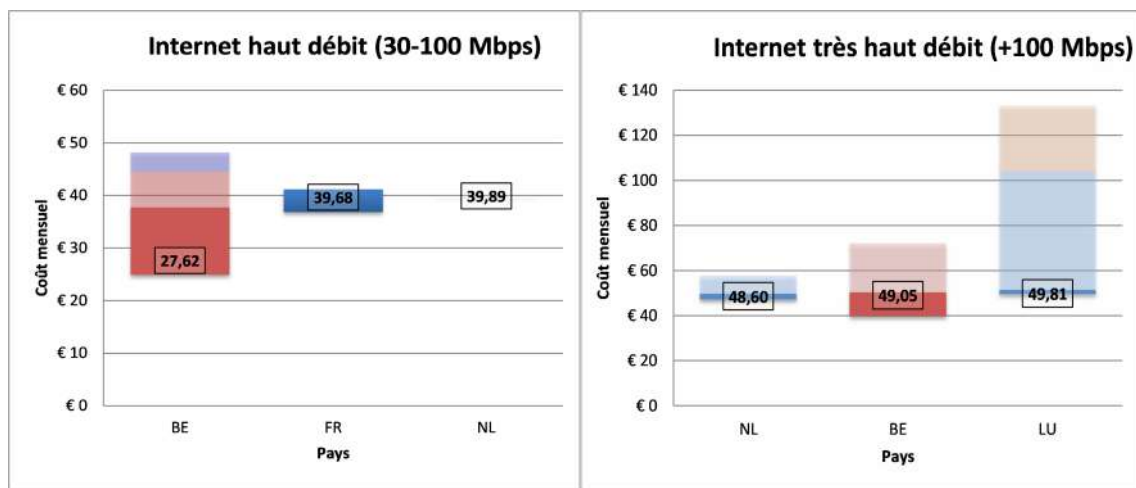


Figure 56 : Moyenne pondérée par pays Internet haut débit catégorie 2 (30-100 Mbps) et Moyenne pondérée par pays Internet haut débit catégorie 3 (+100 Mbps) (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

Conclusion

323. En ce qui concerne l'internet standalone, les prix de Proximus et de Telenet ont augmenté plus fortement que l'indice général des prix à la consommation de 8,88 % (« Proximus Internet Start » +10 % et « Proximus Internet Maxi » +15 % - « Telenet Basic Internet » +11 %, « Telenet Internet Fiber 100 » +13 %, et « Telenet Internet Fiber 200 » + 11 %). Les prix de VOO ont augmenté, mais moins que l'IPC. Les prix de SFR¹⁹⁷ et de Scarlet ont diminué. Dans un contexte international, la compétitivité de la Belgique peut être résumée comme suit¹⁹⁸.

- Sur la base de l'étude de l'IBPT (comparant trois pays), la Belgique obtient de bons résultats pour la catégorie 30-100 Mbps. Pour la catégorie de l'internet super rapide (+ 100 Mbps), les prix de la Belgique sont plutôt

¹⁹⁷ En ce qui concerne SFR, l'évolution des prix sera à l'avenir soumise à la politique des prix de Telenet.

¹⁹⁸ Ces trois études ont chacune leur propre méthodologie et peuvent sélectionner différents échantillons d'opérateurs, d'offres et de pays considérés. La période pendant laquelle les tarifs ont été collectés diffère elle aussi. Par conséquent, des incohérences peuvent être observées entre les résultats des différentes études. Il est toutefois important de noter la tendance générale.

moyens. L'étude de l'IBPT se base sur la moyenne des plans tarifaires les moins chers des opérateurs.

- Il ressort de l'étude BIAC 2016¹⁹⁹ (comparant 28 pays) que les plans tarifaires belges les moins chers dans les catégories de vitesse 12-30 Mbps, 30-100 Mbps et 100+ Mbps sont respectivement 20 %, 3 % et 13,5 % plus chers que la moyenne de l'UE-28 des plans tarifaires les moins chers. Il ressort des résultats de l'étude BIAC 2018 (données d'octobre 2017) que la position de la Belgique a reculé. Pour les catégories de vitesse susmentionnées, la différence par rapport à la moyenne de l'UE-28 s'élève à présent à 18 %, 7 % et 26 % respectivement.
- Il ressort de l'étude de l'OCDE (comparant 35 pays) que notre pays enregistre de moins bons résultats que la moyenne dans la catégorie de vitesse 25+ Mbps. Le plan tarifaire belge le moins cher est 12,4 % plus cher que la moyenne des plans tarifaires les moins chers de tous les pays de l'échantillon. La Belgique se situe parmi les derniers pays du classement des prix si l'on prend uniquement en considération les pays européens. À l'exception du Luxembourg, nos pays voisins ont tous un meilleur classement que la Belgique.

7.5.5.2. Marché non résidentiel

324. L'évolution nominale des prix des principaux produits haut débit standalone ou packs comprenant des produits haut débit sur le marché non résidentiel est représentée dans le tableau ci-dessous

Prix nominaux	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Évolution des prix depuis 2011
Proximus Office & GO Confort (w/MBB)		33,13	34,84	36,16	36,16	37,82		
Proximus Office & GO Maxi (w/MBB)/Bizz Internet Favourite	40,91	42,13	43,41	43,81	43,81	45,46	46,94	15 %
Telenet Fibernet 200/150/Business Internet 120/Business Internet 80/FibreNet M	45,00	45,00	46,00	46,90	49,00	50,00	51,00	13 %
Telenet Fibernet 240 +/Business Internet 200+/Business Internet 120+/FibreNet L	70,00	70,00	72,00	73,40	76,00	77,00	79,00	13 %

Tableau 7 : Évolution nominale des prix des principaux produits haut débit standalone ou packs comprenant des produits haut débit sur le marché non résidentiel (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

¹⁹⁹ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/fixed-broadband-prices-europe-2016>

325. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC)²⁰⁰. L'évolution des deux est ce faisant examinée vis-à-vis du point de base (Q4 2011 = 100). Si la courbe d'un plan tarifaire est au-dessus (sur l'axe vertical) de celle de l'IPC, cela indique que les prix du plan tarifaire en question ont plus augmenté que le coût de la vie général. L'IPC a augmenté de 8,88 % de 2011 à 2017.

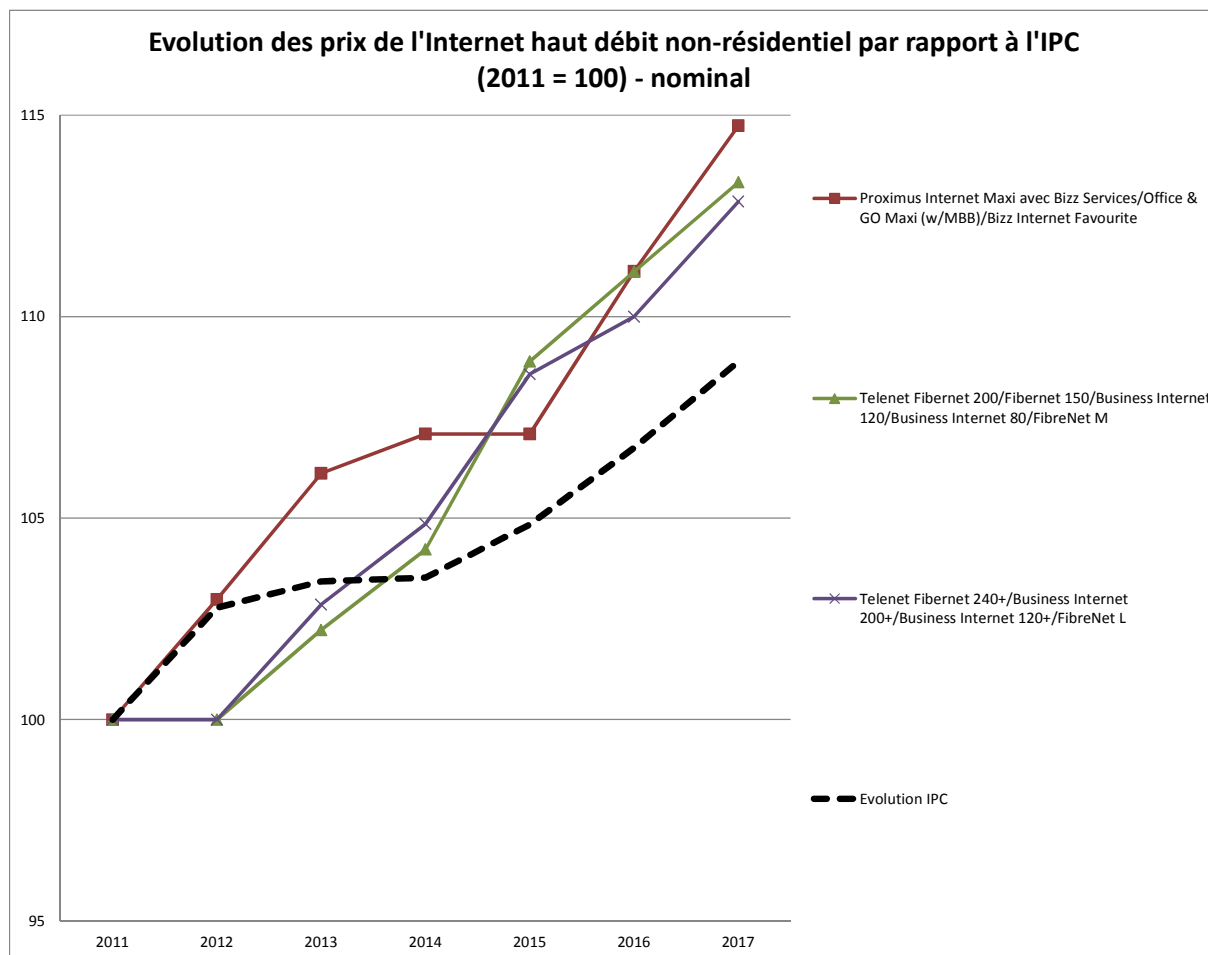


Figure 57 : Évolution nominale des prix des principaux produits haut débit standalone ou packs comprenant des produits haut débit sur le marché non résidentiel (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

Conclusion

326. Les prix des produits large bande standalone professionnels de Proximus et de Telenet ont été en hausse constante depuis 2011. En cinq ans, les prix ont augmenté d'environ 15 % et 13 % respectivement, ce qui est bien supérieur à l'augmentation de l'indice général.

²⁰⁰ L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions mensuelles du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

327. Il ressort d'une étude comparative des prix à l'échelle internationale réalisée pour l'IBPT pour le marché non résidentiel²⁰¹ que :

327.1. En ce qui concerne le haut débit fixe, la Belgique occupe une position avantageuse par rapport à ses voisins lorsque l'on prend en considération les types d'entreprises comptant un seul utilisateur. Pour ces types d'entreprises, les services haut débit résidentiels sont également pris en considération, ceux-ci étant souvent moins chers que des offres haut débit professionnelles et étant concurrentiels en soi en Belgique.

327.2. Lorsque l'on envisage les types d'entreprises comptant plusieurs utilisateurs, pour lesquels seuls les plans tarifaires professionnels ont été pris en considération, la Belgique occupe (toujours) l'avant-dernière place du classement.

7.5.6. Paramètres financiers

328. La marge EBITDA est un indicateur de la rentabilité opérationnelle d'une entreprise, exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires total. Cette marge équivaut au produit avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement, divisé par les recettes totales. La marge EBITDA seule ne suffit pas en soi pour indiquer une concurrence défailante, étant donné que même un monopoliste peut avoir une marge EBITDA faible s'il n'est pas assez efficace. Lorsque ces marges bénéficiaires sont toutefois étonnamment élevées, cela peut bel et bien indiquer que les acteurs du marché disposent d'une certaine liberté pour fixer leurs prix. Les opérateurs télécoms se caractérisent naturellement aussi par les investissements de réseau élevés qui font l'objet d'un amortissement comptable. La marge EBITDA ne tient pas compte des amortissements, mais constitue néanmoins un paramètre financier qui est souvent utilisé comme critère par les analystes financiers.

329. Pour Proximus et les câblo-opérateurs pour lesquels des indicateurs pertinents sont disponibles, la marge EBITDA est illustrée dans les figures ci-dessous. Cela constitue un indicateur du rendement des activités opérationnelles²⁰². Plus la marge bénéficiaire opérationnelle est importante, plus les activités des opérateurs sont rentables.

²⁰¹ Voir l'Annexe D « Étude de comparaison des prix des produits télécoms pour les utilisateurs professionnels ».

²⁰² Il s'agit ici de l'ensemble des activités des opérateurs respectifs.

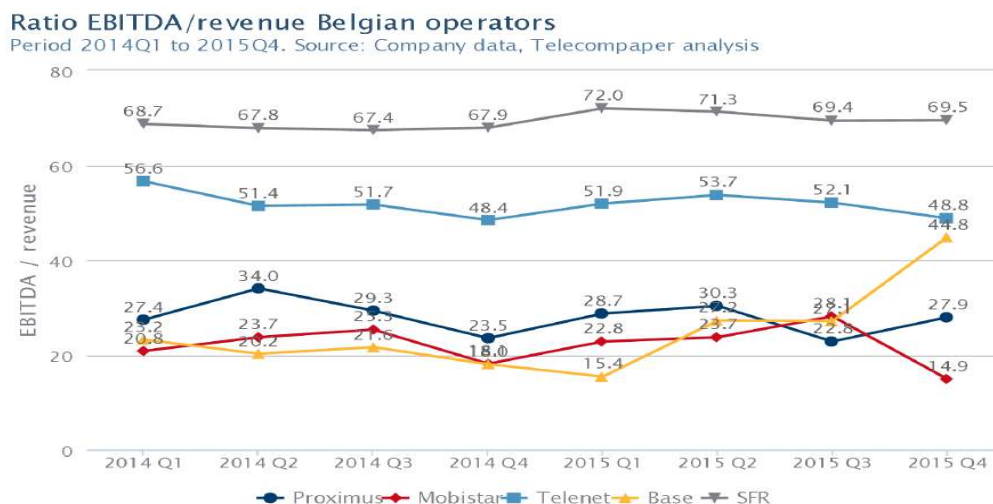


Figure 58 : Marges EBITDA des opérateurs (Source : Telecompaper background, 23/03/2016)

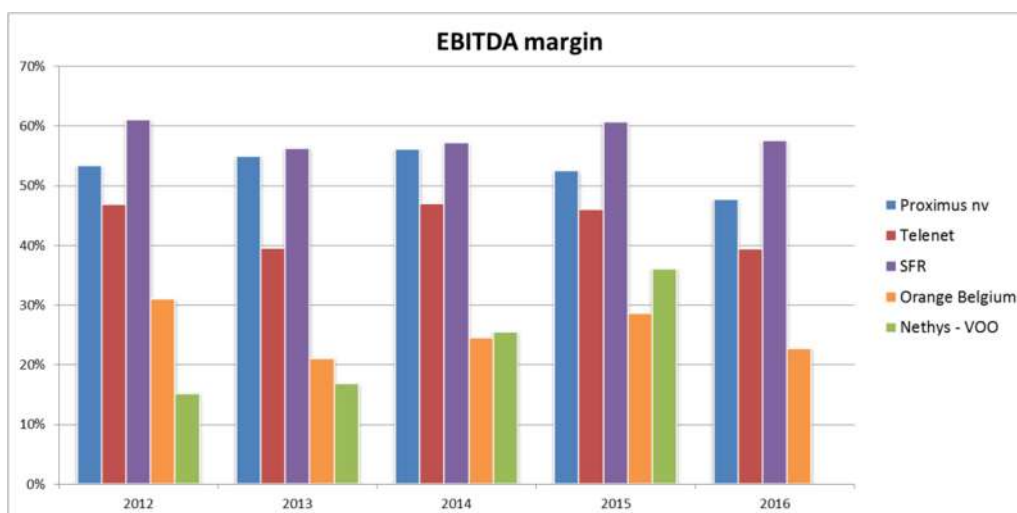


Figure 59 : Marges EBITDA des opérateurs (Source : Banque nationale de Belgique, calculs IBPT + présentation Publifin, Commission d'Enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

330. Les marges bénéficiaires de Telenet et de Proximus se situent autour de 40 % et 50 %²⁰³, ce qui est relativement élevé. Il ressort de rapports d'analystes financiers que cette marge EBITDA devrait continuer à croître ces prochaines années.

²⁰³ La marge EBITDA de Proximus se situe, selon les calculs de l'IBPT, autour de 50 %. Ce pourcentage se base sur les comptes annuels de Proximus SA. Selon le Telecompaper, HSBC et le rapport annuel de Proximus même, ce pourcentage se situe plutôt autour de 30 %, ce qui se base sur les comptes annuels consolidés, entre autres avec Belgacom International Carrier Services (activités « carrier » internationales). La marge EBITDA de BICS (10 %) est bien plus faible, ce qui explique la différence entre les deux approches.

	2017	2018	2019	2020
Proximus	29,5 %	31,1 %	31,5 %	31,8 %
Telenet	45,1 %	47 %	51 %	51,6 %

Tableau 8 : Marges EBITDA (Source : Rapport HSBC)

331. Brutélé et Nethys communiquent rarement les résultats EBITDA, mais les figures ci-dessous permettent de constater que Nethys a atteint en 2015 une marge EBITDA de 36 % pour les services de communications électroniques sous la marque VOO.

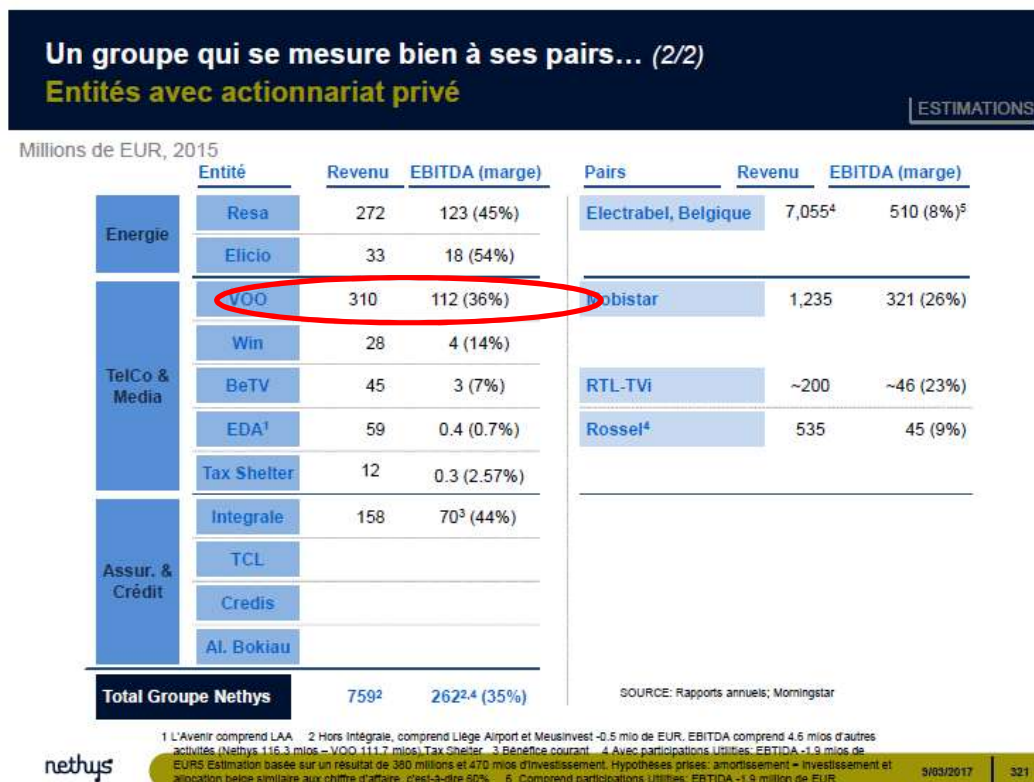


Figure 60 : Marge EBITDA Nethys en 2015. (source : présentation Publifin, Commission d'Enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

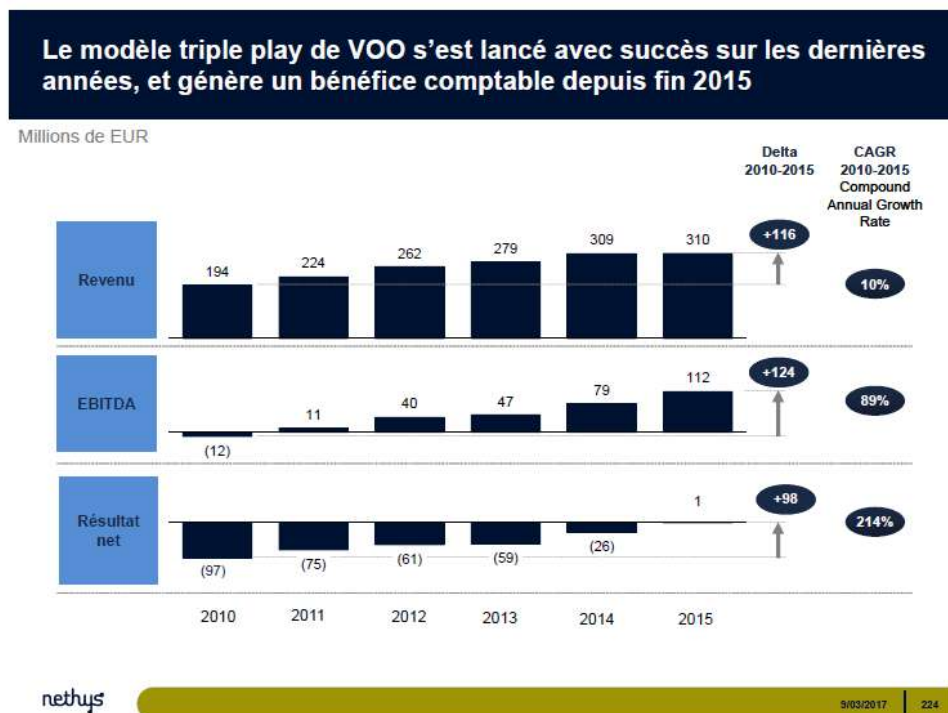


Figure 61 : EBITDA Voo 2010-2015 (Source : présentation Publifin, Commission d'Enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

332. Les marges EBITDA élevées de Proximus (50 %), Telenet (40 %) et Voo (36 %) sont un indicateur possible d'une absence de concurrence sur le marché²⁰⁴.

7.5.7. Barrières à l'entrée et à l'expansion

7.5.7.1. Infrastructures qu'il n'est pas aisé de dupliquer

333. Le marché identifié est caractérisé par des barrières à l'entrée élevées et non temporaires. Les réseaux de Proximus et des câblo-opérateurs sont caractérisés par des investissements considérables (qui sont également des « sunk costs », des coûts irrécupérables) et un nouvel acteur potentiel aurait besoin de beaucoup de temps et de ressources pour dupliquer ces réseaux.

7.5.7.2. Barrières au changement

334. Les barrières au changement sont des facteurs qui compliquent le passage d'un opérateur à un autre. Il se peut que ces barrières renforcent la position dominante des câblo-opérateurs et de Proximus en raison des difficultés accrues que rencontrent les nouveaux acteurs à gagner des clients de concurrents existants.

²⁰⁴ Selon une analyse de Raymond James du 24/11/2017, dans un marché télécoms concurrentiel avec 3 acteurs de marché, l'on attend une marge EBITDA de 25 %.

335. Dans le courant de l'année 2016, 10,4 %²⁰⁵ des lignes large bande fixes résidentielles ont été résiliées. Sur le marché non résidentiel, la perte de clientèle est moindre avec un taux d'attrition de 7,7 %²⁰⁶.
336. Les consommateurs qui souhaitent changer d'opérateur connaissent des barrières au changement, **comme des obstacles techniques et administratifs**. Le délai de résiliation dans lequel un dédommagement doit être payé, l'installation de nouveaux équipements, la pose éventuelle de nouveaux câbles et le paiement de nouveaux frais d'activation en cas de migration vers un autre opérateur sont autant d'éléments qui constituent des barrières au changement.
337. Il ressort de l'enquête auprès des consommateurs réalisée par Profacts en 2016 que 40 % d'entre eux estiment qu'il est difficile de changer d'opérateur Internet. Parmi les consommateurs qui estiment difficile de changer d'opérateur, 43 % souhaitent un traitement administratif et technique plus simple du changement et 41 % souhaiteraient que le changement d'opérateur soit gratuit.
338. Le programme Easy Switch a été lancé par l'IBPT pour faciliter le changement d'opérateur fixe (téléphone fixe, internet, télévision dans le cadre d'un pack) et a été concrétisé par l'arrêté royal du 6 septembre 2016 relatif à la migration des services de ligne fixe et des offres groupées de services dans le secteur des communications électroniques. Cependant, ce programme n'apporte pas une solution à l'ensemble des obstacles. L'installation de nouveaux équipements, d'un nouveau câblage ou les coûts d'activation sont des obstacles qu'Easy Switch ne peut supprimer. La procédure Easy Switch est en vigueur depuis le 1^{er} juillet 2017. L'IBPT observe une tendance à la hausse dans les taux d'attrition au Q3 2017 par rapport au Q2 2017, et ce, aussi bien chez Telenet que chez Proximus. Celle-ci peut s'expliquer par le programme Easy Switch et/ou la contrainte concurrentielle croissante d'Orange pendant la période Back To School²⁰⁷. Les taux d'attrition sont discutés plus en détail à la section 10.4.2. .

²⁰⁵ Chiffres de l'IBPT, Situation du marché des communications électroniques 2016.

²⁰⁶ Chiffres de l'IBPT, Situation du marché des communications électroniques 2015.

²⁰⁷ Dans les présentations du Q3 2017 de Proximus et de Telenet, la contrainte concurrentielle croissante a été mentionnée comme raison d'un taux d'attrition supérieur.



Basis: 886 respondenten voor wie het moeilijk lijkt van operator te veranderen

Figure 62 : *Éléments qui devraient faciliter le changement d'opérateur (Source : Enquête Profacts auprès des consommateurs)*

- 338.1. **Les offres multiple play** : Les offres multiple play de câblo-opérateurs et de Proximus constituent un obstacle à la migration vers d'autres opérateurs. Du fait que l'internet haut débit fixe soit vendu avec d'autres produits, comme la télévision et la téléphonie, dans une seule offre, la disposition d'un client à migrer vers un autre opérateur ne dépend pas seulement du service Internet mais de l'ensemble des produits (voir le point 802). C'est ce que confirment les taux d'attrition publiés par les plus grands opérateurs²⁰⁸.

²⁰⁸ Voir les rapports annuels ou les présentations de Proximus et de Telenet.

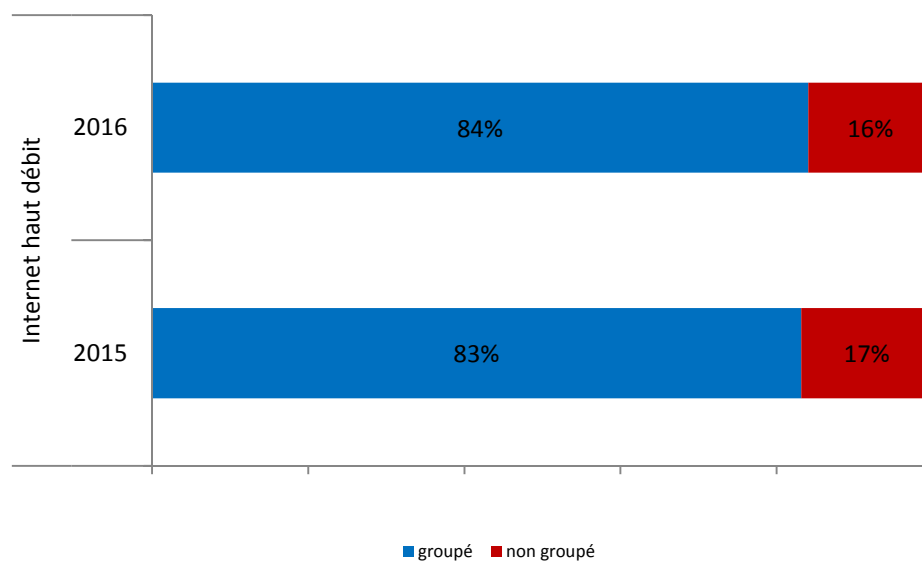


Figure 63 : Proportion de services Internet haut débit vendus dans des offres groupées (Source : BIPT)

339. Depuis le 1^{er} octobre 2012, les consommateurs belges peuvent résilier gratuitement les contrats à durée déterminée vieux de plus de 6 mois, ainsi que les contrats à durée indéterminée (note de bas de page article 111/3, § 3, de la loi relative aux communications électroniques du 13 juin 2005). Lorsqu'un produit télécoms est toutefois vendu dans le cadre d'une vente couplée, certaines conditions peuvent être liées à la vente et celles-ci peuvent (provisoirement) empêcher leurs consommateurs d'envisager de passer à un autre opérateur. La loi télécoms autorise, dans certaines conditions, les opérateurs à facturer, suite à la résiliation (considérée comme) prématurée du contrat, au consommateur la valeur résiduelle de l'appareil que le client a pu obtenir à un prix réduit lors de la conclusion du contrat. Chez Proximus par exemple, les clients ont pu, pendant la période de fin d'année 2017, se procurer une télévision LG Ultra HD pour 69 € à l'achat d'un produit Tuttimus. Lorsqu'il est mis fin au contrat dans les 24 mois, une valeur résiduelle est due pour l'appareil, conformément au tableau de remboursement dans le contrat. Chez Telenet, l'on observe une offre similaire à l'achat d'un produit WIGO, pour lequel une certaine valeur résiduelle est due s'il est mis fin au contrat dans les 12 mois. De telles conditions, même si celles-ci sont, par hypothèse, conformes à la loi télécoms, augmentent les barrières pour passer à un autre opérateur et nuancent la flexibilité prévue par le législateur.

7.5.7.3. Économies d'échelle

340. Les économies d'échelle se produisent lorsque le coût moyen de la production d'un produit baisse à mesure que sa production et sa vente augmentent. Ces économies sont généralement réalisées dans des situations où les coûts fixes sont élevés et les coûts variables faibles, ce qui est le cas dans le secteur des communications électroniques.

Les économies d'échelle peuvent constituer un avantage par rapport aux concurrents existants et aux entrants potentiels sur le marché, du fait que ces derniers ne disposent pas immédiatement d'une vaste clientèle permettant de réaliser des économies d'échelle.

341. Proximus et les câblo-opérateurs disposent d'une clientèle considérable sur le marché haut débit (constituée à partir de la clientèle sur leurs marchés d'origine – respectivement la téléphonie fixe et la télévision – sur lesquels ils ont détenu historiquement un monopole de droit ou de fait). Grâce à leur clientèle considérable, ils peuvent entre autres mieux répartir sur une plus grande échelle les coûts de systèmes administratifs et le développement de nouveaux produits.
342. Les économies d'échelle des câblo-opérateurs et de Proximus constituent un avantage significatif par rapport aux entrants potentiels sur le marché, étant donné qu'au départ, ils ne disposent pas d'une grande clientèle et qu'ils seront donc soumis à des coûts unitaires considérablement plus élevés.

7.5.7.4. *Économies de gamme*

343. Les économies de gamme se produisent lorsque le coût moyen de production d'un produit baisse à mesure que la gamme de produits d'une entreprise s'élargit. Ces économies sont réalisées grâce à la possibilité de répartir les coûts communs (par ex. coûts de gestion de réseau, de marketing ou de facturation) entre tous les produits. Sur le marché de détail du haut débit, les économies de gamme sont principalement possibles du fait qu'un opérateur :
- Peut utiliser un même réseau pour offrir plusieurs services (par exemple l'internet haut débit et les services de téléphonie fixe) ;
 - Peut vendre ces services dans des offres communes (les « offres conjointes »).
344. Parmi les consommateurs, 84 % ont aujourd'hui accès à l'internet haut débit dans le cadre d'une offre conjointe. Les économies de gamme dont bénéficient Proximus et les câblo-opérateurs grâce aux offres multiple play constituent toutefois un avantage significatif par rapport aux entrants potentiels sur le marché, qui ne disposent pas des capacités de réseau ou de l'accès aux inputs essentiels pour fournir plusieurs produits et/ou services.

7.5.7.5. *Dépenses pour la publicité*

345. Des dépenses élevées en marketing peuvent constituer une barrière à l'entrée. L'Union belge des Annonceurs (UBA) publie dans son rapport annuel un classement des 100 entreprises dépensant le plus en publicité. Proximus et les câblo-opérateurs y occupent des positions importantes.

CLASSEMENT 2015	GRUPE DE PUBLICITAIRES	2015 EN KEURO	2014 EN KEURO
4	PROXIMUS GROUP (EX BELGACOM)	71 205	70 731
17	TELENET GROUP HOLDING	33 575	30 494
19	FRANCE TELECOM	33 214	34 896
53	BASE COMPANY	12 821	17 635

Tableau 9 : Rapport annuel UBA, consultable sur http://www.ubabelgium.be/uba/view/fr/knowledge_center/uba_rapport_annuel_2015

346. Ces dépenses portent bel et bien sur l'ensemble des activités des groupes (radiodiffusion et télécommunications). Par contre, il est indiqué que les publicités ne représentent qu'une partie du budget marketing total (qui englobe par exemple aussi les présentations dans les espaces commerciaux, les frais de personnel du département marketing, le sponsoring sportif, etc.).

7.5.8. Conclusion de l'analyse concurrentielle

347. L'IBPT estime que le marché de détail pour l'accès Internet à haut débit présente certaines caractéristiques qu'il convient de prendre en compte dans le cadre de l'examen des marchés de gros qui se situent en amont de ce marché, parce qu'elles peuvent influencer la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire :
- Le marché de détail résidentiel pour l'accès Internet à haut débit reste très concentré. Proximus ([40-50] % seule) et les câblo-opérateurs contrôlent ensemble [90-100] % du marché résidentiel national. Les autres opérateurs qui proposent le haut débit sur la base de l'accès de gros régulé de Proximus continuent à perdre du terrain ([0-5] %). Grâce à l'ouverture du câble, Orange offre également l'internet haut débit depuis 2016 (uniquement disponible dans une offre conjointe avec la télévision) et a signalé 33 400 clients pour cette offre, ce qui donne une part de marché de [0-5] %. Au troisième trimestre de 2017, le nombre de clients a augmenté jusqu'à 82 000²⁰⁹.
 - Le marché haut débit fixe non résidentiel est lui aussi très concentré : le premier opérateur, Proximus, a [50-60] % de parts de marché et les câblo-opérateurs 35,3 % sur le marché non résidentiel national. Les OLO disposent de 6,7 % de parts de marché (fin juin 2017).
 - Si nous considérons les parts de marché du marché résidentiel et non résidentiel par zone câblée, nous ne remarquons pas de grandes différences par rapport aux conclusions susmentionnées. Les marchés résidentiel et non résidentiel de l'accès haut débit sont également très concentrés par zone câblée.

²⁰⁹ Orange, communiqué de presse, 23 octobre 2017.

- Les offres groupées gagnent constamment en popularité, surtout les offres comprenant l'accès Internet à haut débit et la télévision numérique. Aujourd'hui, 84 % des consommateurs ont le haut débit fixe dans le cadre d'une offre conjointe.
- En ce qui concerne l'internet standalone, les prix de Proximus et de Telenet ont davantage augmenté que l'indice général des prix à la consommation. Les prix de VOO ont augmenté, mais moins que l'IPC. Par rapport aux pays voisins (étude de l'IBPT), les prix de notre pays sont respectivement avantageux pour la catégorie de vitesse 30-100 Mbps et plutôt moyens en ce qui concerne l'internet super rapide (+100 Mbps). Il ressort de l'étude BIAC²¹⁰ (comparant 28 pays) que les plans tarifaires belges les moins chers dans les catégories de vitesse 12-30 Mbps, 30-100 Mbps et 100+ Mbps sont respectivement 20 %, 3 % et 13,5 % plus chers que la moyenne de l'UE-28 des plans tarifaires les moins chers. Il ressort des résultats provisoires de l'étude BIAC (données d'octobre 2017) que la position de la Belgique a reculé. Pour les catégories de vitesse susmentionnées, la différence par rapport à la moyenne de l'UE-28 s'élève à présent à 18 %, 7 % et 26 % respectivement. (voir l'Annexe C).
- Un risque sérieux existe que le marché haut débit fixe soit encore plus concentré sans offres régulées. Il serait vraisemblablement limité aux opérateurs qui disposent de leurs propres infrastructures (Proximus et les câblo-opérateurs). Ces infrastructures ont en grande partie été installées lorsqu'ils disposaient de droits exclusifs et restent aujourd'hui difficiles à dupliquer.

²¹⁰ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/fixed-broadband-prices-europe-2016>

CHAPITRE 8. MARCHÉ DE DÉTAIL DE LA RADIODIFFUSION

348. Sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle, différents acteurs assurent un large éventail de services afin de proposer la radiodiffusion télévisuelle à l'utilisateur final, de la création de contenu audiovisuel à la transmission de signaux de radiodiffusion à l'utilisateur final²¹¹.
349. Les utilisateurs finals de la radiodiffusion télévisuelle reçoivent dans la pratique trois services : l'accès à la plateforme de télévision²¹², la fourniture de signaux de radiodiffusion et le contenu télévisuel en tant que tel.
350. La présente analyse du marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle²¹³ traite de la fourniture de signaux de radiodiffusion télévisuelle et de l'accès au réseau de radiodiffusion télévisuelle. Les opérateurs, tels que par exemple Proximus et les câblo-opérateurs, fournissent ainsi à l'utilisateur final du contenu audiovisuel, des signaux de radiodiffusion et l'accès au réseau de radiodiffusion via leurs plateformes de radiodiffusion télévisuelle respectives²¹⁴. Bien que le contenu télévisuel ne fasse donc pas partie de cette analyse de marché, celui-ci peut toutefois avoir une influence sur le marché en question. Lorsque cela s'avérera nécessaire, les effets de celui-ci seront pris en compte.
351. Précédemment, la CRC a adopté, le 1^{er} juillet 2011, la décision concernant le marché de la radiodiffusion télévisuelle. Celle-ci a défini le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle, examiné la situation concurrentielle et désigné les parties disposant d'une puissance significative sur le marché. L'IBPT considère qu'il est nécessaire d'à nouveau analyser les conditions du marché de la radiodiffusion télévisuelle, d'examiner leur impact pour l'utilisateur final et de déterminer l'approche réglementaire la plus appropriée²¹⁵.
352. C'est la raison pour laquelle l'on définit dans ce qui suit les différents types de services de radiodiffusion télévisuelle qui appartiennent au même marché. La situation

²¹¹ Les différents rôles de cette chaîne de valeur sont décrits à l'Annexe K.

²¹² Il s'agit du réseau de communications électroniques via lequel les signaux de radiodiffusion sont fournis à l'utilisateur final.

²¹³ Ci-après aussi : « marché de la radiodiffusion télévisuelle ».

²¹⁴ Les opérateurs sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle peuvent remplir plusieurs rôles dans la chaîne de valeur du large marché de la radiodiffusion, comme décrits à l'Annexe K.

²¹⁵ L'impact pour l'utilisateur final et l'approche réglementaire appropriée sont décrites aux chapitres 11 et 12.

concurrentielle sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle est ensuite analysée sur cette base²¹⁶.

353. Le présent chapitre se concentre en outre sur les produits de radiodiffusion achetés seuls par l'utilisateur final. La situation concurrentielle sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle est aussi fortement marquée par l'achat d'offres groupées, dites « multiple play »²¹⁷, comprenant une composante de radiodiffusion. En 2016, sur l'ensemble des clients de la radiodiffusion, 73 % ont en effet acheté leurs produits de radiodiffusion dans le cadre d'une offre groupée²¹⁸.
354. Le chapitre 5 contient une analyse détaillée de la pénétration, de l'évolution des prix et des aspects stratégiques des offres groupées comprenant une composante de radiodiffusion.
355. Comme décrit dans l'analyse concurrentielle de ce chapitre et dans le Chapitre 5. Chapitre 10. ²¹⁹, la proposition d'offres groupées comprenant une composante de radiodiffusion procure une série d'avantages aux opérateurs sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle, comme la conservation de leurs clientèles respectives, une hausse des revenus par relation commerciale et la création de convergences technologiques entre différents produits proposés via une même plateforme.
356. L'importance toujours croissante des produits groupés avec une composante de radiodiffusion constitue par conséquent un facteur essentiel dans l'analyse concurrentielle du marché de la radiodiffusion télévisuelle.
357. Il convient par conséquent de souligner que l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle est définie par la relation entre respectivement :
- 357.1. L'analyse de la situation concurrentielle sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle, telle que décrite dans ce chapitre, en se concentrant sur les offres de radiodiffusion isolées.

²¹⁶ La méthodologie relative à l'analyse du marché, par le biais de la définition du marché et de l'analyse concurrentielle, a été décrite plus haut, au chapitre 3.

²¹⁷ Le « multiple play » (ou « multiplay ») fait référence à un mode de vente commerciale dans le cadre duquel plusieurs produits, tels que la télévision numérique, l'internet large bande et la téléphonie, sont vendus via une offre commune. Les produits seuls comprennent par contre uniquement une composante de radiodiffusion.

²¹⁸ Voir Figure 89 : Part des abonnés à la large bande fixe achetant la large bande dans le cadre d'une offre conjointe (Source : IBPT), p. 156.

²¹⁹ L'impact des offres groupées sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle est également décrit dans l'analyse concurrentielle de ce chapitre.

357.2. L'analyse de l'évolution des prix, de la pénétration et des aspects stratégiques des offres groupées avec une composante de radiodiffusion, telle que décrite au Chapitre 10.

8.1. OFFRES SUR LE MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION

358. Les services de radiodiffusion télévisuelle sont proposés à l'utilisateur final par les opérateurs via différentes plateformes :

358.1. la télévision analogique via le câble ;

358.2. la télévision numérique via le câble et l'IPTV ;

358.3. les autres plateformes : télévision numérique par satellite, télévision numérique terrestre et services de radiodiffusion dits « over-the-top ».

359. L'utilisateur final regarde le contenu audiovisuel via ces plateformes de deux manières différentes :

- Soit de manière linéaire grâce à un service de médias audiovisuels dont les programmes sont destinés à être reçus simultanément par l'ensemble du public ou une partie de celui-ci au moment décidé par l'éditeur de services de médias audiovisuels sur la base d'une grille de programmes élaborée par lui.
- Soit de manière non linéaire (comme le visionnage en différé²²⁰, la vidéo à la demande et la « web tv » non linéaire) grâce à un service de médias audiovisuels dont les programmes sont destinés à être reçus à la demande et au moment choisi par l'utilisateur, sur la base d'un catalogue de programmes établi par un éditeur de services de médias audiovisuels.

360. Les différentes plateformes de télévision, tant pour la télévision linéaire que non linéaire, sont discutées ci-dessous.

²²⁰ Voir plus bas, la section 8.1.2. « Télévision non linéaire ».

8.1.1. La télévision linéaire

8.1.1.1. La télévision analogique

361. La télévision analogique (également appelée « télévision standard ») est un service envoyant le signal de télévision de manière analogique²²¹. Afin de recevoir la télévision analogique, l'utilisateur final n'a besoin, en plus de l'abonnement de base, d'aucun équipement périphérique supplémentaire.
362. Comme indiqué ci-dessus, l'on distingue actuellement trois câblo-opérateurs:²²² :
- Telenet couvre la région de langue néerlandaise (à l'exception de la commune de Fourons), certaines zones de la région bilingue de Bruxelles-Capitale et une partie de la région de langue française. L'ancienne zone de couverture de SFR, qui couvrait certaines communes de la région bilingue de Bruxelles-Capitale, deux communes de la région de langue néerlandaise et certaines communes de la province de Hainaut (région de langue française), a récemment été ajoutée à la zone de couverture de Telenet²²³. SFR n'offrait encore la télévision analogique que dans certaines communes de la province de Hainaut²²⁴ ;
 - Nethys couvre plus de 75 % de la région de langue française, la région de langue allemande et une commune de la région de langue néerlandaise ;
 - Brutélé couvre 24 communes de la région de langue française et 6 communes de la région bilingue de Bruxelles-Capitale ;
 - Brutélé et Nethys ont regroupé leurs activités de télévision sous la marque commerciale VOO. Ensemble, ils couvrent près de 95 % de la région de langue française et 100 % de la région de langue allemande.

²²¹ Avec la télévision analogique, le son et l'image sont envoyés à l'utilisateur final via des signaux analogiques continus. Avec la télévision numérique par contre, les signaux de télévision numérique sont envoyés comme des données et reçus par l'utilisateur final via une set-up box (décodeur). La télévision numérique fournit une meilleure qualité d'image que la télévision analogique et offre la possibilité de trafic bidirectionnel, ce qui permet des services interactifs.

²²² Orange (précédemment Mobistar) propose depuis mars 2016 des services de radiodiffusion via les réseaux des câblo-opérateurs sur la base de l'offre régulée (voir ci-dessous). Les chaînes analogiques sont reprises dans l'offre standard de télévision numérique d'Orange et ne sont pas proposées séparément.

²²³ Comme indiqué à la section 132.3, Telenet a procédé au rachat de SFR BeLux le 19 juin 2017. Ainsi, la zone de couverture de Telenet s'étend pour comprendre également le territoire desservi précédemment par SFR BeLux. La marque SFR est toutefois conservée pendant une période de transition. C'est pourquoi les offres de la marque SFR et celles de Telenet sont indiquées séparément dans la suite de cette analyse de détail. Lorsque cela s'avère pertinent, les données de la zone de couverture de Telenet et de l'ancienne zone de couverture de SFR seront regroupées.

²²⁴ SFR (précédemment : Numericable) n'offre plus de services de télévision analogique (disponibles en Région bilingue de Bruxelles-Capitale [jusqu'au 4 avril 2016]).

Opérateur	Appellation commerciale du plan tarifaire	Nombre de chaînes
Telenet	Abonnement au câble (télévision analogique)	22
VOO	La TV analogique	20

Tableau 10 : offres de télévision analogique des câblo-opérateurs (Q4 2017)

8.1.1.2. Télévision numérique : télévision numérique via le câble et l'IPTV

363. Tant les câblo-opérateurs que Proximus proposent une offre pour la télévision numérique²²⁵ avec un large éventail de packs, allant des offres de base (comprenant de manière standard environ 70 chaînes de télévision) à d'autres packs avancés, incluant des chaînes thématiques et premium.
364. La télévision numérique offre une meilleure qualité d'image que la télévision analogique et permet un trafic bidirectionnel. Les utilisateurs finals peuvent ainsi consulter des services interactifs²²⁶. Un décodeur est nécessaire pour recevoir la télévision numérique.
365. Proximus propose la télévision numérique via sa plateforme IPTV, des services de radiodiffusion étant fournis à l'utilisateur final via le réseau télécoms bifilaire sur la base de l'xDSL (soit le cuivre) ou du FTTH.
366. Les câblo-opérateurs proposent des services de télévision numérique, de manière groupée avec la télévision analogique, via leur réseau coaxial²²⁷. Le service de télévision analogique est compris dans les offres de télévision numérique. Cela signifie qu'un client qui souscrit à la télévision numérique par le câble reçoit également le service de télévision analogique. La télévision numérique par le câble offre une meilleure qualité de télévision que la télévision analogique par le câble, tant en ce qui concerne l'image que le son.
367. Orange (précédemment Mobistar) propose depuis mars 2016 des services de radiodiffusion via le réseau des câblo-opérateurs sur la base de l'offre régulée²²⁸.

²²⁵ Ces services de télévision sont proposés à l'utilisateur final via une plateforme de télévision qui est indépendante de l'internet public.

²²⁶ Comme par exemple : Guide électronique des programmes, enregistrement intégré, interactivité (VOD, vote en direct, catch up TV).

²²⁷ À l'exception de SFR dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale et dans la région de langue néerlandaise.

²²⁸ Orange utilise actuellement l'offre régulée sur les réseaux de Telenet, Brutélé et Nethys. L'accès à la zone SFR n'a pas encore été mis en œuvre. Un engagement a été pris à cet effet par Telenet dans le contexte de l'approbation de l'acquisition de Coditel par Telenet (voir paragraphe 132.3)

L'offre d'Orange est exclusivement disponible dans le cadre d'une offre groupée, avec l'internet large bande et des services mobiles.

368. Le tableau ci-dessous résume les offres de télévision numérique.

Opérateur	Appellation commerciale du plan tarifaire	Chaînes	Caractéristiques
Telenet	Télévision numérique (avec HD Digibox)	75	Enregistrement impossible, demande de films et de programmes possible
Telenet	Télévision numérique (avec HD Digicorder)	75	Enregistrement possible, services VoD
Telenet	TV avec carte	75	Avec carte CI+, enregistrement ou services VoD impossibles
VOO	La TV Numérique Interactive (avec VOOcorder)	70	Enregistrement d'émissions possible, services VoD
VOO	La TV Numérique Interactive (avec Box .évasion)	70	Enregistrement illimité avec DD amovible, grand nombre de services interactifs (VoD)
VOO	La TV Carte Numérique	70	Avec carte CI+, enregistrement impossible et pas de VoD
SFR	TV SFR Silver	130	Enregistrement d'émissions possible, services VoD
SFR	TV SFR Black	175	Enregistrement d'émissions possible, VoD, différentes chaînes thématiques supplémentaires également comprises
Proximus	Proximus TV	80	Prix de la télévision numérique (VoD et enregistrement) téléphonie fixe comprise (uniquement disponible en pack)
Orange	Orange TV	70	Uniquement disponible dans des offres groupées avec l'internet large bande (services interactifs compris) et des services mobiles

Tableau 11 : offres de télévision numérique par le câble et l'IPTV (Source : sites Internet des opérateurs, Q4 2017)

8.1.1.3. Autres plateformes et offres

369. Outre la télévision par le câble et l'IPTV, des services de télévision sont également proposés via les plateformes de radiodiffusion suivantes.

La télévision numérique par satellite

370. On distingue deux types de télévision par satellite :
- La télévision par satellite payante (SATV payante) : dans cette formule, le client final reçoit des signaux de télévision cryptés par satellite dans le cadre d'un abonnement payant ;
 - La télévision par satellite « free-to-air » (FTA SATV) : dans cette formule, le client final reçoit des signaux de télévision par satellite sans abonnement payant. Il s'agit ici d'offres avec principalement des chaînes publiques étrangères.
371. Tout comme pour l'IPTV et la télévision numérique par le câble, la SATV offre la haute définition, tant pour l'image que pour le son. La télévision numérique par satellite offre également des chaînes thématiques à la carte. En Belgique, la couverture de la télévision par satellite est nationale.
372. Le fournisseur satellite principal est « M7 Group », qui propose deux offres différentes de SATV payante, à savoir TV Vlaanderen (pour les téléspectateurs néerlandophones) et TéléSAT (pour les téléspectateurs francophones). Ces deux offres proposent la télévision numérique et comprennent des chaînes de télévision belges et environ 500 chaînes de télévision et de radio (en particulier des chaînes de France dans l'offre TéléSAT et des chaînes des Pays-Bas dans l'offre TV Vlaanderen).²²⁹
373. En région de langue allemande, une part significative des ménages [confidentiel] reçoit des offres de télévision par satellite gratuites étrangères (*free-to-air satellite-tv*, « FTA SATV » comme ASTRA et EUTELSAT) qui leur donne accès à de nombreux services de médias audiovisuels en langue allemande, édités aussi bien par des instituts de radiodiffusion publics que privés.

Opérateur	Appellation commerciale du plan tarifaire	Chaînes	Caractéristiques spécifiques
TéléSAT	Basic Light	29, upgrade possible à plus de 500 chaînes grâce au satellite	« Pack de Location » avec enregistreur HD interactif
TéléSAT	Basic	55, upgrade possible à plus de 500 chaînes grâce	« Pack de Location » avec enregistreur HD interactif

²²⁹ Orange (précédemment Mobistar) n'offre plus de services de télévision par satellite depuis le 1^{er} septembre 2013 (voir aussi « 8.5.2.3. Parts de marché des autres opérateurs »).

		au satellite	
TéléSAT	Basic+	72, upgrade possible à plus de 500 chaînes grâce au satellite	« Pack de Location » avec enregistreur HD interactif
TV Vlaanderen	Basic Light	51, upgrade possible à plus de 400 chaînes grâce au satellite	Location du set complet pour la HDTV avec enregistreur HD interactif
TV Vlaanderen	Basic	81, upgrade possible à plus de 400 chaînes grâce au satellite	Location du set complet pour la HDTV avec enregistreur HD interactif
TV Vlaanderen	Basic+	106, upgrade possible à plus de 400 chaînes grâce au satellite	Location du set complet pour la HDTV avec enregistreur HD interactif

Tableau 12 : offres de SATV payante au 6 juillet 2017 (Source : sites Internet des opérateurs)

Télévision numérique terrestre (DVB-T)

374. La télévision numérique terrestre renvoie aux services de radiodiffusion diffusés par les ondes à l'aide d'antennes d'émission terrestres. La norme utilisée à cet effet est la « Digital Video Broadcast Terrestrial » (DVB-T(2))²³⁰.
375. Via la DVB-T(2), les utilisateurs finals peuvent recevoir, avec le bon équipement de réception²³¹, un nombre limité de chaînes, sans ou avec un abonnement. L'espace limité de spectre pour l'envoi de services de radiodiffusion via la DVB-T n'autorise qu'un nombre limité de chaînes. La DVB-T(2) permet aussi un trafic bidirectionnel (limité), ce qui rend possibles des services interactifs.
376. Les plateformes DVB-T(2) existantes émettent « free-to-air » sans abonnement, ce qui permet de recevoir les chaînes des émetteurs publics. En outre, TV Vlaanderen a lancé, le 7 décembre 2017, « Antenne TV », une offre d'abonnement payante sur la base de la

²³⁰ L'émission analogique via les ondes n'existe plus en Belgique depuis le 3 novembre 2008. La norme (ETSI) la plus récente est la DVB-T2, où T2 renvoie à « deuxième génération ». Le débit supérieur par rapport à celui de la norme précédente, la DVB-T, fait que la DVB-T2 est plus adaptée pour l'émission de signaux HDTV.

²³¹ Il s'agit d'un décodeur (aussi appelé démodulateur ou tuner) compatible avec la norme DVB-T(2)/MPEG2, et éventuellement une antenne et une carte CI+ en plus. Les écrans de télévision et les autres appareils pour regarder du contenu télévisuel peuvent toutefois comporter de manière standard un ou plusieurs de ces périphériques.

DVB-T2²³². Pour 9,95 € par mois, cette offre propose 15 chaînes dans une qualité numérique en Flandre et à Bruxelles.

Services de radiodiffusion linéaire « over-the-top »

377. Outre les plateformes de télévision susmentionnées, des services de radiodiffusion linéaire « over-the-top » (OTT) sont également proposés. Le terme OTT regroupe les applications et services de radiodiffusion qui sont proposés à l'utilisateur final via l'internet large bande public, sans qu'il n'y ait de garantie de priorité spécifique.²³³
378. Le fait que de tels services n'aient pas de priorité spécifique sur d'autres trafics de données arrivant via l'internet large bande jusqu'à l'utilisateur final peut entraîner une qualité d'image fluctuante. Le contenu audiovisuel via l'internet large bande doit en effet être envoyé via la largeur de bande présente.
379. Dans le cadre des services de radiodiffusion linéaire OTT, la grille d'émission des producteurs de radiodiffusion et/ou des émetteurs est proposée en intégralité à l'utilisateur final via une connexion Internet haut débit. L'utilisateur final reçoit ce faisant le contenu audiovisuel selon la grille d'émission proposée par le fournisseur de radiodiffusion.
380. Plusieurs acteurs de télévision linéaire payante qui proposent leurs services de radiodiffusion via l'IPTV et le réseau câblé proposent également leur contenu linéaire à travers des applications mobiles ou pour tablettes, ainsi que par le biais de sites Internet en direct et sans supplément tarifaire. Ce faisant, l'abonnement existant à la télévision est complété par des services qui permettent à l'utilisateur final de regarder directement le contenu audiovisuel sur différents appareils via une connexion Internet haut débit. L'application TV Proximus, www.proximustv.be, l'application Yelo Play, yelotv.be, BeTvGO et VooMotion²³⁴ en sont des exemples.
381. En outre, plusieurs chaînes de télévision et d'autres fournisseurs offrent aussi leur contenu audiovisuel de manière linéaire gratuitement via l'internet haut débit, à travers des sites Internet, des applications mobiles ou pour tablettes. Stievie Free (un

²³² Communiqué de presse Groupe M7 « TV Vlaanderen lanceert binnenkort TV-abonnement via digitale antenne », 9 novembre 2017.

²³³ Les services OTT ne doivent pas être confondus avec la « téléphonie mobile » telle que décrite dans l'analyse de marché de la CRC du 1^{er} juillet 2011. La télévision mobile a été décrite dans cette analyse de marché comme la radiodiffusion télévisuelle via des offres de téléphonie mobile, entre autres proposées par Proximus et Mobistar (aujourd'hui Orange). Il a entre-temps été mis fin à ces offres. Toutefois, les services de radiodiffusion peuvent être reçus via les normes standard telles que la 3G et la 4G.

²³⁴ Proximus TV, Yelo Play et VooMotion sont des services qui sont exclusivement compris dans les offres de radiodiffusion existantes en combinaison avec l'internet haut débit chez les opérateurs donnés. Ces exemples dépendent donc du réseau.

pack de six chaînes), VTM.be, RTBF Auvio et Arte en sont des exemples. Avec « VRT NU »²³⁵, la « Vlaamse Radio en Televisiemaatschappij » (VRT) a lancé, le 30 janvier 2017, une plateforme vidéo permettant de regarder gratuitement et directement du contenu audiovisuel de différentes chaînes via l'ordinateur, la tablette, le smartphone ou la console vidéo.

382. En 2012, WeepeeTV a été lancée, une offre payante dans le cadre de laquelle l'on pouvait choisir 10 chaînes dans un pack de 26 pour un abonnement de 10 à 12 euros par mois. Ces services de radiodiffusion pouvaient être achetés via une connexion Internet haut débit. En décembre 2013, l'offre a été arrêtée.
383. En août 2017, l'offre « Stievie Premium »²³⁶ a été lancée par Stievie NV, filiale de Medialaan NV. Il s'agit d'une offre payante, comprenant les chaînes de Medialaan et onze autres chaînes. Au total, l'offre comporte dix-huit chaînes, qui peuvent être regardées aussi bien de manière linéaire qu'en différé sur plusieurs écrans pour une redevance d'abonnement mensuelle de 9,99 €.

8.1.2. Télévision non linéaire

384. Dans le cadre de services de télévision non linéaire, l'utilisateur final a la possibilité de regarder des services de télévision en choisissant le moment et la composition. Il s'agit ici de services de radiodiffusion qui existent à la fois comme services complémentaires aux offres de télévision linéaire, mais qui peuvent aussi être proposés séparément à l'utilisateur final, sans être associés à une offre linéaire.
385. Le fait de revoir des émissions déjà diffusées (visionnage en différé), la possibilité de mettre sur pause et de continuer la lecture d'émissions linéaires plus tard et la commande de films, de séries et de documentaires (vidéo à la demande) sont des exemples de télévision non linéaire. La télévision linéaire peut aussi être complétée par des services interactifs, comme par exemple les votes en direct.
386. Les services de radiodiffusion non linéaire sont à la fois fournis :
- a) via les plateformes fermées de télévision des câblo-opérateurs et de Proximus (c'est le cas des services de vidéo à la demande et de visionnage en différé de ces opérateurs) ;

²³⁵ Il s'agit de l'équivalent de l'offre similaire RTBF Auvio.

²³⁶ Du 1^{er} janvier 2015 au 21 août 2017, il n'était pas possible de s'abonner à l'offre Stievie payante, même si celle-ci est restée accessible pour la clientèle existante.

- b) via les plateformes ouvertes (c'est le cas des services OTT fournis à la fois par les câblo-opérateurs, Proximus et les autres fournisseurs de contenu audiovisuel).

387. Dans le cadre de l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle, l'on peut distinguer les formes de télévision non linéaire suivantes:

8.1.2.1. Visionnage en différé

388. Le visionnage en différé permet à l'utilisateur final de regarder du contenu audiovisuel lorsqu'il le souhaite, postérieurement à sa diffusion.
389. Plusieurs acteurs de télévision linéaire payante qui proposent leurs services de radiodiffusion linéaire via l'IPTV et le réseau câblé proposent le visionnage en différé à leurs utilisateurs finals. Ces services sont compris dans l'abonnement à la télévision qu'ont souscrit ces utilisateurs finals. Ces derniers ont accès au visionnage en différé via la plateforme de télévision gérée de leur opérateur, les services OTT complémentaires via différentes applications, ainsi que des sites Internet (par exemple : l'application Proximus TV, www.proximustv.be, Yelo Play, yelotv.be, VooMotion).
390. En outre, différents éditeurs offrent directement aux utilisateurs finals la possibilité de regarder du contenu audiovisuel séparément et en différé via une connexion Internet haut débit. La plateforme vidéo « VRT NU », lancée en janvier 2017, RTBF Auvio, VTM.be et De Redactie.be en sont des exemples.
391. L'offre gratuite Stieve Free et l'offre payante Stieve Premium²³⁷ permettent également de regarder séparément et en différé du contenu audiovisuel.

8.1.2.2. Vidéo à la demande

392. Les services de VOD permettent d'accéder à des films et séries en payant le contenu à l'acte. Il existe différents fournisseurs de services qui proposent ces services de télévision non linéaire payants, comme UniversCiné, Apple TV et ARTE VOD.
393. Plusieurs acteurs de télévision linéaire payante qui proposent leurs services de radiodiffusion linéaire via l'IPTV et le réseau câblé proposent également du contenu VOD à leurs utilisateurs finals. Ces services sont compris dans l'abonnement à la télévision (via la plateforme gérée des opérateurs). Les utilisateurs finals ont également accès à la vidéo à la demande via des services OTT complémentaires à travers des applications mobiles ou pour tablettes ainsi que par le biais de sites

²³⁷ Voir point 383, p. 98.

Internet (par exemple : l'application Proximus TV, Proximustv.be, Yelo Play, yelotv.be, VooMotion).

394. Il existe aussi des services de vidéo à la demande par abonnement (subscription video on demand ou SVOD), qui permettent de regarder des films et des séries en contrepartie d'un abonnement mensuel. Netflix, le leader mondial américain des services de SVOD, est entré sur le marché belge en septembre 2014. En novembre 2017, Amazon Prime a également lancé son offre équivalente de vidéo à la demande par abonnement en Belgique.

8.1.2.3. Vidéo sur site web

395. Les services de radiodiffusion proposés via différentes plateformes vidéo en ligne (aussi appelés « web tv » ou « web vidéo ») sont des services de radiodiffusion qui peuvent être regardés par fragment par l'utilisateur final à l'aide d'une connexion Internet haut débit via un large éventail d'appareils. Ils permettent également à l'utilisateur final de partager lui-même des extraits vidéos (contenu généré par les utilisateurs ou *user generated content*). YouTube, Vimeo et une large offre de plateformes vidéos sur le web mondial en sont des exemples.

8.2. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS

396. Le fait de savoir si les services de radiodiffusion télévisuelle via les plateformes décrites ci-dessus constituent des marchés de détail distincts dépend d'une série de facteurs, comme leurs caractéristiques fonctionnelles, leur prix, leur utilisation par l'utilisateur final.
397. Pour la délimitation du marché de produits, l'on examine avant tout si les services de télévision linéaire et non linéaire sont des substituts. La même question est ensuite examinée pour la télévision gratuite et payante.
398. Puis, l'on étudie la substitution de l'offre et de la demande des différents services et plateformes de radiotransmission²³⁸, plus précisément :
- la substituabilité des offres de télévision analogique et numérique par le câble ;
 - la substituabilité des offres de télévision numérique par le câble et des offres IPTV ;
 - la substituabilité des offres de télévision numérique par le câble et des offres de télévision payante par satellite ;

²³⁸ La méthodologie employée à cet effet est exposée au « Chapitre 4. Méthodologie ».

- la substituabilité des offres de télévision numérique par le câble et des offres DVB-T ;
- la substituabilité des services de télévision numérique par le câble et des services de télévision OTT.

399. Pour cette analyse, les services IPTV et câblés linéaires, qui ont un taux de pénétration de 95 %²³⁹ auprès des ménages belges, sont utilisés comme base de départ pour les tests de substituabilité susmentionnés.

8.2.1. Substituabilité entre les offres de télévision linéaire et les offres de télévision non linéaire

400. Comme décrit ci-dessus, dans le cadre de la télévision non linéaire, l'utilisateur final a la possibilité de regarder des services de radiodiffusion en choisissant le moment et la composition. Par contre, dans le cadre d'un service de télévision linéaire, l'utilisateur final reçoit le contenu audiovisuel via une grille d'émission bien définie, à une heure fixe, sans avoir de flexibilité lorsqu'il regarde les services de radiodiffusion fournis.

401. La Commission européenne a précédemment noté dans NewsCorp/BSkyB7 que les services de télévision linéaire et non linéaire appartenaient à des marchés différents²⁴⁰, alors qu'elle laisse la question ouverte dans une série d'autres décisions²⁴¹.

402. Dans Liberty Global/Corelio/De Vijver Media, la Commission note entre autres ce qui suit :

« [...] As in Liberty/Ziggo, the Commission notes that linear and non-linear pay TV services differ in terms of content offering, exhibition windows and pricing, and are not necessarily substitutable with one another from a demand-side perspective.

However, the Commission also notes that non-linear services have gradually been integrated in linear TV channels to complement TV broadcasters' and TV distributors' offering and enhance the viewer experience of a traditional linear channel [...] Accordingly, insofar as these non-linear services relate to the content offered by the linear channel, and enable it to be viewed in additional non-linear ways, the Commission considers that such non-linear offerings integrated upon linear

²³⁹ Source : données IBPT 2016, demandées aux opérateurs

²⁴⁰ Décision de la Commission du 21 décembre 2010 dans l'affaire M.5932 NewsCorp/BskyB, considérants 106-107

²⁴¹ Décision de la Commission du 25 juin 2008 dans l'affaire M.5121 News Corp/Premiere, considérant 21 et dans l'affaire M.7194-Liberty Global/Corelio/De Vijver Media du 24 février 2015, pp. 10 et suivantes

channels should be considered as part of the linear viewer experience and included within the overall category of linear channels. »

403. L'IBPT analyse ci-dessous si les services de télévision non linéaire constituent ou non un substitut pour les services de télévision linéaire. Pour ce faire, l'IBPT se réfère à une étude de marché indépendante, réalisée par Profacts (pour le compte de l'IBPT), à une étude de Tera (pour le compte de l'IBPT), à différentes études externes et au monitoring permanent.

Substituabilité du côté de la demande

404. Comme décrit ci-dessus²⁴², les services de radiodiffusion non linéaire peuvent avoir différentes formes, à la fois comme compléments des offres de radiodiffusion télévisuelle linéaire et dans des offres isolées, fournies via une connexion Internet haut débit. L'offre de services de télévision linéaire présente des différences par rapport aux services de radiodiffusion non linéaire sur le plan des caractéristiques, de l'utilisation par l'utilisateur final et de la tarification.

Caractéristiques de la télévision linéaire et non linéaire

405. Comme déjà discuté ci-dessus, les services de télévision linéaire sont proposés dans le cadre d'une grille d'émission bien définie. Les services de télévision linéaire payante proposés par les câblo-opérateurs et Proximus TV en sont des exemples. Ces offres comportent du contenu audiovisuel sur la base d'une grille d'émission fixée par l'opérateur.
406. Le contenu de la télévision non linéaire est par contre diffus et n'est pas proposé dans le cadre d'une grille d'émission bien définie :
- 406.1. D'une part, les services non linéaires sont compris dans les offres existantes de télévision linéaire gratuite et/ou payante. Le visionnage en différé et les services de vidéo à la demande en sont des exemples. Ces services constituent un complément aux packs de télévision linéaire²⁴³.
 - 406.2. D'autre part, les services non linéaires sont proposés séparément par différents prestataires, que ce soit sous forme payante (par ex. abonnement de services de vidéo à la demande comme Netflix) ou

²⁴² Voir la section « 8.1.2. Télévision non linéaire »

²⁴³ Les services de vidéo à la demande dans les offres de radiodiffusion télévisuelle linéaire de Proximus, VOO, Telenet et SFR en sont des exemples.

gratuite (par ex. services de radiodiffusion sur différentes plateformes vidéos en ligne).

407. Cette dernière forme de télévision non linéaire peut certes aussi montrer un certain degré d'organisation, par exemple sous la forme de catalogues en ligne. Cela diffère toutefois de la télévision linéaire, du fait que l'utilisateur final contrôle, dans le cadre des services de radiodiffusion non linéaire, le moment auquel le contenu audiovisuel est regardé et la composition du contenu audiovisuel même.
408. Les chaînes les plus regardées sont comprises dans les principaux packs standard de télévision linéaire²⁴⁴. Pour la télévision non linéaire, ce n'est généralement pas le cas.
409. En ce qui concerne enfin la qualité de l'image, l'IBPT souligne que les principales offres de télévision linéaire sont proposées via des plateformes de radiodiffusion avec un espace de fréquences réservé. Cela offre une garantie de qualité pour l'image et le son. Pour certaines formes importantes de services non linéaires via une connexion Internet haut débit (comme par ex. le streaming web tv), ce n'est pas garanti. Toutefois, d'autres services de radiodiffusion non linéaire, comme les abonnements de vidéo à la demande ou le visionnage en différé²⁴⁵, offrent une qualité d'image semblable aux principales offres de télévision linéaire.

Pénétration de la télévision linéaire et non linéaire

410. Il ressort de la pénétration de la télévision linéaire et non linéaire et des habitudes des téléspectateurs que ces deux formes constituent plutôt un complément qu'un substitut. L'IBPT s'est basé à cet effet sur différentes études. Les principales conclusions sont synthétisées ci-dessous.
411. Il ressort de l'étude de marché de 2016 réalisée par Profacts pour le compte de l'IBPT qu'un répondant sur trois regarde la télévision via Internet. Parmi les téléspectateurs, 25 % envisageraient de ne plus regarder la télévision que par Internet en cas d'augmentation tarifaire de 10 %. La télévision par Internet est surtout populaire auprès des jeunes : 47 % des jeunes entre 18 et 29 ans regardent régulièrement la télévision via Internet. Toutefois, seul 1,7 % des personnes interrogées regardent exclusivement les services de radiodiffusion via une connexion Internet haut débit. La grande majorité des personnes interrogées regardent les services de radiodiffusion via une connexion Internet haut débit, en combinaison avec un abonnement payant pour la télévision linéaire.

²⁴⁴ Voir la note de bas de page 263.

²⁴⁵ La qualité peut différer en fonction du prix, vu que l'on peut choisir en TVOD le type de qualité SD ou HD pour un prix différent.

412. Il ressort en outre du Digimeter 2017²⁴⁶ que la télévision (linéaire) en direct reste la principale forme de consommation du contenu audiovisuel. Une très grande majorité (73,2 %) des personnes interrogées regardent du contenu audiovisuel linéaire sur une base mensuelle. Cela se fait de manière complémentaire avec d'autres formes de consommation de contenu audiovisuel, comme le visionnage en différé (64,6 %). Au quotidien, la télévision linéaire occupe toujours une position dominante (49,8 %) par rapport aux autres formes de contenu audiovisuel. En outre, 82,8 % des personnes interrogées indiquent disposer d'un raccordement à la télévision numérique.

	Ever			Monthly			Daily		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Live/linear	93,9%	94,3%	86,6%*	81,9%	82,6%	73,2%*	60,0%	56,6%	49,8%*
Timeshifted viewing	77,9%	80,6%	75,2%*	69,2%	73,5%	64,6%*	29,6%	29,4%	27,0%*
Pay-per-view for series and films		43,6%	38,3%		13,5%	13,1%		1,3%	1,3%
Play/Play More (Telenet) (of Flemings having access to a Play/Play More account, N=304 or 13,0% of population)		86,6%	79,5%*		71,4%	67,1%*		17,2%	19,6%*
DVDs	60,0%	56,9%	53,0%*	23,2%	21,9%	20,9%	1,3%	2,4%	2,1%
Play Sports (Telenet) (of Flemings having access to a Play Sports account, N=131 or 5,8% of the population)		76,9%	72,7%*		72,0%	58,6%*		16,4%	14,6%*

Figure 64: Aperçu des formes de contenu audiovisuel les plus regardées (Source : Digimeter 2017)

413. Il ressort également du Digimeter que seul un quart des téléspectateurs considèrent les services de vidéo à la demande comme un substitut à la télévision classique :

"Flemings still believe that traditional TV stations have their place next to on-demand forms of audiovisual content. In other words, they see services such as Netflix and Telenet Play/Play More as supplements to traditional TV stations, rather than substitutes. This is confirmed by the fifth statement, as 26,6% of Flemings agree that video-on-demand services act as alternatives for traditional TV stations."

414. Bien que les formes non linéaires de télévision connaissent donc une tendance à la hausse, il ressort du Digimeter 2017 que ces formes de consommation du contenu audiovisuel par l'utilisateur final sont utilisées de manière complémentaire avec la télévision classique. Regarder la télévision linéaire reste en tous cas le mode de consommation le plus fréquent, comme l'ont confirmé également les Digimeter précédents :

²⁴⁶ Digimeter 2017 : « Measuring digital media trends in Flanders ». Ce rapport analyse les tendances au niveau de l'utilisation des médias, dont les services de radiodiffusion, dans la région de langue néerlandaise.

« La programmation (linéaire) en direct reste importante dans les habitudes en matière de télévision du Flamand, les écrans mobiles servant de complément par rapport à celle-ci, et non de substitut. [...] Toutefois, lorsque nous demandons aux répondants d'évaluer le degré auquel la télévision en direct/linéaire et le visionnage en différé sont représentés dans leurs habitudes de téléspectateurs, nous pouvons conclure que la télévision en direct reste importante dans les habitudes des téléspectateurs flamands, 60 % d'entre eux indiquant regarder tous les jours la programmation en direct. Le visionnage en différé reste stable, autour de 30 %. Les autres formes de visionnage de la télévision restent une routine quotidienne pour une minorité des répondants. » (traduction libre)²⁴⁷

415. Force est de constater que les habitudes de consommation varient en fonction des tranches d'âge. La part des personnes regardant la vidéo en ligne est majoritaire chez les plus jeunes, faisant de celle-ci le mode de consommation dominant de médias audiovisuels au sein de ce segment. Inversement, chez les plus âgés, le mode de consommation dominant reste la télévision linéaire seule ou en complément de la vidéo en ligne. Toutefois, la télévision linéaire reste prépondérante à une échelle globale. Plusieurs acteurs du marché ont formulé des remarques concernant ces différentes habitudes en matière de télévision par tranche d'âge. Ces remarques sont analysées de manière plus approfondie à la section 8.2.8. Analyse supplémentaire de l'évolution des services OTT linéaires et non linéaires.
416. Le rapport du CIM concernant les habitudes des téléspectateurs sur les nouveaux écrans²⁴⁸ tire une conclusion semblable concernant la complémentarité entre le visionnage linéaire de la télévision et les services non linéaires :

« La répartition du visionnage total sur la télévision classique et les nouveaux écrans reste stable dans le Nord par rapport à 2015. Dans le Sud, on observe une augmentation relative de la vision en différée sur les nouveaux écrans. Le visionnage sur la télé classique n'a pas perdu en importance. Selon l'étude CIM TV, la durée de la vision de la télévision classique continue à augmenter au Sud du pays (d'environ 204 minutes par jour en 2015 à 209 minutes par jour en 2016) tandis qu'elle reste stable dans le Nord (181 minutes par jour en 2015, par rapport à 180 en 2016). La TV classique reste de loin la manière de visionner la plus importante. »

²⁴⁷ Digimeter 2016: "Measuring digital media trends in Flanders" Ce rapport analyse les tendances au niveau de l'utilisation des médias, dont les services de radiodiffusion, dans la région de langue néerlandaise.

²⁴⁸ « Évolutions dans le visionnage TV et vidéo sur les nouveaux écrans : CIM Other Screen Monitor 2015-2016 », 17/01/2017.

Tableau 7. La répartition du temps de visionnage total (TV classique et nouveaux écrans)
CIM Other Screen Monitor

	Sud		Nord	
	2015	2016	2015	2016
TV Classique	92%	92%	94%	93%
Nouveaux écrans TSV	5%	6%	4%	5%
Nouveaux écrans Live	3%	2%	2%	2%
Total	100%	100%	100%	100%

2015 (n= 2264), 2016 (n= 2226) - Population Belge Francophone ayant accès à internet
2015 (n= 2268), 2016 (n= 2168) - Population Belge Néerlandophone ayant accès à internet

Figure 65 : Répartition du temps de visionnage (télévision classique et nouveaux écrans)

417. L'étude « MediaXperience »²⁴⁹ confirme elle aussi la position dominante des services classiques de radiodiffusion télévisuelle dans le paysage médiatique : selon cette étude, 29 % du volume de consommation des médias est consacré aux services classiques de radiodiffusion télévisuelle.

« En volume, c'est clairement la TV-vidéo qui fait tourner la roue des médias avec une part de 42 %. La télévision classique s'arroge à elle seule la part du lion : 29 % du temps global passé devant les médias est consacré à regarder les chaînes de télévision. (...) »

« On entend souvent dire que notre consommation vidéo évolue fortement vers de nouveaux modes de consommation, que la télévision est notamment occupée à muter vers l'usage de la VOD (programmes à la demande) ou vers celui de la vidéo online (contenus visionnés sur les sites web). Ces nouveaux modes de vision ne remplacent pas la télévision, loin de là. Au sein de la vidéo, les chaînes TV sont toujours le genre qui affiche la plus forte audience (reach sur l'axe vertical) et la durée de consommation par individu la plus importante (average time spent sur l'axe horizontal). Résultat ? 71 % du volume passé sur les divers écrans est consacré à la TV offline, directs et différés confondus. La vidéo on demand, via les opérateurs TV ou via les services par abonnement, représente 15 % du volume vidéo consommé. La vidéo online, c'est-à-dire la consommation via les sites web, s'élève à 7 %. Les fichiers téléchargés sur internet (principalement des films et des séries) représentent 6 % de la vision quotidienne. Enfin, hors graphique, notons que le marché physique de la VOD, celui qui passe par l'achat ou la location de DVD et blu-ray, ne correspond qu'à un seul pourcent de la consommation vidéo journalière.

« Cannibalisation de la TV par l'OTT et le web ? Pas vraiment. Il est plutôt question de consommation supplémentaire, voire même de consommation extraordinaire... »

²⁴⁹ L'étude MediaXperience repose sur l'interrogation d'un échantillon de 3 224 personnes âgées de 15 à 64 ans.

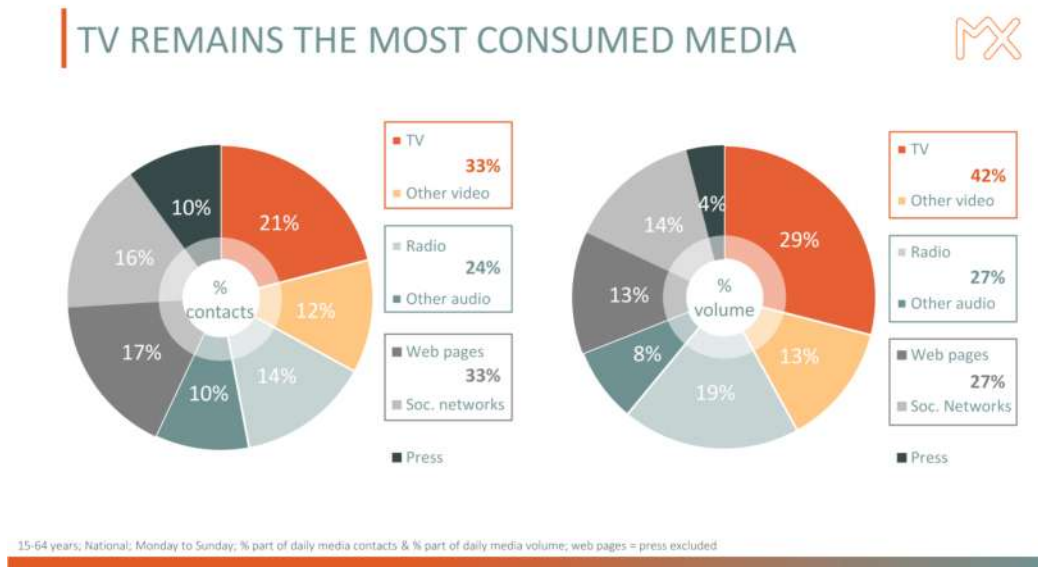


Figure 66 : Répartition de la consommation totale des médias (source : MediaXperience)

Détermination des prix

418. La détermination des prix des services de télévision linéaire présente des différences par rapport à celle des services de télévision non linéaire. Les services de télévision linéaire sont gratuits ou payants dans une offre d'abonnement. Les offres payantes sont toutefois prédominantes. La pénétration de la télévision linéaire gratuite est en effet très limitée²⁵⁰.
419. Il existe par contre différentes manières de fixer les prix pour les services de radiodiffusion non linéaire :
- 419.1. Il existe la vidéo à la demande transactionnelle (TVOD) et la vidéo à la demande par abonnement (SVOD). La distinction entre les deux réside dans la monétisation du contenu : pour la SVOD, c'est le principe du « all you can eat » avec un abonnement permettant d'accéder à un buffet de contenu à volonté ; à l'inverse, pour la TVOD, le paiement se fait à l'unité, en fonction du nombre de contenus regardés.
 - 419.2. Une part significative de l'offre de radiodiffusion non linéaire est proposée gratuitement ou en complément d'un pack payant de télévision linéaire, avec ou sans surcoût limité. Comme l'illustre la section 8.1.2. , les services de radiodiffusion non linéaire les plus courants sont le visionnage en différé, la télévision numérique à la demande et le streaming via web tv. Il s'agit de services qui sont

²⁵⁰ Voir « 8.2.2. Substituabilité entre les offres de télévision payante et les offres de télévision gratuite. »

généralement soit gratuits, soit proposés avec ou sans surcoût spécifique limité²⁵¹.

420. La fixation du prix des principales formes de télévision linéaire présente par conséquent des différences par rapport à celle des principales formes de télévision non linéaire.

Étude du bureau d'experts Tera

421. Le bureau d'étude Tera a, pour le compte de l'IBPT, mené une étude de marché indépendante supplémentaire concernant la pénétration, la popularité auprès de l'utilisateur final et l'impact des services de radiodiffusion non linéaire (OTT)²⁵². Sur la base de son étude du marché, Tera conclut, conformément aux études susmentionnées, que les services de radiodiffusion non linéaire (fournis via une connexion Internet large bande) ne constituent pas encore de substitut aux services de radiodiffusion linéaire du point de vue de l'utilisateur final.

« Toutefois, dans la pratique, les ménages privilégiaient toujours très fortement la TV en 2016. Celle-ci représentait l'année dernière 71 % du temps total de vidéos consommées chaque jour en Belgique²⁵³. La S(VOD) quant à elle ne représentait que 15 % du volume global des vidéos. En outre, les opérateurs de communications électroniques généraient à eux seuls 68 % des volumes vidéos S(VOD), le reste (32 %) étant le fait des services spécialisés tel que celui de Netflix. En d'autres termes, la part des services spécialisés fournis par les OTT dans le volume global des vidéos est très limitée, de l'ordre de 4,8 %²⁵⁴, dont environ 2,6 % pour Netflix. »

« À l'heure actuelle, les ménages n'ont que très faiblement substitué les services non linéaires des OTT, dont Netflix, aux services des opérateurs de communications électroniques, incluant les services linéaires et non linéaires. »

²⁵¹ Il ressort du rapport sur la concentration des médias du régulateur flamand des médias que les revenus tirés de la vidéo à la demande sur le territoire de langue néerlandaise ont stagné ces dernières années. Les services de radiodiffusion non linéaire tarifés différemment jouent peut-être un rôle à ce niveau-ci, comme le montre le rapport :

« Le marché a stagné en 2013, mais en 2014 et surtout en 2015, nous constatons clairement une diminution du nombre de demandes et des revenus. Pour la vidéo à la demande avec l'intervention des services de radiodiffusion télévisuelle, une explication peut être trouvée dans la tendance selon laquelle les services de radiodiffusion télévisuelle mettent de plus en plus de programmes télévisés en ligne. Pour la vidéo à la demande sans l'intervention des services de radiodiffusion télévisuelle, une explication peut être trouvée au niveau de l'apparition de services de streaming comme Netflix. »

²⁵² Analyses économiques en vue du réexamen des marchés de la large bande et de la radiodiffusion

²⁵³ http://blog.rmb.be/wp-content/uploads/2016/06/MediaXperience-Presentation_FR.pdf

²⁵⁴ $32 \% * 15 \% = 4,8 \%$.

Monitoring du marché

422. Pendant le monitoring du marché, des sources supplémentaires ont été consultées afin d'analyser le degré de substituabilité entre la télévision linéaire et non linéaire. Ce monitoring du marché se base entre autres sur des rapports d'experts financiers, des articles de presse et des rapports annuels d'opérateurs de radiodiffusion. L'Annexe K en présente un aperçu. Les éléments de ce monitoring permanent du marché confirment les observations susmentionnées selon lesquelles la télévision non linéaire constitue un complément à la télévision linéaire plutôt qu'un substitut.

Conclusion

423. Une fois les éléments susmentionnés pris en considération, l'IBPT conclut que les services non linéaires constituent, du côté de la demande, plutôt un complément aux services de télévision linéaire qu'un substitut.

Substituabilité du côté de l'offre

424. Un opérateur qui ne propose pas de services de radiodiffusion non linéaire pourra adapter son offre à court terme et sans frais supplémentaires pour répondre aux exigences d'une offre de radiodiffusion télévisuelle linéaire.
425. Une offre de services de radiodiffusion non linéaire diffère en effet des services de radiodiffusion linéaire en termes de programmation, de contenu et d'habitudes en matière de télévision²⁵⁵. Si un opérateur souhaite transformer son offre non linéaire en offre linéaire, il devra le faire dans une grille d'émission bien définie, avec les caractéristiques de contenu et les prix des offres linéaires. En l'absence de régulation, il n'existe toutefois pas d'offre de gros qui permette à un opérateur de services de radiodiffusion non linéaire de proposer des services de radiodiffusion de manière linéaire²⁵⁶. Les coûts pour investir dans une nouvelle plateforme de télévision afin de prévoir une offre de radiodiffusion linéaire sont tels qu'elle ne peut pas être concrétisée à court terme.
426. Si un opérateur fournit des services non linéaires via une connexion Internet haut débit (OTT), il peut rencontrer des difficultés à adapter son offre à court terme en une

²⁵⁵ Voir la section « 8.1.2. Télévision non linéaire »

²⁵⁶ L'on entend par là : une offre linéaire avec les chaînes les plus regardées.

offre de télévision linéaire à part entière, en raison des limites de capacité sur le réseau et le fait que ces services non linéaires ne sont pas prioritaires²⁵⁷.

427. L'étude de marché de Tera²⁵⁸ conclut ce qui suit en ce qui concerne la substituabilité du côté de l'offre :

« Du côté de l'offre, tel qu'expliqué dans les sections qui précèdent, la substitution est susceptible d'être faible car les services non linéaires et les services linéaires impliquent des cœurs de métier différents. Il n'est alors pas certain que la présence de nouveaux OTT dans le paysage audiovisuel belge engendre des pertes de revenus pour les opérateurs. »

Conclusion

428. Une fois les éléments susmentionnés pris en considération, l'IBPT conclut, conformément aux observations de la Commission²⁵⁹, que les services de télévision linéaire et non linéaire ne constituent pas de substituts du côté de l'offre et de la demande.
429. Dans les réactions à la consultation publique, différents acteurs du marché ont indiqué que les offres de télévision non linéaire fournies via les services « over-the-top » appartenaient au même marché pertinent que la télévision par le câble. Étant donné que ces remarques traitent de l'ensemble des services OTT, tant pour la radiodiffusion télévisuelle linéaire que non linéaire, ces réactions sont toutes analysées en détail à la section 8.2.8. « 8.2.8. Analyse supplémentaire de l'évolution des services OTT linéaires et non linéaires ». Il ressortira de cette analyse détaillée des réactions à la consultation concernant les services de radiodiffusion OTT que les conclusions concernant l'analyse de substituabilité qui précède entre télévision linéaire et non linéaire ne changent pas après l'analyse de ces réactions à la consultation.
430. Ces conclusions valent en principe pour la période de régulation. Cependant, l'IBPT procédera à un contrôle régulier de la pénétration des services OTT sur le marché belge de la radiodiffusion afin d'examiner une éventuelle évolution significative susceptible d'influencer la structure concurrentielle du marché.

²⁵⁷ L'étude de marché indépendante du bureau d'étude Tera le confirme :

« Par conséquent un acteur OTT qui souhaite utiliser l'internet large bande pour offrir un service exigeant en termes de débit ou encore de latence rencontrerait nécessairement, à cause de l'absence de priorité spécifique sur les réseaux, des difficultés à garantir une qualité de service à ses clients, surtout pendant les heures de pointe où la capacité du réseau est insuffisante pour gérer les pics de trafic. »

²⁵⁸ Analyses économiques en vue du réexamen des marchés de la large bande et de la radiodiffusion.

²⁵⁹ Voir points 401 et 402.

431. L'IBPT suivra dès lors cette évolution de près et pourra procéder à une nouvelle évaluation de la substituabilité entre les offres OTT et les offres de télévision linéaire, le cas échéant avant le terme normal de la présente analyse.

8.2.2. Substituabilité entre les offres de télévision payante et les offres de télévision gratuite

432. Sur le marché de détail des services de radiodiffusion, l'utilisateur final peut accéder à des services de radiodiffusion télévisuelle gratuite ou payante.
433. L'on entend par **télévision gratuite** les services télévisuels pour lesquels l'utilisateur final ne doit pas payer de redevance périodique. Actuellement, la télévision gratuite peut être obtenue via la télévision par satellite gratuite, la DVB-T gratuite et les services OTT gratuits (comme les services de web tv tels que YouTube, VRT.NU, RTBF Auvio²⁶⁰). Ces services tirent souvent leurs revenus de la publicité ou il s'agit de chaînes publiques.
434. Les services de radiodiffusion télévisuelle payante sont des services de télévision pour lesquels l'utilisateur final doit payer une redevance périodique. Ils sont actuellement disponibles via le câble, l'IPTV, la télévision payante par satellite, le DVB-T(2) payant et les services de radiodiffusion linéaire OTT payants.
435. La télévision payante peut prendre plusieurs formes, comme l'offre de base pour la télévision (généralement, entre 20 et 100 chaînes), éventuellement élargie par des packs premium et des chaînes thématiques. L'IBPT considère cependant qu'il n'est pas opportun de continuer à distinguer les différentes formes de télévision payante. Les chaînes premium et thématiques et les services de vidéo à la demande constituent en effet une extension de l'abonnement de base pour la télévision et ne sont disponibles séparément que de manière limitée. Un utilisateur final n'a donc presque pas de possibilités de recevoir ces autres services payants sans l'abonnement de base pour la télévision.

YouTube Substituabilité du côté de la demande

436. La figure ci-dessous illustre l'évolution de la répartition de clients de la télévision payante par plateforme de radiodiffusion. Il en ressort que la plupart des raccordements à la télévision sont assurés par la télévision par le câble, bien que la part des clients IPTV ait progressivement augmenté ces dernières années. La part des clients de la télévision payante par satellite reste très limitée au cours de la période considérée.

²⁶⁰ Voir la section 8.1.2. « Télévision non linéaire »

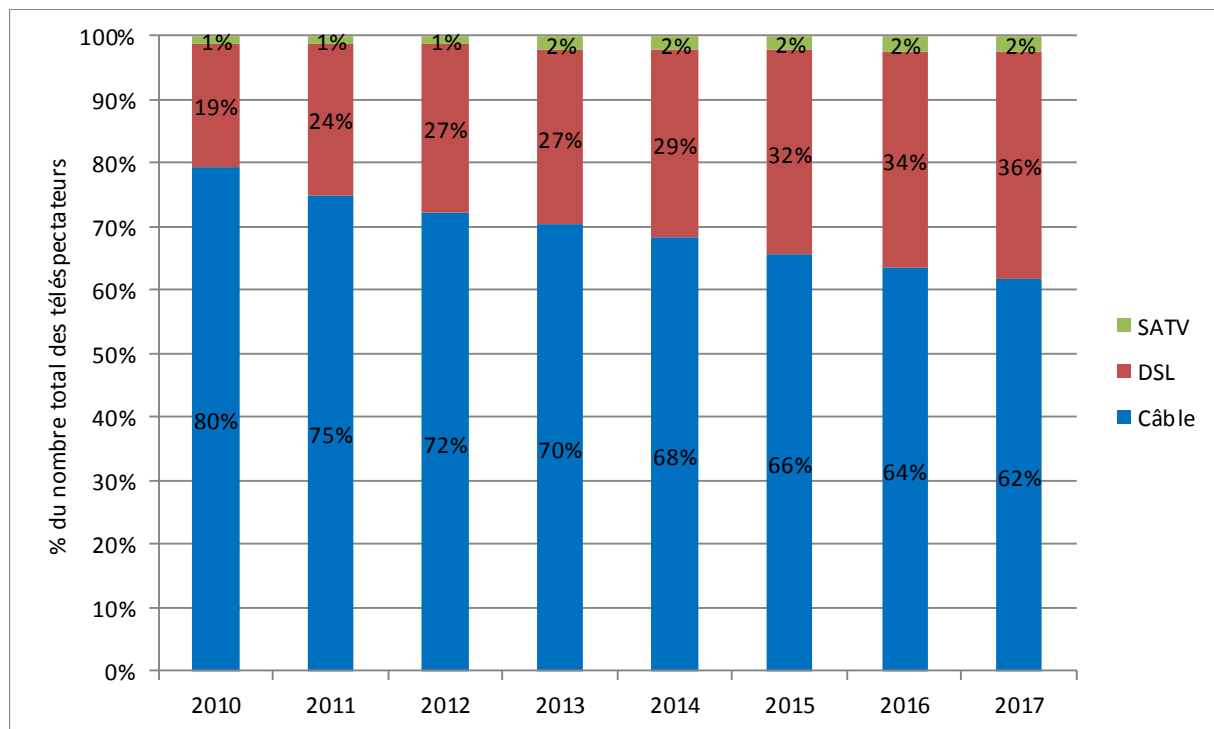


Figure 67 : aperçu du nombre de clients par plateforme de télévision payante

437. Le nombre de clients des services de radiodiffusion télévisuelle gratuite est plus difficile à identifier que celui des services de radiodiffusion télévisuelle payante. Selon l'IBPT, il est réaliste d'estimer que 0,5 % à 1,5 % des ménages possèdent bel et bien un appareil pour recevoir la radiodiffusion télévisuelle (gratuite ou payante) sans avoir d'abonnement payant²⁶¹.
438. Selon l'IBPT, il n'est pas plausible qu'un groupe suffisamment grand d'utilisateurs finals passent à la télévision gratuite en réaction à une augmentation tarifaire de la télévision payante.
439. La télévision gratuite présente en effet un certain nombre de caractéristiques différentes par rapport à la télévision payante. Comme déjà indiqué, la télévision gratuite est uniquement disponible par satellite, DVB-T et services OTT. Ces plateformes ont chacune leurs propres caractéristiques et, par conséquent, les clients de la radiodiffusion y sont moins habitués qu'aux plateformes traditionnelles fournissant la télévision payante, à savoir le câble et l'IPTV. Pour un examen détaillé de ces caractéristiques, l'on renvoie aux tests de substituabilité avec les services et plateformes de radiodiffusion respectifs ci-dessous.

²⁶¹ Sur la base d'une estimation du nombre total de ménages, du nombre total de clients abonnés à la télévision payante et du nombre de ménages sans télévision, la part de téléspectateurs regardant gratuitement la télévision par rapport au nombre total de clients de la radiodiffusion (payante et non payante) est de 0,5 à 1,5 %.

440. Le contenu de la télévision gratuite est également très différent de celui de la télévision payante. La télévision gratuite par satellite ne permet généralement que de recevoir des chaînes étrangères. La DVB-T hertzienne gratuite n'offre qu'un nombre limité de chaînes. Les services OTT linéaires gratuits englobent enfin l'offre d'une chaîne ou la sélection d'un nombre limité de chaînes²⁶².
441. Par conséquent, les offres de télévision gratuite ne donnent pas, contrairement à la télévision payante, accès aux chaînes les plus regardées (ce que l'on appelle les chaînes « must have »²⁶³).
442. Enfin, il convient de remarquer que le nombre de clients de la télévision payante a augmenté ces dernières années²⁶⁴, et ce, malgré différentes augmentations tarifaires.
443. Compte tenu des facteurs susmentionnés, l'IBPT estime dès lors qu'il n'est pas plausible que, en cas d'augmentation tarifaire des services de télévision payante, un groupe d'utilisateurs finals suffisamment grand migre vers des services de télévision gratuite.

Substituabilité du côté de l'offre

444. En cas d'augmentation tarifaire des services de télévision payante, il est peu probable selon l'IBPT que les fournisseurs de services de radiodiffusion gratuite commencent à proposer la télévision payante.
445. La télévision gratuite implique un modèle économique très différent pour les fournisseurs de services de radiodiffusion. Ce modèle ne permet pas aux fournisseurs de récupérer leurs investissements par le biais d'une redevance périodique de leurs abonnés. Dans le cas de la télévision gratuite, les coûts de transmission sont répercutés sur les émetteurs qui demandent la transmission. Dans certains cas, la fourniture de la télévision gratuite se focalise alors sur un objectif social plus large, comme la fourniture de contenu audiovisuel national à l'étranger, où ce contenu ne serait pas accessible en d'autres circonstances. Un fournisseur de télévision gratuite ne pourrait pas à court terme entrer sur le marché de la télévision payante en cas d'augmentation faible mais significative et durable des prix sur ce marché. En effet, il devrait pour ce faire consentir des investissements non négligeables au niveau des services

²⁶² Par exemple « Stieve Free ».

²⁶³ Selon une enquête de Key International Facts (2009), 10 chaînes représentent à elles seules plus de 85 % du temps de visionnage total. Ces chaînes « les plus regardées » sont proposées partout en Belgique tant via la télévision numérique par le câble et l'IPTV que via la télévision analogique.

²⁶⁴ Voir plus loin, 8.5. Analyse concurrentielle.

commerciaux, de la gestion des clients (support, facturation) et de l'encodage (y compris la distribution des cartes).

Conclusion

446. L'IBPT conclut que les offres de télévision gratuite n'appartiennent pas au même marché que les offres de télévision payante.²⁶⁵ Dans la suite de cette analyse, seule la télévision linéaire payante fera donc l'objet de l'analyse de marché, à savoir la fourniture de services de radiodiffusion télévisuelle pour laquelle l'utilisateur final doit verser une redevance périodique.

8.2.3. Substituabilité entre les offres de télévision analogique et numérique

447. L'on a déjà décrit précédemment comment les câblo-opérateurs et Orange proposaient à la fois la télévision analogique et numérique. Les autres opérateurs, comme par exemple Proximus, ne proposent pas la télévision analogique. L'IBPT examine dans ce qui suit si les services de télévision analogique appartiennent au même marché que la télévision numérique.

Substituabilité du côté de la demande

448. Dans la précédente décision d'analyse de marché de 2011²⁶⁶, il a été conclu que la télévision analogique et la télévision numérique appartenaient au même marché pertinent. L'on a en outre observé une tendance générale du marché vers la télévision numérique par le câble. Cette tendance générale à la télévision numérique (par le câble) s'est confirmée ces dernières années, comme l'illustre la figure ci-dessous.

²⁶⁵ Les analyses de la Commission européenne le confirment également, voir par exemple : Décision de la Commission, affaire COMP/M.7288 – Viacom/Channel5 Broadcasting du 9 septembre 2014, pp. 3 et suivantes et décision de la Commission dans l'affaire COMP/JV.37 BSkyB/Kirch Pay TV du 21 mars 2000, paragraphe 24.

²⁶⁶ Voir la décision de la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale.

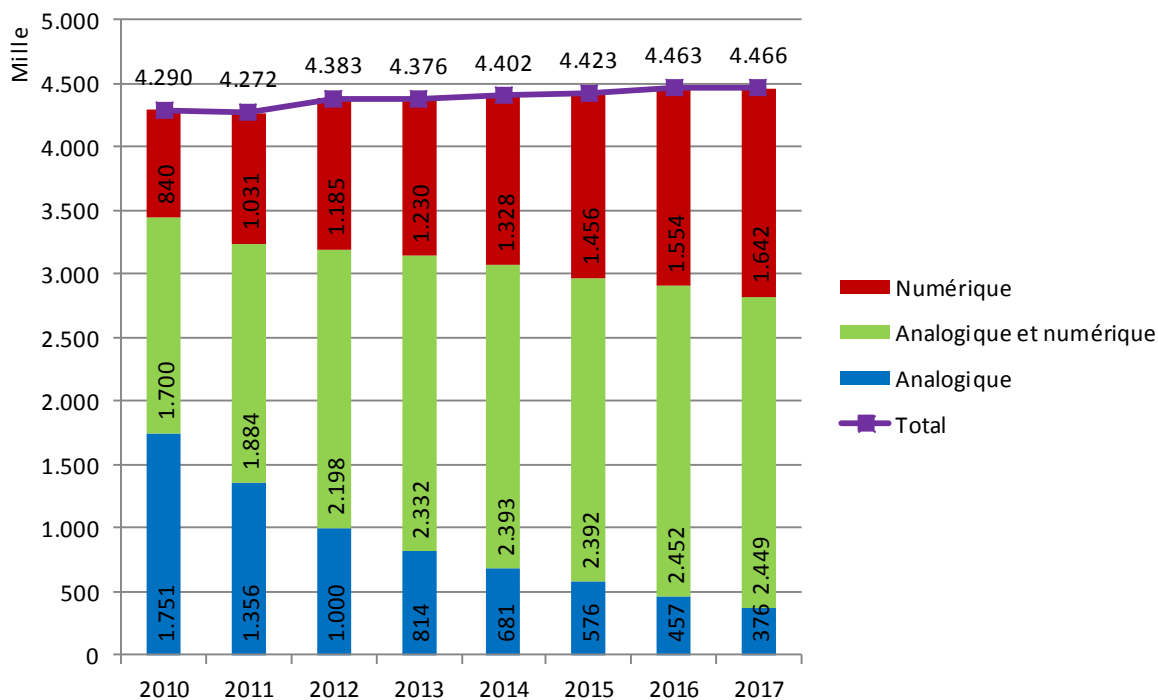


Figure 68 : répartition du nombre de clients entre numérique/analogique sur le marché national de la radiodiffusion (source : données des opérateurs)

449. Il en ressort que, ces dernières années, le nombre de clients qui achètent la télévision numérique continue d'augmenter, de 2 539 000 clients en 2010 (59 % du nombre total de clients de la radiodiffusion) à 4 090 871 clients en 2017 (92 % du nombre total de clients de la radiodiffusion).
450. Le nombre de clients achetant au moins la télévision analogique a diminué de 80 % en 2010 à 62 % en 2017. Le nombre de clients achetant uniquement la télévision analogique a diminué de 1 750 713 clients en 2010 à 375.550 clients en 2017 (8 %). Cette tendance à la baisse est également confirmée par l'étude de marché de 2016 de l'IBPT et l'Eurobaromètre.
451. Il convient en outre de souligner que les utilisateurs de la télévision par le câble qui passent aux offres numériques peuvent continuer à utiliser leur service de télévision analogique. Les principaux câblo-opérateurs offrent à la fois la télévision analogique et la télévision numérique. L'on propose donc un mélange des deux technologies aux utilisateurs lorsqu'ils ne décident pas de conserver leur offre analogique pure. Par conséquent, il existe un certain degré d'utilisation complémentaire entre la télévision numérique et la télévision analogique.
452. Malgré la forte augmentation du nombre de spectateurs de la télévision numérique, 62 % du nombre actuel de téléspectateurs reçoivent encore la télévision analogique.

453. Les signaux de télévision analogique et numérique par le câble présentent plusieurs différences pour les utilisateurs finals : la qualité du son et de l'image que proposent les offres de télévision numérique à l'utilisateur final est supérieure à celle des offres de télévision analogique. La télévision numérique peut donner accès à un plus grand nombre de chaînes de télévision, ainsi qu'à une gamme plus étendue de services et de fonctions, comme la télévision interactive, la vidéo à la demande (VoD), le visionnage en différé et la télévision haute définition (HDTV). Pour la télévision numérique par le câble, il est nécessaire dans la plupart des cas d'utiliser un décodeur²⁶⁷ qui ne peut être utilisé que pour un seul téléviseur, contrairement à la télévision analogique, qui peut être raccordée à plusieurs téléviseurs.
454. Le passage de l'analogique au numérique ne comporte pas d'obstacles administratifs ou opérationnels conséquents pour le client. Tant les offres de télévision numérique qu'analogique permettent en outre au client final de regarder les chaînes les plus regardées (ce que l'on appelle les chaînes « must have »).
455. L'étude de marché de 2016 de l'IBPT montre que la grande majorité des téléspectateurs qui reçoivent à la fois la télévision analogique et la télévision numérique par le câble regardent principalement la télévision numérique. Le Digimeter montre qu'une série de fonctionnalités, comme le guide électronique des programmes et l'enregistrement d'émissions, sont considérées comme les plus populaires parmi les spectateurs de la télévision numérique. Ces fonctionnalités ne sont pas disponibles avec la télévision analogique. Cela indique que les spectateurs de la télévision numérique attachent de l'importance aux avantages de la télévision numérique et qu'il est peu probable qu'ils fassent marche arrière pour ne plus recevoir que la télévision analogique.
456. Depuis le 4 avril 2016, SFR²⁶⁸ a cessé son offre analogique dans certaines communes. Les autres câblo-opérateurs n'ont pour le moment pas fait part de plans concrets pour mettre fin à la transmission analogique. Il convient toutefois de noter qu'il y a plus de spectre qui se libère sur le câble si l'on passe d'émissions analogiques à la télévision numérique par le câble.
457. En ce qui concerne la tarification, l'IBPT remarque que les prix des offres de télévision numérique par le câble coïncident avec ceux des offres analogiques. Du fait de la

²⁶⁷ Les câblo-opérateurs permettent aussi de recevoir la télévision numérique cryptée par l'utilisation d'un module de contrôle d'accès à insérer dans un téléviseur équipé d'un démodulateur DVB-C. Dans ce cas, l'utilisateur peut regarder les canaux diffusés en numérique mais ne bénéficient pas des services interactifs, lesquels continuent de nécessiter un décodeur. Pour les offres numériques IPTV, un décodeur est toujours nécessaire du fait que les téléviseurs ne possèdent pas de démodulateur IPTV.

²⁶⁸ Le rachat de SFR BeLux par Telenet Group a été finalisé le 19 juin 2017. Toutefois, SFR continue encore d'exister comme nom de marque et de produit pendant une période de transition, voir point 132.3.

location d'un décodeur numérique, les prix des offres numériques sont toutefois plus élevés de 8 à 12 euros par mois par rapport aux offres de télévision analogique.

458. La figure ci-dessous explique les similitudes au niveau des coûts mensuels de fourniture de services de télévision via la télévision analogique/numérique par le câble et l'IPTV. Il convient en outre de noter que, bien que les prix de la télévision analogique et numérique soient convergents par câblo-opérateur, il existe des écarts tarifaires significatifs entre les câblo-opérateurs respectifs.

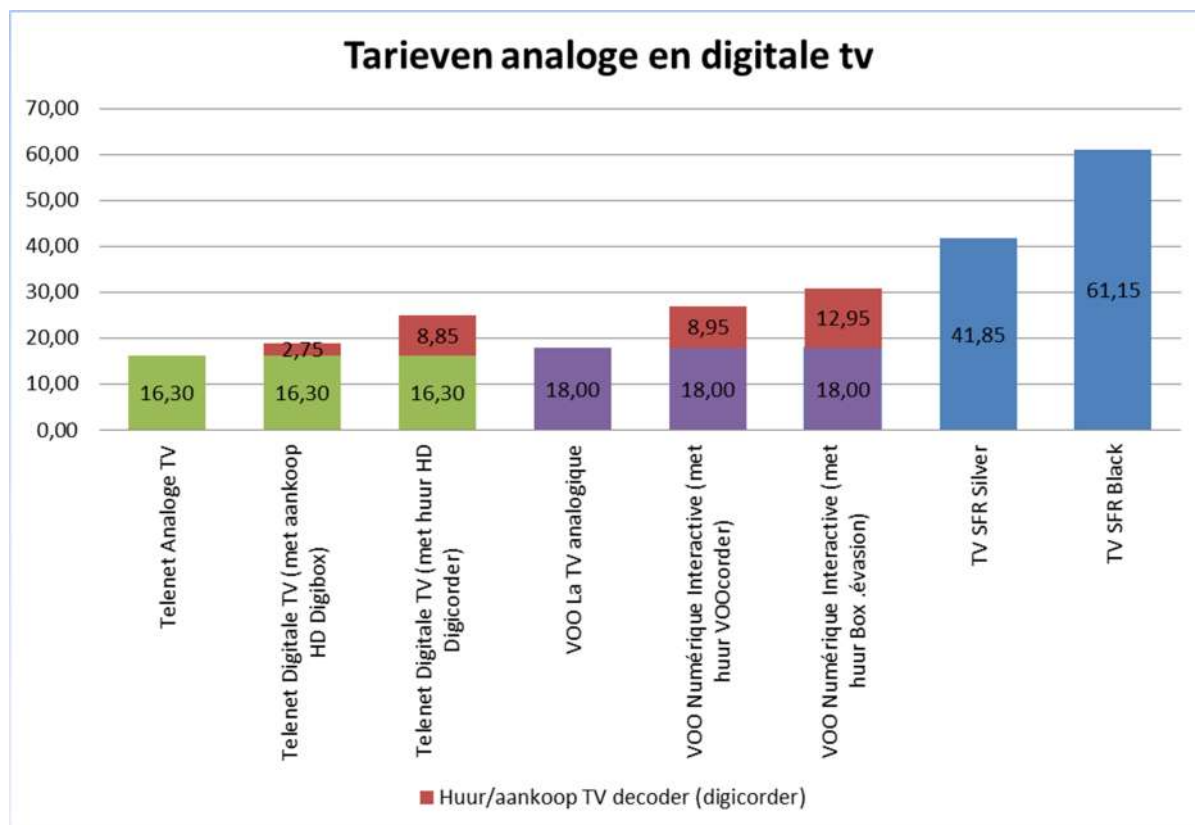


Figure 69 : comparaison des prix de juillet 2017 pour la télévision analogique et numérique par le câble²⁶⁹

459. Le prix de la télévision numérique par le câble est composé du prix de la télévision analogique, avec en plus le coût du décodeur. Il convient également de souligner que, dans certains cas, le décodeur peut être acheté et non loué, ce qui fait que la différence de prix entre les offres de télévision analogique et les offres de télévision numérique (que les câblo-opérateurs peuvent reprendre dans un pack avec la télévision analogique) n'est plus que de 1 ou 2 euros par mois. Les modules de contrôle d'accès

²⁶⁹Amortissement des décodeurs sur trois ans.

(par exemple pour Telenet : « Televisie met een kaartje ») ne sont disponibles qu'à l'achat²⁷⁰.

460. Il ressort de l'étude de marché de 2016 de l'IBPT que les consommateurs ayant la télévision numérique ne sont pas prêts à passer à la télévision analogique uniquement. L'une des raisons principales de ne pas envisager la transition à la télévision analogique uniquement est le nombre limité de chaînes de télévision, la qualité de l'image et/ou du son et la difficulté d'enregistrer des émissions, selon les répondants de l'étude de marché.
461. Les éléments présentés ci-dessus montrent que l'on peut observer une évolution de la télévision analogique vers la télévision numérique, et ce, en dépit du fait que la télévision analogique touche toujours une part importante des téléspectateurs.
462. Au vu des éléments présentés ci-dessus, l'IBPT considère que les offres analogiques et numériques par le câble sont substituables (du côté de la demande) dans une seule direction et que les offres de télévision analogique et numérique appartiennent au même marché.
463. L'IBPT estime que l'offre analogique continuera encore d'exister pendant la prochaine période de régulation et que la part des téléspectateurs analogiques, en combinaison ou non avec la télévision numérique, bien qu'en forte baisse, restera toujours importante.
464. Au vu des éléments présentés ci-dessus, l'IBPT considère que les offres de télévision analogique et numérique appartiennent au même marché.²⁷¹

Substituabilité du côté de l'offre

465. Vu que les offres de télévision analogique et numérique par le câble sont substituables du côté de la demande, il n'est pas nécessaire d'effectuer une analyse de substituabilité du côté de l'offre.

²⁷⁰ 69 € chez Telenet et Voo, 75 € chez SFR.

²⁷¹ Cette conclusion correspond à la position de la Commission européenne concernant le marché de la télévision payante. La Commission européenne a souligné à plusieurs reprises le fait que la télévision numérique payante n'était qu'une avancée technologique de la télévision analogique payante. Voir par exemple la décision de la Commission COMP/C.2-38.287, Telenor/Canal+/Canal Digital du 29 décembre 2003, paragraphe 29. La cour d'appel a également déjà souligné le fait que « *les produits qui appartiennent au même marché de produits [ne] sont [pas] nécessairement homogènes. C'est surtout lorsqu'un produit représente une amélioration technologique d'un autre produit mais répond au même besoin des consommateurs qu'il peut être justifié de considérer pendant une période de transition que ces deux produits appartiennent au même marché malgré des différences pertinentes sur le plan technique.* » (traduction libre) (Bruxelles, le 17 mai 2011. 2011/3318).

Conclusion

466. L'IBPT conclut que, d'un point de vue prospectif et dynamique, les services de radiodiffusion télévisuelle analogique et numérique par le câble sont substituables du côté de la demande (dans une seule direction). Par conséquent, dans le cadre de cette analyse, les offres de télévision analogique et numérique appartiennent au même marché de produits.²⁷²
467. Dans les réactions à la consultation publique, certains câblo-opérateurs ont indiqué que l'importance de la télévision analogique sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle était en baisse. Selon ces acteurs du marché, la télévision analogique ne devrait par conséquent plus faire partie du marché pertinent d'un point de vue prospectif. Un autre câblo-opérateur partage cependant l'opinion que la télévision analogique et la télévision numérique font partie du même marché bien que la télévision analogique soit une technologie en déclin.
468. L'IBPT note que l'analyse qui précède aborde déjà l'évolution du nombre de clients achetant la télévision analogique. Ce groupe a diminué pendant la période de réglementation précédente. Néanmoins, 62 % des clients de la radiodiffusion télévisuelle reçoivent toujours à l'heure actuelle la télévision analogique.
469. En outre, à l'exception de SFR²⁷³, l'on peut dire qu'aucun câblo-opérateur n'a annoncé de plans concrets pour la suppression progressive de la télévision analogique, que cela soit pendant la période de réglementation précédente ou dans les réactions à la consultation publique.
470. L'IBPT note également que l'offre de télévision analogique de différents câblo-opérateurs s'est élargie pendant la période de réglementation précédente, avec de nouvelles chaînes, disponibles également dans l'offre numérique de base.
471. Bien que les acteurs du marché renvoient dans leurs réactions à la consultation publique à l'analyse réalisée par le régulateur néerlandais ACM (précédemment OPTA), il convient de noter que dans l'analyse de marché en question sur le marché

²⁷² Cf. également Bruxelles, 13 mai 2015, 2011/AR/2261-2266, 2011/AR/2375, 2011/AR/2377, 2011/AR/2423-24.

²⁷³ Voir la note de bas de page 268.

néerlandais les signaux de télévision analogique et numérique appartiennent également au même marché²⁷⁴.

472. Tout comme dans la consultation publique, l'IBPT souligne également qu'une conclusion différente (à savoir que les offres de télévision analogique et numérique ne feraient pas partie du même marché de produits) n'aurait pas d'impact significatif sur les conclusions de l'analyse concurrentielle du marché de la radiodiffusion, pour les raisons suivantes :

472.1. Comme illustré à la section « 8.5.1. Niveau national », la distribution des parts de marché n'est pas significativement différente selon que les offres de télévision analogique sont incluses ou non dans le marché (bien que les câblo-opérateurs aient une part de marché moindre lorsque les offres de télévision analogique sont exclues du périmètre du marché).

472.2. En raison de la substituabilité à sens unique décrite ci-dessus, disposer d'une base de clientèle en télévision analogique constitue un avantage compétitif pour développer sa clientèle en télévision numérique.

472.3. La télévision analogique demeure un avantage pour la connexion de plusieurs téléviseurs sans devoir acquérir de décodeur ou de carte CI+. Selon l'étude de marché de 2016 de l'IBPT, plus de 40 % des utilisateurs possèdent plus d'un téléviseur. Pouvoir offrir la télévision analogique avec la télévision numérique constitue donc également un avantage compétitif.

472.4. Dans l'hypothèse d'un marché de produits n'incluant pas la télévision analogique, les câblo-opérateurs auraient des parts de marché certes inférieures, mais l'analyse concurrentielle devrait continuer de tenir compte des deux avantages compétitifs précités.

473. Certains répondants considèrent qu'une substituabilité à sens unique est insuffisante pour inclure deux produits dans le même marché. Cette interprétation a déjà été rejetée par la cour d'appel de Bruxelles qui a considéré que « certainement lorsqu'un

²⁷⁴ Voir par exemple : Décision radiodiffusion Ziggo, du 5 mars 2009, www.acm.nl, p. 90, point 287 :

« Bien qu'il soit dans une mesure appréciable question d'utilisation complémentaire des signaux de radiodiffusion télévisuelle analogiques et numériques, la délimitation de marchés analogique et numérique séparés ne rendrait pas justice, selon l'avis du collège, à la situation du marché actuelle, où l'on observe une évolution progressive vers la fourniture numérique. [...] Le collège décide dès lors de ne pas faire de distinction plus détaillée [...] et que le marché pertinent comprend aussi bien la fourniture de signaux de radiodiffusion télévisuelle analogique que numérique. » (traduction libre)

produit constitue une amélioration technologique d'un autre produit mais répond à un même besoin du consommateur, il peut y avoir des raisons de considérer, pendant une période de transition, que ces deux produits appartiennent au même marché malgré des différences pertinentes sur le plan technique » (traduction libre)²⁷⁵. L'auditeur de l'Autorité de la concurrence a suivi cette position²⁷⁶. Dans les circonstances présentes, étant donné que 62 % du nombre actuel de téléspectateurs reçoivent encore la télévision analogique, il est logique de considérer que la période de transition entre télévision analogique et télévision numérique est encore en cours.

474. En prenant en considération ces éléments, la conclusion reste inchangée : les signaux de télévision analogique et numérique appartiennent au même marché.

8.2.4. Substituabilité entre les offres de télévision numérique sur réseaux fixes (câble et IPTV)

Substituabilité du côté de la demande

475. L'IPTV et la télévision numérique via le câble offrent toutes les deux une gamme similaire de fonctionnalités, comme une large sélection de chaînes, plusieurs pistes audio, la VoD, le visionnage en différé, l'HDTV et l'EPG (guide électronique des programmes).
476. Bien que l'offre numérique en chaînes diffère d'un câblo-opérateur à l'autre et entre les câblo-opérateurs et Proximus TV, tant Proximus TV que les offres de télévision numérique des câblo-opérateurs proposent les chaînes « must have », qui représentent plus de 80 % du temps d'émission regardé, en qualité numérique.
477. La télévision numérique par le câble et l'IPTV nécessitent toutes les deux un décodeur ou un module de contrôle d'accès (CI+) par appareil pour la réception de la télévision numérique, et ce par téléviseur à raccorder.
478. Une différence essentielle entre les deux plateformes réside dans le fait que la télévision numérique par le câble est fournie avec la télévision analogique. Plusieurs téléviseurs peuvent être raccordés par le biais de cette télévision analogique. Pour pouvoir raccorder plusieurs appareils à l'IPTV, un décodeur supplémentaire (et donc un coût supplémentaire) est nécessaire par appareil, comme déjà indiqué plus haut.
479. Les offres pour l'IPTV et celles pour la télévision numérique par le câble peuvent être regroupées avec l'accès à Internet et la téléphonie fixe sur une même ligne de réseau dans le cadre d'offres multiple play.

²⁷⁵ Bruxelles Affaires 2011/MR/1 & 2, 17 mai 2011, p. 22.

²⁷⁶ Autorité belge de la concurrence, décision ABC-2014-C/C-03, 26 mars 2014 (concentration entre Tecteo, EDA et L'Avenir Advertising).

480. En ce qui concerne la fixation des prix, il convient de remarquer que les offres de Proximus TV ne sont plus proposées séparément. Une comparaison sur la base de produits dual play (Internet large bande et télévision) est disponible à la section 10.3. Évolution des prix des produits multiple play. L'on peut conclure sur la base de cette comparaison que la redevance d'abonnement mensuelle et les autres coûts des offres de Proximus TV sont comparables à ceux de la télévision numérique par le câble des câblo-opérateurs (par ex. entre 45 € et 52 € de coûts mensuels pour l'offre numérique de départ avec l'internet haut débit).
481. En ce qui concerne la redevance d'abonnement mensuelle et les autres coûts, les offres de l'IPTV pour les packs numériques de base sont comparables à celles pour la télévision numérique par le câble des câblo-opérateurs. Les tarifs de location des décodeurs de Proximus et des câblo-opérateurs sont également similaires.
482. Sur la base de cette analyse, l'IBPT considère que les offres IPTV et les offres numériques par le câble sont substituables. Les deux plateformes de radiodiffusion appartiennent donc au même marché.

Substituabilité du côté de l'offre

483. Vu que les offres IPTV et les offres de télévision numérique par le câble sont substituables du côté de la demande, il n'est pas nécessaire d'effectuer une analyse de substituabilité du côté de l'offre.

Conclusion

484. L'IBPT conclut que les offres IPTV et les offres de télévision numérique par le câble sont substituables et appartiennent donc au même marché.

8.2.5. Substituabilité entre les offres de télévision numérique sur réseaux fixes et les offres de télévision par satellite

Substituabilité du côté de la demande

485. Les offres payantes de SATV sont comparées dans ce qui suit aux offres de télévision payante par le câble et l'IPTV au niveau des caractéristiques fonctionnelles, de la fixation des prix et de pénétration auprès de l'utilisateur final.

Caractéristiques fonctionnelles

486. Le tableau ci-dessous présente une comparaison des caractéristiques fonctionnelles entre le câble numérique d'une part et la SATV payante d'autre part.

	Câble numérique ²⁷⁷	SATV
Qualité de l'image	Bonne à très bonne (HD)	Bonne à très bonne (HD)
Capacité	Étendue	Très étendue
Contenu pack de base	20-50 chaînes	100-400+ chaînes
Chaînes premium possibles ?	Oui	Oui
Possibilités interactives	Oui	Pas via la SATV Uniquement en combinaison avec une connexion Internet large bande
Plusieurs téléviseurs/Possibilité de regarder et d'enregistrer	Oui, en combinaison avec l'analogique (toujours fourni en même temps)	Uniquement avec un décodeur supplémentaire
Périphériques	Décodeur	Décodeur + antenne parabolique
Couverture	Couverture nationale commune par tous les câblo-opérateurs confondus	Nationale

Tableau 13 : aperçu des caractéristiques fonctionnelles du câble numérique et de la SATV

487. L'on peut déduire de cet aperçu que la télévision numérique par le câble et la SATV partagent quelques caractéristiques fonctionnelles. La télévision par satellite offre la télévision en haute qualité, tout comme la télévision numérique par le câble. L'offre de télévision par satellite est plus large que celle de la télévision numérique par le câble, mais toutes les deux comportent les chaînes « must have ».
488. L'IBPT note toutefois quelques différences fonctionnelles entre la SATV et la télévision numérique par le câble.
- 488.1. Les possibilités de fourniture de services interactifs de la SATV sont limitées. Une connexion Internet haut débit supplémentaire est toujours nécessaire à cet effet, ce qui représente une différence fonctionnelle essentielle par rapport à la télévision numérique par le câble. La combinaison d'une connexion Internet haut débit isolée avec la SATV pour la fourniture de services interactifs entraîne, du point de vue de l'utilisateur final, des difficultés supplémentaires au niveau du raccordement entre l'antenne, la set-up box et le modem Internet qui ne surviennent pas dans le cadre de la télévision numérique par le câble.

Dans une réaction à la consultation publique, un acteur du marché indique que l'absence de services interactifs sans connexion Internet séparée ne constitue pas un frein à la disposition de l'utilisateur final à changer d'opérateur. Ce faisant, l'IBPT note toutefois que les limitations

²⁷⁷Cela vaut également pour l'IPTV, à l'exception de « Plusieurs téléviseurs », ce qui n'est possible qu'avec un décodeur supplémentaire pour l'IPTV.

en matière d'interactivité constituent bel et bien une différence fonctionnelle avec la télévision par le câble. La disposition limitée du client final à passer à la télévision par satellite (voir points 493 et suivants) est influencée par plusieurs facteurs.

- 488.2. La SATV nécessite en outre l'installation d'un satellite (parabole/antenne). Dans le cadre de l'étude du marché de l'IBPT, 14 % des répondants avancent cet argument comme raison possible de ne pas passer à la télévision par satellite. Il y a en outre également des restrictions physiques, étant donné que l'antenne parabolique doit être orientée dans la bonne direction, ce qui n'est pas toujours possible au vu de l'emplacement de certains immeubles, par exemple en zone urbaine.
- 488.3. Les restrictions dans les contrats de location des immeubles à appartements peuvent créer des obstacles supplémentaires au passage à la télévision par satellite.
489. La législation des Régions et des communes peut faire en sorte que l'installation d'antennes paraboliques n'est pas possible partout. L'on peut conclure des éléments qui précèdent que, même si la SATV affiche des caractéristiques fonctionnelles plutôt comparables à celles de la télévision numérique par le câble, il existe des différences importantes entre les deux plateformes de télévision. Cela a un impact sur la disposition de l'utilisateur final à passer à la télévision numérique par le câble en cas d'augmentation tarifaire faible mais significative. C'est ce qui ressort également de l'étude de marché réalisée par l'IBPT en août 2016.
490. Quant à la situation spécifique observable en région de langue allemande (exposée ci-dessus au point 373), il y a lieu de constater que les offres de SATV gratuites ne peuvent pas non plus se substituer aux offres de télévision des câblo-opérateurs. Certaines raisons qui sous-tendent ce constat sont communes à celles exposées ci-dessus pour les offres SATV payantes. Tout d'abord, il existe des différences fonctionnelles, notamment parce que le satellite n'offre pas d'interactivité. Par ailleurs, on l'a vu, l'utilisation d'une antenne parabolique doit se faire dans le respect des réglementations en vigueur, notamment en matière d'urbanisme, auxquelles l'utilisateur final n'est pas soumis dans le cas des offres des câblo-opérateurs. En outre, il faut souligner que les offres des câblo-opérateurs sont payantes, au rebours des offres SATV gratuites, et qu'il y a une différence substantielle dans les contenus disponibles gratuitement par satellite et les offres payantes sur réseaux fixes qui comportent comparativement peu de chaînes de langue allemande.

Détermination des prix

491. Généralement, la nécessité de l'achat d'une antenne parabolique constitue un surcoût important pour l'acquisition de la SATV par rapport au câble numérique.
492. Actuellement, les différents fournisseurs de la SATV proposent cependant des formules permettant d'éviter le coût d'achat important d'une antenne parabolique. Ainsi, TV Vlaanderen et TéléSAT proposent des packs de location incluant le prix de tous les équipements nécessaires. Les différences de prix entre les offres de SATV et de télévision numérique par le câble se voient ainsi réduites. La figure ci-dessous donne un aperçu des différences de prix entre la SATV et les différentes offres de télévision numérique par le câble.

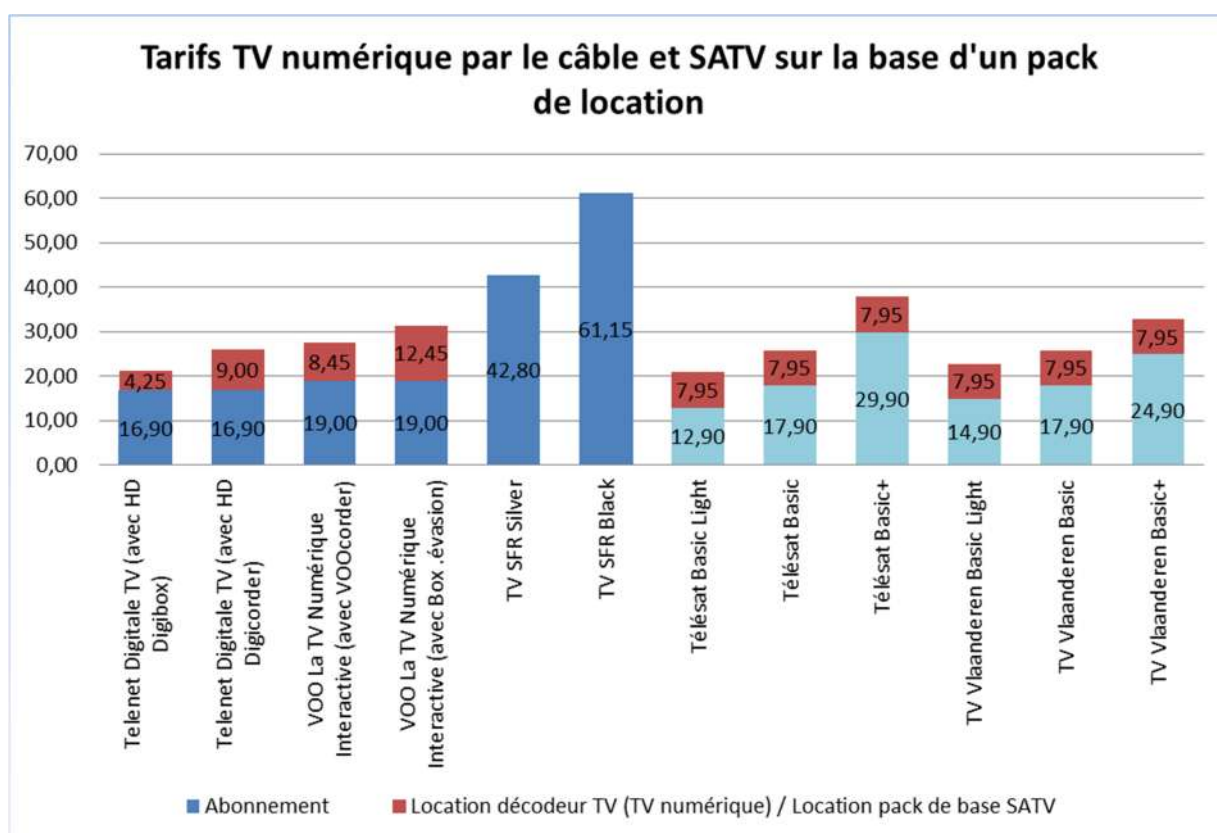


Figure 70 : comparaison des prix de juillet 2017 SATV et télévision numérique par le câble

Disposition de l'utilisateur final à prendre la SATV

493. Dans les sections précédentes, l'on a observé que la SATV et la télévision numérique par le câble partageaient un certain nombre de caractéristiques fonctionnelles et pratiquaient une tarification comparable. Comme précisé dans les lignes directrices de la Commission, il ne suffit cependant pas que deux produits appartiennent effectivement au même marché :

« Selon une jurisprudence constante, le marché pertinent de produits ou de services comprend tous les produits ou les services qui sont suffisamment interchangeables ou substituables l'un à l'autre, en fonction non seulement de leurs caractéristiques objectives, en vertu desquelles ils sont particulièrement aptes à satisfaire les besoins constants des consommateurs, de leur prix ou leur usage prévu, mais également en fonction des conditions de concurrence et/ou de la structure de la demande et de l'offre sur le marché en question. »²⁷⁸

494. La disposition du client à remplacer un produit spécifique par un autre produit constitue le facteur déterminant à la présence ou non de substituabilité du côté de la demande :

« Le critère de la substituabilité du côté de la demande est utilisé pour déterminer dans quelle mesure les consommateurs sont disposés à substituer d'autres services ou produits au service ou produit en question »²⁷⁹

495. L'on vérifiera ci-dessous, à l'aide de données du marché, dans quelle mesure il est réaliste que l'utilisateur final soit disposé à remplacer la télévision numérique par le câble par la SATV payante en cas d'augmentation du prix de l'abonnement de télévision numérique par le câble.

Évolution de la pénétration de la SATV

496. La figure ci-dessous représente l'évolution du nombre relatif de clients de la SATV payante depuis 2010 vis-à-vis du nombre total de clients de la radiodiffusion, ainsi que la même évolution des offres numériques par le câble et l'IPTV.

²⁷⁸ Lignes directrices PSM 2002, § 44 et lignes directrices 2018, § 33.

²⁷⁹ Lignes directrices PSM 2002 §39 et lignes directrices PSM 2018, § 28.

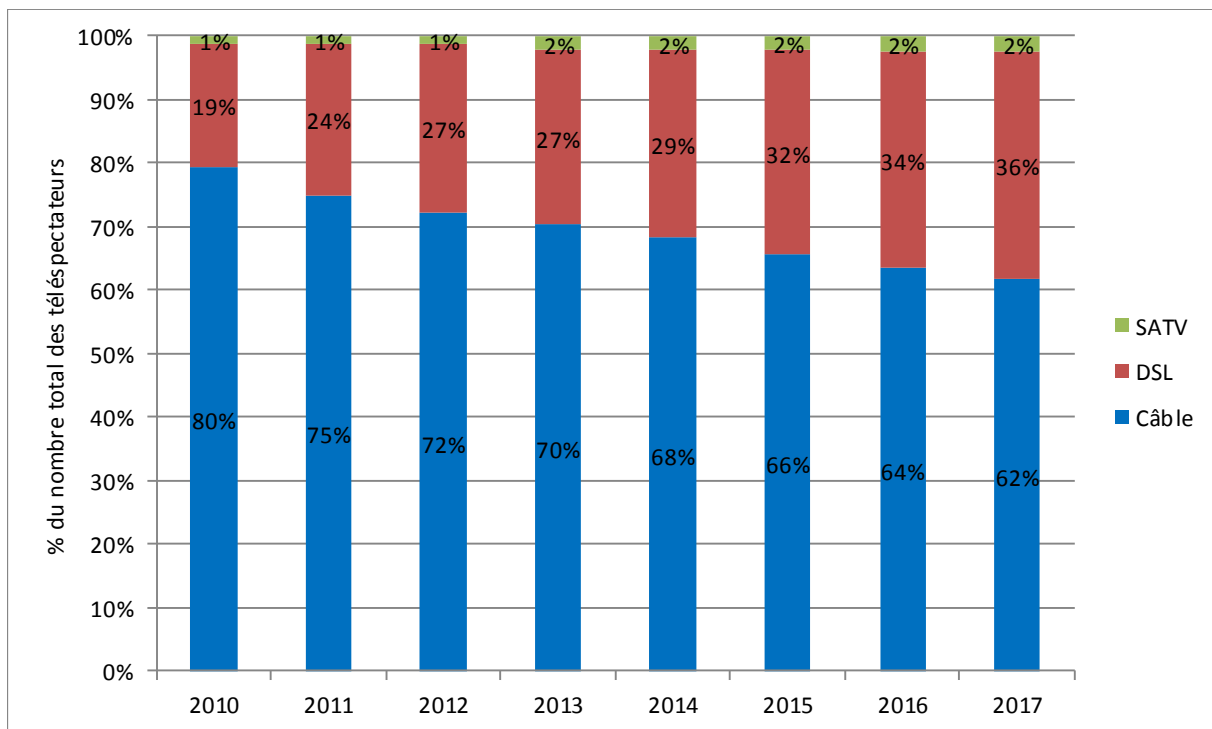


Figure 71 : nombre de clients par plateforme (source : données opérateurs)

497. Cette figure permet de voir que l'évolution de la SATV payante est relativement limitée par rapport aux chiffres de la clientèle de la TV numérique par le câble et de l'IPTV.
498. Entre 2010 et 2013, Mobistar (aujourd'hui Orange) a exploité un service de télévision par satellite, couplé à un accès haut débit. Cette offre a atteint un maximum de 34 000 clients fin 2011²⁸⁰, ce qui confirme un faible niveau d'acceptabilité de la part des utilisateurs et que la disposition des utilisateurs à migrer vers la télévision par satellite reste faible²⁸¹.
499. La faible pénétration de la télévision par satellite auprès des utilisateurs finals montre clairement que cette plateforme de télévision occupe plutôt une position de niche dans le paysage audiovisuel. Ainsi, la part de marché de la télévision payante par satellite ne représente que 5,8 % du nombre total de clients de la télévision et 7,1 % du nombre total de téléspectateurs numériques (fin 2015)²⁸².

²⁸⁰ Mobistar, résultats de l'année 2012, 6 février 2013.

²⁸¹ Bruxelles, 13 mai 2015, 2011/AR/2261-2266, 2011/AR/2375, 2011/AR/2377, 2011/AR/2423-24, § 116.

²⁸² En ce qui concerne les spécificités de la région de langue allemande, voir le § 373.

Étude de marché supplémentaire sur la disposition à prendre la SATV

500. Il ressort de l'étude de marché de 2016 de l'IBPT que les utilisateurs choisissent moins souvent la SATV parce qu'ils sont satisfaits de leur opérateur actuel. D'autres raisons importantes sont, entre autres, le fait de trouver ennuyeux d'installer une antenne parabolique et le fait de ne pas être informé des offres.
501. L'on a également évalué l'intérêt du répondant pour la télévision par satellite en cas d'augmentation hypothétique du prix de son abonnement de télévision actuel de 10 %. Seuls 6 % des répondants seraient « sûrs » de changer.
502. Sur la base de ces éléments, l'IBPT considère qu'en cas d'augmentation faible, mais significative et durable du prix de la télévision numérique par le câble, les consommateurs n'auront probablement pas tendance à migrer vers les offres de télévision par satellite.

Conclusion pour la substituabilité du côté de la demande

503. À la lumière des éléments susmentionnés, l'IBPT conclut que la disposition du côté de la demande à prendre la SATV est très limitée. En dépit de quelques similitudes fonctionnelles et d'une tarification comparable à la télévision numérique par le câble, il est dès lors improbable qu'en cas d'augmentation faible, mais significative des prix de l'offre de télévision numérique par le câble, un groupe d'utilisateurs suffisamment important migre vers des offres de SATV. Les offres de télévision par satellite ne sont donc pas substituables aux offres de télévision numérique par le câble du côté de la demande.

Substituabilité du côté de l'offre

504. Un opérateur satellite n'est pas en mesure de modifier ses offres afin de contourner les contraintes juridiques et techniques des offres de télévision par satellite liées à l'installation d'une antenne parabolique et de les rendre donc substituables aux offres de télévision par le câble du point de vue de l'utilisateur final. Les coûts pour investir dans une nouvelle plateforme seraient si élevés que cela ne peut pas être concrétisé à court terme.
505. Vis-à-vis d'une offre de télévision numérique par le câble, un opérateur doit en outre supporter des frais supplémentaires s'il souhaite commercialiser une offre pour la SATV qui soit comparable aux offres de télévision numérique par le câble au niveau de la tarification. Ces coûts supplémentaires sont liés au fait que le financement et/ou l'installation de l'antenne parabolique doivent être supportés par l'opérateur pour obtenir un prix concurrentiel vis-à-vis des offres de télévision numérique par le câble et l'IPTV.

506. Il n'est pas possible pour un opérateur satellite d'adapter sa capacité de production, rapidement et sans augmentation considérable des coûts, de manière à pouvoir proposer les mêmes fonctionnalités (interactivité, services à la demande) qu'une offre de télévision numérique par le câble. En l'absence de régulation, il n'existerait très probablement pas d'offre de gros qui permette à un opérateur satellite de proposer la télévision via une autre plateforme.
507. Par conséquent, il n'est pas possible de conclure que les offres de télévision par le câble et par satellite sont substituables du côté de l'offre.

Conclusion

508. Sur la base de cette analyse de substituabilité, l'IBPT conclut que les offres payantes de télévision par satellite et de télévision numérique par le câble n'appartiennent pas au même marché.
509. En outre, vu le faible nombre d'utilisateurs, l'inclusion de la télévision par satellite dans le marché pertinent n'est pas susceptible d'influencer significativement les conclusions de l'analyse concurrentielle.
510. Dans une réaction à la consultation publique, un acteur du marché indique que la télévision par satellite appartient au même marché que la télévision par le câble. L'acteur en question renvoie ce faisant à un groupe significatif d'utilisateurs qui passerait à la télévision par satellite dans le cas d'une augmentation faible mais significative des prix. Il se base pour ce faire sur le degré de disposition des consommateurs à changer d'opérateur qui découle de l'étude de marché de Profacts, réalisée pour le compte de l'IBPT.
511. L'IBPT considère que cette affirmation n'est pas réaliste, sur la base des éléments suivants :
- 511.1. Comme mentionné ci-dessus, seulement 6 % des personnes interrogées dans cette étude de marché indiquent qu'elles passeront certainement à la télévision par satellite en cas d'augmentation faible mais significative des prix. En outre, 27 % des personnes interrogées répondent qu'elles passeraient « probablement » à une offre satellite. Il ne s'agit pas d'un indicateur suffisant d'une forte disposition du client final à migrer.
 - 511.2. En effet, les personnes qui migreraient « certainement » représentent un pourcentage assez faible. En outre, il est nécessaire de prendre en considération les comportements réels sur le marché afin de constater

la disposition réelle des clients à migrer, au lieu de tenir compte uniquement des intentions déclarées²⁸³. Comme expliqué en détail ci-dessus, la part de la télévision par satellite est également restée limitée pendant la période de réglementation précédente. Une offre de Mobistar TV, qui a fait l'objet par le passé d'une promotion active, n'est pas parvenue à concrétiser la disposition à migrer nécessaire à la rendre rentable du point de vue économique. Suite à cela, il a été mis fin à cette offre.

512. Par conséquent, l'IBPT maintient la conclusion selon laquelle la télévision par satellite n'appartient pas au même marché que la télévision par le câble. La CRC est arrivée à la même conclusion dans l'analyse précédente du marché de la radiodiffusion du 1^{er} juillet 2011²⁸⁴.
513. L'analyse de substituabilité de la télévision par satellite n'avait alors pas été mise en question, que ce soit par la Commission européenne ou par le Conseil de la concurrence.
514. La cour d'appel a également souligné dans son arrêt concernant cette analyse de marché²⁸⁵ que l'analyse de la CRC relative à la télévision par satellite ne comportait pas d'erreur de jugement :

« Il ressort de l'ensemble de ces données que la CRC a examiné la question de la substituabilité de la télévision par satellite selon les lignes directrices de la Commission européenne du 17 juillet 2002 (2002/C 165/03, point 44) et que le raisonnement sur lequel s'appuie sa conclusion ne comporte pas d'erreur de jugement manifeste.

Il convient d'ailleurs de souligner à ce niveau que ni le Conseil de la concurrence, ni la Commission européenne n'ont mis en question l'analyse sur ce plan. Sa conclusion a par ailleurs également été confirmée dans les faits qui datent d'après les décisions. Là où, en juillet 2011, l'on mentionnait encore prudemment, dans la conclusion concernant la substituabilité du côté de la demande, l'offre de Mobistar (VRM point 230), en indiquant que, depuis le lancement de cette offre, le passage de la télévision

²⁸³ La littérature spécialisée recommande de mesurer la sensibilité par rapport au prix sur la base des « préférences révélées » et pas sur la base des simples « préférences déclarées ». Voir par exemple Kenneth Train, *Discrete choice methods with simulation*, 2003.

²⁸⁴ Décision de la conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région de langue néerlandaise.

²⁸⁵ Bruxelles, 12 novembre 2014, 2011/AR/2289.

numérique par le câble à la télévision par satellite n'avait pas sensiblement augmenté, il s'est avéré, trois ans après l'analyse, que l'offre de Mobistar est devenue un échec commercial : l'offre n'est plus commercialisée depuis le 15 septembre 2013.

De même, aucune donnée factuelle récente n'indique que, depuis la date des décisions, la tendance du consommateur à passer à la télévision par satellite a évolué de manière à légitimer la remise en question de l'analyse contestée. » (traduction libre)

8.2.6. Substituabilité entre les offres de télévision sur réseaux fixes et les offres de télévision numérique terrestre (TNT)

515. Comme décrit à la section 8.1.1.3. , la télévision numérique terrestre renvoie aux services de radiodiffusion diffusés par les ondes à l'aide d'antennes d'émission terrestres. La norme utilisée à cet effet est la « Digital Video Broadcast Terrestrial » (DVB-T(2))²⁸⁶.
516. Les plateformes de radiodiffusion télévisuelle numérique terrestre sont limitées en termes de capacité. Un opérateur qui propose des services de radiodiffusion via cette plateforme de radiodiffusion n'est par conséquent pas en mesure de proposer autant de chaînes que la télévision numérique par le câble ou l'IPTV. Seul un nombre limité de chaînes publiques et commerciales peuvent être reçues via la DVB-T.
517. En région de langue française, l'émetteur public (RTBF) est propriétaire du réseau DVB-T et n'utilise qu'un seul multiplex avec quatre chaînes²⁸⁷. Pour l'instant, aucune extension de cette offre n'est prévue à l'horizon de la présente analyse.
518. En outre, le degré de couverture de la DVB-T reste incertain suite à la perte de la bande de fréquences 790-862 MHz, attribuée à la téléphonie mobile en région de langue française.
519. En région de langue néerlandaise, Norkring fournit le réseau DVB-T. Son réseau a été adapté pour permettre la norme DVB-T2 la plus récente pour la télévision terrestre. Via une utilisation plus efficace de la largeur de bande, les chaînes peuvent être proposées dans une meilleure qualité SD et HD via les ondes.

²⁸⁶ L'émission analogique via les ondes n'existe plus en Belgique depuis le 3 novembre 2008. La norme (ETSI) la plus récente est la DVB-T2, où T2 renvoie à « deuxième génération ». Le débit supérieur par rapport à celui de la norme précédente, la DVB-T, fait que la DVB-T2 est plus adaptée pour l'émission de signaux HDTV.

²⁸⁷ Depuis novembre 2007, la RTBF diffuse gratuitement en TNT ses trois chaînes de télévision (La Une, La Deux et La Trois), ses 5 chaînes de radio (La Première, Vivacité, Musique3, Pure FM et Classic21) ainsi que la chaîne de télévision Euronews et les deux radios de la BRF. Actuellement 90 à 95 % du territoire de la Fédération Wallonie-Bruxelles est couvert par la TNT.

520. En juillet 2012, Telenet a lancé une offre commerciale via la DVB-T, appelée « Teletenne ». Dans un communiqué de presse relatif à ce lancement, Telenet a souligné l'utilisation complémentaire de la DVB-T. Toutefois, le 31 mars 2014, il a été mis fin à l'offre à cause du manque d'intérêt.²⁸⁸
521. TV Vlaanderen a lancé, le 7 décembre 2017, « Antenne TV », une offre d'abonnement payante sur la base de la DVB-T2²⁸⁹. Pour 9,95 € par mois, cette offre propose 15 chaînes dans une qualité numérique en Flandre et à Bruxelles.
522. En outre, les chaînes des radiodiffuseurs publics RTBF, VRT, ARD et ZDF, l'émission d'information quotidienne « Blickpunkt » de la BRF, mais aussi la station « EuroNews » (en français) et certaines chaînes de CLT-UFA sont aussi disponibles dans diverses parties de la région de langue allemande. Depuis le 29 mars 2017, la DVB-T2 HD d'Aix-la-Chapelle est disponible dans certaines parties de la région, ce qui inclut 14 chaînes des radiodiffuseurs publics allemands diffusées gratuitement (« free to air »).²⁹⁰

Substituabilité du côté de la demande

523. En raison du nombre limité de chaînes disponibles dans les offres DVB-T(2), ces dernières s'adressent par conséquent à un marché de niche de clients satisfaits par un nombre limité de chaînes et/ou pour une utilisation complémentaire avec d'autres plateformes de télévision. Ce caractère de niche est confirmé dans les communiqués de presse concernant le lancement des offres payantes « Teletenne » (arrêtée entre-temps) et « Antenne TV »²⁹¹.
524. Les chiffres exacts de l'utilisation de la DVB-T ne sont pas connus. Dans l'étude de marché de 2016 de l'IBPT, moins de 1 % des répondants ont toutefois indiqué faire usage de la DVB-T. La majorité des répondants qui n'utilisent pas la DVB-T indiquent également ne pas vouloir passer à celle-ci en cas d'augmentation significative du prix de leur abonnement de télévision actuel. Une hausse du prix des offres de télévision numérique par le câble ne provoquerait donc pas une migration des consommateurs vers la DVB-T. L'étude de l'Observatoire européen de l'audiovisuel indique également

²⁸⁸ Voir par exemple : « Belgische kabelaar Telenet stopt met televisie via dVB-t », 16 février 2014, <https://tweakers.net/nieuws/94349/belgische-kabelaar-telenet-stopt-met-televisie-via-dvb-t.html>.

²⁸⁹ Communiqué de presse Groupe M7 « TV Vlaanderen lanceert binnenkort TV-abonnement via digitale antenne », 9 novembre 2017.

²⁹⁰ Outre les 14 programmes des chaînes publiques allemandes diffusés en clair, le téléspectateur peut capter nombre de chaînes privées allemandes à condition de s'abonner à la plateforme freenet TV ; cette possibilité d'abonnement est toutefois réservée aux personnes domiciliées en Allemagne. Une offre totale d'une trentaine de chaînes est disponible en HD (1080p50) depuis le 29 mars 2017. Voir <http://dvb-t2hd.de/programme>.

²⁹¹ Voir plus loin les points 535.2 et suivants.

que seul 0,6 % des personnes interrogées reçoivent des services de radiodiffusion via la DVB-T.

525. Comme déjà signalé ci-dessus, Telenet a mis fin à son offre DVB-T le 31 mars 2014 à cause du manque d'intérêt²⁹². Vu le caractère récent du lancement d'« Antenne TV », le nombre exact de clients n'est pas encore connu.
526. Pour la réception de la DVB-T(2), des périphériques supplémentaires sont nécessaires, à savoir un module CI+, un décodeur, une carte à puce et une antenne. Avec les téléviseurs modernes, l'achat supplémentaire d'un module C+ et d'un décodeur peut ne pas être nécessaire, étant donné qu'ils sont déjà intégrés. Une antenne extérieure peut en outre être nécessaire selon la capacité de réception (voir également le point 535.4).
527. En raison du spectre limité, la qualité de l'image et du son dépend fortement du lieu et de la capacité de réception de l'utilisateur final. La norme DVB-T2 plus récente peut permettre des émissions en haute définition. Toutefois, comme il ressort des points 535 et suivants, ce n'est pas garanti partout. Des tests de l'offre « Antenne TV » lancée récemment montrent par exemple que la qualité de l'image n'est pas toujours optimale.
528. Enfin, il convient de noter que les opérateurs qui émettent des signaux de télévision via la DVB-T sont très limités dans leurs possibilités de fournir des services interactifs, comme les services à la demande, en raison du spectre disponible limité.
529. Vu le faible nombre d'utilisateurs, le spectre disponible limité qui restreint le nombre de chaînes disponibles et peut entraîner une variation de la qualité de l'image en fonction de la capacité de couverture, ainsi que les possibilités limitées de télévision interactive, l'IBPT considère que les offres de télévision numérique sur les réseaux fixes et les offres DVB-T ne sont pas substituables du côté de la demande.

Substituabilité du côté de l'offre

530. Un opérateur DVB-T ne peut pas proposer de service de télévision équivalent à celui proposé par le câble ou l'IPTV. Compte tenu du fait que le spectre est une ressource rare, un opérateur DVB-T ne peut pas obtenir suffisamment de spectre à court terme pour proposer une offre aussi diversifiée que l'offre de TV numérique sur les réseaux fixes.
531. Il n'est pas davantage possible pour un opérateur DVB-T d'adapter, rapidement et sans augmenter ses coûts de manière substantielle, sa capacité de production de manière à

²⁹² Techpulse, 17 février 2014: « *Telenet trekt op 31 maart 2014 de stekker uit Teletenne omdat het commerciële succes naar eigen zeggen beperkt is, door een gebrek aan interesse.* »

proposer les mêmes fonctionnalités (interactivité, services à la demande) qu'une offre de télévision par le câble. Par conséquent, il n'est pas possible de conclure que les offres de télévision par le câble et DVB-T sont substituables du côté de l'offre.

532. Sur la base de ces éléments, l'IBPT considère que les offres de télévision sur les réseaux fixes et les offres DVB-T ne sont pas substituables du côté de l'offre.

Conclusion

533. Sur la base de cette analyse de substituabilité, l'IBPT conclut que les offres de télévision sur les réseaux fixes et les offres DVB-T n'appartiennent pas au même marché de produits.
534. Dans les réactions à la consultation publique, un acteur du marché a indiqué que les possibilités de proposer les offres DVB-T doivent être prises en considération. L'on renvoie ce faisant aux entrants possibles.
535. Comme décrit ci-dessus, le 7 décembre 2017, une offre a été lancée via la DVB-T2 en Flandre et à Bruxelles par TV Vlaanderen. Tant les testeurs du produit que le fournisseur TV Vlaanderen soulignent, lors du lancement, les limitations susmentionnées vis-à-vis des offres de télévision classique.

- 535.1. La limitation au niveau du spectre disponible, qui influence aussi bien la qualité de l'image que les options interactives, ressort des exemples suivant :

- Un test d'utilisateur effectué par Belga, communiqué par VRTNws²⁹³ :

Par rapport à la télévision numérique classique de Proximus et de Telenet, il y a encore beaucoup de défauts. Les émissions ne sont par exemple pas en haute définition. Selon Yannick Altruy, country manager, « Il est techniquement possible de passer à la HD, car les tuners DVB-T sont compatibles avec celle-ci, mais les chaînes HD occupent bien plus de largeur de bande que les chaînes SD, ce qui diminuerait fortement le nombre de chaînes que nous pouvons offrir ». Aussi, enregistrer les programmes et les mettre sur pause n'est pas aussi simple. Cela nécessite une clé USB supplémentaire et les possibilités sont limitées.

²⁹³ VRT Nws : « TV Vlaanderen lanceert Antenne TV zonder kabel of internet », <https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2017/12/07/tv-vlaanderen-lanceert-antenne-tv-zonder-kabel-of-internet/>, 7 décembre 2017, traduction libre

- Un test d'utilisateur réalisé par De Standaard²⁹⁴ :

Nous pouvons enregistrer des programmes sur une clé USB et mettre des émissions en direct sur pause. Toutefois, tout cela se passe tout de même moins facilement qu'avec un abonnement à la télévision numérique par le câble ou un abonnement DSL chez Proximus ou Orange. Mais le problème principal se situe au niveau de la qualité de l'image. « Antenne TV » n'émet pas en HD. L'image numérique est en outre très compressée, ce qui entraîne souvent des tâches de couleur peu agréables.

- 535.2. Le caractère de niche a également été souligné dans les différents tests d'utilisateurs lors du lancement de la nouvelle norme DVB-T2. Dans sa communication, l'entreprise indique vouloir tenir compte du succès du visionnage mobile de la télévision.

« Antenne TV » peut servir de deuxième connexion dans la chambre, mais aussi en camping, sur un bateau ou au kot. À condition naturellement que ceux-ci se trouvent sur le territoire de la Flandre et de Bruxelles. En outre, Altruy compte sur le fait que de nouveaux produits arriveront l'année prochaine sur le marché pour le visionnage mobile. Ainsi, selon lui, des tuners DVB-T2 portables seront commercialisés, comme il existe déjà des lecteurs de DVD portables²⁹⁵.

« Antenne TV » restera donc probablement un produit de niche. La DVB-T est par exemple toujours restée populaire auprès des bateliers, qui ont continué pendant tout ce temps à regarder les chaînes de la VRT de cette manière. Pareil pour les campeurs, s'il n'y a pas de connexion Internet fixe dans les environs²⁹⁶.

- 535.3. Le même caractère de niche a déjà été souligné par Telenet lors du lancement de son offre « Teletenne », arrêtée en 2014 à cause d'un manque d'intérêt :

« Le lundi 2 juillet, Telenet lancera son nouveau produit télévision, Teletenne. Avec une antenne et un décodeur spécial, les clients en Flandre et à Bruxelles pourront regarder la télévision avec une qualité d'image et de son supérieure, même là où un raccordement au câble s'avère difficile voire impossible. Teletenne est donc la solution idéale pour les résidences secondaires, les chambres à dormir ou les

²⁹⁴ « Antenne TV brengt televisie terug naar de ether », De Standaard, 7 décembre 2017, traduction libre

²⁹⁵ VRT Nws : « TV Vlaanderen lanceert Antenne TV zonder kabel of internet », <https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2017/12/07/tv-vlaanderen-lanceert-antenne-tv-zonder-kabel-of-internet/>, 7 décembre 2017, traduction libre

²⁹⁶ « Antenne TV brengt televisie terug naar de ether », De Standaard, 7 décembre 2017, traduction libre

pavillons de jardin. Mais également pour les kots ou les habitations qui se situent en dehors de la zone câblée. »²⁹⁷

- 535.4. En outre, il ressort de la carte sur le site Internet de TV Vlaanderen que la zone de couverture permettant de regarder cette offre chez soi est assez limitée. Pour la plupart des zones en Flandre, l'installation d'une antenne extérieure supplémentaire est donc nécessaire. Cela entraîne des complications supplémentaires qui peuvent influencer la disposition du consommateur à changer d'offre (voir également la section 488.2). Dans une partie de la Flandre, la réception DVB-T est en outre impossible, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur.
536. Vu les limitations techniques et le caractère de niche de la DVB-T(2), qui se révèlent durables sur la base du lancement de produit le plus récent, la conclusion de l'IBPT selon laquelle les offres DVB-T et la télévision par le câble n'appartiennent pas au même marché reste inchangée.

8.2.7. Substituabilité des services de télévision numérique par plateforme fermée (câble et IPTV) et par des services linéaires payants « over-the-top »

537. Les services de télévision linéaire « over-the-top » (OTT) englobent les services de radiodiffusion télévisuelle proposés directement à l'utilisateur final via l'internet large bande, sans priorité spécifique.
538. Comme indiqué ci-dessus, les services de télévision non linéaire (dont les services OTT non linéaires, comme par exemple la « web tv », font partie) ne constituent pas un substitut pour les services de télévision linéaire. Il reste à examiner si les services linéaires payants OTT²⁹⁸ appartiennent ou non au marché de produits en question.

Substituabilité du côté de la demande

539. Le nombre d'offres de télévision OTT linéaire payante est actuellement très limité. Seul un produit sur le marché offre pour le moment la télévision OTT linéaire payante. En août 2017, l'offre « Stievie Premium »²⁹⁹ a été lancée par Stievie NV, filiale de Medialaan NV. Il s'agit ici d'une offre avec un nombre de chaînes limité. Au total, l'offre comporte dix-huit chaînes, qui peuvent être regardées aussi bien de manière linéaire qu'en différé sur plusieurs écrans pour une redevance d'abonnement mensuelle de 9,99 €.

²⁹⁷ Communiqué de presse de Telenet du jeudi 21 juin 2012 : « Telenet lance Teletenne ».

²⁹⁸ Pour une description des services linéaires OTT, voir la section 8.1.1.3.

²⁹⁹ Voir point 383.

540. En 2012, WeepeeTV a été lancée. Il s'agissait d'une offre payante dans le cadre de laquelle l'on pouvait choisir 10 chaînes dans un pack de 26 pour un abonnement de 10 à 12 € par mois. Ces services de radiodiffusion pouvaient être achetés via une connexion Internet haut débit. En décembre 2013, l'offre a été arrêtée. WeePeeTV représentait une part de marché inférieure à 0,1 %. –
541. Les réactions à la consultation publique ne mentionnent aucune offre de télévision OTT linéaire payante supplémentaire. Un acteur du marché a toutefois indiqué que le prestataire néerlandais Mobile2Morrow propose des services sur le marché belge. Il s'agit ici d'un pack de chaînes de télévision locales néerlandaises et d'une série de chaînes internationales. L'offre ne comporte aucune des chaînes « must have » sur le marché belge³⁰⁰.
542. Des différences peuvent apparaître au niveau de la qualité de service par rapport aux offres sur l'IPTV et les plateformes câblées. Les services OTT sont en effet transmis via l'internet large bande, généralement sans priorité spécifique, ce qui ne garantit pas toujours la qualité de la transmission. Les signaux de la télévision numérique par le câble sont, quant à eux, envoyés via un service de transmission sous-jacent, spécialement dédié à l'envoi de signaux de télévision et indépendamment d'autres services.
543. Comme cela a déjà été souligné, il ressort de l'étude de marché de l'IBPT de 2016 qu'un répondant sur trois regarde la télévision via Internet (par ex. deredactie.be, rtbf.be, YouTube). Seul 1,7 % des personnes interrogées regardent uniquement les services de radiodiffusion via une connexion Internet haut débit.
544. Au vu de ces éléments, l'IBPT estime qu'en cas d'augmentation faible mais significative du prix de la télévision numérique par le câble et de l'IPTV, les utilisateurs ne passeront pas aux services OTT payants.

Substituabilité du côté de l'offre

545. Un opérateur qui propose des services de radiodiffusion linéaire OTT ne pourra pas adapter son offre à court terme et sans frais supplémentaires pour répondre aux exigences d'une offre de radiodiffusion télévisuelle linéaire via le câble ou l'IPTV.
546. En l'absence de régulation, il n'existe toutefois pas d'offre de gros qui permette à un opérateur de services de radiodiffusion OTT de proposer des services de radiodiffusion via une plateforme comparable au câble ou à l'IPTV. Les coûts pour investir dans une

³⁰⁰ Voir l'aperçu des chaînes sur <https://www.mobile2morrow.com/nl/tv-channels/>, consulté le 5 janvier 2017.

nouvelle plateforme de télévision sont tels qu'elle ne peut pas être concrétisée à court terme.

Conclusion

547. Sur la base de cette analyse de substituabilité, l'IBPT conclut que les offres linéaires OTT payantes et les offres de télévision numérique par plateforme fermée (câble et IPTV) n'appartiennent pas au même marché.

8.2.8. Analyse supplémentaire de l'évolution des services OTT linéaires et non linéaires

548. Dans les réactions à la consultation publique, plusieurs acteurs du marché notent l'importance des services de télévision OTT.
549. Un acteur du marché indique ce faisant que plusieurs types de services OTT évoluent tellement que les limites entre ceux-ci disparaissent. Ainsi, selon lui, les services OTT doivent être considérés comme un ensemble et ne doivent pas être évalués sur la base des différentes analyses de substituabilité auxquelles ils ont été soumis dans le projet de décision.³⁰¹
550. L'IBPT estime que cette répartition est toutefois pertinente pour délimiter correctement le marché. Le point de départ est ici la manière dont l'utilisateur final reçoit des services de télévision, les consomme et dans quelle mesure ces différents services de télévision diffèrent sur le plan fonctionnel les uns des autres³⁰².
551. À chaque analyse de substituabilité, l'IBPT a examiné l'évolution de la télévision OTT. Comme décrit dans les sections en question, l'IBPT a pour ce faire effectué une étude de marché détaillée de ces services concernant la période de réglementation précédente, en tenant compte des évolutions technologiques, des comportements des acteurs du marché, du lancement de nouveaux produits et de la disposition du consommateur final à migrer. En outre, une étude supplémentaire a été réalisée par le bureau d'experts Tera, dans laquelle l'évolution des services OTT a été examinée.

³⁰¹ Il s'agit plus précisément des sections suivantes de cette analyse de marché :

Section 8.2.1. « Substituabilité entre les offres de télévision linéaire et les offres de télévision non linéaire », section 8.2.2. « Substituabilité entre les offres de télévision payante et les offres de télévision gratuite » et section 8.2.7. « Substituabilité des services de télévision numérique par plateforme fermée (câble et IPTV) et par des services linéaires payants « over-the-top ».

³⁰² Selon la jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE), le marché pertinent de produits ou de services comprend tous les produits ou les services qui sont suffisamment interchangeables ou substituables l'un à l'autre, en fonction non seulement de leurs caractéristiques objectives, en vertu desquelles ils sont particulièrement aptes à satisfaire les besoins constants des consommateurs, de leur prix ou leur usage prévu, mais également en fonction des conditions de concurrence et/ou de la structure de la demande et de l'offre sur le marché en question.

552. L'IBPT a analysé les arguments développés par les acteurs du marché concernant les services OTT dans leurs réactions à la consultation publique. Étant donné que ces remarques portent sur l'ensemble des services OTT abordés dans les différentes analyses de substituabilité, ces réactions sont toutes examinées ci-après.

8.2.8.1. L'offre de services de télévision OTT

553. Plusieurs acteurs du marché indiquent qu'il y a un nombre croissant d'offres de télévision OTT disponibles sur le marché belge. L'IBPT a également constaté cela dans son projet de décision, qui décrit en détail les différents types de services de radiodiffusion OTT. Ensuite, il a étudié en détail les rapports entre les services OTT linéaires payants d'une part et la télévision numérique par plateforme fermée (câble et IPTV) d'autre part (dans ce contexte, également appelée « télévision classique »).
554. Au terme de ces différentes analyses, on peut conclure que les services OTT (linéaires ou non, gratuits ou payants) constituent soit un complément aux offres de télévision classique (comme le visionnage en différé et certaines formes de vidéo à la demande), soit une offre de contenu fragmenté (comme les abonnements de vidéo à la demande ou la télévision web gratuite).
555. Cette complémentarité entre les services de télévision classique et les services OTT est également confirmée par John Porter, CEO de Telenet³⁰³. John Porter voit Telenet comme un futur « intégrateur », proposant différents services de télévision (classiques et en ligne) dans un seul environnement. Et il tend également la main à VRT NU et à Stievie, services de streaming respectifs de la VRT et de Medialaan : « Il s'agit de bons services, mais le téléspectateur ne veut pas naviguer sur beaucoup de plateformes différentes pour rechercher une expérience télé ».
556. La complémentarité de ces services est illustrée, en outre, par l'association de Proximus avec Netflix. Proximus a en effet intégré l'accès à Netflix dans son décodeur³⁰⁴ et propose désormais Netflix en bonus dans le cadre de son offre Tuttimus.
557. Il convient en outre de noter qu'aucun des services OTT mentionnés par les acteurs du marché lors de la consultation publique ne comprend les chaînes les plus regardées (chaînes « must have »), à l'exception de l'offre très récente de Stievie Premium³⁰⁵.

³⁰³ John Porter, CEO de Telenet : « We moeten het Vlaamse televisielandschap versterken », VRT Nws, jeudi 21 septembre 2017, <https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2017/09/20/we-moeten-het-vlaamse-tevisielandschap-versterken/>, traduction libre

³⁰⁴ Astel, Proximus offre Netflix durant 6 mois, 20 octobre 2014.

³⁰⁵ L'impact de la très récente offre Stievie Premium est discuté aux points 584 et suivants.

558. La catégorisation en chaînes et la programmation qui caractérisent la télévision classique sont en outre absentes des services OTT disponibles. Cette caractéristique se retrouve toutefois dans la télévision classique. Or, les experts s'accordent à souligner l'importance de ce facteur de classement chez le consommateur³⁰⁶ ::

Jo Caudron : « Dans le futur, nous aurons encore plus de choix et de produits. De ce fait, les consommateurs auront en même temps besoin d'encre plus de catégorisation du contenu. »

John Porter : « Le consommateur ne veut pas rechercher du contenu à plusieurs endroits pour une expérience télévisuelle. Nous avons une architecture ouverte sur notre plateforme et nous accueillons d'autres services de streaming. »

559. En outre, la tarification des services OTT mentionnés par les acteurs du marché diffère de celle de la télévision câblée, comme décrit dans les tests de substituabilité ci-dessus.
560. Dès lors, nonobstant la prise en compte de l'existence et de l'évolution des services OTT dans son projet de décision, L'IBPT relève que les caractéristiques fonctionnelles de ces offres diffèrent réellement de celles de la télévision classique. La manière de recevoir le contenu audiovisuel (structuré ou non en bouquets de chaînes) et le mode de tarification (payant ou gratuit) figurent parmi ces différences. De même, la qualité de l'image des services OTT est sujette à des variations plus importantes que la télévision classique, du fait de leur diffusion sur plateforme non gérée (voir plus loin).
561. En outre, les acteurs du marché mentionnent dans leurs réactions un grand nombre d'offres qui sont uniquement disponibles à l'étranger. KNIPRR, NLziet, Huwaei Youfone et Facebook Watch en sont quelques exemples. Un acteur du marché mentionne l'existence de Mobile2Morrow sur le marché belge. Il s'agit ici toutefois d'une offre qui ne comprend que des chaînes régionales néerlandaises et une série de chaînes internationales.
562. L'IBPT surveille l'évolution de ces offres internationales. Cependant, au terme d'une analyse prospective des marchés, rien n'indique que ces produits seraient rendus disponibles sur le marché belge. Par ailleurs, rien n'indique, selon L'IBPT, que ceux-ci seraient, le cas échéant, suffisamment comparables à la télévision classique, par exemple sur le plan du contenu audiovisuel. Les exemples étrangers invoqués dans les réactions à la consultation publique n'y répondent pas pour le moment. Il convient en outre de noter que dans les réactions à la consultation concernant le projet de décision

³⁰⁶ Reportage Terzake (VRT Nws : « We moeten het Vlaamse televisielandschap versterken », jeudi 21 septembre 2017, <https://www.vrt.be/vrtnws/nl/2017/09/20/we-moeten-het-vlaamse-televisielandschap-versterken/>, à partir de 4 minutes et 02 secondes, traduction libre

de l'analyse de marché de la radiodiffusion en 2011, la percée d'acteurs étrangers semblables, comme Joost et Hulu, avait également été mentionnée par les acteurs du marché. Or, jusqu'à présent, ces acteurs n'ont pas fait leur apparition sur le marché belge de la radiodiffusion.

563. Une étude de Tera menée pour le compte de l'IBPT confirme enfin le caractère différencié des services OTT :

Il n'est en revanche pas certain que le développement d'acteurs tel que Netflix ait un impact significatif sur les services linéaires payants. En effet, la part des services S(VOD) des OTT dans le volume global de vidéos est pour l'heure très limitée. En outre, du côté de la demande comme de l'offre, les services non linéaires et linéaires sont relativement différenciés.

Dans ces conditions, la pression concurrentielle qu'ils exercent et risquent d'exercer à un horizon de 3 ans sur les opérateurs proposant des services de télévision linéaire payante semble assez limitée.

564. Bien qu'il y ait donc une série de services OTT sur le marché belge, les sections qui précèdent ont montré que ceux-ci présentaient des différences fonctionnelles à plusieurs titres par rapport aux services de télévision classique. Les conclusions de l'IBPT sur ce point restent inchangées. Lorsque cela s'est avéré nécessaire, l'IBPT a néanmoins adapté le projet de décision, en tenant compte des évolutions de produits récentes. L'impact de la très récente offre Stieve Premium est discuté aux points 584 et suivants.

8.2.8.2. Disposition de l'utilisateur final à migrer

565. Un élément crucial de l'analyse des services OTT est la disposition de l'utilisateur final à passer de la télévision classique aux services OTT. L'IBPT a examiné en détail cette disposition à migrer dans son projet de décision, à savoir à la section "8.2.1. Substituabilité entre les offres de télévision linéaire et les offres de télévision non linéaire".
566. Afin de déterminer le nombre de clients des services OTT et analyser la disposition des utilisateurs à migrer malgré la disponibilité limitée des données, l'IBPT s'est basé sur une série d'indicateurs. Ceux-ci proviennent d'une étude de marché propre (réalisée par Profacts), de rapports externes (parmi lesquels ceux de Tera, du Digimeter, de MediaXperience et du CIM), du nombre de clients des opérateurs et de plusieurs autres sources (experts, rapports annuels, etc.).
567. Comme décrit en détail dans le projet de décision, il en ressort que les différents services OTT représentent, d'un point de vue prospectif, un complément aux services

de télévision classique plutôt qu'un substitut à ceux-ci. Dans leurs réactions à la consultation, plusieurs acteurs du marché ont formulé des remarques concernant cette conclusion et présenté l'argument selon lequel il y avait une disposition suffisante des utilisateurs finals à migrer des services de télévision classique vers les services OTT. Ces remarques sont analysées plus en détail ci-dessous.

568. Une indication importante de la disposition limitée des utilisateurs à migrer vers les services OTT est le fait que le nombre de clients des services de télévision classique (à savoir l'IPTV et la télévision par le câble) a augmenté pendant la période de réglementation précédente³⁰⁷, et ce, avec un taux de pénétration relativement élevé et malgré plusieurs augmentations tarifaires de l'IPTV et des offres câblées. Cela montre que l'évolution des services OTT ne se fait pas en remplacement des services de télévision classique mais de manière complémentaire à ceux-ci. Si les deux se substituaient, le nombre de clients des offres de télévision classique devrait en effet diminuer.
569. Ce caractère complémentaire est exprimé plus en détail dans les différentes études de marché utilisées par l'IBPT dans le cadre de son analyse, parmi lesquelles les rapports Digimeter, de MediaXperience et du CIM. Quelques acteurs du marché contestent cette conclusion sur la base des rapports susmentionnés. La conclusion de l'IBPT reste toutefois inchangée.
570. Le visionnage linéaire de la télévision reste la principale manière de consommer du contenu audiovisuel. Les services OTT sont principalement achetés de manière complémentaire, comme l'illustre le tableau ci-dessous du Digimeter 2017. L'on peut y voir que le visionnage linéaire reste la principale manière (56,6 %) de regarder la télévision au quotidien³⁰⁸. L'IBPT note que l'utilisation totale de ces différentes formes de consommation de la télévision est supérieure à 100 %, ce qui indique le caractère complémentaire des différentes formes de consommation du contenu audiovisuel.

³⁰⁷ Voir le point 436.

³⁰⁸ En outre, la deuxième catégorie la plus importante, le « timeshifted viewing », soit le visionnage en différé, comporte également des services compris dans les offres de télévision classique.

WAYS TO WATCH TV CONTENT**

	Ever			Monthly			Daily		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Live/linear	93,9%	94,3%	86,6%*	81,9%	82,6%	73,2%*	60,0%	56,6%	49,8%*
Timeshifted viewing	77,9%	80,6%	75,2%*	69,2%	73,5%	64,8%*	29,6%	29,4%	27,0%
Pay-per-view for series and films		43,6%	38,3%		13,5%	13,1%		1,3%	1,3%
Play/Play More (Telenet) (of Flemings having access to a Play/Play More account N=304 or 13,0% of population)		86,6%	79,5%*		71,4%	67,1%*		17,2%	19,6%
DVDs	60,0%	56,9%	53,0%*	23,2%	21,9%	20,9%	1,3%	2,4%	2,1%
Play Sports (Telenet) (of Flemings having access to a Play Sports account N=111 or 5,6% of the population)		76,9%	72,7%*		72,0%	58,6%*		16,4%	14,6%

Video table 1: How do you watch TV content? (N=2.345, except where indicated otherwise)

* Statistically significant change compared to the previous year, based on a chi-square test.

** Due to the low sample size, Proximus Movies & Series Pass and Proximus TV/TV+ were excluded from analysis.

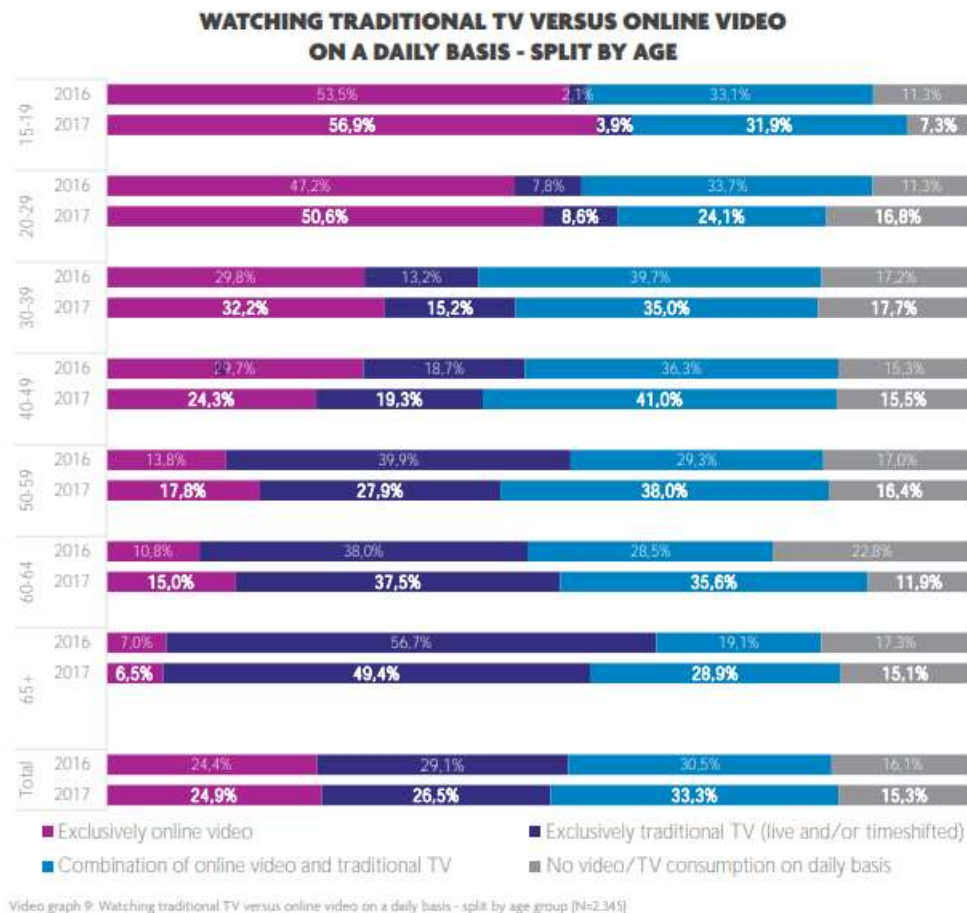
Figur 72: Manières de regarder le contenu audiovisuel (Source : Digimeter 2017 « Measuring digital media trends in Flanders »)

571. Le Digimeter 2017 désigne clairement ce caractère complémentaire dans son analyse :

Overall, Flemings are satisfied with the offerings of traditional TV stations (47,0%, -1,1 percentage points). Among Flemings aged 15-29, however, we do see decreased satisfaction (40,6%, -7,1 percentage points). Satisfaction with Telenet Play/Play More (49,3%, +3,1 percentage points) and especially Netflix (64,7%, +7,4 percentage points) has increased significantly compared to last year. Flemings still believe that traditional TV stations have their place next to on-demand forms of audiovisual content. In other words, they see services such as Netflix and Telenet Play/Play More as supplements to traditional TV stations, rather than substitutes. This is confirmed by the fifth statement, as 26,6% of Flemings agree that video-on-demand services act as alternatives for traditional TV stations. However, this is a significant increase compared to last year, when only 18,9% agreed on this statement (+7,6 percentage points). Particularly among Flemings aged 15-29, there is a substantial segment that seems to consider video-on-demand services a substitute for traditional TV stations (46,2%, +12,0 percentage points).

572. Quelques acteurs du marché notent que l'utilisation de la télévision OTT est significativement plus populaire auprès des générations plus jeunes. L'IBPT a déjà reconnu cette tendance dans son projet de décision. Néanmoins, une utilisation complémentaire reste également observable pour ces générations (31,9 %), pour lesquelles les vidéos en ligne sont il est vrai plus regardées que dans d'autres tranches d'âge, comme le montre la figure ci-dessous.

573. Il ressort en outre de cette figure que les catégories « Télévision traditionnelle exclusive » et « Combinaison de vidéos en ligne et de télévision traditionnelle » restent les principales catégories lorsque les différentes catégories d'âge sont considérées de manière globale.



Figur 73: Comparaison de la télévision traditionnelle et des vidéos en ligne (Source : Digimeter 2017 « Measuring digital media trends in Flanders »)

574. En outre, il convient de noter que les tranches d'âge où le visionnage de vidéos en ligne est dominant (principalement chez les 15-19 ans et les 20-29 ans) ne représentent qu'environ 20 % de la population³⁰⁹. En outre, les représentants de ces tranches d'âge ne sont pas nécessairement les personnes qui, dans les ménages, prennent les décisions quant à l'achat de services de radiodiffusion. Cette décision d'achat se situe

³⁰⁹ Ceci a été récemment confirmé par John Porter, CEO de Telenet : « Il y a des gens qui veulent seulement une connexion Internet et un téléphone mobile, comme mon fils de 24 ans, qui regarde des films sur le mur de sa chambre avec un projecteur. Mais ce n'est de loin pas la majorité. Nous ne devons pas nous laisser aveugler par le comportement des millenials ». Gaming moet Telenet redder, De Tijd, 16 mai 2018 (traduction libre).

plutôt dans les tranches d'âge moyenne et supérieure, pour lesquelles la télévision classique reste un facteur dominant dans la consommation de services de radiodiffusion.

575. Dans leur ensemble, ces données indiquent donc, toutes catégories d'âge confondues, le caractère complémentaire des services OTT et de la télévision classique.
576. Vu l'intégration croissante des services OTT dans l'offre de télévision classique, il n'est en outre pas établi que la popularité des services OTT auprès des plus jeunes se traduira par un effet de substitution avec les services de télévision classique. Le CEO de Telenet, John Porter, a clairement exprimé l'intention de continuer à intégrer à l'avenir les services OTT aux services de télévision classique³¹⁰. Dans le même ordre d'idées, le service de SVOD de Netflix est actuellement déjà disponible dans les packs de Proximus, ce qui montre à nouveau son caractère complémentaire.
577. Une étude du régulateur britannique Ofcom³¹¹ conclut également que la consommation audiovisuelle des 16-24 ans reste majoritairement orientée vers la télévision classique lorsqu'on additionne la télévision en direct, la Video-on-Demand du fournisseur de radiodiffusion et la télévision de rattrapage.
578. Un acteur du marché reprend la citation suivante d'une étude du régulateur néerlandais ACM :

« Toutefois, les téléspectateurs ne disposent que d'un temps limité qu'ils partagent sur plusieurs plateformes. En ce sens, les plateformes de vidéo en ligne se concurrencent non seulement les unes les autres pour attirer l'attention des téléspectateurs sur des médias traditionnels, mais concurrencent également d'autres prestataires de services vidéo, comme Netflix et Videoland. » (traduction libre)

579. L'IBPT note ici que les services complémentaires sont par définition achetés ensemble et par conséquent utilisés naturellement en alternance par le consommateur final. Ce n'est que dans le cas où le consommateur remplace les services de télévision classique par des services OTT que ces deux types de services ne se partageraient pas l'attention de l'utilisateur final. Une telle situation ne se présente pas nettement pour le moment. En outre, la dernière analyse de marché de l'ACM a également souligné le caractère complémentaire des services OTT et noté que ceux-ci n'appartenaient pas dans cette analyse de marché au même marché pertinent que les services de télévision classique.

³¹⁰ Digimeter 2016 : « Measuring **digital** media trends in Flanders » Ce rapport analyse les tendances au niveau de l'utilisation des médias, dont les services de radiodiffusion, dans la région de langue néerlandaise.

³¹¹ Cité par Nethys dans sa présentation à la Commission d'enquête du Parlement wallon, le 10 mars 2017.

580. La complémentarité est également confirmée dans différentes sources pendant le monitoring permanent du marché³¹², ainsi que par l'étude indépendante du bureau d'experts Tera :

« Toutefois, dans la pratique, les ménages privilégiaient toujours très fortement la TV en 2016. Celle-ci représentait l'année dernière 71 % du temps total de vidéos consommées chaque jour en Belgique³¹³. La S(VOD) quant à elle ne représentait que 15 % du volume global des vidéos. En outre, les opérateurs de communications électroniques généraient à eux seuls 68 % des volumes vidéos S(VOD), le reste (32 %) étant le fait des services spécialisés tel que celui de Netflix. En d'autres termes, la part des services spécialisés fournis par les OTT dans le volume global des vidéos est très limitée, de l'ordre de 4,8 %³¹⁴, dont environ 2,6 % pour Netflix. »

« À l'heure actuelle, les ménages n'ont que très faiblement substitué les services non linéaires des OTT, dont Netflix, aux services des opérateurs de communications électroniques, incluant les services linéaires et non linéaires. »

581. En outre, Cable Europe, l'organisation de représentation des intérêts des câblo-opérateurs européens confirme elle-même le caractère complémentaire des services de radiodiffusion OTT dans le « Cable yearbook 2017 ». Dans la présentation accompagnant celui-ci et donnée notamment par le président de Cable Europe, Matthias Kurth, ce caractère complémentaire est mis en avant :

The role online video has played has been to expand the overall market for subscription video- OTT growth has not come at the expense of pay TV, meaning that the cord-cutting trend seen in North-America has not spread to Europa.³¹⁵

582. Comme également indiqué dans l'analyse susmentionnée de l'IBPT, le « Cable Yearbook » de 2017 note aussi que l'évolution de la radiodiffusion télévisuelle OTT ne s'accompagne pas d'une tendance à la baisse de la télévision classique :

³¹³ http://blog.rmb.be/wp-content/uploads/2016/06/MediaXperience-Presentation_FR.pdf

³¹⁴ 32 % * 15 % = 4,8 %.

³¹⁵ Présentation IHS Markit & Cable Europe lors du lancement du « Cable Yearbook 2017 » : slides « Discussion and Q&A, Matthias Kurth (Cable Europe Executive chairman) & Ted Hall (Research director, IHS Markit), slide 13.

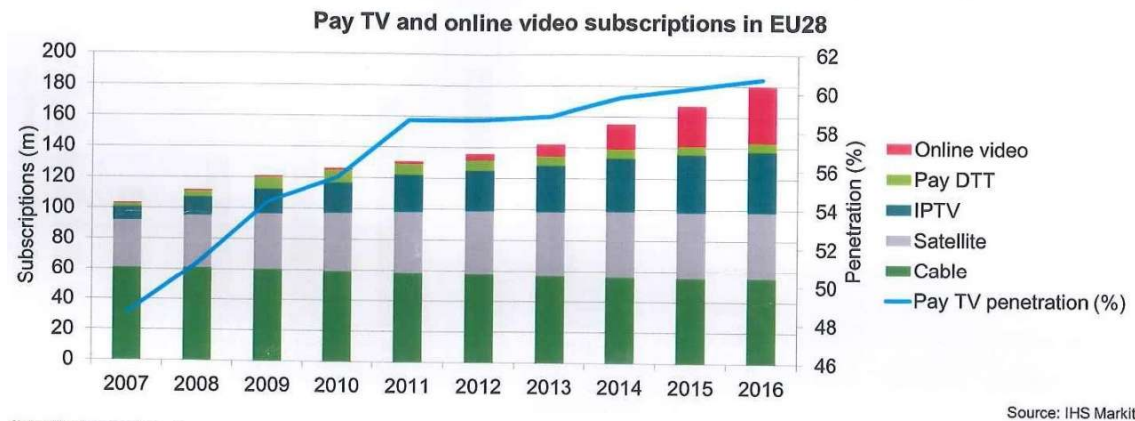


Figure 74 : Télévision payante et abonnements vidéos en ligne (Source : Présentation lors du « Cable Yearbook 2017 » - Cable Europe & IHS)

583. Enfin, il convient de noter qu'aucun autre régulateur européen ne place les services OTT dans le même marché pertinent que ceux de la radiodiffusion télévisuelle classique. Cela ressort d'une étude comparative du service de renseignements indépendant Cullen International, réalisée pour le compte du CSA³¹⁶.

8.2.8.3. Impact du lancement de Stievie Premium

584. Plusieurs acteurs du marché renvoient au lancement récent de Stievie Premium. C'est actuellement la seule offre OTT qui propose une offre de chaînes structurée, il est vrai bien plus limitée que les services de télévision classique, mais comprenant la plupart des chaînes « must have ».
585. Comme déjà évoqué au point 383, l'offre payante de Stievie a été commercialisée récemment. Il est par conséquent trop tôt pour pouvoir conclure de la capacité de cette offre à entraîner une disposition suffisante des clients finals à migrer. L'IBPT considère toutefois que celle-ci est peu probable pour les raisons suivantes.
586. Dans l'enquête menée par TERA, il est indiqué que seuls 27 % des consommateurs connaissent réellement Stievie Premium dans la seule Région flamande. Une offre payante précédente comparable à Stievie n'a pu atteindre qu'une part de marché marginale³¹⁷. En outre, en 2012, un produit similaire a été lancé, Weepee TV, auquel il a été mis fin en 2013 pour pénétration limitée. Par conséquent, il est trop tôt pour le

³¹⁶ Il n'y a qu'en Italie que les services OTT sont repris dans le même marché que les bouquets de chaînes payants. Toutefois, là non plus, la télévision linéaire et les services de radiodiffusion OTT n'appartiennent pas au même marché.

³¹⁷ Le 31/12/2015, une offre payante précédente de Stievie comptait [confidentiel] abonnés payants, dont [confidentiel] dans la région de langue néerlandaise. Du 1^{er} janvier 2015 au 21 août 2017, il n'était plus possible de souscrire à cette offre payante, bien que cette version payante de Stievie ait continué à exister pour les clients existants.

moment pour pouvoir tirer des conclusions concernant le potentiel de Stieve Premium à constituer une offre concurrentielle susceptible d'entraîner une disposition effective des clients finals à migrer.

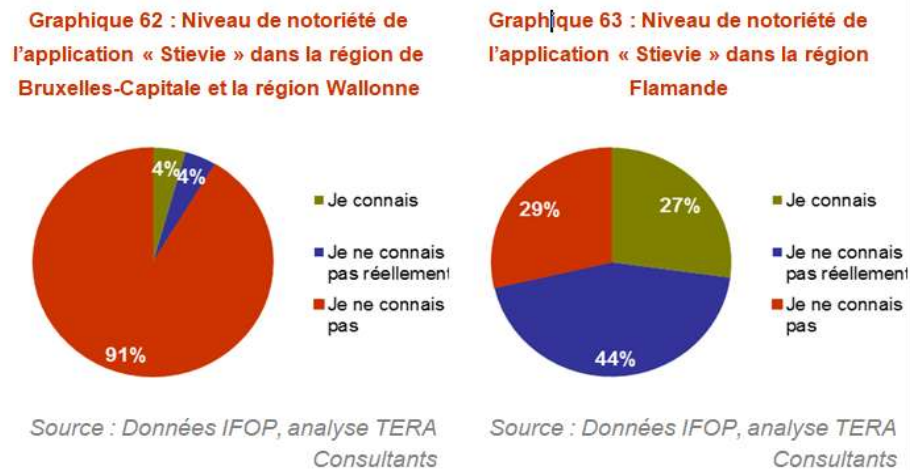


Figure 75 : Niveau de notoriété de l'application Stieve

587. Il ressort en outre des tests d'utilisateurs et du monitoring permanent du marché³¹⁸ que plusieurs spécialistes observent des limitations au niveau de la compétitivité de cette offre Stieve, notamment pour les raisons suivantes :

587.1. La nécessité d'acheter une connexion Internet séparément.

« Il nous semble toutefois qu'il ne s'agit pas encore d'une alternative à part entière. Nous avons comparé ce que l'on perdrait avec, d'une part, le pack double play le moins cher chez Proximus et Telenet complété par un abonnement à Stieve Premium, et, d'autre part, le pack triple play Scarlet Trio. Avec ce dernier, le consommateur paie jusqu'à 67 % de moins par mois. Si nous comparons avec les packs triple play de Proximus et de Telenet, l'option double play avec Stieve Premium s'en sort un peu mieux dans quelques cas, même si l'économie reste toujours très limitée. »³¹⁹

« Les nouvelles sont moins bonnes aussi pour celui qui envisage de couper définitivement le câble. Le consommateur qui souhaite en permanence regarder la télévision en streaming a vraiment besoin d'un abonnement avec le téléchargement illimité. Les prix de celui-ci sont absurdemment élevés chez les grands acteurs tels que

³¹⁸ Voir également l'Annexe K.

³¹⁹ Test-Achats : « Stieve Premium: nog niet meteen concurrentie voor de kabel », 1^{er} septembre 2017 - <https://www.test-aankoop.be/hightech/tv-s/nieuws/stieve-premium-nog-niet-meteen-concurrentie-voor-de-kabel>, traduction libre

Telenet et Proximus. C'est délibérément le cas parce que la comparaison des prix avec un pack tout en un reprenant la télévision et la téléphonie devient alors plus intéressant. »³²⁰

587.2. Limitations concernant la qualité de l'image³²¹ :

« Le problème ne devient vraiment frappant que lorsqu'on lit l'app via Apple Airplay ou Google Chromecast, qui est finalement supporté, sur un grand écran. Il ne faut pas regarder 'Blokken' pour compter les blocs. Il est ainsi difficile de considérer Stieve comme une alternative à part entière à la télévision numérique. Ne coupez donc pas le câble et laissez votre set-top box où elle est. » – Dries Cluts, Rédacteur en chef TechPulse, traduction libre

Ce n'est pas non plus pour la qualité de l'image que vous devrez le faire. Dès le lancement de leur nouveau service vidéo, Stieve propose la qualité SD, quelque part 'entre 480p et la HD 720p' disent-ils eux-mêmes. Une qualité minable donc, lorsque l'on sait que la plupart des smartphones permettent aujourd'hui 1080p. Celui qui vient d'acheter une télévision 4K pourra jouer aux blocs tous les soirs avec les pixels de l'écran. À cause de la faible qualité d'image, l'on atterrit (involontairement) dans le jeu de Ben Crabbé pour moins de dix euros ! – Lucas Weyts, rédacteur en chef Tandem Tech, traduction libre

588. En outre, il est possible qu'il y ait des problèmes de capacité lors de l'envoi d'une offre OTT linéaire à un grand groupe de clients finals.
589. Vu les éléments susmentionnés, l'IBPT conclut que le récent lancement de Stieve Premium ne modifie pas les conclusions ci-dessus concernant la disposition des clients à migrer vers des services OTT linéaires.

8.2.8.4. Étude de marché concernant la disposition des clients à migrer vers les services OTT

590. Enfin, l'IBPT a analysé la disposition des clients à migrer vers les services OTT dans l'étude de marché réalisée par Profacts. Il en ressort que seulement 1,7 % des répondants regardent exclusivement la télévision via Internet. La grande majorité des personnes interrogées regardent les services de radiodiffusion via une connexion Internet haut débit, en combinaison avec un abonnement payant pour la télévision linéaire.

³²⁰ De Morgen : « Bye, bye Telenet? Is het eindelijk tijd om de kabel door te knippen? » 28 août 2017 - <https://www.demorgen.be/technologie/bye-bye-telenet-is-het-eindelijk-tijd-om-de-kabel-door-te-knippen-be56d114/>, traduction libre

³²¹ La qualité de l'image de Stieve Premium s'élève au maximum à 720p.

591. Dans cette étude de marché, 25 % des répondants font part de leur intention de ne plus regarder la télévision que par Internet en cas d'augmentation tarifaire de 10 %. Plusieurs acteurs du marché notent dans leurs réactions à la consultation qu'il s'agit là d'un indicateur de l'existence d'une substituabilité entre les services OTT et la télévision classique.
592. Toutefois, afin d'évaluer correctement le degré de disposition des clients à migrer, il est nécessaire de se baser sur les comportements réels des utilisateurs finals. La littérature spécialisée recommande de mesurer la sensibilité par rapport au prix sur la base des « préférences révélées » et pas sur la base des simples « préférences déclarées »³²². Les préférences « déclarées » sont basées simplement sur les réponses des personnes interrogées. Pour calculer les préférences « révélées » (comme dans le cadre des travaux d'Analysys et de Tera), les sondés ont été interrogés notamment à propos du nom de leur opérateur, ainsi que des caractéristiques de leur offre. L'estimation de l'élasticité-prix a ensuite été réalisée au moyen d'une analyse économétrique utilisant ces informations. Cette méthode, dite des « préférences révélées », est considérée comme la méthode scientifique la plus rigoureuse pour l'évaluation des élasticités-prix, au contraire de celle par les préférences déclarées, qui tend à surestimer l'élasticité. Il faut donc considérer que le pourcentage de 25 % d'utilisateurs déclarant qu'ils ne regarderaient plus la télévision que par Internet en cas d'augmentation tarifaire de 10 % est inapproprié pour évaluer leur disposition à migrer vers les services OTT.

8.2.8.5. Qualité d'image et capacité du réseau

593. L'IBPT a souligné dans son projet de décision le fait que les services OTT sont transmis via l'internet large bande, généralement sans priorité spécifique, ce qui ne garantit pas toujours la qualité de la transmission. Les signaux de la télévision numérique par le câble sont, quant à eux, envoyés via un service de transmission sous-jacent, spécialement dédié à l'envoi de signaux de télévision et indépendamment d'autres services.
594. Cela offre une garantie de qualité pour l'image et le son. Par contre, pour certaines formes importantes de services non linéaires via une connexion Internet haut débit (comme par ex. le streaming web tv), la qualité de service n'est pas garantie. Comme noté ci-dessus, la qualité d'image de Stieve Premium s'élève au maximum à 720p, ce

³²² Kenneth Train, *Discrete choice methods with simulation*, 2003

« Revealed-preference data relate to people's actual choices in real-world situations. These data are so called because people reveal their tastes, or preferences, through the choices they make in the world. Stated preference data are data collected in experimental or survey situations where respondents are presented with hypothetical choice situations. The term refers to the fact that the respondents state what their choices would be in the hypothetical situations » chapitre 7, p.152

qui ne peut pas garantir de qualité d'image haute définition, surtout avec les écrans plus grands.

595. Dans leurs réactions à la consultation concernant le projet de décision, les acteurs du marché notent toutefois que les services OTT tels que Netflix peuvent offrir une qualité SD et HD via les connexions Internet habituelles. Cela a également déjà été mentionné par l'IBPT dans son projet de décision.
596. Dans celui-ci, l'IBPT se demande si et dans quelle mesure le client final et le réseau seraient impactés au cas où une offre de télévision linéaire complète via OTT était achetée. Dans un premier temps, l'IBPT considère l'impact sur le réseau cœur : la télévision par multicast ou DVB-C ne nécessite que de transporter une seule fois chaque canal par le réseau cœur jusqu'au nœud d'accès du réseau, indépendamment du nombre de spectateurs. Pour un service OTT, chaque canal regardé par chaque utilisateur doit être transporté jusqu'au nœud. Si 1 000 utilisateurs finals utilisent le service OTT, 1 000 canaux viennent s'ajouter aux canaux du multicast dans le réseau cœur. C'est une capacité bien supérieure à un vrai multicast pour lequel l'alternative du partage de la plateforme IP avait été jugée préférable par les opérateurs. Le réseau cœur n'est donc pas pourvu en capacité lors d'un tel saut et une migration massive vers une offre de télévision linéaire via OTT entraînerait donc une rechute significative de la qualité des images et des vitesses large bande, et ce, sur l'ensemble du réseau. Ce constat est valable pour tous les types de réseaux.
597. Pour les réseaux câblés, il y a également un effet supplémentaire sur la connexion large bande de tous les clients finals raccordés au même segment coaxial. Cet effet ne se limite donc pas uniquement à la connexion haut débit des utilisateurs finals de l'offre de télévision OTT linéaire en direct en raison du haut taux de partage du réseau d'accès. Lorsque ces utilisateurs OTT occupent une capacité disproportionnellement élevée de la capacité disponible sur ce segment coaxial, les mêmes effets que ceux indiqués ci-dessus se présenteront, mais à une échelle locale : une chute significative des vitesses large bande, les interruptions de connexions...
598. Quelques acteurs du marché notent que l'évolution des réseaux permet d'éviter les limitations de capacité. L'étude de marché du bureau d'experts Tera réalisée pour le compte de l'IBPT indique ce qui suit à ce sujet :

« Plus la taille du tuyau réservé à l'internet ouvert est petite, moins les services OTT peuvent concurrencer les services spécialisés ou 'gérés', pour lesquels l'opérateur de la boucle locale réserve une place dédiée gérée par la box. Par conséquent un acteur OTT qui souhaite utiliser l'internet large bande pour offrir un service exigeant en termes de débit ou encore de latence rencontrerait nécessairement, à cause de l'absence de priorité spécifique sur les réseaux, des difficultés à garantir une qualité

de service à ses clients, surtout pendant les heures de pointe où la capacité du réseau est insuffisante pour gérer les pics de trafic. [...] Aucun opérateur ne fournit d'ailleurs de tel service en Belgique actuellement, ce qui est un indice indirect de la difficulté qui existe pour proposer un service TV en OTT équivalent à un service TV géré. »

599. L'IBPT conclut toutefois que, dans une perspective prospective, les limitations de capacité sur le réseau restent pertinentes si un opérateur souhaite offrir une offre de télévision linéaire complète de qualité suffisamment élevée à un grand groupe de clients finals. Il convient de noter que les fournisseurs des services de télévision classique amènent pour cette raison leurs services de télévision jusqu'à l'utilisateur final surtout via la DVB-C et le multicast et non via l'internet « unmanaged ». Les conclusions concernant les limitations de capacité telles qu'examinées dans le projet de décision restent dès lors inchangées.

8.3. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

600. Pour rappel, un marché géographique pertinent est « le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes »³²³. Dans le domaine des communications électroniques, deux critères principaux sont traditionnellement utilisés : la zone couverte par les réseaux et l'existence d'instruments légaux et réglementaires.³²⁴
601. En Belgique, plusieurs éléments renforcent la nécessité de se poser la question d'une éventuelle segmentation du marché de la fourniture des services de télévision³²⁵, comme entre autres :
- les limites des zones de couverture respectives des réseaux câblés ;
 - l'organisation administrative et institutionnelle basée sur les régions et les communautés ;
 - la répartition des pouvoirs en termes de communications électroniques entre plusieurs régulateurs compétents pour l'État fédéral et chaque

³²³ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, § 8 (JO C 372 du 9/12/1997, pp. 0005 - 0013).

³²⁴ Lignes directrices PSM 2002 § 59 et lignes directrices PSM 2018, § 51.

³²⁵ Ce qui ne signifie pas que ces spécificités doivent pour cela constituer des critères déterminants de segmentation du marché en l'espèce. Cf. Bruxelles, 13 mai 2015, 2011/AR/2261-2266, 2011/AR/2375, 2011/AR/2377, 2011/AR/2423-24, § 127 : « *Une délimitation du marché géographique au niveau des territoires des Régions linguistiques ou des Communautés ne répond pas à des préférences linguistiques des consommateurs et ne saurait justifier une segmentation du marché sur cette base. »*

communauté en Belgique, ainsi que les différences linguistiques entre les différentes régions du pays ;

- Les différences culturelles qui existent entre les différentes communautés.

602. Lors des analyses réalisées en 2011, plusieurs marchés géographiques ont été définis dont les limites correspondaient aux limites des zones de couverture respectives des réseaux câblés.

603. Ni la Commission européenne, ni le Conseil de la concurrence n'avaient de remarques concernant cette définition géographique du marché. La cour d'appel a également souligné dans son arrêt concernant cette analyse de marché³²⁶ que l'analyse de la CRC concernant la définition du marché géographique ne comportait pas d'erreur de jugement :

604. Dans le cadre de la présente analyse, une segmentation géographique selon la zone de couverture des réseaux câblés peut être recommandée pour le marché de détail pertinent de la radiodiffusion³²⁷, pour les raisons suivantes :

- Absence de substitution du côté de l'offre et de la demande entre les offres de radiodiffusion des réseaux câblés dans leurs zones de couverture respectives ;
- Hétérogénéité des conditions de concurrence entre les zones câblées ;
- Hétérogénéité des règles et des réglementations.

8.3.1. Zone de couverture des opérateurs et réseaux présents

605. Un élément clé de l'analyse de la dimension géographique du marché est l'absence de substitution directe du côté de la demande et de l'offre entre les offres des réseaux câblés³²⁸. Ceux-ci sont situés dans des zones de couverture géographique différentes, d'où l'absence de concurrence directe entre les câblo-opérateurs.

606. Concernant la substitution de la demande, l'on peut dire que si un câblo-opérateur situé dans la zone « A » augmente son tarif de 5 % à 10 %, un client dans cette zone câblée ne peut pas passer chez un câblo-opérateur établi dans une zone « B » parce que

³²⁶ Bruxelles, 12 novembre 2014, 2011/AR/2289.

³²⁷ La cour d'appel s'est déjà prononcée dans ce sens dans son arrêt du 13 mai 2015, 2011/AR/2261 : « 130. Il n'est pas discuté que la substitution directe entre les offres de télévision offertes dans les zones de couverture des réseaux de câbles est inexistante, tant du côté de offre que de la demande. Il en découle que le marché géographique pertinent doit être délimité suivant ces zones de couverture, sauf s'il devait être admis que la substitution en chaîne produit une pression indirecte sur les prix entre zones géographiques. »

³²⁸ Lignes directrices PSM 2002 § 57 et 58 et lignes directrices PSM 2018, § 47.

le câblo-opérateur de la zone « B » n'a pas accès au client dans la zone « A ». Par conséquent, les offres des câblo-opérateurs ne sont pas substituables du côté de la demande. Un utilisateur final confronté à une hausse de prix ne peut pas décider de migrer vers les services d'un opérateur dans une autre zone de couverture. De plus, un ménage pris séparément ne peut pas choisir entre plusieurs câblo-opérateurs, tout simplement parce que ce ménage est lié à un seul câblo-opérateur local.

607. Du côté de l'offre, un câblo-opérateur situé dans la zone « B » ne peut pas facilement entrer sur le marché de la zone « A » à court terme en réaction à une augmentation légère mais significative des tarifs de la zone « A », et ce, en raison des coûts élevés et des longs délais propres à la construction d'une infrastructure d'accès dans la zone « A ».
608. Par conséquent, les offres des câblo-opérateurs situés dans des zones de couverture différentes ne sont pas substituables du côté de l'offre.
609. L'absence de substitution directe du côté de la demande et de l'offre est également confirmée par la cour d'appel dans son arrêt concernant la révision des conditions imposées par le Conseil de la concurrence suite à la concentration de Telenet/Canal+³²⁹ :

« Tout d'abord, TELENET ne démontre pas que la zone de couverture de son infrastructure câblée n'est pas essentiellement régionale. Le service de TELENET est lié à l'infrastructure et est donc limité au niveau régional. TELENET est exclusivement actif en Flandre, à l'exception de quelques communes bruxelloises. Aucun autre câblo-opérateur n'est actif dans la zone de couverture de TELENET. Les clients wallons ne peuvent pas se raccorder au réseau câblé de TELENET. Les clients domiciliés en Flandre ne peuvent pas non plus être raccordés au câble en Wallonie. Les zones de couverture des câblo-opérateurs en Belgique sont clairement distinctes les unes des autres et ne se chevauchent pas ou pratiquement pas. » (traduction libre)

610. La cour d'appel a également souligné dans son arrêt concernant cette analyse de marché³³⁰ que l'analyse de la CRC concernant la substitution directe ne comportait pas d'erreur de jugement :

« Il n'existe pas de discussion concernant le fait qu'il n'y ait pas, entre les zones de couverture des réseaux câblés, de substitution directe entre les offres de radiodiffusion du côté de l'offre et du côté la demande. »

³²⁹ Bruxelles 17 mai 2011, R.G. 2011/3318.

³³⁰ Bruxelles, 12 novembre 2014, 2011/AR/2289.

8.3.2. Hétérogénéité des conditions de concurrence

611. L'IBPT souligne que des différences existent au niveau des conditions de concurrence dans les zones de couverture des câblo-opérateurs.
612. Comme le montre le tableau ci-dessous, il existe des différences au niveau des parts de marché des opérateurs dans les différentes zones de couverture.

	Zone de couverture Telenet	Zone de couverture Brutélé	Zone de couverture Nethys
Câblo-opérateur	[70-80] %	[50-60] %	[50-60] %
Proximus	[20-30] %	[40-50] %	[40-50] %

Tableau 14 : Parts de marché 2016 sur le marché des raccordements à la télévision dans les différentes zones de couverture des câblo-opérateurs (« uniquement analogique » + « analogique + numérique »)

613. Toutefois, indépendamment de la zone de couverture, les câblo-opérateurs et Proximus possèdent systématiquement une part de marché supérieure à 99 % sur le marché en question³³¹. Les opérateurs sur les plateformes alternatives possèdent seulement une part de marché limitée dans chacune des zones de couverture du câble.
614. L'étude de marché de 2016 de l'IBPT montre que la motivation du choix d'un opérateur de télévision varie dans les zones de couverture respectives des câblo-opérateurs³³².
615. Les offres de télévision, tant au niveau des chaînes standard et premium qu'au niveau des services (interactifs) additionnels, varient en fonction de la zone câblée. Chaque câblo-opérateur développe son propre pack de contenu et de services, ce qui explique les différences manifestes selon le réseau câblé.
616. En revanche, il convient de noter que ces disparités résultent également de différences culturelles³³³ et de la législation (à savoir la réglementation du « must carry » et du « must offer ») dans les zones régionales où les câblo-opérateurs sont actifs³³⁴.
617. À noter également que l'offre peut varier dans un réseau câblé donné, en particulier lorsqu'un réseau câblé dessert plusieurs régions. Il ressort des statistiques concernant

³³¹ Voir la section 8.5. Analyse concurrentielle.

³³² Chez Telenet, le prix est par exemple décisif, alors que chez VOO, c'est l'offre qui est décisive.

³³³ Une série d'études montrent que les différences culturelles entre les différentes zones de couverture donnent lieu à plusieurs modèles de télévision. Une étude d'International Key Facts en 2009 met en exergue des différences importantes entre le nord et le sud de la Belgique en ce qui concerne les dix chaînes favorites des abonnés.

³³⁴ Voir aussi : www.csa.be, www.vrm.be, www.medienrat.be, www.ibpt.be.

l'audimat que les différences culturelles dans les différentes zones de couverture influencent le profil des téléspectateurs.

618. Au niveau des tarifs, nous constatons des différences marquées par zone de couverture des câblo-opérateurs. À cet égard, il convient de souligner que, bien que les écarts de prix constituent une indication supplémentaire de la présence de conditions de concurrence hétérogènes, ces écarts sont également influencés par des facteurs abordés ci-dessus (entre autres des différences dans l'offre, les préférences des consommateurs et l'état technique du réseau).

8.3.3. Hétérogénéité concernant les instruments réglementaires et légaux

619. Les lois et réglementations qui ont été adoptées dans le passé dans les régions linguistiques respectives par les Communautés et l'État fédéral contribuent également à renforcer l'homogénéité de chaque zone de couverture des réseaux câblés. Ces différences de réglementation exercent une influence sur le contexte concurrentiel et sur la composition des offres.
620. Les exemples de différences légales et réglementaires comprennent par exemple les conditions d'exploitation, les règles « must carry » et les contributions audiovisuelles.

8.3.4. Présence de la substitution en chaîne

621. La Commission européenne souligne dans ses lignes directrices PSM 2002 et 2018 que l'existence d'un tel effet de substitution en chaîne peut élargir la définition du marché géographique :

[...] En substance, il y a substituabilité en chaîne lorsqu'il peut être démontré que, bien que les produits A et C ne soient pas directement substituables, le produit B peut se substituer au produit A et au produit C et ceux-ci peuvent donc être considérés comme appartenant au même marché de produits, étant donné que la fixation de leur prix pourrait être influencée par la substituabilité du produit B. Le même raisonnement vaut pour la définition du marché géographique. Étant donné le risque inhérent à toute extension excessive du marché pertinent, la présence d'un phénomène de substituabilité en chaîne doit être attestée par des éléments suffisamment probants.³³⁵

622. L'absence de substitution directe du côté de l'offre et de la demande entre les zones de couverture des câblo-opérateurs a déjà été démontrée à la section 8.3.1. Zone de couverture des opérateurs et réseaux présents. Cela indique que le marché

³³⁵ Lignes directrices PSM 2002 § 62 et lignes directrices PSM 2018, §43

géographique pertinent est celui des zones de couverture des câblo-opérateurs respectifs.

623. Toutefois, vu que la plateforme IPTV existante de Proximus a une couverture quasi nationale et que l'opérateur en question applique un prix uniforme et national, il n'est pas exclu qu'une pression concurrentielle indirecte puisse exister entre les câblo-opérateurs en raison de leur concurrence commune avec Proximus qui opère au niveau national. Cet effet de substitution en chaîne impliquerait une définition du marché géographique plus large que celle des zones de couverture du câble respectives.
624. Le bureau d'étude Tera³³⁶ a étudié l'existence d'une telle substitution en chaîne pour le compte de l'IBPT. L'analyse consiste à évaluer dans quelle mesure une diminution du tarif sur le marché de détail d'un câblo-opérateur est susceptible de conduire à une diminution du prix de détail de Proximus.

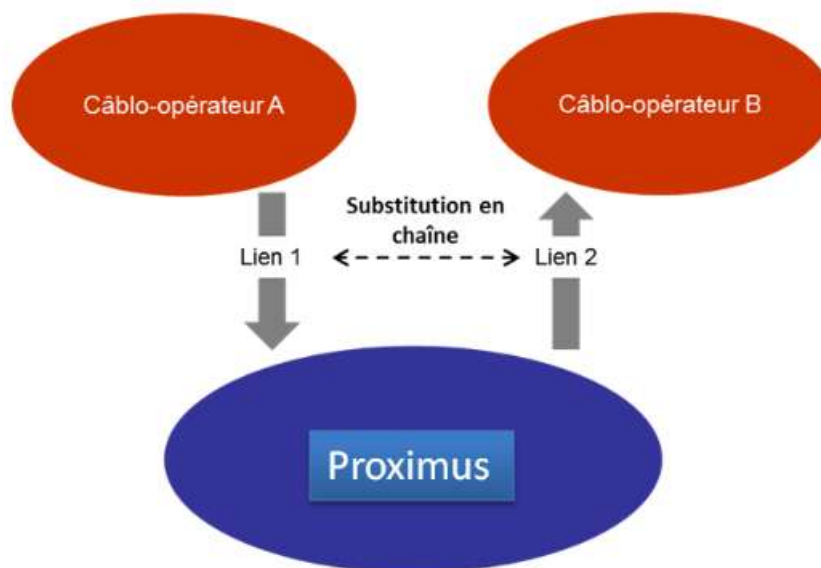


Figure 76: Schéma de la substitution en chaîne (Tera)

625. Sur la base de cette étude du marché de Tera³³⁷, il a été démontré qu'aucun des deux liens, ni le lien 1 ni le lien 2, n'était effectif dans le cas du marché de la radiodiffusion en Belgique.

625.1. le lien 1 n'est pas vérifié : Proximus ne modifierait pas sa politique tarifaire s'il advenait que Telenet choisisse de baisser ses tarifs. En effet,

³³⁶ Analyses économiques en vue du réexamen des marchés de la large bande et de la radiodiffusion

³³⁷ Analyses économiques en vue du réexamen des marchés de la large bande et de la radiodiffusion

à une relativement faible élasticité-prix s'ajoute le fait que Proximus est relativement peu affectée (elle perd peu de clients) en cas de baisse des prix mise en œuvre par un câblo-opérateur car ce dernier couvre une partie limitée du territoire.

- 625.2. le lien 2 n'est pas vérifié : aucun des trois câblo-opérateurs ne modifierait sa politique tarifaire s'il advenait que Proximus choisisse de baisser des tarifs. Cette conclusion diffère de celle de la précédente étude préliminaire. Cela s'explique par le différentiel d'élasticité entre les deux études. L'élasticité câble calculée pour la présente étude est en effet inférieure, pour différentes raisons exposées précédemment (cf. § 592), à l'élasticité câble estimée dans le cadre de l'étude préliminaire.
626. Par conséquent, étant donné que les liens 1 et 2 ne sont pas valides, l'existence de substitution en chaîne entre les câblo-opérateurs n'est pas démontrée et cela n'entraîne pas la supposition d'un marché géographique plus large que les zones de couverture des câblo-opérateurs respectifs.

8.3.5. Conclusion concernant la définition du marché géographique

627. L'absence de substitution de l'offre et de la demande entre les zones de couverture des câblo-opérateurs et les différences au niveau des conditions de concurrence entre les zones câblées peuvent entraîner une segmentation géographique par zone de couverture des câblo-opérateurs respectifs.
628. Comme il a été rappelé plus haut, le marché de détail de la radiodiffusion ne fait pas partie des marchés qui sont listés par la Commission européenne dans la recommandation de 2014 comme marchés susceptibles de faire l'objet d'une réglementation ex ante. L'IBPT a procédé à un examen de ce marché de la radiodiffusion en tant que point de départ pour l'analyse des marchés de gros de la radiodiffusion et non en vue d'une éventuelle réglementation ex ante du marché de détail en soi.
629. En l'espèce, l'IBPT estime que la conclusion qui serait tirée quant à la délimitation géographique des marchés de radiodiffusion en Belgique n'est pas nécessaire pour procéder ensuite à une analyse éclairée des marchés de gros en amont. En effet, la

situation concurrentielle ne diffère pas fondamentalement selon qu'elle est analysée au niveau national ou au niveau de la zone de couverture des câblo-opérateurs.³³⁸

630. Par contre, l'IBPT considère que les données et informations dont il dispose concernant le marché de détail et qu'il a exposées plus haut sont des éléments à prendre en compte dans le cadre de l'examen des marchés de gros liés à la fourniture de services de radiodiffusion, ainsi que dans le cadre de la détermination des mesures correctrices éventuellement nécessaires.
631. Dans leurs réactions à la consultation, les acteurs du marché ont formulé des remarques concernant la nécessité d'une définition du marché géographique pertinent.
632. L'IBPT note ce faisant avant tout le fait qu'il a étudié de manière approfondie les indicateurs pertinents, comme décrit aux sections 8.3.1. et suivantes. Cette analyse correspond à l'analyse du marché géographique pertinent réalisée en 2011. Ni la Commission européenne, ni le Conseil de la concurrence n'avaient de remarques concernant cette définition géographique du marché. La cour d'appel a également souligné dans son arrêt concernant cette analyse de marché³³⁹ que l'analyse de la CRC concernant la définition du marché géographique ne comportait pas d'erreur de jugement.
633. Comme noté ci-dessus, l'IBPT considère qu'il n'est néanmoins pas nécessaire de s'exprimer sur la définition exacte du marché géographique.
634. Le résultat de cette analyse n'a en effet pas d'impact fondamental sur les résultats de l'analyse de la situation concurrentielle et les conclusions qui ont été tirées de celle-ci³⁴⁰.
- 634.1. Dans tous les cas de figure (c'est-à-dire que le marché soit considéré comme national ou qu'il soit déterminé sur la base des zones de couverture des câblo-opérateurs), la caractéristique fondamentale demeure qu'un utilisateur ne peut avoir accès qu'à (maximum) deux opérateurs en l'absence de régulation. Cela a pour conséquence qu'en l'absence de régulation, le bénéfice des consommateurs en termes de choix et de prix ne serait donc pas maximisé, alors qu'un bénéfice

³³⁸ La cour d'appel a estimé dans son arrêt du 3 décembre 2014, 2011/AR/2421, considérant 44, que : « Le cadre réglementaire n'oblige pas le régulateur à une définition exhaustive et à une analyse des marchés (de détail) telles qu'exigées pour les marchés à réguler. »

³³⁹ Bruxelles, 12 novembre 2014, 2011/AR/2289.

³⁴⁰ Voir la section 8.5. « Analyse concurrentielle ».

maximal dans ces domaines constitue un des objectifs majeurs du cadre réglementaire³⁴¹.

- 634.2. Les constatations relatives aux marchés de détail n'ont pas pour but de déterminer si une entreprise détient une puissance significative sur le marché de détail, mais de servir de base au recensement et à l'analyse des marchés de gros pertinents. La définition exacte du marché de détail géographique n'a pas d'impact sur ces conclusions.
635. Les sections 8.5.1. et 8.5.2. donnent d'une part les parts de marché au niveau national et d'autre part les parts de marché par zone de couverture des câblo-opérateurs. Il en ressort que la concentration du marché est très élevée dans chacun de ces cas, bien que les parts de marché individuelles puissent varier. Le choix reste limité pour le consommateur.
636. Comme abordé plus loin à la section 12.3. Des conséquences négatives pour les utilisateurs en l'absence de régulation, le marché de détail de la radiodiffusion est en outre caractérisé par quelques aspects susceptibles d'avoir un impact négatif sur l'utilisateur final, comme l'absence de concurrence par les prix et de choix pour le consommateur. La délimitation du marché géographique pertinent n'a pas plus d'impact sur ces conclusions. Par conséquent, l'IBPT maintient son point de vue selon lequel la délimitation du marché géographique pertinent n'entraînerait pas d'autres conclusions que celles discutées à la section 8.5.

8.4. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DES MARCHÉS DE DÉTAIL DE LA RADIODIFFUSION

637. Sur la base des analyses menées aux sections « 8.2 Définition du marché de produits » et « 8.3 Définition du marché géographique », l'IBPT conclut que le marché de détail de la radiodiffusion peut être défini comme suit pour les besoins de la présente décision : le marché de détail de la fourniture de signaux de télévision, y compris les signaux analogiques et numériques, par le câble (CATV) et le DSL (IPTV).
638. Pour les besoins de la présente décision, la question de la dimension géographique de ce marché peut rester ouverte.

8.5. ANALYSE CONCURRENTIELLE

639. Ce chapitre analyse la situation concurrentielle sur le marché de la radiodiffusion. Le point de départ de cette analyse est le marché de la radiodiffusion pertinent délimité précédemment. Celui-ci comprend les services de télévision payante linéaire qui sont proposés à l'utilisateur final via le câble et les plateformes IPTV.

³⁴¹ Articles 6 à 8 de la loi du 13 juin 2005 et articles 35 à 37 de la loi du 5 mai 2017.

640. Dans la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant la radiodiffusion³⁴², l'on a conclu que la situation sur le marché de la radiodiffusion se caractérisait par des barrières élevées à l'entrée, l'absence de concurrence effective et des possibilités et des incitants pour les opérateurs d'adopter des comportements ayant des conséquences néfastes pour l'utilisateur final, comme la fixation de prix élevés et un manque de choix.
641. Cette analyse n'a pas soulevé d'objections fondamentales, ni de la Commission européenne, ni du Conseil de la concurrence. La cour d'appel a également confirmé l'analyse de la CRC dans ses conclusions³⁴³ :

« La conclusion générale relative au test des trois critères semble dès lors à juste titre être, pour chacune des zones de couverture des câblo-opérateurs, que les trois critères sont respectés, de manière à ce qu'il existe une justification pour la régulation ex ante. » (traduction libre)

642. Ce chapitre a pour objectif d'examiner si la situation concurrentielle sur le marché de la radiodiffusion pertinent a évolué vers une concurrence effective et/ou peut se manifester comme tel au cours de la prochaine période de régulation. Les éléments suivants sont analysés à cet effet :
- Les parts de marché des opérateurs sur le marché de la radiodiffusion.
 - L'évolution du prix des offres sur le marché de la radiodiffusion en question.
 - Les barrières à l'entrée sur le marché de la radiodiffusion en question.
 - Les barrières au changement pour l'utilisateur final sur le marché de la radiodiffusion en question.
643. Le marché pertinent délimité dans la section « 8.2. Définition du marché de produits » constitue le point de départ de cette analyse. Les opérateurs sur le marché pertinent sont Proximus, les câblo-opérateurs respectifs Orange (à partir de 2016), Alpha Networks (de 2010 à 2013) et BASE (2013 à 2014).
644. Lorsque cela s'avèrera nécessaire, cette analyse prendra en considération les offres et les opérateurs qui se trouvent en dehors du marché pertinent et peuvent actuellement

³⁴² La Commission européenne a invité les autorités de régulation à suivre de près les évolutions sur le marché au niveau des infrastructures et de la concurrence des services et, si nécessaire avant la fin de la période régulée, de procéder à nouveau à l'analyse de marché si ces évolutions influençaient le résultat du test des trois critères. La Commission n'a, au point mentionné, invité la CRC qu'à une observation précise du marché.

³⁴³ Bruxelles, 12 novembre 2014, 2011/AR/2289. Dans cet arrêt, la cour d'appel approfondit chacun des éléments discutés dans l'analyse concurrentielle.

et/ou pourront à l'horizon de la prochaine période de régulation, influencer la situation concurrentielle.

8.5.1. Niveau national

8.5.1.1. Pénétration de la radiodiffusion télévisuelle au niveau national

645. Le nombre de raccordements à la télévision sur les réseaux câblés et IPTV a atteint en 2017 un taux de pénétration de 95 % du nombre de ménages. Le nombre total de raccordements à la radiodiffusion est passé à 4,466 millions au cours de la période concernée. Le nombre de clients ayant au moins la télévision numérique a continué à augmenter jusqu'à 4,091 millions de clients, comme l'illustre la figure ci-dessous.

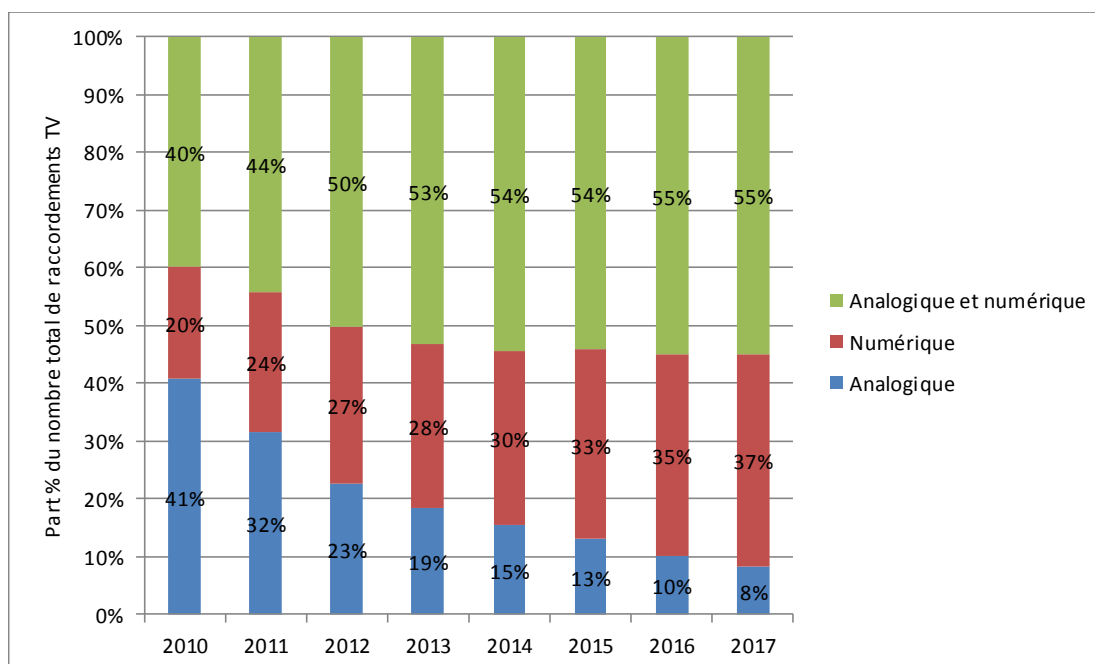


Figure 77 : Évolution du nombre total de raccordements sur le marché national de la radiodiffusion (télévision analogique + numérique)

8.5.1.2. Part de marché de la radiodiffusion télévisuelle au niveau national

646. La figure ci-dessous représente les parts de marché sur le marché la radiodiffusion, par plateforme de radiodiffusion. Il ressort de cette figure que la part de marché de l'IPTV (principalement Proximus³⁴⁴) a augmenté au niveau national de [30-40] % à [30-40] %. La part de marché des câblo-opérateurs diminue de [60-70] % à [60-70] %.

³⁴⁴ Les opérateurs IPTV présents sur le marché pertinent sont Proximus et Scarlet. Au niveau des services télévisuels, Scarlet est un revendeur des offres de Proximus. Dans la suite de la présente analyse, les offres de Scarlet et de Proximus seront donc considérées comme un tout, sauf indication contraire. Alpha Networks est un opérateur IPTV repris de 2010 à 2013. Sa part de marché atteint au maximum 0,03 % (2012).

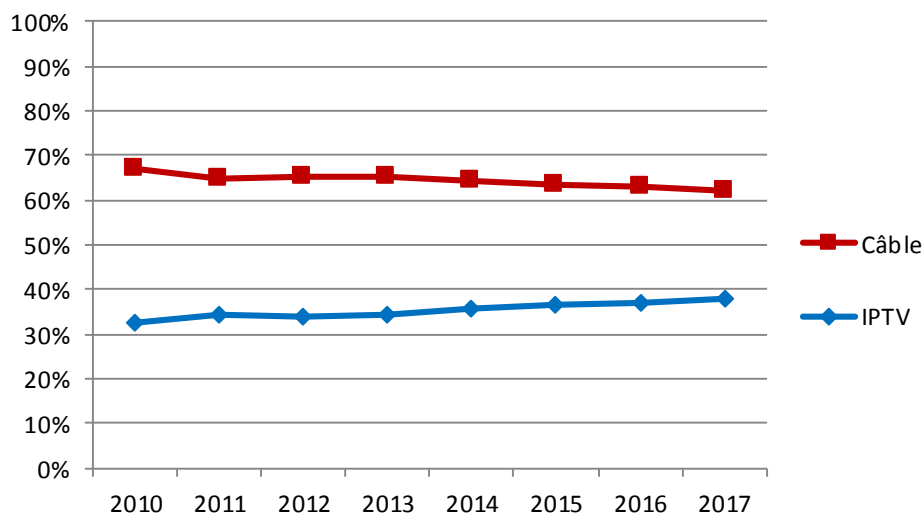


Figure 78 : Parts de marché au niveau national (analogique + télévision numérique)

647. Le tableau ci-dessous représente les parts de marché des différents opérateurs sur le marché pertinent au niveau national. Il en ressort que, outre Proximus et les câblo-opérateurs, d'autres acteurs ont une part de marché très limitée au niveau national. Proximus et les câblo-opérateurs possèdent plus de 99 % de part de marché pendant la période considérée.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Telenet	[50-60] %	[50-60] %	[40-50] %	[40-50] %	[40-50] %	[40-50] %	[40-50] %	[40-50] %
Proximus ³⁴⁵	[20-30] %	[20-30] %	[20-30] %	[20-30] %	[20-30] %	[30-40] %	[30-40] %	[30-40] %
Nethys	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %	[10-20] %
Brutélé	[5-10] %	[5-10] %	[5-10] %	[5-10] %	[5-10] %	[5-10] %	[0-5] %	[0-5] %
Orange							[0-5] %	[0-5] %
Alpha Networks	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %	[0-5] %				
BASE				[0-5] %	[0-5] %			

Tableau 15 : Parts de marché sur le marché des raccordements à la télévision (analogique + numérique)

648. Comme décrit précédemment, le marché de la radiodiffusion se caractérise toutefois par des différences selon la zone de couverture des câblo-opérateurs respectifs. C'est pourquoi l'on recommande de continuer à analyser les parts de marché dans chacune de ces zones de couverture distinctes.

³⁴⁵ Y compris Scarlet

8.5.2. Parts de marché au niveau des zones de couverture des câblo-opérateurs

8.5.2.1. Parts de marché dans la zone de couverture de Telenet

649. Les figures ci-dessous représentent les parts de marché dans la zone de couverture de Telenet en ce qui concerne « la télévision numérique + analogique » et « la télévision numérique »³⁴⁶.

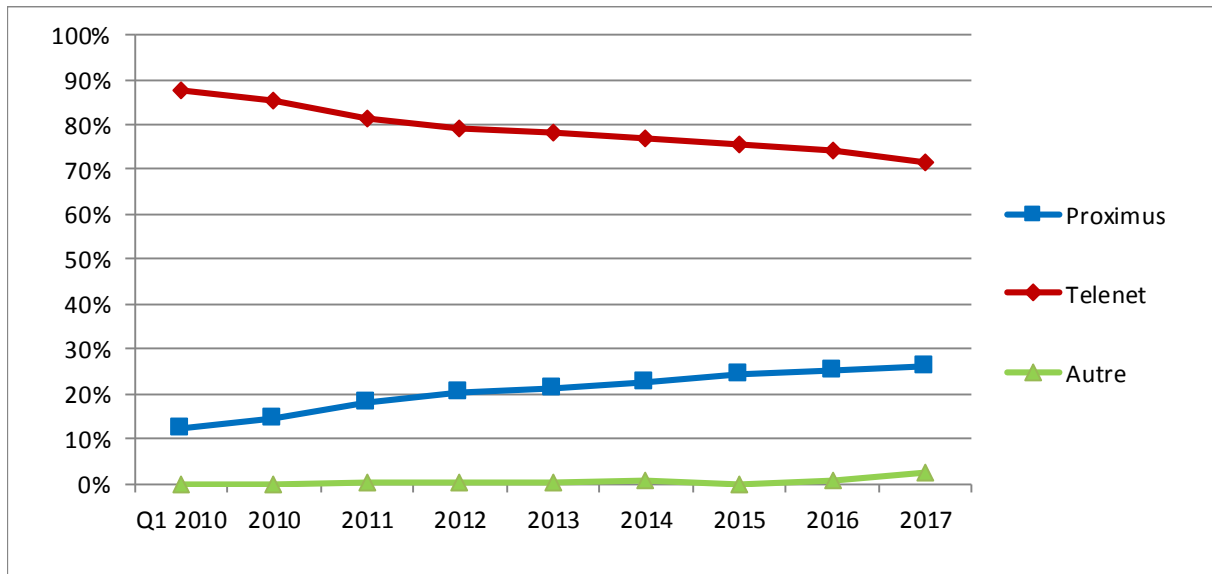


Figure 79 : Parts de marché dans la zone câblée Telenet (télévision numérique + analogique)

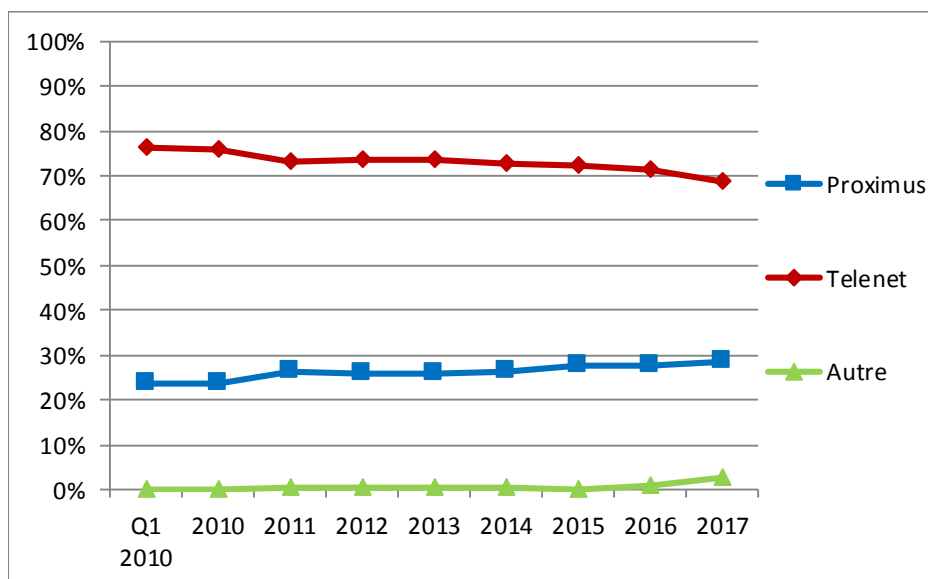


Figure 80 : Parts de marché dans la zone câblée Telenet (télévision numérique)

³⁴⁶ « Autres opérateurs » : Scarlet et Orange.

650. La part de marché totale de Telenet diminue au cours de la période allant de 2010 à 2017 de [80-90] % à [70-80] %, alors que la part de marché de Proximus augmente de [10-20] % à [20-30] %. Pour la télévision numérique seule, la part de marché de Telenet diminue de [70-80] % à [60-70] % et la part de marché de Proximus passe à [20-30] %.
651. Bien que l'écart affiche une tendance à la baisse, Telenet dispose toujours d'une part de marché significativement supérieure à celle de Proximus dans sa zone de couverture. La part de marché commune de Telenet et de Proximus diminue légèrement en 2017. Les autres opérateurs ont une part de marché inférieure qui augmente de moins de 1 % à un peu plus de 2%.

8.5.2.2. Parts de marché dans la zone de couverture de Brutélé

652. Les figures ci-dessous représentent les parts de marché dans la zone de couverture de Brutélé en ce qui concerne « la télévision numérique + analogique » et « la télévision numérique ».

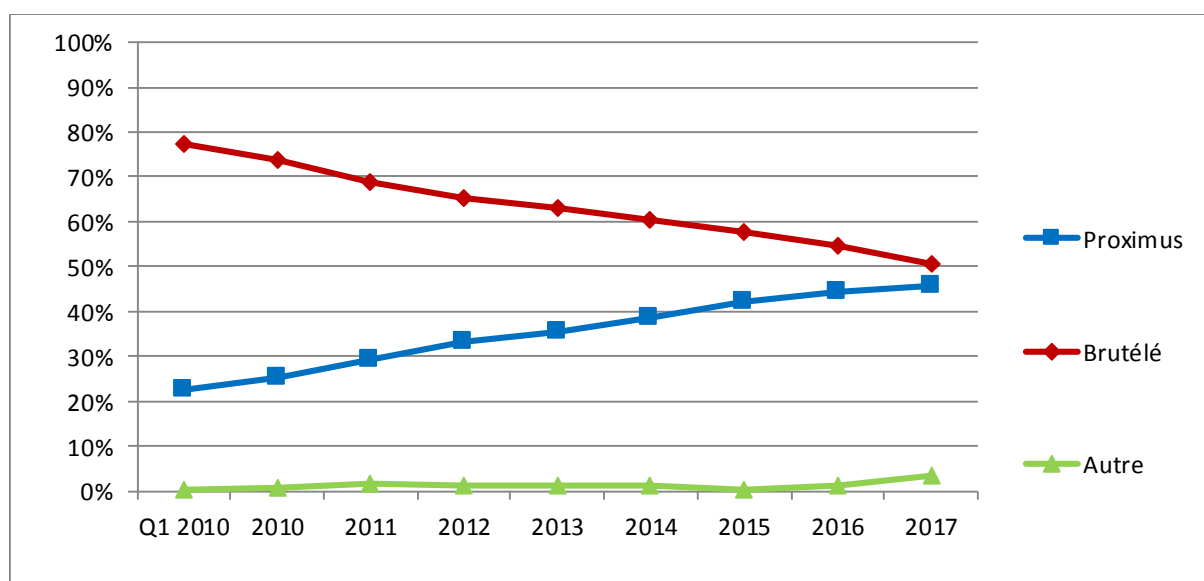


Figure 81 : Parts de marché télévision (analogique + numérique) dans la zone câblée de Brutélé

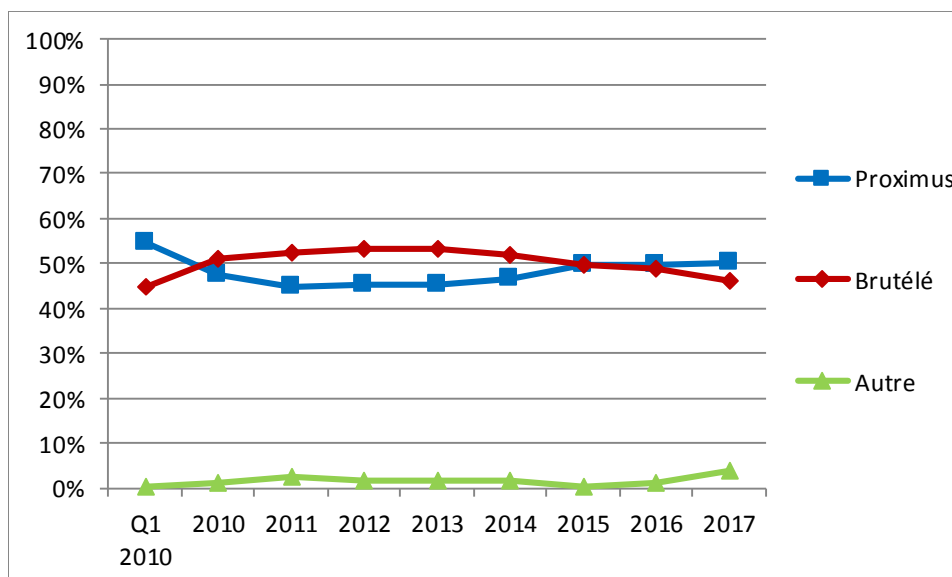


Figure 82 : Parts de marché de la télévision numérique dans la zone câblée de Brutélé

653. La part de marché de Brutélé dans sa zone de couverture diminue au cours de la période allant de 2010 à 2017 de [70-80] % à [50-60] %, alors que la part de marché de Proximus augmente de [20-30] % à [40-50] %. Pour la télévision numérique, la part de marché de Brutélé diminue de 5 points de pourcentage pour atteindre [40-50] %, alors que la part de marché de Proximus augmente de [40-50] % à [50-60] %.
654. Si la télévision analogique est prise en compte, Brutélé a toujours une part de marché significativement supérieure à celle de Proximus. En ce qui concerne la télévision numérique, la différence en part de marché est moins grande. Que l'on prenne en compte ou non la fonctionnalité analogique, la part de marché commune de Brutélé et de Proximus baisse de presque 100 % à 96,5%. Les autres opérateurs ont une part de marché de 3,5 %.

8.5.2.3. Parts de marché des autres opérateurs

655. Il ressort de l'analyse susmentionnée que la part des clients de la radiodiffusion sur le marché étendu de la radiodiffusion est fortement concentrée, avec les câblo-opérateurs et Proximus qui occupent ensemble presque 100 % de part de marché. Les autres opérateurs ont une part de marché qui augmente légèrement de 1 % à 2 à 3,5% au cours de la période considérée.
656. En 2010, Orange (précédemment Mobistar) a lancé une offre de télévision sur la base de la télévision par satellite. Avec celle-ci, elle a atteint une part de marché maximale de 0,8 % (34 000 clients) en 2011. En 2013, l'offre de télévision a été arrêtée avec une part de marché de 0,6 %. En mars 2016, Orange a lancé une offre de télévision, cette fois-ci sur la base de l'offre régulée sur les plateformes câblées, combinée à l'internet

haut débit et à la téléphonie mobile. En octobre 2016, Orange a signalé 17 000 clients pour cette offre³⁴⁷. Fin 2017, le nombre de clients a augmenté jusqu'à 102.900³⁴⁸.

657. En 2013, KPN Group Belgium (précédemment BASE, aujourd'hui reprise par Telenet) a lancé une offre groupée avec l'internet haut débit, la télévision et la téléphonie fixe, sous le nom de « Snow ». Cette offre était proposée à l'utilisateur final via un contrat wholesale avec Proximus. L'offre a atteint 35 000 clients en 2013 (une part de marché d'environ 0,5 %). Snow a été arrêtée en 2014. BASE a ce faisant déclaré que l'offre n'était économiquement pas rentable.
658. En 2010, Alpha Networks a lancé Billi-tv, une offre de télévision combinée à l'internet haut débit proposée via le dégroupage du réseau de cuivre de Proximus. Grâce à celle-ci, Alpha Networks a atteint une part de marché maximale de 0,03 % en 2011. En 2014, Billi-TV a arrêté ses offres de télévision parce que celles-ci n'étaient pas rentables économiquement.
659. M7 offre des services de radiodiffusion par satellite en Flandre (TV Vlaanderen) et en Belgique francophone et germanophone (Télésat). Le nombre de clients de la radiodiffusion de TV Vlaanderen s'élève, fin 2017, à [50 000-100 000], ce qui revient à [0-5] % de part de marché dans sa zone de couverture.
660. Au cours de la période de régulation passée, des services de radiodiffusion linéaire OTT sont apparus sur le marché de la radiodiffusion :
- 660.1. En 2012, WeepeeTV a été lancée, une offre payante dans le cadre de laquelle l'on pouvait choisir 10 chaînes dans un pack de 26 pour un abonnement de 10 à 12 euros par mois. En décembre 2013, l'offre a été arrêtée. WeePeeTV représentait alors une part de marché inférieure à 1 %.
 - 660.2. En février 2013, l'application mobile **STIEVIE** a été lancée par Stievie NV, filiale de Medialaan NA. L'application payante n'était toutefois pas disponible du 1^{er} janvier 2015 au 21 août 2017.
 - 660.3. En août 2015, STIEVIE FREE a été lancée, permettant de regarder six chaînes en direct et en différé. Le 31/12/2015, Stievie comptait [confidentiel] abonnés payants, dont [confidentiel] dans la région de langue néerlandaise.

³⁴⁷ En mai 2017, 50 000 clients ont été signalés.

³⁴⁸ Orange, analisten en investeerders toolkit FY2017.

- 660.4. En août 2017, « Stievie Premium » a été lancée. Il s'agit ici d'une offre avec un nombre de chaînes limité. Au total, l'offre comporte dix-huit chaînes, qui peuvent être regardées aussi bien de manière linéaire qu'en différé sur plusieurs écrans pour une redevance d'abonnement mensuelle de 9,99 €.
661. Comme décrit ci-dessus³⁴⁹, ces services constituent un complément des offres IPTV et par le câble sur le marché de la radiodiffusion pertinent.

8.5.2.4. Conclusion concernant les parts de marché

662. Le marché de radiodiffusion pertinent est resté très concentré au cours de la période de régulation passée, Proximus et les câblo-opérateurs représentant presque 100 % du nombre de clients de la radiodiffusion.
663. Si nous prenons en compte les offres en dehors du marché de la radiodiffusion pertinent, cette image ne change pas :
- 663.1. Différentes offres alternatives ont été arrêtées au cours de la période de régulation passée, sans pouvoir atteindre une masse critique de clients de la radiodiffusion.
- 663.2. Les offres alternatives existantes ont une part de marché sur le marché étendu de la radiodiffusion qui est inférieure ou égale à 1 %.

8.5.3. Évolution des prix

664. Sur le marché de la radiodiffusion pertinent, il y a eu différentes augmentations tarifaires au cours de cette période. Une description détaillée de ces augmentations tarifaires est reprise à l'Annexe A. Vu que 73 % des clients de la radiodiffusion achètent leurs produits de radiodiffusion dans le cadre d'une offre groupée, l'évolution des prix des offres groupées, illustrée à la section 10.3. , est importante pour évaluer l'évolution générale des prix des produits de radiodiffusion.

8.5.3.1. Évolution des prix de la télévision analogique standalone

665. Le tableau ci-dessous représente l'évolution nominale des prix pour la télévision analogique standalone. Il en ressort qu'au cours de la période concernée (2011 - 2017), le niveau nominal des prix des offres pour la télévision analogique a connu une augmentation entre 17 % et 36 %.

³⁴⁹ Voir section 8.1.2.

Plans tarifaires	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Augmentation tarifaire par rapport à 2011
SFR/Numericable Télédistribution	16,47	17,30	17,81	18,81	20,56	21,26	22,21	35 %
VOO La TV analogique	13,99	13,99	16,86	17,50	18,00	18,00	19,00	36 %
Abonnement au câble Telenet	14,40	14,65	15,20	15,35	16,00	16,30	16,90	17 %

Tableau 16 : évolution nominale des prix pour la télévision analogique standalone (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

666. Le graphique ci-dessous compare cette évolution des prix à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC)³⁵⁰ vis-à-vis du point de base (Q4 2011 = 100). Si la courbe d'un plan tarifaire se positionne à un niveau supérieur (sur l'axe vertical) à celle de l'IPC, cela indique que les prix du plan tarifaire en question ont plus augmenté que le coût de la vie général. L'IPC a augmenté de 8,88 % de 2011 à 2017. Comme mentionné ci-dessus, l'augmentation du niveau de prix des offres de télévision analogique varie de 17 % à 36 %³⁵¹, bien au-dessus de l'indice des prix.

³⁵⁰ L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

³⁵¹ Depuis le 1^{er} janvier 2015, le contrôle des prix pour la télédistribution a été transféré aux entités fédérées.

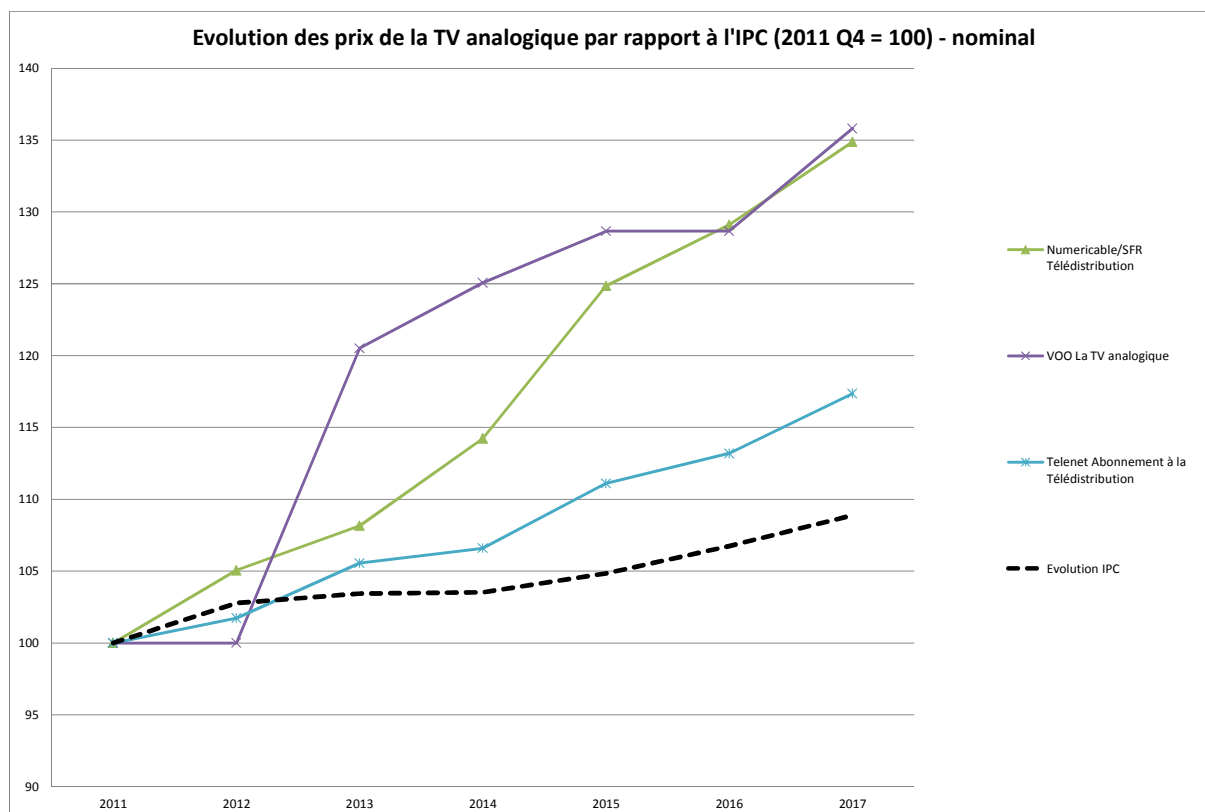


Figure 83 : Évolution des prix de la télévision analogique standalone

8.5.3.2. Évolution des prix de la télévision numérique standalone

667. Le tableau ci-dessous représente l'évolution nominale des prix pour la télévision numérique standalone³⁵².

Plans tarifaires	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Augmentation tarifaire par rapport à 2011
TV SFR Silver/Numericable TV Plus	20,80	29,90	27,90	39,90	41,15	41,85	42,80	106 %
TV SFR Black/Numericable TV Platinum				59,90	61,15	61,15	61,15	
VOO (avec VOObox)	15,25	16,74	18,78	20,25				
VOO (avec VOOcorder)	18,50	21,55	22,95	24,95	26,95	26,95	27,45	48 %
VOO (avec box .evasion)					30,95	30,95	31,45	
Telenet (avec HD Digibox)	17,98	17,40	17,95	18,10	18,75	19,05	21,15	18 %
Telenet (avec HD Digicorder)	22,40	22,65	23,40	23,70	24,70	25,15	25,90	16 %

³⁵² Les évolutions tarifaires de la télévision numérique peuvent, au début de la période considérée, être (en partie) une conséquence de l'augmentation du tarif TVA en vigueur sur ces services de 12 % à 21 % en 2012.

Tableau 17 : Évolution nominale des prix pour la télévision numérique standalone (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

668. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des plans tarifaires à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC). L'augmentation du prix des offres de télévision numérique varie de 16 % à 106 %, bien au-dessus du niveau de l'IPC, qui a augmenté de 8,88 %.

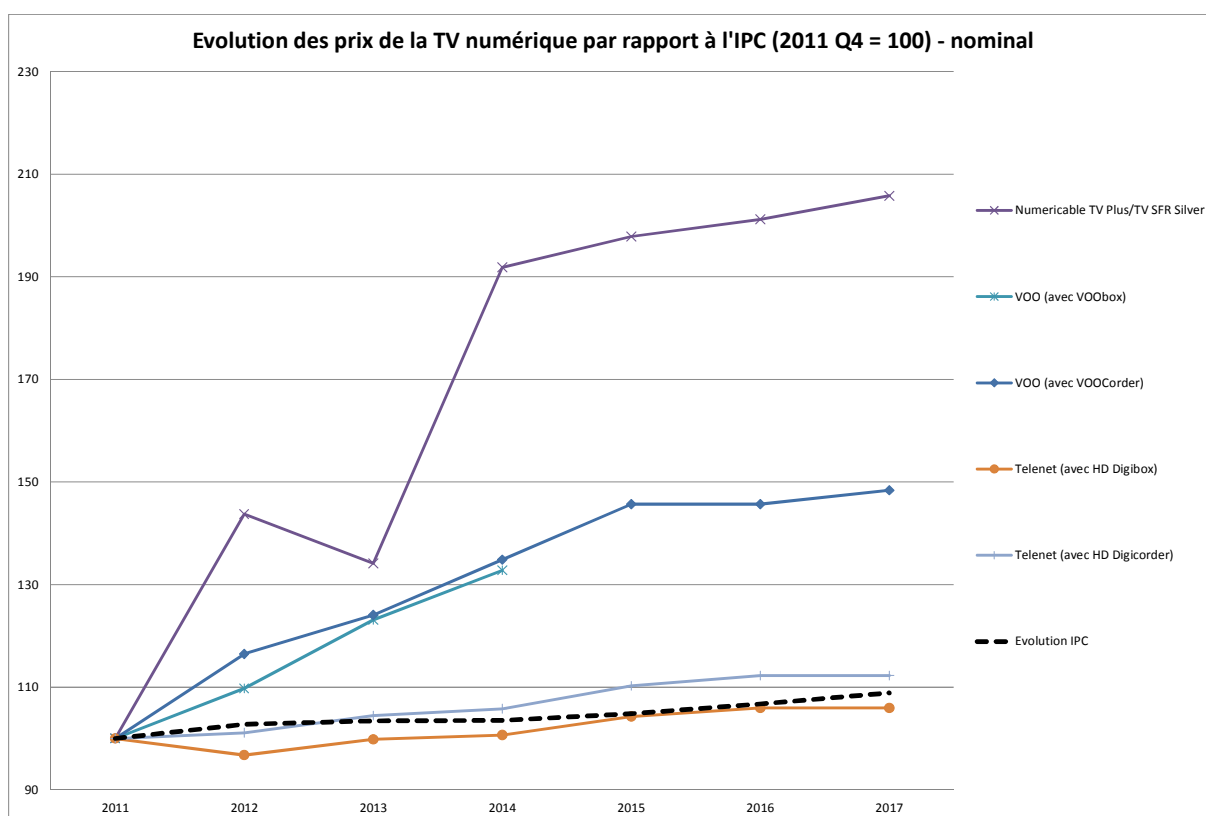


Figure 84 : Évolution des prix de la télévision numérique standalone

669. Jusqu'en 2014, Proximus proposait des produits de télévision numérique standalone sous le nom de « Belgacom TV ». Il ressort de la figure ci-dessous que le prix de ce produit a augmenté de 19,7 % entre 2008 et 2013. Depuis 2014, Proximus n'offre plus de produits de télévision standalone.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgacom TV (avec décodeur)	17,95	20,50	20,50	21,50	21,50	21,50

Tableau 18 : Évolution des prix de Belgacom TV

670. Pour des informations détaillées sur l'évolution des offres groupées avec une composante de radiodiffusion, l'on renvoie à la section « 10.3. Évolution des prix des produits multiple play ».

8.5.3.3. Conclusion concernant l'évolution des prix

671. Les offres sur le marché pertinent de la radiodiffusion ont connu différentes augmentations tarifaires ces dernières années, tant pour la télévision analogique seule que pour la télévision numérique. Cela a entraîné une augmentation des prix supérieure à l'augmentation de l'indice des prix à la consommation.
672. Comme déjà souligné, un nombre significatif de clients de la radiodiffusion achètent leurs produits télévisuels dans des offres groupées. Il ressortira de l'analyse à la section 10.3. que les offres groupées avec une composante de radiodiffusion ont également connu différentes augmentations tarifaires au cours de la période en question.
673. À la section « 10.3.3. Augmentation annuelle des prix : position des opérateurs, analystes » et au Chapitre 12. « Conclusions sur les marchés de détail », l'on examine dans quelle mesure la structure du marché incite les augmentations tarifaires vis-à-vis de l'utilisateur final pour les opérateurs qui proposent des produits avec une composante de radiodiffusion.

8.5.4. Paramètres financiers

674. Les possibilités financières des opérateurs et l'accès facile aux marchés des capitaux peuvent indiquer que les entreprises sont dans une certaine mesure capables d'agir indépendamment des autres concurrents, clients et consommateurs. Le tableau ci-dessous comprend les chiffres d'affaires des activités de radiodiffusion des opérateurs consultés.

En milliers d'euros	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Telenet SA	> 500.000	> 500.000	> 500.000	> 500.000	> 500.000	> 500.000
Proximus	> 200.000	> 200.000	> 200.000	> 200.000	> 200.000	> 200.000
Nethys	> 100.000	> 100.000	> 100.000	> 100.000	> 100.000	> 100.000
Brutele	> 40.000	> 40.000	> 40.000	> 40.000	> 40.000	> 40.000
SFR³⁵³	> 20.000	> 20.000	> 20.000	> 20.000	> 20.000	> 20.000
Orange (précédemment Mobistar SA)³⁵⁴	< 10.000	< 10.000	< 10.000	-	-	< 10.000
Alpha Networks³⁵⁵	< 1.000	< 1.000	< 1.000	-	-	-
KPN Group Belgium	-	-	< 10.000	< 10.000	< 1.000	-

³⁵³ Voir point 132.3.

³⁵⁴ Orange (précédemment Mobistar) a lancé une offre de télévision sur la base de la télévision par satellite en 2010. En 2013, l'offre de télévision a été arrêtée. En 2016, Orange a lancé une offre via l'offre câblée régulée (voir point 132.4).

³⁵⁵ En 2010, Alpha Networks a lancé Billi-tv. En 2014, Billi-TV a arrêté ses offres de télévision.

En milliers d'euros	2011	2012	2013	2014	2015	2016
356						

Tableau 19 : chiffre d'affaires des activités de radiodiffusion (source : données IBPT)

675. Les revenus totaux de la télévision numérique et analogique ont augmenté de manière significative pendant la période 2011-2016. C'est chez Proximus que l'on observe l'augmentation la plus forte (+55%), mais le chiffre d'affaires des câblo-opérateurs continue d'augmenter également. Le chiffre d'affaires issu des services de radiodiffusion de Telenet est presque deux fois plus élevé que celui de Proximus.
676. D'autres opérateurs ont tiré des recettes très limitées des activités de radiodiffusion par rapport à Proximus et aux câblo-opérateurs. Même le plus petit câblo-opérateur (SFR) avait (avant son rachat par Telenet) un chiffre d'affaires significativement supérieur à celui des opérateurs alternatifs. Comme discuté ci-dessus, les offres d'entre autres Orange (précédemment Mobistar), Alpha Networks et BASE ont été arrêtées en raison de leur rentabilité économique limitée. Cela indique que les revenus élevés nécessaires pour commercialiser une offre rentable économiquement sur le marché de la radiodiffusion constituent un seuil pour les nouveaux entrants.
677. Pour la discussion concernant les marges EBITDA des opérateurs actifs sur le marché de détail de la radiodiffusion, nous renvoyons à la section 7.5.6.

8.5.5. Barrières à l'entrée

8.5.5.1. Des infrastructures qu'il n'est pas aisé de dupliquer

678. Si le réseau d'un opérateur est caractérisé par des investissements considérables et que beaucoup de temps serait nécessaire pour un nouvel acteur potentiel de le dupliquer, l'on peut parler d'une infrastructure qu'il n'est pas aisé de dupliquer.

Dupliquer le réseau de cuivre et le réseau câblé d'acteurs existants sur le marché de radiodiffusion pertinent

679. Les coûts irrécupérables sont l'un des facteurs influençant la duplicabilité d'une infrastructure. Les coûts irrécupérables sont des coûts fixes importants qui sont nécessaires à la production d'un service ou d'un produit, mais qui ne peuvent plus être récupérés en cas d'arrêt de ceux-ci.
680. Le réseau des câblo-opérateurs et de Proximus est caractérisé par un grand degré de coûts irrécupérables. Pour dupliquer ce réseau, un nouvel entrant sur le marché devrait effectuer des travaux techniques et urbanistiques considérables (par ex.

³⁵⁶ En 2013, KPN Group Belgium a lancé une offre groupée avec l'internet haut débit, la télévision et la téléphonie fixe, sous le nom de « Snow ». Cette offre a été arrêtée en 2014.

ouverture de rues), ce qui n'est pas rentable d'un point de vue économique. Cet aspect rend la duplicabilité du réseau câblé et de la plateforme IPTV de Proximus peu probable³⁵⁷.

Entrer sur le marché via les offres de gros de Proximus ou des câblo-opérateurs

681. Une première option est le recours aux possibilités de dégroupage du réseau de cuivre de Proximus (le câble de télédistribution ne peut quant à lui pas être dégroupé physiquement). Un nouvel entrant pourrait en effet proposer des services de radiodiffusion via les offres de dégroupage régulées.
682. Le dégroupage de la boucle locale à grande échelle est toutefois économiquement difficile à réaliser. C'est illustré par le fait qu'il n'y a en ce moment aucun acteur possédant un large dégroupage de la boucle locale qui lui permettrait d'atteindre un nombre significatif d'utilisateurs finals afin d'être concurrentiel par rapport aux offres existantes sur le marché de la radiodiffusion pertinent. Dans le passé, Alpha Networks a fourni une offre de radiodiffusion (Billi) via dégroupage, disponible dans 19 communes. Ces activités ont été arrêtées en 2015, parce qu'elles n'étaient pas rentables économiquement.
683. D'un point de vue prospectif également, il est très peu probable que le dégroupage du réseau cuivre constitue une solution satisfaisante, compte tenu des évolutions de ce réseau. Quant au dégroupage du réseau fibre, il n'est pas proposé par Proximus.
684. De plus, le fait est que pour la fourniture de services de radiodiffusion via le réseau DSL, la technologie VDSL2 est plus appropriée que l'ADSL2+. En effet, le VDSL2 peut atteindre des largeurs de bande supérieures, nécessaires aux services de radiodiffusion avec des services et des images haute définition, comme le fait de pouvoir enregistrer et lire des images en même temps et la possibilité de combiner cela avec l'internet haut débit. La technologie VDSL2 devrait, contrairement à l'ADSL2+, être dégroupée au niveau de la cabine de rue (technologie appelée dégroupage de la sous-boucle locale). Ce dégroupage de la sous-boucle locale n'a toutefois pas été ouvert aux opérateurs alternatifs à l'époque de l'analyse de marché précédente, vu que cet accès n'était pas compatible avec le déploiement du vectoring sur le réseau VDSL2 et parce que sa faisabilité économique était considérée comme limitée et complexe.
685. Depuis 2011³⁵⁸, un opérateur qui souhaite entrer sur le marché de la télévision peut utiliser la fonctionnalité multicast imposée à Proximus pour l'accès au bitstream. L'offre de référence wholesale multicast de Proximus a donné la possibilité aux

³⁵⁷ Comme déjà souligné dans la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011.

³⁵⁸ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande.

opérateurs alternatifs de proposer eux-mêmes la télévision numérique en utilisant la plateforme IPTV de Proximus. La fonctionnalité multicast a entre-temps été retirée de l'offre de référence wholesale à la suite de l'annulation des décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011 et du 18 décembre 2014. Base (aujourd'hui reprise par Telenet) a lancé en 2013 une offre groupée avec l'internet haut débit, la télévision et la téléphonie fixe, sous le nom de « Snow », qui a toutefois été arrêtée en 2014. Cette offre était proposée à l'utilisateur final via un contrat wholesale avec Proximus.

686. En outre, en l'absence de régulation, un opérateur verticalement intégré disposant d'une infrastructure ne sera en principe pas incité à proposer des offres de gros commerciales parce que cela revient à permettre le développement de la concurrence pour ses offres de détail (cf. Chapitre 11.). Par conséquent, en l'absence de régulation, l'existence même des offres de dégroupage, de bitstream et de multicast n'est nullement assurée. Il en va de même des offres de gros permettant l'accès aux réseaux des câblo-opérateurs : ces offres n'existaient pas avant d'être imposées par la régulation et leur maintien en l'absence de régulation n'est nullement assuré.

L'absence de la possibilité de dupliquer la fonctionnalité analogique

687. Les câblo-opérateurs ont, contrairement aux autres acteurs actuels sur le marché, la possibilité de fournir des signaux de télévision analogique. Il s'agit d'une fonctionnalité très difficile à dupliquer pour les nouveaux entrants potentiels et même pour Proximus.
688. L'IBPT estime que la fonctionnalité analogique peut offrir un avantage concurrentiel (cf. §§ 472.2 et 472.3). Dans les réactions à la consultation publique, certains câblo-opérateurs ont indiqué que l'importance de la télévision analogique sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle était en baisse. L'IBPT note ce faisant que les points susmentionnés abordent déjà l'évolution du nombre de clients achetant la télévision analogique. Ce groupe a diminué pendant la période de réglementation précédente. Néanmoins, 62 % des clients de la radiodiffusion télévisuelle reçoivent toujours à l'heure actuelle la télévision analogique.
689. En outre, à l'exception de SFR³⁵⁹, l'on peut dire qu'aucun câblo-opérateur n'a annoncé de plans concrets pour la suppression progressive de la télévision analogique, que cela soit pendant la période de réglementation précédente ou dans les réactions à la consultation publique.

³⁵⁹ Voir la note de bas de page 268.

690. L'IBPT note également que l'offre de télévision analogique de différents câblo-opérateurs s'est élargie pendant la période de réglementation précédente, avec de nouvelles chaînes, disponibles également dans l'offre numérique de base.
691. Le CEO de Telenet, John Porter, souligne enfin le fait que 300 000 clients qui n'achètent que la télévision analogique n'auront pas tendance à migrer vers un autre opérateur. Cela indique le potentiel des câblo-opérateurs à conserver le groupe existant des consommateurs qui ne regardent que la télévision analogique.
692. Une question importante est de savoir à quel point le potentiel de clients mécontents ou hésitants de Telenet qui migreront éventuellement vers Mobistar est grand. C'est surtout pour le groupe qui n'achète pour le moment qu'un seul produit chez Telenet qu'il y a peut-être un risque. Il s'agit de 27 % des clients, soit 590 000 relations de clientèle. Parmi celles-ci, un groupe d'environ 300 000 personnes achètent uniquement la télévision analogique. « Mais il s'agit surtout de papis et de mamies. Je ne pense pas qu'ils représenteront des départs en masse », selon Porter³⁶⁰.

La possibilité d'entrer sur le marché de la radiodiffusion via les services OTT

693. Un fournisseur de services de radiodiffusion pourrait utiliser la possibilité de proposer une offre via l'internet large bande (applications OTT) à l'utilisateur final. Comme déjà indiqué ci-dessus, le fait de regarder la télévision via l'internet large bande n'offre pas de priorité spécifique, ce qui fait que la qualité du signal peut plus difficilement être garantie. Si le prestataire souhaite fournir une offre équivalente à celle des opérateurs IPTV et des câblo-opérateurs, celui-ci peut en outre, dans le cas d'une clientèle considérable, rencontrer des problèmes de capacité sur le réseau.
694. L'étude de marché du bureau d'experts Tera réalisée pour le compte de l'IBPT indique ce qui suit à ce sujet :

« Plus la taille du tuyau réservé à l'Internet ouvert est petite, moins les services OTT peuvent concurrencer les services spécialisés ou 'gérés', pour lesquels l'opérateur de la boucle locale réserve une place dédiée gérée par la box. Par conséquent un acteur OTT qui souhaite utiliser l'internet large bande pour offrir un service exigeant en termes de débit ou encore de latence rencontrerait nécessairement, à cause de l'absence de priorité spécifique sur les réseaux, des difficultés à garantir une qualité de service à ses clients, surtout pendant les heures de pointe où la capacité du réseau est insuffisante pour gérer les pics de trafic. [...] Aucun opérateur ne fournit d'ailleurs de tel service en Belgique actuellement, ce qui est un indice indirect de la difficulté qui existe pour proposer un service TV en OTT équivalent à un service TV géré. »

³⁶⁰ Traduction libre

« A contrario, plus la taille du tuyau réservé à l'internet ouvert est grande (ADSL de qualité, VDSL, câble, fibre, 4/5G, etc.), plus les services OTT sont en mesure de proposer une qualité de service équivalente aux services gérés. Par exemple, dans le cas de services audiovisuels ils sont alors capables de proposer de la HD, de la 4K, du streaming, la gestion du direct, un zapping efficace, etc. Cette évolution pourrait rendre possible, à terme, la fourniture d'un service TV en OTT distinct pour composer une offre 3P, même si aucun exemple n'existe à ce jour³⁶¹. »

695. La possibilité d'offrir des services de télévision linéaire over-the-top est analysée plus en détail dans la Partie VI de cette décision.

8.5.5.2. La nécessité d'acquérir des droits de contenu

696. Outre les investissements techniques, le lancement de services de radiodiffusion télévisuelle nécessite également pour les nouveaux entrants un effort pour négocier les droits de contenu, en particulier avec les principaux propriétaires de contenu, comme les chaînes nationales et locales belges. Lors de précédentes tentatives d'entrée sur le marché, les nouveaux entrants comme Orange (Mobistar) et KPN (Snow) ont été confrontés à la difficulté d'acquérir les droits de contenu qui leur étaient nécessaires. De plus, les nouveaux entrants sur le marché de la radiodiffusion sont confrontés, pour l'acquisition de contenus audiovisuels, à des clauses de « garanties minimales »³⁶² généralement prévues dans les contrats avec les détenteurs de droits. Des clauses de cette nature ne sont pas conciliables avec le statut d'éditeur bénéficiant du statut must-carry.

8.5.5.3. Conclusion concernant les barrières à l'entrée

697. Le marché de détail pour les services de radiodiffusion télévisuelle est caractérisé par des barrières à l'entrée élevées.
698. L'existence de ces barrières à l'entrée est confirmée par différents échecs d'entrée sur le marché, comme souligné aux points 656 et suivants.

8.5.6. Barrières au changement

699. Les barrières au changement sont des facteurs qui compliquent le passage d'un opérateur à un autre. Ces barrières peuvent permettre de renforcer la position

³⁶¹ Il convient d'ajouter qu'en dehors de la problématique de l'accès lui-même il faudrait que l'ensemble du réseau de l'opérateur proposant ce service en OTT soit capable d'assumer ce trafic en mode non géré. Cette utilisation nécessiterait en outre un changement de modèle pour un opérateur utilisant une offre TV classique (notamment s'il possède des équipements de réseau cœur dédié à la fourniture de TV en mode géré du type plateforme IPTV).

³⁶² Avant d'atteindre un certain volume d'utilisateurs, un opérateur paie néanmoins autant de coûts de contenu que si ce volume minimum était atteint.

dominante des câblo-opérateurs et de Proximus, du fait que de nouveaux acteurs rencontrent plus de difficultés à gagner des clients de concurrents existants.

8.5.6.1. La possibilité de fournir des signaux de télévision analogique en même temps que des signaux de télévision numérique

700. À l'heure actuelle, 88 % des consommateurs regardent encore la télévision tous les jours via un téléviseur et plus de 40 % d'entre eux ont même deux téléviseurs ou plus. Alors que les câblo-opérateurs peuvent fournir simultanément la télévision numérique sur un appareil et la télévision analogique sur un deuxième (ou plusieurs autres) appareil(s), un décodeur à part ou une carte numérique sont nécessaires pour l'IPTV pour recevoir des signaux de télévision sur chaque téléviseur supplémentaire³⁶³.
701. De plus, la fonctionnalité analogique offre la possibilité aux câblo-opérateurs de permettre à leurs clients, partout sur leurs réseaux, de regarder la télévision tout en enregistrant une autre émission en même temps³⁶⁴. À l'avenir, l'intérêt du deuxième téléviseur pourrait progressivement diminuer du fait de l'utilisation de nouvelles méthodes via OTT sur différentes plateformes. Aujourd'hui, ces nouvelles plateformes sont plutôt complémentaires pour regarder la télévision que des substituts.

8.5.6.2. Barrières techniques et administratives

702. **Barrières techniques et administratives :** Le délai de résiliation dans lequel un dédommagement doit être payé, l'installation de nouveaux équipements, la pose éventuelle de nouveaux câbles et le paiement de nouveaux frais d'activation en cas de migration vers un autre opérateur sont autant d'éléments qui constituent des barrières au changement.
703. Le programme Easy Switch a été lancé par l'IBPT pour faciliter le changement d'opérateur fixe (téléphone fixe, internet et télévision dans le cadre d'un pack) et a été concrétisé par l'arrêté royal du 6 septembre 2016 relatif à la migration des services de ligne fixe et des offres groupées de services dans le secteur des communications électroniques. Cependant, ce programme n'apporte pas une solution à l'ensemble des obstacles. L'installation de nouveaux équipements, d'un nouveau câblage ou les coûts d'activation sont des obstacles qu'Easy Switch ne peut supprimer. La procédure Easy Switch est en vigueur depuis le 1^{er} juillet 2017. L'IBPT observe une tendance à la hausse dans les taux d'attrition au Q3 2017 par rapport au Q2 2017, et ce, aussi bien chez Telenet que chez Proximus. Celle-ci peut s'expliquer par le programme Easy

³⁶³ En outre, seuls deux postes de télévision sont autorisés par abonnement Proximus TV et cette option est uniquement possible pour les clients VDSL2 (source : site Internet Proximus).

³⁶⁴ Enregistrer et regarder la télévision en même temps n'est pas possible partout sur le réseau de Proximus : seuls les clients VDSL2 peuvent le faire.

Switch et/ou la contrainte concurrentielle croissante d'Orange pendant la période Back To School³⁶⁵. Les taux d'attrition sont discutés plus en détail au chapitre 5.4.2.

8.5.6.3. L'absence de contre-pouvoir d'achat

704. La puissance d'achat peut être décrite comme le degré auquel les utilisateurs finals d'un produit donné peuvent exiger une baisse de prix de son producteur. Habituellement, le degré de puissance d'achat est mesuré à l'aide de la part des principaux clients dans le chiffre d'affaires total d'une entreprise. Lorsque le chiffre d'affaires d'une entreprise dépend d'un groupe relativement petit d'acheteurs, il est question d'une grande puissance d'achat. Inversement, lorsque le chiffre d'affaires est principalement réalisé par un groupe important d'utilisateurs relativement petits, la puissance d'achat est limitée.
705. La clientèle des opérateurs sur le marché pertinent des produits de radiodiffusion se compose principalement de ménages individuels. La puissance d'achat individuelle naturelle est de ce fait très limitée. C'est illustré par le fait que les opérateurs ont pu appliquer différentes augmentations de prix sur les marchés pertinents ces dernières années.

8.5.6.4. L'existence d'une clientèle historique

706. Les coûts de migration susmentionnés s'appliquent aussi, à l'exception de la fonctionnalité analogique, à la migration entre d'autres opérateurs et le câblo-opérateur. Historiquement parlant, le câblo-opérateur dispose cependant d'une grande clientèle de téléspectateurs analogiques. Lors du passage à la télévision numérique, ceux-ci ne doivent pas changer de fournisseur, ce qui entraîne un plus grand inconvénient de coûts de migration pour les autres opérateurs que pour les câblo-opérateurs. Des mesures plus contraignantes sont nécessaires pour passer d'un opérateur à l'autre que pour passer, chez le même câblo-opérateur, du service analogique à un autre service. Les possibilités dont dispose le câblo-opérateur pour convertir sa clientèle analogique à la télévision numérique renforcent donc les barrières au changement.

8.5.6.5. Les offres multiple play

707. Les offres multiple play d'opérateurs constituent un obstacle à la migration vers d'autres opérateurs. Du fait que des produits de télévision sont vendus avec plusieurs autres produits, comme l'internet large bande et la téléphonie, dans une seule offre, la disposition d'un client à migrer vers un autre opérateur ne dépend pas seulement du produit de radiodiffusion mais de l'ensemble des produits. Plusieurs opérateurs

³⁶⁵ Dans les présentations du Q3 2017 de Proximus et de Telenet, la contrainte concurrentielle croissante a été mentionnée comme raison d'un taux d'attrition supérieur.

montrent, dans leurs présentations, que le taux d'attrition de leurs clients diminue de manière significative à mesure que le nombre de produits compris dans l'offre conjointe augmente. Ce point est décrit en détail au chapitre 10.4.2.

708. À l'heure actuelle, 73 % des clients ont la télévision dans le cadre d'une offre conjointe et seuls 9 % ont changé d'offre conjointe l'année passée.

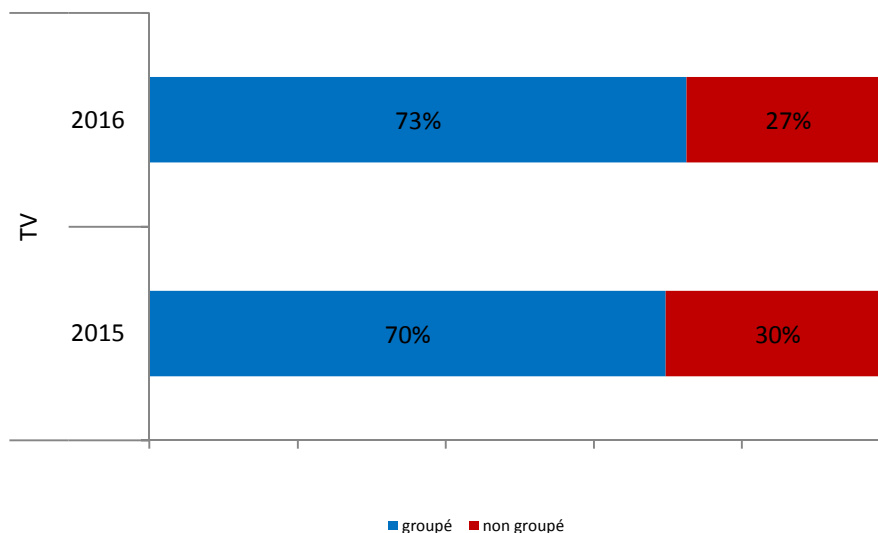


Figure 85 : Proportion de clients TV en multiplay

8.5.6.6. Économies d'échelle

709. Les économies d'échelle se produisent lorsque le coût moyen de la production d'un produit baisse à mesure que sa production et sa vente augmentent. Ces économies sont généralement réalisées dans des situations où les coûts fixes sont élevés et les coûts variables faibles, ce qui est le cas dans le secteur de la radiodiffusion. Les économies d'échelle peuvent constituer un avantage par rapport aux concurrents existants et aux entrants potentiels sur le marché, du fait que ces derniers ne disposent pas immédiatement d'une vaste clientèle permettant de réaliser des économies d'échelle.
710. Dans leurs zones de couverture respectives, les câblo-opérateurs disposent d'une clientèle (historique) considérable sur le marché de la radiodiffusion³⁶⁶. Proximus dispose aussi d'économies d'échelle pour la fourniture de services de télévision, du fait de sa grande clientèle (historique) pour l'internet haut débit et la téléphonie (fixe). Ces opérateurs disposent de leur propre réseau fixe, qu'ils ont pu en grande partie déployer historiquement et dont ils ont déjà pu amortir le déploiement sur leur grande clientèle historique. Les économies d'échelle constituent un avantage significatif par

³⁶⁶ Même active sur une zone de couverture plus petite, SFR dispose d'une clientèle plusieurs fois supérieure à celle d'un nouvel entrant comme Orange.

rapport aux entrants potentiels sur le marché, étant donné qu'au départ, ils ne disposent pas d'une grande clientèle et qu'ils seront donc soumis à des coûts unitaires considérablement plus élevés.

8.5.6.7. Économies de gamme

711. Les économies de gamme se produisent lorsque le coût moyen de production d'un produit baisse à mesure que la gamme de produits d'une entreprise s'élargit. Ces économies sont réalisées grâce à la possibilité de répartir les coûts communs (par ex. coûts de gestion de réseau, de marketing ou de facturation) entre tous les produits. Dans le secteur de la radiodiffusion, les économies de gamme sont principalement possibles car un opérateur :
- peut utiliser un même réseau pour offrir plusieurs services ;
 - peut vendre ces services dans des offres groupées. Ainsi, les produits de télévision numérique sont proposés avec plusieurs produits connexes, comme l'internet large bande et la téléphonie. C'est ce que l'on appelle les produits multiple play.
712. Le réseau des câblo-opérateurs et celui de Proximus permettent de distribuer plusieurs services : en plus de la télévision, les câblo-opérateurs proposent également l'internet large bande et des services de téléphonie via son réseau HFC. Les câblo-opérateurs et Proximus peuvent ainsi répartir les coûts communs, liés à l'exploitation et à la gestion du réseau, entre plusieurs services.
713. Parmi les consommateurs, 73 % ont aujourd'hui accès à la télévision dans le cadre d'une offre conjointe. Les économies de gamme dont bénéficient Proximus et les câblo-opérateurs grâce aux offres multiple play constituent toutefois un avantage significatif par rapport aux entrants potentiels sur le marché, qui ne disposent pas des capacités de réseau ou de l'accès aux inputs essentiels pour fournir plusieurs produits et/ou services.

8.5.7. Conclusion de l'analyse concurrentielle

714. L'IBPT maintient, sur la base des éléments susmentionnés, que le marché de détail pour la radiodiffusion télévisuelle présente certaines caractéristiques qu'il convient de prendre en compte dans le cadre de l'examen des marchés de gros qui se situent en amont de ce marché, parce qu'elles peuvent influencer la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire :
- Le marché pertinent de la radiodiffusion télévisuelle reste très concentré, Proximus et les câblo-opérateurs disposant d'une part de marché considérable dans chacune des zones de couverture du câble. Les autres opérateurs ont une part de marché inférieure à 1 %.

- La part de marché reste concentrée dans chacune des zones câblées respectives, malgré différentes augmentations tarifaires ces dernières années.
- Les offres groupées gagnent constamment en popularité, surtout les offres comprenant l'accès Internet à haut débit et la télévision numérique. Aujourd'hui, 73 % des utilisateurs finals achètent des services de radiodiffusion dans le cadre d'une offre groupée.
- Les prix appliqués sur le marché de détail pour les services de radiodiffusion sont régulièrement augmentés et ont augmenté davantage que l'inflation au cours de la période concernée.
- Il y a un sérieux risque que, sans offre régulée, le marché de la radiodiffusion reste concentré. Il s'est avéré ces dernières années que les offres lancées sur des plateformes alternatives n'étaient pas économiquement viables ou formaient un complément aux services de radiodiffusion existants des opérateurs IPTV et des câblo-opérateurs.

CHAPITRE 9. MARCHÉS DE LA TÉLÉPHONIE FIXE ET DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE

715. Dans ce chapitre, l'IBPT résume brièvement la situation de différents marchés qui présentent des liens avec ceux du haut débit et de la radiodiffusion :
- 715.1. Les marchés de la téléphonie fixe. Les services vendus sur ces marchés reposent sur les mêmes infrastructures que les services haut débit et que les services de radiodiffusion. En outre, les services de téléphonie fixe sont très souvent vendus dans le cadre d'offres groupées avec des services haut débit et/ou les services de radiodiffusion.
 - 715.2. Le marché de la téléphonie mobile. La téléphonie mobile ne repose pas sur les mêmes infrastructures que les services haut débit et que les services de radiodiffusion, mais elle est elle aussi de plus en plus souvent vendue dans le cadre d'offres groupées avec des services haut débit et/ou les services de radiodiffusion.
716. En raison de ces liens, ces marchés sont susceptibles d'être affectés par la situation concurrentielle sur les marchés du haut débit et de la radiodiffusion.

9.1. MARCHÉS DE LA TÉLÉPHONIE FIXE

717. Dans le cadre de la décision du 31 janvier 2013³⁶⁷, l'IBPT a estimé qu'il y avait deux marchés pertinents pour l'accès au réseau téléphonique public en position déterminée : le marché national des raccordements téléphoniques à faible capacité et le marché national des raccordements téléphoniques à haute capacité.
718. Proximus avait une part de marché de respectivement 70 % sur le marché des raccordements téléphoniques à faible capacité (PSTN, ISDN-2 et VoB) et 59 % sur le marché des raccordements téléphoniques à haute capacité (ISDN-30 et IP Centrex). Les critères qualitatifs de l'évaluation de la puissance sur le marché ont confirmé la position de Proximus en tant qu'opérateur avec une puissance significative, tant pour le marché pertinent de l'accès à faible capacité que pour le marché pertinent de l'accès à haute capacité.

³⁶⁷ Décision du Conseil de l'IBPT du 31 janvier 2013 relative à la définition des marchés, l'analyse des conditions de concurrence, l'identification des opérateurs puissants et la détermination des obligations appropriées pour le marché 1 de la liste de la recommandation de la Commission européenne du 17 décembre 2007 : Accès au réseau téléphonique public en position déterminée.

719. Par conséquent, des obligations de gros comme de détail ont été imposées à Proximus, entre autres au niveau de la sélection et de la présélection de l'opérateur, de la non-discrimination, de la transparence, de la séparation comptable, du contrôle du prix de détail et d'un système de comptabilisation des coûts.
720. Le 27 décembre 2017, l'IBPT a publié un projet de décision concernant le marché de détail de l'accès à la téléphonie fixe. Contrairement à la décision du 31 janvier 2013, l'accès à faible capacité et l'accès à haute capacité sont inclus dans le même marché. Étant donné que l'ISDN est remplacé par la connectivité VoIP, qui permet une plus grande flexibilité (offre sur mesure), il est en effet question d'une sorte de continuum dans lequel les offres peuvent être faites sur mesure pour le client. L'IBPT conclut dès lors qu'il y a une substituabilité du côté de la demande et que l'accès à faible capacité et l'accès à haute capacité doivent être inclus dans le même marché.
721. Le marché de détail de l'accès décroît chaque année. En outre, plus de 80 % de tous les raccordements de téléphonie fixe sont achetés dans le cadre d'une offre conjointe.
722. La part de marché de Proximus sur le marché total des raccordements téléphoniques baisse chaque année, atteignant [50-60]% en 2016. Ce sont principalement les câblo-opérateurs qui prennent des parts de marché de Proximus ([30-40] % en 2016).
723. L'IBPT estime, d'un point de vue prospectif, qu'il n'y a plus de barrières structurelles pour entrer sur le marché d'accès pour la téléphonie fixe. D'une part, il est possible d'entrer sur le marché de la téléphonie stand alone comme opérateur unmanaged VoIP. Le fait qu'une série d'opérateurs unmanaged VoIP soient déjà sur le marché confirme ce point de vue. D'autre part, il est possible de commercialiser des offres groupées comprenant la téléphonie fixe via les offres de gros existantes (BRUO, BROBA/WBA VDSL 2).
724. Le premier critère du test obligatoire des trois critères afin de pouvoir procéder à la réglementation d'un marché concerné n'est donc pas rempli. L'IBPT propose par conséquent de supprimer les obligations précédemment imposées à Proximus en tant qu'opérateur puissant sur le marché précité.
725. Dans le cadre de la décision du 24 septembre 2014³⁶⁸, l'IBPT a estimé qu'il convenait de distinguer le marché des services téléphoniques nationaux disponibles au public en position déterminée pour les utilisateurs résidentiels de celui pour les utilisateurs non résidentiels.

³⁶⁸ Décision du Conseil de l'IBPT du 24 septembre 2014 concernant les services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour les utilisateurs résidentiels et non résidentiels.

726. Proximus avait une part de marché légèrement supérieure à 60 % sur le marché des services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour les utilisateurs résidentiels et supérieure à 70 % sur le marché pour les utilisateurs non résidentiels (en valeur).
727. Étant donné que les marchés concernés pour les services téléphoniques ne figuraient pas sur la liste des marchés pertinents selon la recommandation du 17 décembre 2007, un test des trois critères devait démontrer si une régulation ex ante était nécessaire ou non.
728. En ce qui concerne le premier critère, l'IBPT a conclu qu'il existait des barrières à l'entrée considérables sur les deux marchés.
729. L'analyse du deuxième critère a par contre indiqué une série d'évolutions sur les marchés. L'on a ainsi noté une diminution des tarifs, en particulier entre les appareils fixes et mobiles. En outre, l'on a également observé les conséquences positives de certaines décisions de l'IBPT, comme par exemple la régulation large bande de gros, y compris l'obligation multicast qui devait faciliter l'offre par des opérateurs alternatifs de produits mutliplay avec l'accès téléphonique, l'accès large bande et les services de radiodiffusion. De même, les opérateurs alternatifs peuvent proposer, grâce aux offres régulées pour la télévision et la large bande des câblo-opérateurs, des services voix « unmanaged VoIP ». Enfin, l'on s'attendait également à une certaine contrainte concurrentielle de services des marchés connexes, à savoir la téléphonie mobile et les services peer-to-peer. Ces évolutions ont laissé supposer une situation de concurrence effective et l'IBPT a donc conclu que le deuxième critère n'était pas rempli. Par conséquent, les obligations imposées à Belgacom par le biais de la décision du 6 novembre 2008 ont été levées.
730. Les offres de gros d'accès au haut débit (accès local, accès central) sont utilisées pour construire des offres de détail de haut débit, mais aussi des offres de détail de téléphonie. En l'absence de régulation de ces offres de gros d'accès au haut débit, les marchés de la téléphonie fixe (accès et services) pourraient voir leur niveau de concentration augmenter, du fait que les opérateurs alternatifs n'auraient plus accès aux réseaux de Proximus et des câblo-opérateurs. En l'absence de la régulation susmentionnée, les opérateurs alternatifs ne pourraient pas proposer d'offre double play ou triple play³⁶⁹, ce qui fait qu'ils perdraient aussi des clients sur le marché de la téléphonie fixe.

³⁶⁹ L'importance croissante des offres groupées incluant la téléphonie fixe est soulignée au Chapitre 10.

9.2. MARCHÉ DE LA TÉLÉPHONIE MOBILE

731. Il existe en Belgique trois opérateurs mobiles disposant de leur propre infrastructure (Proximus, Orange et Telenet/Base). L'accès aux réseaux mobiles est uniquement régulé pour ce qui concerne la terminaison d'appel (possibilité de terminer un appel, fixe ou mobile, sur un réseau mobile individuel).
732. L'importance croissante des offres groupées incluant des services mobiles est soulignée au Chapitre 10. En l'absence de régulation, il est probable qu'un opérateur mobile dépourvu de réseau fixe ne puisse plus avoir accès aux réseaux des opérateurs fixes pour construire des offres combinant des services fixes et mobiles.
733. De plus, prospectivement, la nécessité croissante de décharger les réseaux mobiles du trafic de données renforce la complémentarité entre les services fixes et mobiles. Confrontés au risque de congestion, les opérateurs mobiles ont besoin d'un accès à un réseau fixe. Un opérateur mobile dépourvu d'accès à un large réseau fixe pourrait par conséquent se trouver dans une position désavantageuse.³⁷⁰
734. Pour ces deux raisons (impossibilité de construire des offres combinant des services fixes et mobiles et impossibilité de décharger son réseau du trafic de données mobiles), la concurrence sur le marché des services mobiles serait affaiblie en l'absence de régulation des services fixes.
735. L'évolution du marché belge a par contre montré que les opérateurs fixes dépourvus d'infrastructures mobiles (par exemple : Telenet ou VOO) pouvaient, même en l'absence de régulation, obtenir un accès à un réseau mobile pour développer des activités de « MVNO » ou de « full MVNO ». Par ailleurs, les marchés de gros inclus dans le périmètre de la présente décision ne constituent pas des inputs pour la fourniture de services mobiles. Pour ces raisons, les services mobiles ne seront pas analysés plus en détail dans la suite de cette décision.

³⁷⁰ Ecorys, Idate and ICRI, Future electronic communications markets subject to ex-ante regulation, Final report for DG Connect, 18 septembre 2013.

CHAPITRE 10. ÉVENTUALITÉ D'UN MARCHÉ DES OFFRES GROUPÉES

736. Comme cela a été souligné précédemment, la vente de services haut débit et de services de radiodiffusion se fait désormais majoritairement sous la forme d'offres groupées (incluant le cas échéant également d'autres services comme la téléphonie fixe ou des services mobiles).
737. La tendance à la hausse de l'offre et l'achat de plusieurs produits au sein d'une même offre auprès du même opérateur (ce que l'on appelle les produits « multiple play », produits groupés, offres conjointes ou « packs ») est abordée ci-dessous.

10.1. TYPES ET FOURNISSEURS D'OFFRES GROUPÉES

738. Dans le cadre de cette analyse, une offre conjointe peut être définie comme l'offre en commun de produits séparés (deux ou plus) par un même opérateur³⁷¹. En général, ces offres conjointes reviennent moins cher que si le client achetait chaque produit de l'offre conjointe séparément. Aussi celles-ci sont généralement facturées comme un tout par l'opérateur.
739. Le tableau ci-dessous montre les différents types d'offres de produits groupés, en mentionnant quel opérateur offre ces offres conjointes. Selon qu'une offre groupée contient deux, trois ou quatre produits, il est question de double, de triple ou de quadruple play.

³⁷¹ Selon l'agenda numérique de l'EC : « *Bundled offer* ' means a commercial offer of two or more of the below services marketed as a single offer and offered for a single price. Services include (1) Fixed Broadband, (2) Fixed Telephony, (3) Mobile Telephony (4) Mobile Broadband and (5) Pay TV (Mobile TV should not be included). » Il convient de souligner que la définition d'offres conjointes varie toutefois d'un État membre à l'autre (cf. BEREC(15)77 Indicators on bundles – 25/05/2015). Dans le cadre de cette analyse, il convient de comprendre par « offre conjointe » l'achat de plusieurs produits auprès du même opérateur. Ces offres conjointes sont en général facturées au moyen d'une facture unique. La présence d'une réduction par rapport à l'achat séparé de ces produits ne constitue pas une condition requise.

Type d'offre conjointe	Éléments de l'offre conjointe	Opérateur
Double play	(1) Internet large bande + téléphonie fixe	<ul style="list-style-type: none"> • Proximus • VOO • Opérateurs alternatifs (comme Schedom, EDPNet, Alpha Networks)
	(2) Internet large bande + télévision numérique	<ul style="list-style-type: none"> • Proximus • Câblo-opérateurs
	(3) Télévision numérique + téléphonie fixe	<ul style="list-style-type: none"> • Proximus
Triple play	(4) Internet large bande + téléphonie fixe + télévision numérique	<ul style="list-style-type: none"> • Proximus • Câblo-opérateurs • Opérateur satellite M7
	(5) Internet large bande + téléphonie mobile + télévision numérique	<ul style="list-style-type: none"> • Orange (depuis Q2 2016) • Proximus
Quadruple play	(6) Internet large bande + téléphonie fixe + télévision numérique + téléphonie mobile	<ul style="list-style-type: none"> • Proximus • Telenet • VOO

Tableau 20 : Aperçu des produits multiple play

740. Cet aperçu montre que :

- Tant les câblo-opérateurs que Proximus ou les opérateurs alternatifs opérant via le réseau DSL de Proximus (par ex. Schedom sous la marque Dommel, EDPNet, Alpha Networks sous la marque Billi) ou opérant via le

réseau des câblo-opérateurs (Orange) offrent l'accès Internet à haut débit dans des produits groupés ;

- Les offres conjointes avec une composante de télévision numérique ne sont toutefois proposées que par Proximus (et sa filiale Scarlet), les câblo-opérateurs et Orange (via le réseau des câblo-opérateurs sur la base de l'accès régulé).

741. Les prestataires DSL alternatifs n'offrent pas d'offres conjointes avec la télévision numérique, à l'exception de M7 (bouquets TV Vlaanderen et Telesat). Ce dernier propose bel et bien la télévision par satellite dans une offre conjointe avec l'internet large bande et la téléphonie fixe, sur la base des offres commerciales de Proximus (Carrier DSL).

- Offres historiques³⁷² : Alpha Networks offrait depuis mars 2010 des offres conjointes avec une composante de télévision numérique sous le nom « Billi » sur la base du dégroupage de la boucle locale, mais a mis fin à ses offres de télévision en 2014 ;
- Mobistar offrait depuis 2010 des offres conjointes avec la télévision par satellite, dans le cadre desquelles une connexion Internet (IPTV via monocast) était utilisée pour permettre la vidéo à la demande et l'interactivité, mais a mis fin à ces offres en 2013. Mobistar avait alors environ 30 000 abonnements via satellite.³⁷³ Depuis mars 2016, Mobistar (Orange) utilise le réseau des câblo-opérateurs pour proposer des offres conjointes avec l'internet haut débit et la télévision numérique. En juillet 2016, Orange a signalé 10 500 acheteurs de cette offre³⁷⁴ ; en octobre 2016, ils étaient devenus 33 400³⁷⁵. Au troisième trimestre de 2017, le nombre de clients a augmenté jusqu'à 82 000³⁷⁶.
- En 2013, KPN Group Belgium (à l'époque BASE, aujourd'hui reprise par Telenet) a lancé une offre groupée avec l'internet haut débit, la télévision et la téléphonie fixe, sous le nom de « Snow ». Cette offre a été proposée à l'utilisateur final via un contrat wholesale avec Proximus. L'offre, qui a atteint 35 000 clients en 2013, a été arrêtée en 2014.

³⁷² Période 2010-2014. Offres qui ont été supprimées.

³⁷³ Mobistar a rapporté 27 846 abonnements à la télévision par satellite à l'IBPT pour fin 2012 et 34 141 pour fin 2011.

³⁷⁴ Orange, communiqué de presse, 20 juillet 2016.

³⁷⁵ Orange, communiqué de presse, 9 février 2017.

³⁷⁶ Orange, communiqué de presse, 23 octobre 2017.

10.2. ÉVOLUTION DE LA DEMANDE DE PRODUITS MULTIPLE PLAY

742. L'évolution de l'achat des offres multiple play sera examinée ci-après. L'on abordera dans un premier temps l'évolution générale des offres conjointes. Enfin, l'on analysera l'évolution de l'achat des différents types d'offres conjointes avec une composante d'internet haut débit ou de télévision numérique.

10.2.1. Évolution générale des offres conjointes

743. La vente d'offres conjointe continue de croître. En 2017, leur vente a augmenté de 4,3 points de pourcentage, pour atteindre environ 3.189.776 ménages, soit 68 % du nombre total de ménages.

744. Depuis 2013, le nombre d'additions nettes est passé de 143 386 à 88 697 en 2014 et à 85 277 en 2015. En 2016, le nombre d'additions nettes grimpe à 114 642. En 2017, les additions nettes se sont élevées à 131.601.

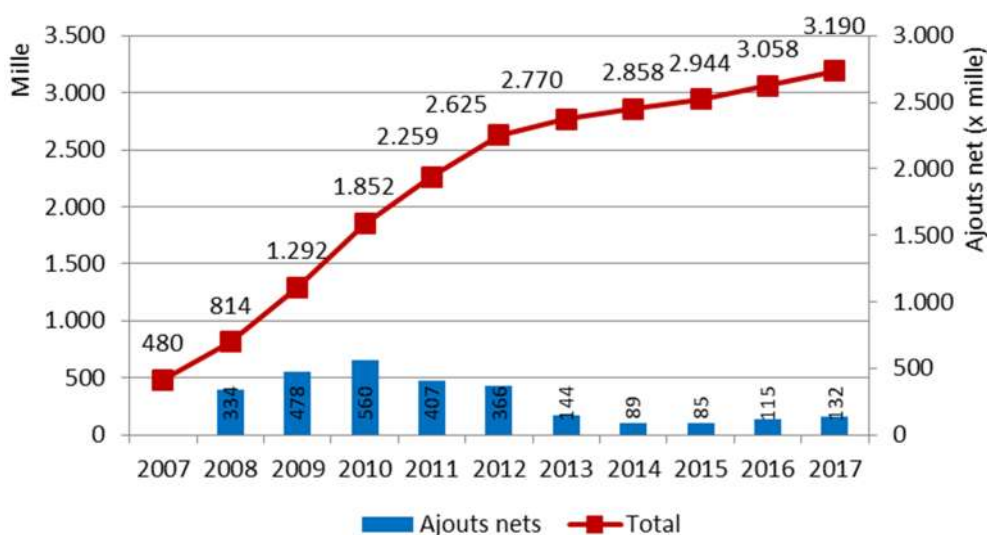


Figure 86 : Nombre de ménages avec une offre conjointe et additions nettes (Source : IBPT)

745. Le triple play reste la combinaison d'offre conjointe la plus populaire, mais le type d'offre conjointe comprenant une composante mobile (quadruple play) connaît la croissance la plus forte. Fin 2017, un peu plus de 938.918 ménages possèdent une offre conjointe comprenant les trois services fixes (téléphonie, large bande et télévision) ainsi qu'un service mobile. Avec une croissance de 12,1 % sur une base annuelle, le quadruple play atteint une part de 29,4 % dans le nombre total d'offres conjointes. L'année précédente, cette part se situait encore autour de 27 %. Notons également que,

parmi les grandes entreprises, une forte proportion exprime une préférence pour un fournisseur unique de services fixes et mobiles³⁷⁷.

746. Malgré l'augmentation du quadruple play, la majorité des ménages continue toutefois à combiner trois services auprès d'un fournisseur : un peu plus de 1,68 million de ménages ont, fin 2017, une offre conjointe triple play, soit 53 % du nombre total d'offres conjointes sur le marché résidentiel.

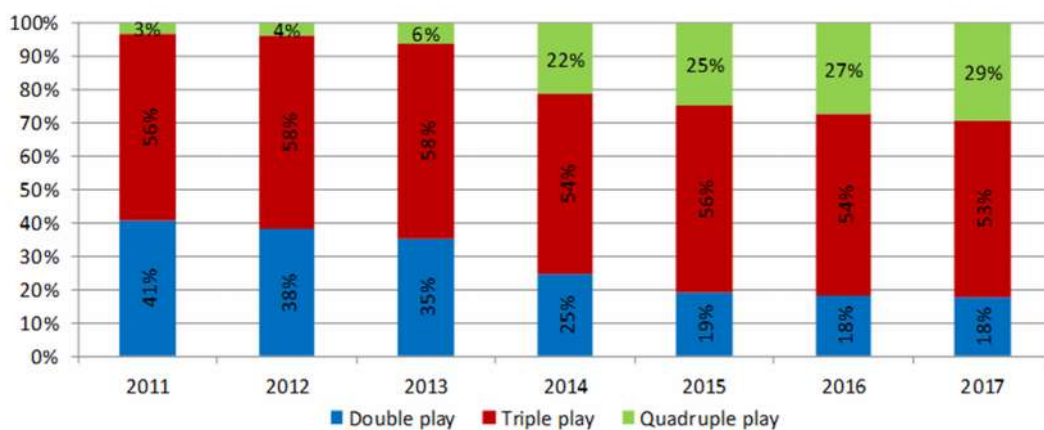


Figure 87 : Évolution du double play, du triple play et du quadruple play (Source : IBPT)

747. Les services fixes sont le plus souvent vendus dans le cadre d'une offre conjointe. Fin 2017, 71 % des ménages belges disposaient de la télévision dans le cadre d'une offre conjointe. La téléphonie fixe est vendue pour 86 % via un contrat conjoint et la large bande fixe pour 89 %. Les services mobiles (téléphonie et/ou large bande) sont beaucoup moins fournis dans le cadre d'une offre conjointe : environ 29 % des ménages belges qui disposent d'un service mobile achètent ce service dans le cadre d'une offre conjointe comprenant des services fixes. C'est toutefois ce type d'offres conjointes qui connaît la plus forte progression.

³⁷⁷ Beltug, Étude de marché conjointe, marché ICT belge en 2017 – résultats pour les organisations de plus de 200 travailleurs.

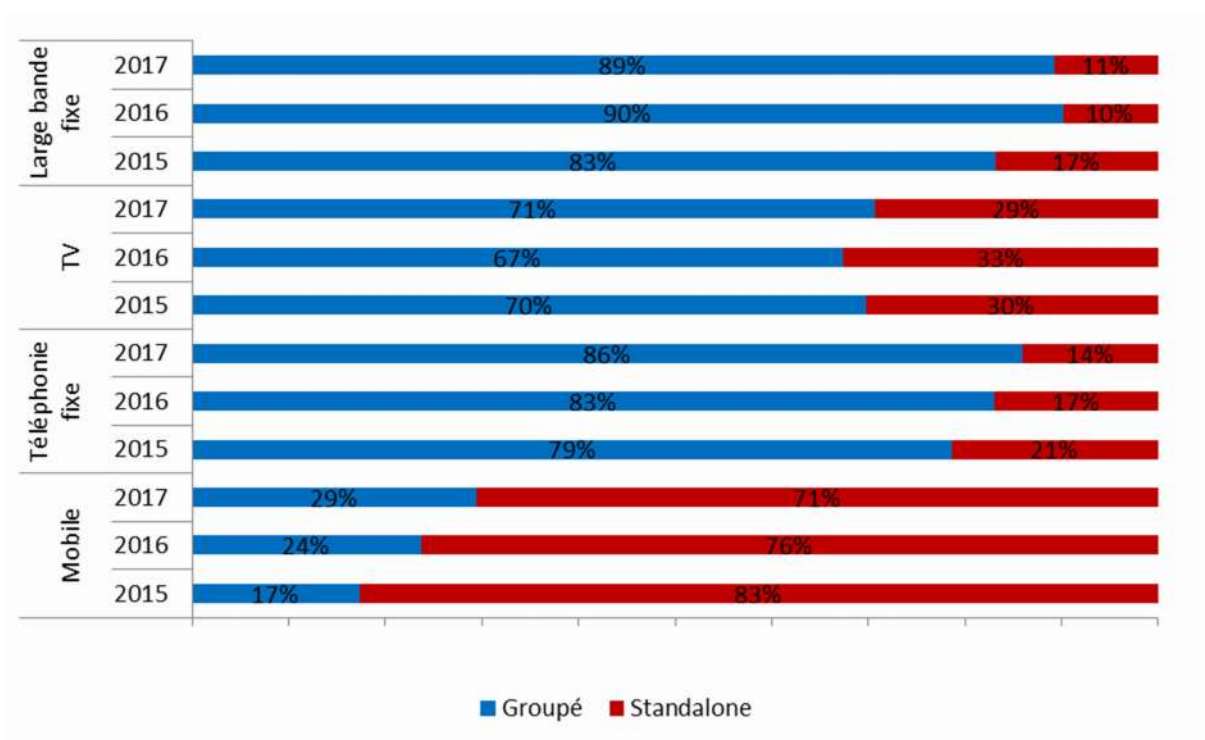


Figure 88 : Part des formes de contrat groupées ou dégroupées par service télécoms (Source : IBPT)

10.2.2. Évolution des différents types d'offres groupées avec une composante Internet large bande ou la télévision numérique

10.2.2.1. Part des offres groupées dans le nombre total d'abonnés à l'internet large bande

748. Les utilisateurs achètent de plus en plus souvent l'internet large bande avec d'autres produits auprès d'un même opérateur. La figure ci-dessous représente l'évolution du nombre d'utilisateurs qui achètent l'internet haut débit dans les différentes sortes d'offres groupées par rapport au nombre total d'abonnés à la large bande. En 2017, 89 % de l'ensemble des utilisateurs de l'internet large bande achetaient l'internet large bande dans une offre groupée, alors que ce chiffre ne s'élevait encore qu'à 67 % en 2010.

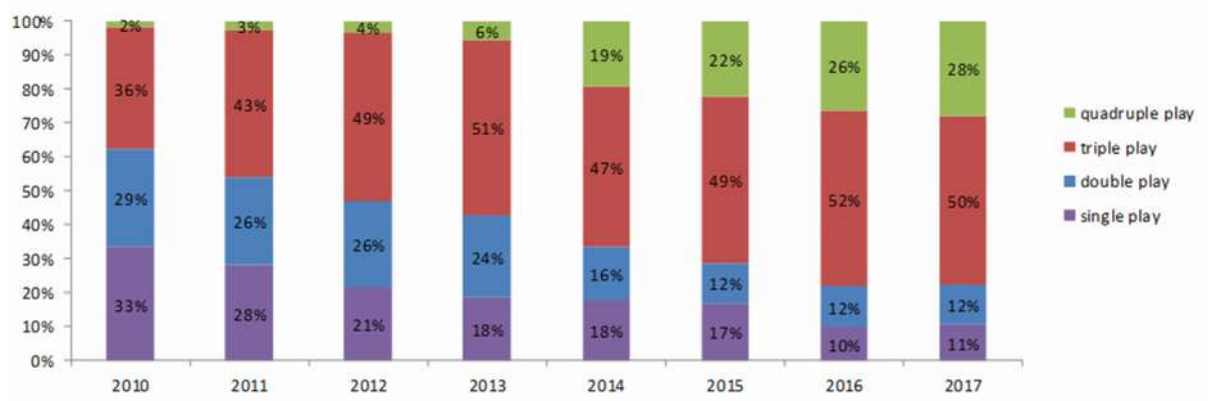


Figure 89 : Part des abonnés à la large bande fixe achetant la large bande dans le cadre d'une offre conjointe (Source : IBPT)

10.2.2.2. Part des offres groupées dans le nombre total de clients de la télévision numérique

749. La figure ci-dessous représente l'évolution du nombre d'utilisateurs qui achètent la télévision numérique dans le cadre d'une offre groupée par rapport au nombre total de clients de la télévision numérique. Il ressort de cette figure que le nombre de clients de la radiodiffusion numérique qui achètent une offre conjointe ne cesse d'augmenter : en 2017, 71 % de l'ensemble des ménages ayant la télévision ont acheté leur produit de radiodiffusion dans le cadre d'une offre conjointe.

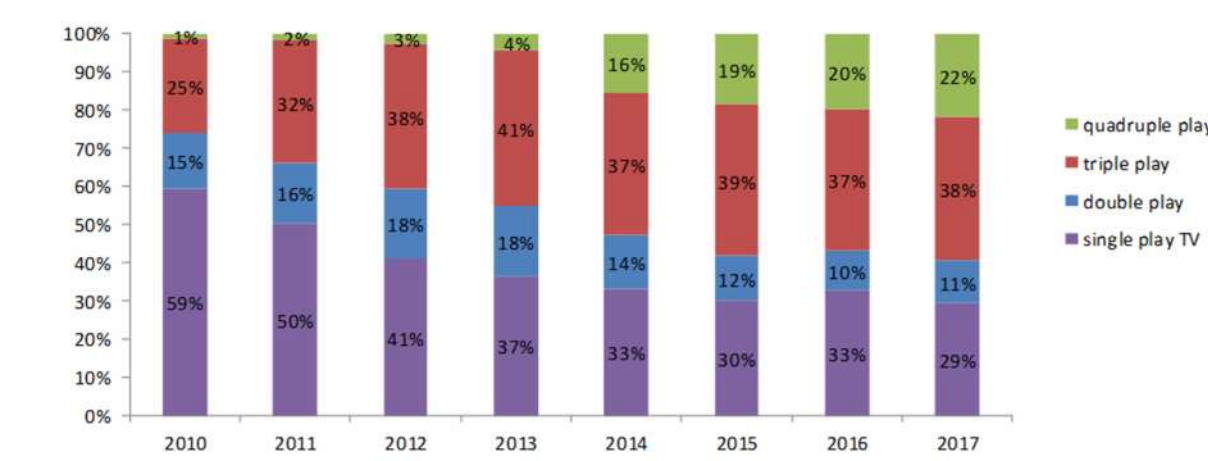


Figure 90 : Part des abonnés à la télévision ayant la télévision numérique dans une offre conjointe (Source : IBPT)

10.2.2.3. Importance croissante des offres de type « triple play » et « quadruple play »

750. Les figures ci-dessus mettent en évidence la proportion croissante d'offres de type « triple play » et « quadruple play ».

750.1. Les offres « triple play » (haut débit, télévision et téléphonie fixe) représentent en 2017 environ 50 % des ventes de services haut débit et environ 38 % des ventes de services de radiodiffusion.

750.2. Les offres « quadruple play » (haut débit, télévision, téléphonie fixe et services mobiles) représentent en 2017 28 % des ventes de services haut débit et plus de 20 % des ventes de services de radiodiffusion. La proportion des offres « quadruple play » dans le total des ventes a été multipliée par plus de 10 entre 2010 et 2017. Fin de l'année 2017, le nombre d'abonnés des produits quadruple play a atteint presque 304 000 pour Telenet WIGO (lancé en juin 2016) et 360 000 pour

Proximus Tuttimus (lancé en octobre 2016). VOO One n'a été lancé qu'en septembre 2017.

751. Ces évolutions ne sont pas sans conséquences pour le développement de la concurrence. Elles révèlent qu'il est devenu extrêmement difficile d'entrer sur les marchés du haut débit et de la radiodiffusion sans proposer des offres groupées.
752. S'agissant des offres groupées incluant la téléphonie fixe, il convient de rappeler que Proximus avait, en 2017, une part de marché de respectivement [50-60] % sur le marché des raccordements téléphoniques à faible capacité (PSTN, ISDN-2 et VoB) et [60-70%] % sur le marché des raccordements téléphoniques à haute capacité (ISDN-30 et IP Centrex)³⁷⁸. En 2017, Proximus avait une part de marché supérieure à 70 % sur le marché des services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour les utilisateurs résidentiels et supérieure à [80-90%] sur le marché pour les utilisateurs non résidentiels (en valeur)³⁷⁹. Les offres de gros d'accès au haut débit (accès local, accès central) peuvent être utilisées pour construire des offres de détail de haut débit, mais aussi des offres de détail de téléphonie fixe. En l'absence de régulation de ces offres de gros d'accès au haut débit, les marchés de la téléphonie fixe (accès et services) pourraient voir leur niveau de concentration augmenter, du fait que les opérateurs alternatifs n'auraient plus accès aux réseaux de Proximus et des câblo-opérateurs. En l'absence de la régulation susmentionnée, les opérateurs alternatifs ne pourraient pas proposer d'offre double play ou triple play³⁸⁰, ce qui fait qu'ils perdraient aussi des clients sur le marché de la téléphonie fixe.
753. S'agissant des services mobiles, il existe en Belgique trois opérateurs disposant de leur propre infrastructure (Proximus, Orange et Telenet/Base). En l'absence de régulation permettant d'accéder aux réseaux fixes, il est probable qu'un opérateur mobile dépourvu de réseau fixe ne puisse plus avoir accès aux réseaux des opérateurs fixes pour construire des offres combinant des services fixes et mobiles. De plus, prospectivement, la nécessité croissante de décharger les réseaux mobiles du trafic de données renforce la complémentarité entre les services fixes et mobiles. Confrontés au risque de congestion, les opérateurs mobiles ont besoin d'un accès à un réseau fixe.
754. Un opérateur mobile dépourvu d'accès à un large réseau fixe pourrait par conséquent se trouver dans une position désavantageuse³⁸¹. Pour ces deux raisons (impossibilité

³⁷⁸ Statistiques annuelles IBPT.

³⁷⁹ Statistiques annuelles IBPT.

³⁸⁰ L'importance croissante des offres groupées incluant la téléphonie fixe est soulignée au Chapitre 10.

³⁸¹ Ecorys, Idate and ICRI, Future electronic communications markets subject to ex-ante regulation, Final report for DG Connect, 18 septembre 2013.

de construire des offres combinant des services fixes et mobiles et impossibilité de décharger son réseau du trafic de données mobiles), la concurrence sur le marché des services mobiles serait affaiblie en l'absence de régulation des services fixes.

10.2.3. Volumes et parts de marché

10.2.3.1. Large bande fixe et télévision (avec et sans composante mobile)

755. Les abonnements double play avec la large bande fixe et la télévision ont connu un pic en 2012, avant d'amorcer une diminution parce que les clients migraient vers des offres conjointes combinant trois services fixes (éventuellement en combinaison avec un service mobile). Depuis 2016, on observe à nouveau une croissance du fait du lancement d'offres groupées par Orange sur les réseaux câble de Telenet, Brutélé et Nethys.

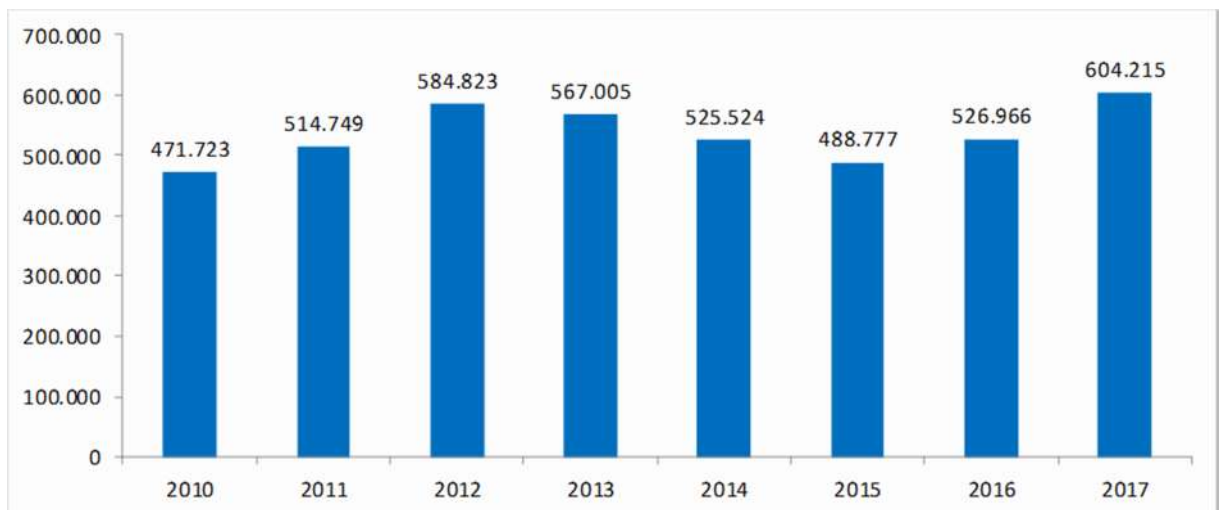


Figure 91 : Évolution du nombre d'abonnements double play avec la large bande fixe et la télévision (avec et sans la composante mobile)

Au niveau national

756. Jusqu'en 2017 Telenet participe à la tendance à la baisse des offres double play avec la large bande et la télévision, alors que Proximus affiche une évolution inverse : la croissance du nombre d'abonnés ayant la télévision et la large bande fixe dans une offre groupée entre 2012 et 2016 entraîne pour Proximus une augmentation de la part de marché de [30-40] % à [40-50] %. En 2017, la part de marché de Proximus recule à [30-40]% du fait de la croissance du double play chez Orange. La part de marché de Telenet reste stable.

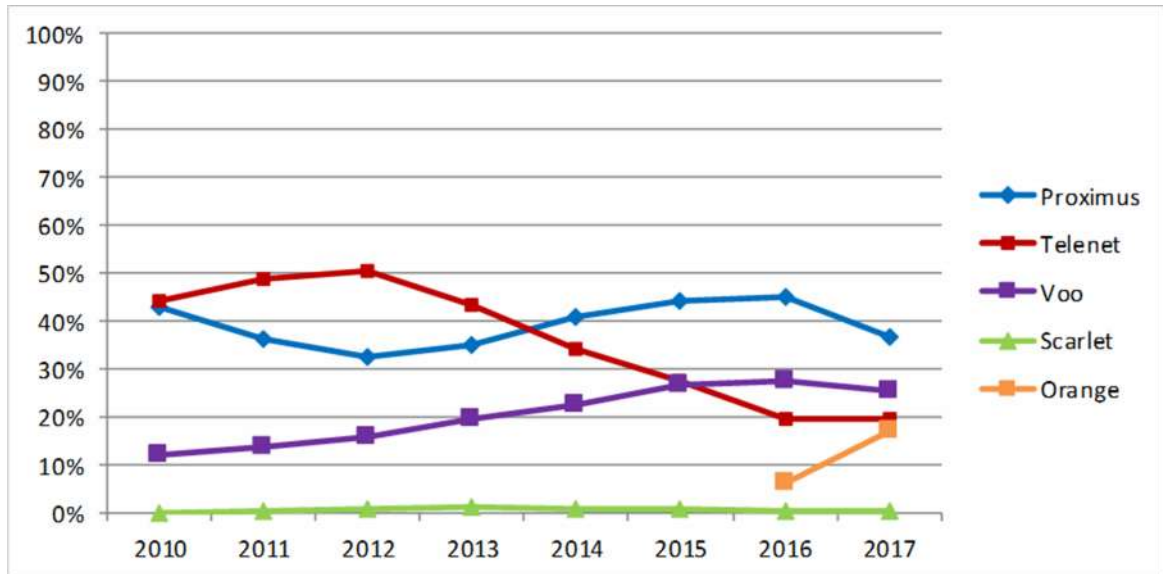


Figure 92 : Parts de marché sur le marché du double play large bande fixe et télévision, avec et sans une composante mobile (Source : IBPT)

Par zone de couverture

757. Il convient toutefois de noter que Telenet et VOO fournissent le double play dans différentes zones de couverture. Les graphiques ci-dessous donnent un aperçu des parts de marché sur le marché du double play (large bande fixe et télévision numérique) dans ces différentes zones de couverture.

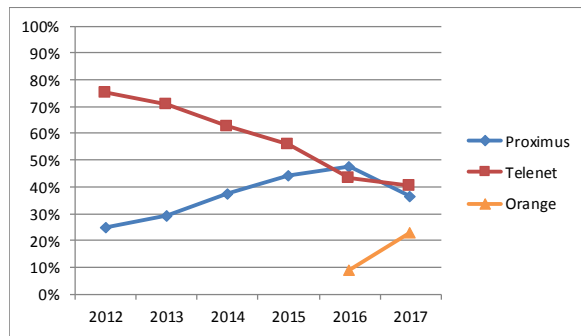
Zone Telenet

Figure 93 : Parts de marché sur le marché du double play large bande fixe et télévision numérique dans la zone de couverture de Telenet (Source : IBPT)

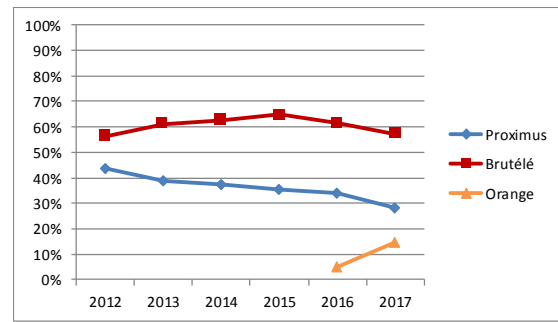
Zone Brutélé

Figure 94 : Parts de marché sur le marché du double play large bande fixe et télévision numérique dans la zone de couverture de Brutélé (Source : IBPT)

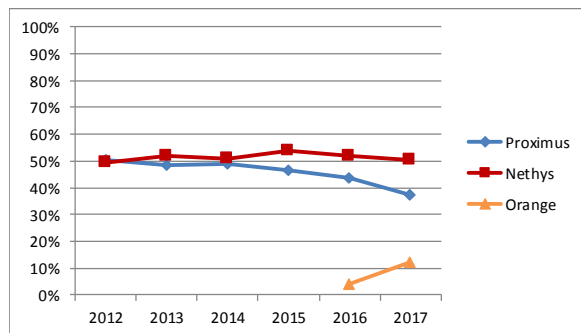
Zone Nethys

Figure 95 : Parts de marché sur le marché du double play large bande fixe et télévision numérique dans la zone de couverture de Nethys (Source : IBPT)

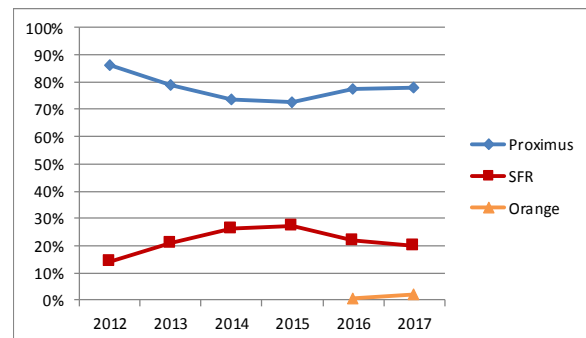
Zone SFR

Figure 96 : Parts de marché sur le marché du double play large bande fixe et télévision numérique dans la zone de couverture de SFR (Source : IBPT)

758. Ces graphiques montrent que le double play (avec Internet haut débit et télévision numérique)³⁸² n'était fourni jusqu'en 2015 que par Proximus et les câblo-opérateurs. Jusqu'au lancement d'Orange en mars 2016, les opérateurs alternatifs ne fournissaient pas de double play « large bande et télévision numérique ». Les câblo-opérateurs ont la plus grande part de marché dans les différentes zones de couverture, sauf dans la zone de couverture de SFR.

759. Dans la zone de couverture de Telenet, nous notons une forte augmentation de la part de Proximus dans le nombre de double play au cours de la période allant de 2012 à 2016, soit une augmentation de [20-30] % du nombre de double play en 2012 à [40-50] % en 2016.

³⁸² Les opérateurs alternatifs tels qu'EDPnet et Alpha Networks (Billi) fournissent toutefois le double play (Internet haut débit et téléphonie fixe)

10.2.3.2. Large bande fixe + télévision + téléphonie fixe (avec et sans composante mobile)

760. Un peu plus de 2,25 millions de ménages belges ont, fin 2017, un pack de trois services fixes (avec et sans composante mobile). Le marché connaît une croissance continue, de 12,9 % par an en moyenne entre 2010 et 2017.

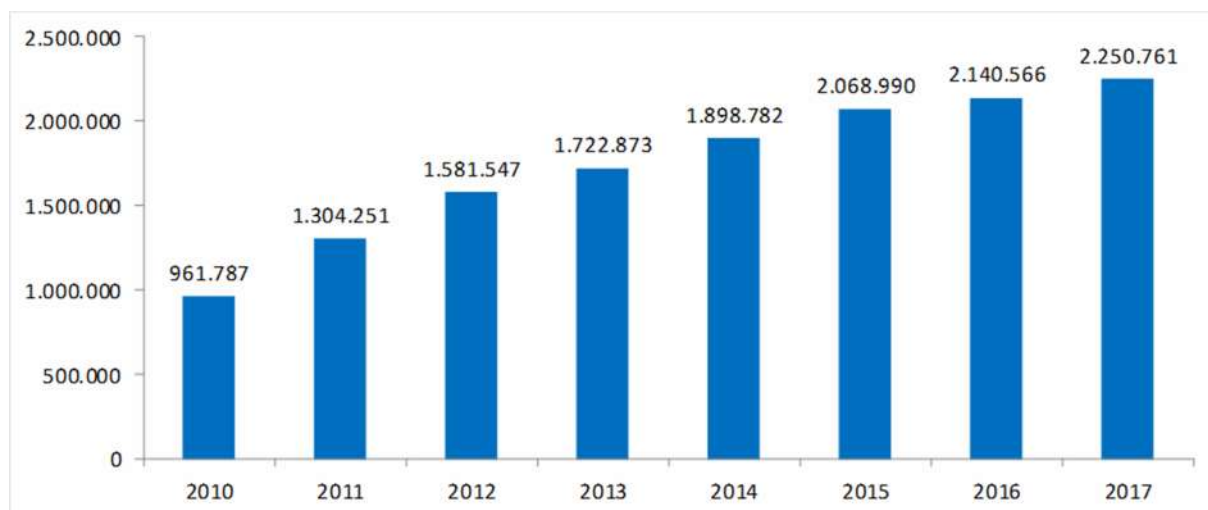


Figure 97 : Évolution du nombre d'offres groupées triple play : large bande fixe, télévision et téléphonie fixe, avec et sans composante mobile (Source : IBPT)

Au niveau national

761. Parmi les abonnés résidentiels à une offre groupée de trois services fixes (large bande fixe, télévision et téléphonie fixe) avec et sans l'ajout d'un service mobile (téléphonie et/ou large bande), 43 % achètent leur offre conjointe chez Telenet. Proximus atteint une part de marché de [30-40] %, qui, en combinaison avec Scarlet, passe à [40-50] %.

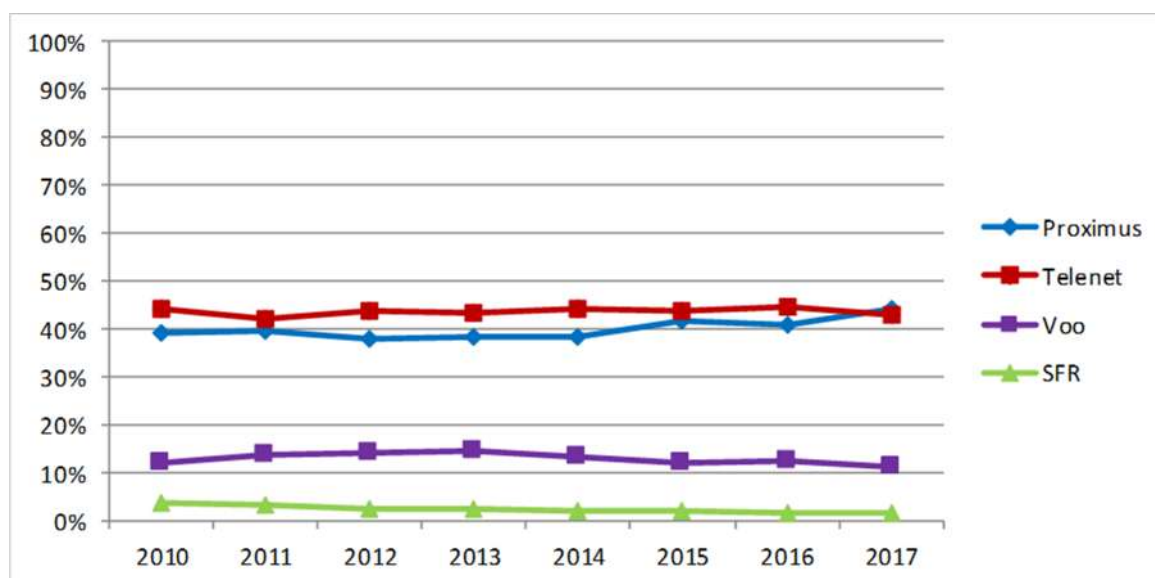


Figure 98 : Parts de marché sur le marché du triple play large bande fixe, télévision et téléphonie fixe (Source : IBPT)

Par zone de couverture

762. Il convient de noter que Telenet, VOO et SFR fournissent le triple play dans différentes zones de couverture. Les graphiques ci-dessous donnent un aperçu des parts de marché sur le marché du triple play (large bande fixe, téléphonie fixe et télévision numérique) dans ces différentes zones de couverture.

Zone Telenet

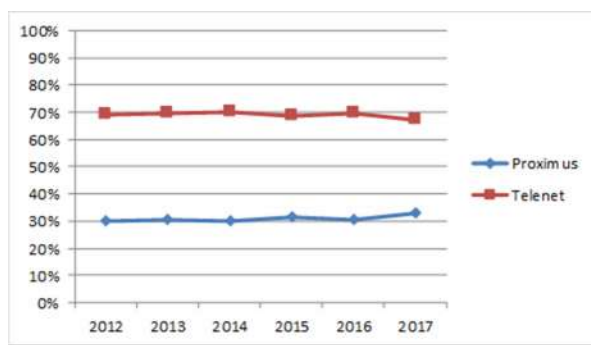


Figure 99 : Parts de marché sur le marché du triple play (large bande fixe, téléphonie fixe et télévision numérique) dans la zone de couverture de Telenet (Source : IBPT)

Zone Brutélé

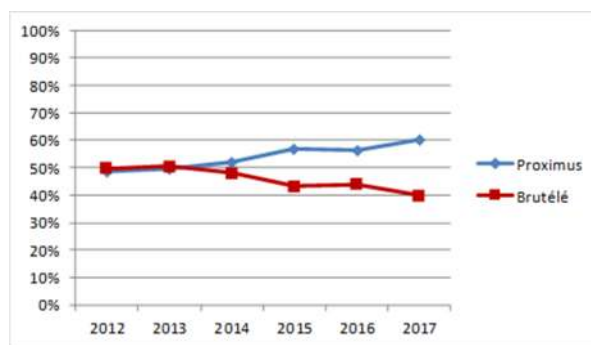


Figure 100 : Parts de marché sur le marché du triple play (large bande fixe, téléphonie fixe et télévision numérique) dans la zone de couverture de Brutélé (Source : IBPT)

Zone Nethys

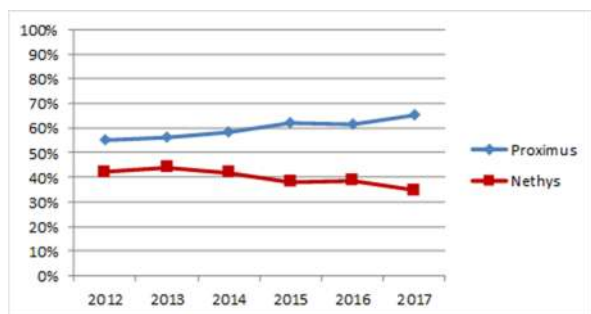


Figure 101 : Parts de marché sur le marché du triple play (large bande fixe, téléphonie fixe et télévision numérique) dans la zone de couverture de Nethys (Source : IBPT)

Zone SFR

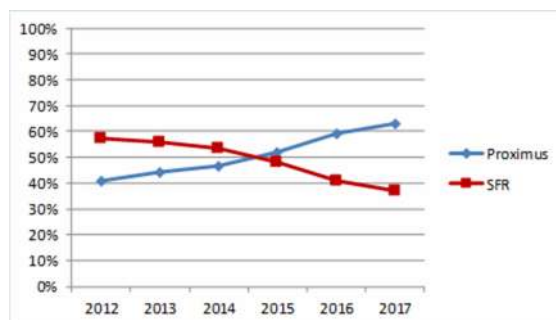


Figure 102 : Parts de marché sur le marché du triple play (large bande fixe, téléphonie fixe et télévision numérique) dans la zone de couverture de SFR (Source : IBPT)

763. Le triple play (Internet haut débit, téléphonie fixe, télévision numérique) n'est fourni que par Proximus et les câblo-opérateurs.

764. Dans la zone de couverture de Telenet, Telenet fournit [60-70] % des offres conjointes triple play et Proximus [30-40] %. C'était également le cas pour les produits triple play dans la zone de couverture de SFR avant le rachat de celle-ci par Telenet. Dans les autres zones de couverture, Proximus dispose de la plus grande part du nombre total de produits triple play.

10.3. ÉVOLUTION DES PRIX DES PRODUITS MULTIPLE PLAY

765. Cette section aborde l'évolution des prix moyens pondérés par catégorie de vitesse, ainsi que l'évolution des prix des offres groupées.
766. Tous les arguments et toutes les considérations générales de l'IBPT reprises dans la discussion de l'évolution des prix des produits large bande à la section 7.5.5.1. valent toujours pour la démonstration des tendances des prix des produits multiple play.

10.3.1. Marché résidentiel

Double Play

767. Les produits télécoms avec une composante large bande sont dans un premier temps caractérisés par leur vitesse de téléchargement. En outre, les produits se caractérisent par leur vitesse de chargement et le volume de données autorisé. Ces caractéristiques ont connu une évolution constante au cours de la période considérée. En ce qui concerne la vitesse de téléchargement, les clients de l'offre Internet + TV de Proximus peuvent aujourd'hui bénéficier d'une vitesse de téléchargement maximale de 100 Mbps, alors que celle-ci était de 30 Mbps il y a cinq ans. La vitesse de téléchargement de l'offre Internet de base + télévision de Telenet a augmenté de 30 à 50 Mbps au fil des ans. Dans le cas de VOO, Toudoo, Wahoo et Tadoo proposent actuellement une vitesse de téléchargement de respectivement 75, 125 et 200 Mbps, alors que les clients d'Un Peu, de Passionnement et de Fiber 100 pouvaient en 2012 bénéficier en surfant d'une vitesse de téléchargement de respectivement 15, 35 et 100 Mbps.

Évolution du prix moyen pondéré par catégorie de vitesse

768. Le coût moyen pondéré des offres avec une vitesse de 30-100 Mbps fluctue, mais a diminué en termes absolus en 2017 par rapport à 2013. Le prix des offres ultra-rapides a substantiellement diminué au cours de la période considérée. Les plans tarifaires double play avec une vitesse modérée ont connu une augmentation tarifaire.
769. L'évolution du prix moyen pondéré par catégorie de vitesse, calculée sur la base de données collectées dans le cadre de l'étude BIAC, montre une progression similaire.

Évolution du prix des offres individuelles

770. L'évolution nominale des prix des produits double play (internet haut débit et télévision numérique) est représentée dans le tableau ci-dessous.

Plans tarifaires ³⁸³	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Augmentation tarifaire par rapport à 2011 en %
Proximus Internet Start + Proximus TV (60)	43,87	43,95	45,95	45,95	45,95	46,95		
Proximus Internet Confort + Proximus TV (100)	54,21	50,95	53,95	53,95	53,95	54,95	55,00	1 %
Proximus Internet Maxi + Proximus TV (100)	62,18	64,95	65,95	65,95	65,95	65,95		
Telenet Basic internet + TV numérique (30)	45,28	45,28	48,90	49,70	51,69	52,65	53,70	19 %
Telenet Internet Fiber 100 + TV numérique (100)						75,50	76,90	
Telenet Internet Fiber 200 + TV numérique (200)						97,30	98,90	
VOO Pack Duo Toudoo (75)	40,95	42,40	40,95	42,95	45,45	45,45	48,95	20 %
VOO Pack Duo Wahoo (125)	61,95	63,40	60,95	62,95	54,95	54,95	55,95	-10 %
VOO Pack Duo Tatoo (200)		92,55	90,95	92,95	74,95	74,95	76,95	
SFR BOX SFR Silver sans téléphonie (100)						58,99	57,99	
SFR BOX SFR Black sans téléphonie (200)						67,99	68,99	

Tableau 21 : Évolution nominale des prix des produits double play (internet haut débit et télévision numérique) (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

771. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des plans tarifaires à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC)³⁸⁴. L'évolution des deux est ce faisant examinée vis-à-vis du point de base (Q4 2011 = 100). Si la courbe d'un plan tarifaire se positionne à un niveau supérieur (sur l'axe vertical) à celle de l'IPC, cela indique que les

³⁸³ L'appellation des plans tarifaires dans le tableau se base sur le nom actuel du plan tarifaire. Pour plus d'informations concernant l'ancienne appellation du produit, voir Annexe A.

³⁸⁴ L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions mensuelles du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

prix du plan tarifaire en question ont plus augmenté que le coût de la vie général. L'IPC a augmenté de 8,88 % de 2011 à 2017.

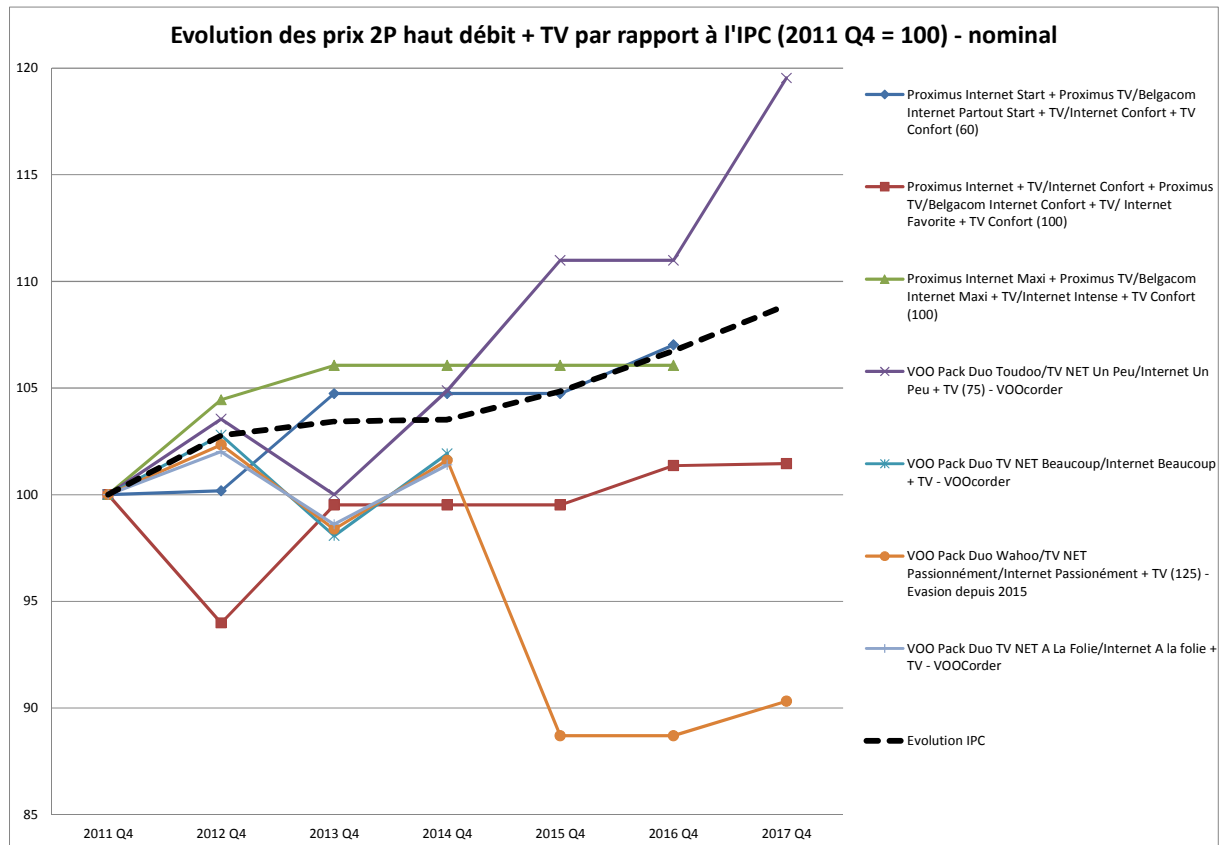


Figure 103 : Évolution des prix des produits double play (internet haut débit et télévision numérique) par rapport à l'indice des prix à la consommation (Source : sites Internet des opérateurs, calculs IBPT et SPF Economie)

Conclusion

- Les produits de base des opérateurs ont connu une augmentation supérieure à celle de l'évolution de l'IPC. Ainsi « VOO Pack Duo Toudoo » connaît la plus forte hausse tarifaire (10,7 points de pourcentage de plus que l'IPC), suivi par « Telenet Basic Internet » (9,7 points de pourcentage de plus que l'IPC). Le produit de base de Proximus n'est plus commercialisé. Entre 2011 et 2016, le prix de ce produit a augmenté d'environ 7 %.
- Les produits haut de gamme et de gamme moyenne de Telenet et SFR n'ont été commercialisés qu'assez récemment. Le produit haut de gamme de Proximus n'est plus commercialisé. L'augmentation tarifaire de ce dernier produit était d'environ 6 % entre 2011 et 2016.

- L'introduction de la nouvelle ligne de produits de VOO en 2015 a entraîné la diminution du prix du produit de gamme moyenne (« VOO Pack Duo Wahoo ») d'environ 10 % depuis 2011. Le prix du produit haut de gamme de VOO a également connu une importante diminution tarifaire.

772. Pour obtenir des informations plus détaillées sur l'évolution des prix entre 2011 et 2017 par opérateur, voir l'Annexe A « Évolution des prix de détail sur le marché résidentiel.

Triple Play

773. En ce qui concerne la vitesse de téléchargement, les clients de l'offre triple play de Proximus peuvent aujourd'hui bénéficier, sauf avec le produit de base, d'une vitesse de téléchargement maximale de 100 Mbps, alors que celle-ci était de 30 Mbps il y a cinq ans. La vitesse de téléchargement des produits Whop et Whoppa de Telenet a augmenté respectivement de 20 à 100 Mbps et de 50 à 200 Mbps au fil des années. Dans le cas de VOO, Toudoo, Wahoo et Tatoo en triple play proposent actuellement une vitesse de téléchargement de respectivement 75, 125 et 200 Mbps, alors que les clients d'Un Peu, de Passionnement et de Fiber 100 pouvaient en 2012 bénéficier en surfant d'une vitesse de téléchargement de respectivement 15, 35 et 100 Mbps.

Évolution du prix moyen pondéré par catégorie de vitesse

774. Le coût moyen pondéré affiche une tendance à la hausse pour toutes les catégories de vitesse. Il convient de noter que depuis 2015, plus aucun produit ayant une vitesse inférieure à 30 Mbps n'est commercialisé par les grands opérateurs. Les produits de Scarlet, qui fait partie du groupe Proximus, n'ont à nouveau pas été repris dans les calculs.

775. L'évolution du prix moyen pondéré par catégorie de vitesse, calculée sur la base de données collectées dans le cadre de l'étude BIAC, montre également une tendance à la hausse pour les offres avec une vitesse de 30-100 Mbps. Les produits triple play ultra-rapides sont devenus moins chers entre 2013 et 2014, mais sont bel et bien caractérisés par une forte tendance à la hausse depuis 2014. Les produits avec une vitesse de téléchargement modérée sont également devenus significativement plus chers.

Évolution du prix des offres triple play individuelles

776. L'évolution nominale des prix des produits triple play (internet haut débit, télévision numérique et téléphonie fixe) est représentée dans le tableau ci-dessous.

Plans tarifaires ³⁸⁵	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Augmentation tarifaire par rapport à 2011 en %
Proximus Internet Start + Proximus TV + Telephony (60)	51,92	55,95	57,95	57,95	57,95	58,95	58,95	14 %
Proximus Familus hors bouquet TV (100)	62,46	59,95	62,95	62,95	62,95	63,95	67,00	7 %
Proximus Familus avec bouquet TV (100)	70,43	73,95	74,95	74,95	74,95	74,95	74,95	6 %
Telenet Whop (100)	58,28	58,28	61,45	62,50	65,49	67,48	68,82	18 %
Telenet Whoppa (200)	68,28	68,28	71,70	72,95	75,94	77,93	79,48	16 %
VOO Trio Toudoo (75)	47,95	48,41	48,95	50,95	54,95	54,95	56,95	19 %
VOO Trio Wahoo (125)	68,95	69,41	68,95	70,95	64,95	64,95	65,95	-4 %
VOO Trio Tatoo (200)		99,95	98,95	100,95	84,95	84,95	86,95	
BOX SFR White (50)	34,90	45,90	49,90	49,90	52,90	54,99	55,99	60 %
BOX SFR Silver (100)	51,90	55,90	59,90	59,90	62,90	63,49	64,59	24 %
BOX SFR Black (200)	69,90	69,90	69,90	69,90	73,90	75,99	76,99	10 %
Scarlet Trio/One (50)	50,00	51,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	-22 %

Tableau 22 : L'évolution nominale des prix des produits triple play (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

777. Depuis 2016, Orange propose un produit triple play (internet haut débit, télévision numérique, téléphonie mobile) au prix suivant³⁸⁶ :

Orange	Internet + TV + Aigle	78,00
Orange	Internet + TV + Colibri	57,00

Tableau 23 : Prix des offres triple play d'Orange (Source : Internet de l'opérateur)

³⁸⁵ L'appellation des plans tarifaires dans le tableau se base sur le nom actuel du plan tarifaire. Pour plus d'informations concernant l'ancienne appellation du produit, voir Annexe A.

³⁸⁶ Sélection de l'offre.

778. Ces prix sont restés stables en 2017.

779. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des plans tarifaires à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC)³⁸⁷. Pour obtenir des informations plus détaillées sur l'évolution des prix entre 2011 et 2017 par opérateur, voir l'Annexe A « Évolution des prix de détail sur le marché résidentiel national ».

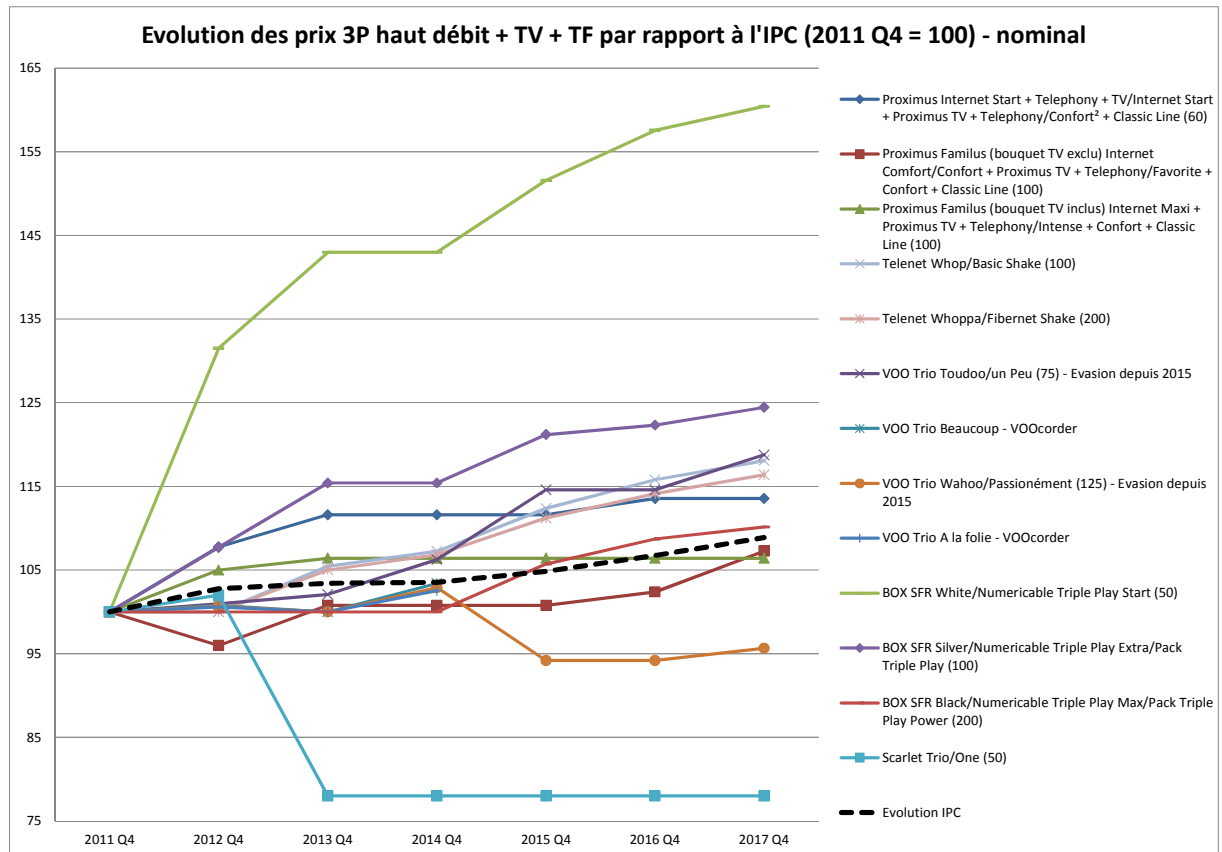


Figure 104 : Évolution des prix des produits triple play (internet haut débit et télévision numérique) par rapport à l'indice des prix à la consommation (Source : sites Internet des opérateurs, calculs IBPT et SPF Economie)

³⁸⁷ L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions mensuelles du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

780. En ce qui concerne les services triple play, le niveau des prix en Belgique a historiquement toujours été élevé par rapport aux pays voisins³⁸⁸.
781. En ce qui concerne les offres triple play (Internet, télévision et téléphonie fixe), la Belgique se situe à la dernière (sans les frais d'utilisation supplémentaires pour la téléphonie fixe) ou à l'avant-dernière position (y compris les coûts de 25 appels) par rapport aux pays voisins. La différence de prix entre la Belgique et les Pays-Bas est limitée en valeur absolue.

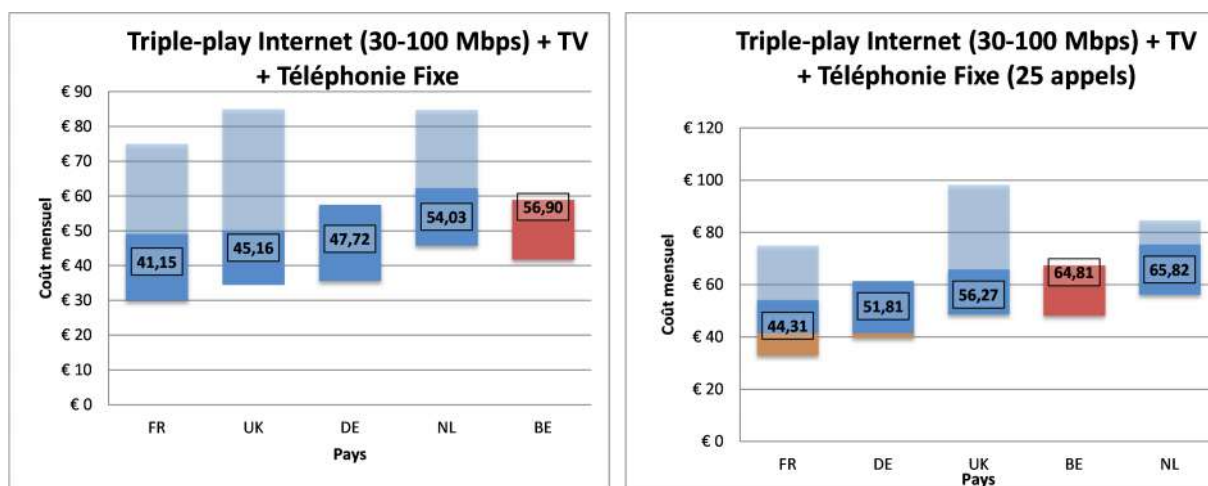


Figure 105 : Moyenne pondérée par pays triple play (Internet + télévision + téléphonie fixe), 30-100 Mbps, sans coûts d'appel pour la téléphonie fixe (gauche) et avec coûts d'appel pour 25 appels de téléphonie fixe (droite). (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

782. De même, pour une offre *triple play* avec une composante large bande ultra-rapide (vitesse de téléchargement d'au moins 100 Mbps), la Belgique est plutôt chère par rapport aux pays voisins. La Belgique occupe l'avant-dernière place, avant le Luxembourg.

³⁸⁸ Depuis 2012, l'IBPT publie tous les ans une étude de prix qui compare le niveau des prix des produits de télécommunications sur le marché belge au niveau des prix des produits similaires dans nos pays voisins. Voir également l'étude comparative de l'IBPT : « Étude comparative du niveau des prix des produits de télécommunications en Belgique, aux Pays-Bas, en France, en Allemagne, au Luxembourg et au Royaume-Uni [Tarifs du mois d'août 2016] »

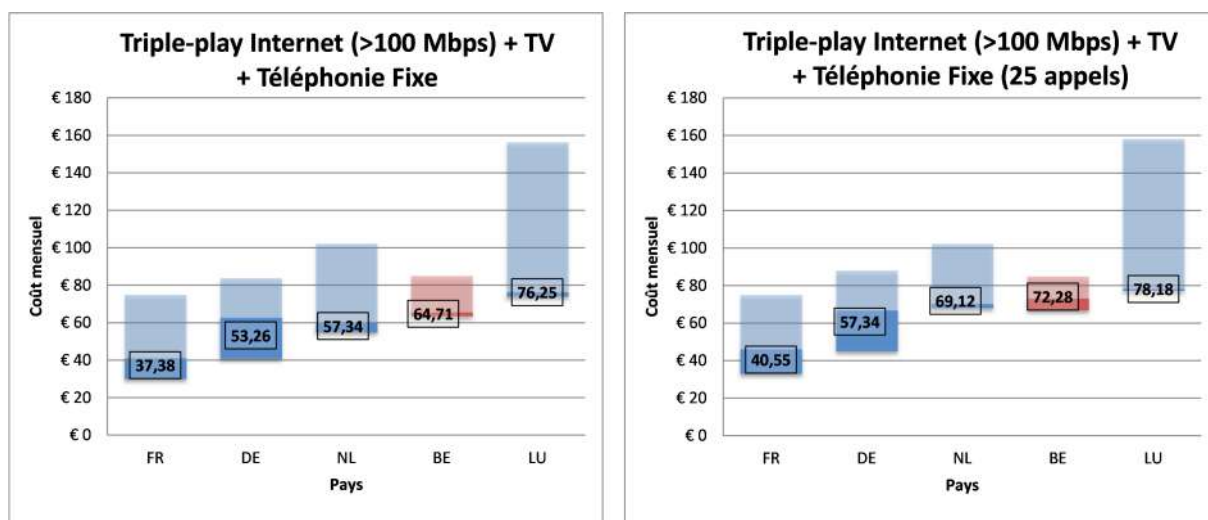


Figure 106 : Moyenne pondérée par pays triple play (Internet + télévision + téléphonie fixe), 100+ Mbps, sans coûts d'appel pour la téléphonie fixe (gauche) et avec coûts d'appel pour 25 appels de téléphonie fixe (droite). (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

783. Un acteur du marché a indiqué que la comparaison des prix résidentiels avec les pays voisins tient insuffisamment compte des profils d'utilisation réalistes et que des coûts trop élevés sont notamment pris en compte pour la téléphonie vocale fixe. L'IBPT en est conscient et note que les profils d'utilisation pour la composante téléphonie fixe dans le cadre d'un produit triple play font actuellement l'objet d'une révision. Les résultats pour les profils triple play pour lesquels l'on ne tient pas compte des coûts d'utilisation supplémentaires éventuels pour la téléphonie fixe (graphiques à gauche dans les figures ci-dessus) ne sont de ce fait en aucun cas influencés.
784. Il ressort de l'étude BIAC 2016³⁸⁹ (comparant 28 pays) que le plan tarifaire triple play belge le moins cher dans les catégories de vitesse 12-30 Mbps, 30-100 Mbps et 100+ Mbps est respectivement 55,8 %, 41,6 % et 14,9 % plus cher que la moyenne de l'UE-28 des plans tarifaires les moins chers. Les prix des plans tarifaires double play (large bande et télévision) belges les moins chers sont 34,7 %, 21,7 % et 7,1% plus élevés que ceux de la moyenne de l'UE-28 des plans tarifaires les moins chers pour les catégories de vitesse respectives. Il ressort des résultats de l'étude BIAC 2018 (données d'octobre 2017) que la position de la Belgique a reculé. En ce qui concerne le triple play, la Belgique est le pays le plus cher pour les catégories de vitesse de moins de 30 Mbps et de 30-100 Mbps. Pour l'internet ultra-rapide, la Belgique occupe l'avant-dernière place. Les plans tarifaires triple play belges sont dans notre pays 55 %, 49 % et 33 % plus chers que la moyenne pour les catégories de vitesse respectives. Pour le double play (large bande et télévision), les différences par rapport à la moyenne de l'UE-28 s'élèvent à présent à 41 %, 33 % et 17 % respectivement.

³⁸⁹ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/fixed-broadband-prices-europe-2016>

Conclusion

- Les prix des produits triple play ont connu une plus forte augmentation que les produits double play au cours de la période 2011-2017. La plupart des produits ont connu une augmentation tarifaire supérieure à celle de l'évolution de l'IPC.
- De manière générale, les produits de base des opérateurs connaissent la plus forte hausse tarifaire, supérieure à celle de l'évolution de l'IPC. Ainsi, le plan tarifaire « Internet Start + Proximus TV + Telephony » a augmenté de 4,66 points de pourcentage de plus que l'augmentation de l'IPC. Le produit de base de SFR « SFR White » a connu la hausse la plus importante, avec 51,55 points de pourcentage de plus que l'augmentation de l'IPC.
- Les prix des produits haut de gamme et de moyenne gamme ont connu une augmentation moins forte. Ainsi, le plan tarifaire « Proximus Familus hors bouquet TV » a augmenté de 1,61 point de pourcentage de moins que l'IPC.
- Les prix des produits triple play de SFR et de Telenet sont ceux qui augmentent le plus (Whop 9,21 % points de pourcentage de plus que l'IPC ; Whoppa 7,52 % points de pourcentage de plus que l'IPC). En ce qui concerne les services triple play, le niveau des prix en Belgique a historiquement toujours été élevé par rapport aux pays voisins³⁹⁰. La compétitivité de la Belgique a encore diminué pendant l'année passée, comme l'a confirmé l'étude BIAC de la Commission européenne.

Quadruple play

785. Nous examinerons à présent les prix des offres quadruple play. Cette offre conjointe représente 27 % du nombre total d'offres conjointes sur le marché et gagne chaque année en importance sur le marché des offres groupées. L'année précédente, ce pourcentage se situait encore aux alentours de 25 % et, en 2013, seulement 6 % d'entre elles étaient des offres quadruple play.
786. L'évolution nominale des prix des produits quadruple play (internet haut débit, télévision numérique, téléphonie fixe et téléphonie mobile) est représentée dans le tableau ci-dessous.

³⁹⁰ Depuis 2012, l'IBPT publie tous les ans une étude de prix qui compare le niveau des prix des produits de télécommunications sur le marché belge au niveau des prix des produits similaires dans nos pays voisins. Voir également l'étude comparative de l'IBPT : « Étude comparative du niveau des prix des produits de télécommunications en Belgique, aux Pays-Bas, en France, en Allemagne, au Luxembourg et au Royaume-Uni [Tarifs du mois d'août 2016] »

Plans tarifaires ³⁹¹	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Proximus/Belgacom Internet Start + Proximus TV + Telephony + Smart+25/Comfort ² + Classic Line + Mobile Comfort 25 (60)	75,95	77,95	77,95	77,95	78,95	
Proximus/Belgacom Internet Comfort/Confort + Proximus TV + Telephony + Smart+15/Favorite + Comfort + Classic Line + Mobile Comfort 15 (100)	69,95	72,95	72,95	75,95	76,95	
Proximus/Belgacom Internet Maxi + Proximus TV + Telephony + Smart+15/Intense + Comfort + Classic Line + Mobile Comfort 15 (100)	83,95	84,95	87,95	87,95	87,95	
Proximus Tuttimus 3GB (1 carte SIM) (100)						90,94
Proximus Tuttimus 10GB (1 carte SIM) (100)						101,94
Proximus Tuttimus 20GB (1 carte SIM) (100)						115,94
VOO Pack One (200)						95,00
BOX SFR White & Mobile White/Numericable Triple Play Start & Mobile Start/Triple Play Start & Mobile Extra (50)	50,85	50,85	54,85	57,85	59,98	
BOX SFR Silver & Mobile White/Numericable Triple Play Extra & Mobile Start/Triple Play Extra & Mobile Extra (100)	60,85	60,85	64,85	67,85	68,48	
BOX SFR Black & Mobile White/Numericable Triple Play Max & Mobile Start/Triple Play Max & Mobile Extra (100)	73,95	74,85	74,85	78,85	80,98	
Telenet WIGO 2GB/3GB (jusqu'à 2 cartes SIM) (200)					100,00	100,00
Telenet WIGO 5GB/10GB (jusqu'à 5 cartes SIM) (200)					120,00	120,00
Telenet WIGO 10GB/15GB (jusqu'à 5 cartes SIM) (200)					140,00	140,00
Telenet WIGO 40GB (jusqu'à 5 cartes SIM) (200)						195,00

Tableau 24 : Évolution nominale des prix des produits quadruple play (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

787. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des plans tarifaires à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC)³⁹².

³⁹¹ L'appellation des plans tarifaires dans le tableau se base sur le nom actuel du plan tarifaire. Pour plus d'informations concernant l'ancienne appellation du produit, voir l'Annexe A « Évolution des prix de détail sur le marché national résidentiel ». Les produits qui ne sont plus commercialisés activement depuis plus de deux ans déjà ne sont pas repris dans ce tableau.

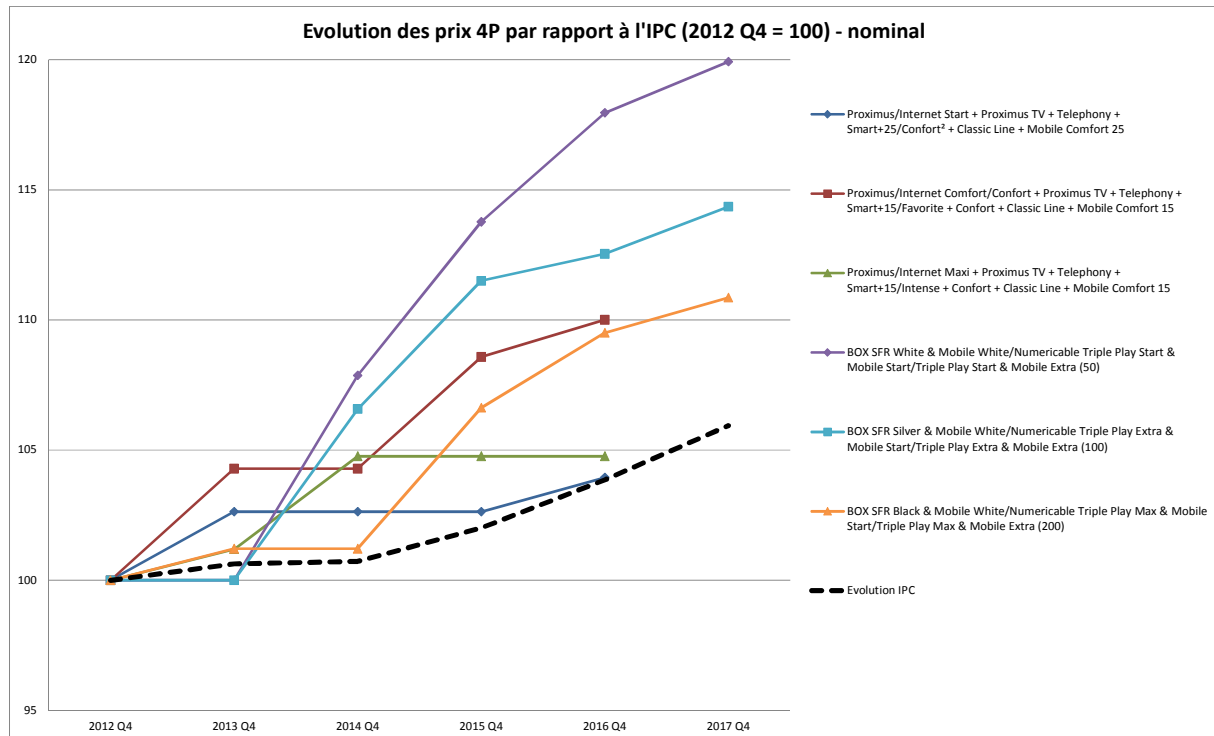


Figure 107 : Évolutions des prix des plans tarifaires quadruple play par rapport à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (Source : sites Internet des opérateurs, calculs IBPT et SPF Economie)

Conclusion :

- Les produits quadruple play ont connu une augmentation du niveau des prix supérieure à celle de l'évolution de l'IPC au cours de la période 2012-2017.
- En ce qui concerne la génération la plus récente d'offres groupées quadruple play haut de gamme (Proximus Tuttimus, Telenet Wigo et VOO Pack One), auxquelles plusieurs cartes SIM peuvent être associées, aucune évolution des prix pas pu encore être constatée.
- Pour le quadruple play, la Belgique obtient des résultats moyens si nous comparons les prix résidentiels à ceux en vigueur dans nos pays voisins. Pour plus d'informations concernant la comparaison des prix à l'échelle internationale sur le marché résidentiel, voir l'Annexe C « Comparaison des prix à l'échelle internationale ».

10.3.2. Marché non résidentiel

788. L'évolution nominale des prix des packs les plus représentatifs sur le marché non résidentiel est représentée dans le tableau ci-dessous. Il s'agit de packs du type double

³⁹² L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions mensuelles du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

play (large bande et téléphonie fixe) et quadruple play (large bande, large bande mobile, téléphonie fixe et téléphonie mobile)³⁹³.

Business Packs	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Augmentation tarifaire par rapport à 2011
Proximus Bizz Pack Comfort + Phone (LB + TF)		50,00	52,00	52,00	52,00	53,00		
Proximus Bizz Office/Bizz Pack Maxi + Phone/Bizz Internet Favourite + telephony (LB + TF)	55,91	55,00	57,00	57,00	57,00	57,00	59,00	6 %
Proximus Bizz Pack Intense + Phone/Bizz Internet Intense + telephony (LB + TF)	63,76	60,00	62,00	62,00	62,00	62,00		
Telenet Fluo/Business Shake M (LB + TF)	55,00	55,00	56,00	57,1	59,5	61,00	62,50	14 %
Telenet Fluo Plus /Business Shake L (LB + TF)	70,00	80,00	82,00	83,60	87,00	89,00		
SFR Business Silver/Start/Numericable Net 60 + Phone (LB + TF)				51,00	51,00	55,50	56,50	
SFR Business Black/Max/Numericable Net 200 + Phone (LB +TF)				71,00	71,00	75,50	76,50	
Proximus Bizz Pack Comfort + Phone + Smart XL20 (LB + LBM + TF + TM)				52,00	52,00	68,00		
Proximus Bizz Pack Maxi + Phone + Smart XL20 (LB + LBM + TF + TM)				57,00	57,00	72,00		
Proximus Bizz Pack Intense + Phone + Smart XL20 (LB + LBM + TF + TM)				62,00	62,00	77,00		
Proximus Bizz-All in 5GB (LB + LBM +TF + TM)							79,00	
Proximus Bizz-All in 5GB (LB + LBM + TF + TM)							88,00	
Proximus Bizz-All in 5GB (LB + LBM + TF + TM)							105,00	

Tableau 25 : Évolution nominale des prix des packs sur le marché non résidentiel (Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

789. Le graphique ci-dessous compare l'évolution du prix des plans tarifaires à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC) en ce qui concerne les packs pour lesquels des séries temporelles historiques sont disponibles depuis 2011.³⁹⁴

³⁹³ Certains de ces produits peuvent inclure aussi des services de radiodiffusion.

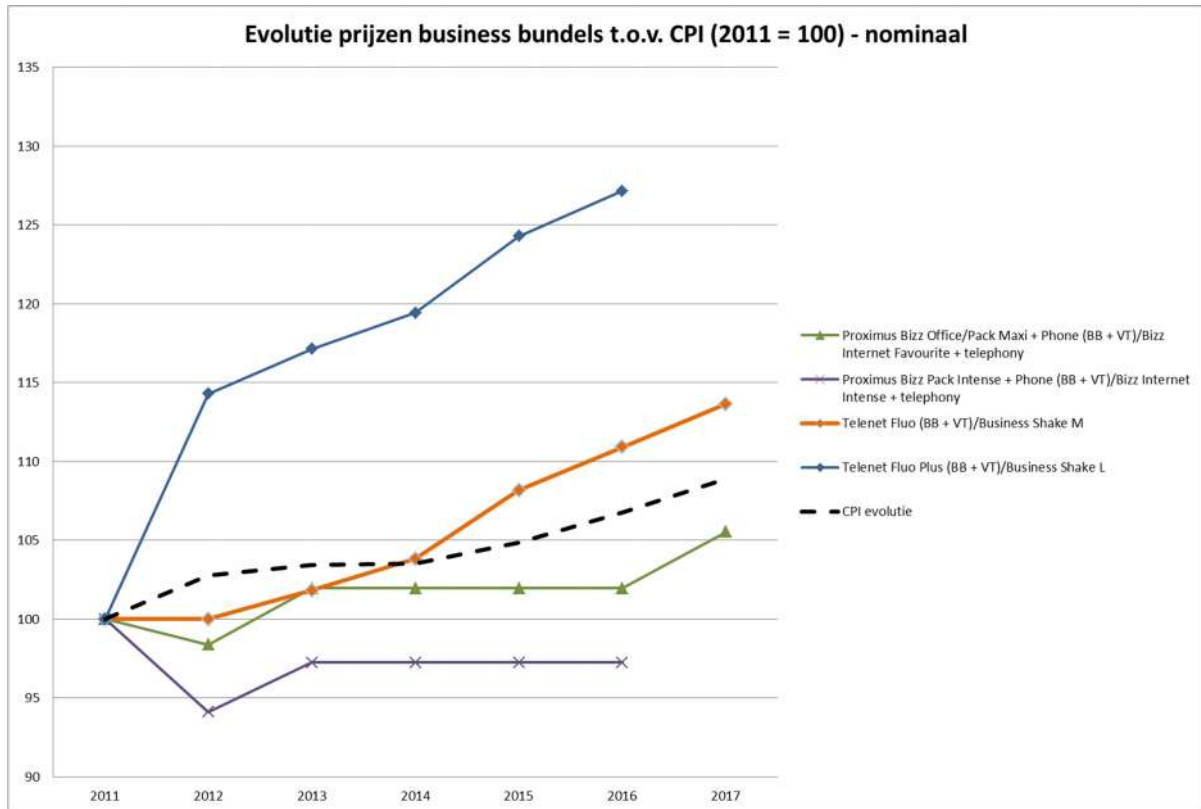


Figure 108 : Évolution du prix des packs sur le marché non résidentiel par rapport à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (Source : sites Internet des opérateurs, calculs IBPT et SPF Economie)

Conclusion

- Le prix du pack non résidentiel Fluo de Telenet a augmenté depuis 2011, de 14 %. Le prix du double play de Proximus Bizz Office a augmenté d'environ 6 %. Les prix des différents produits quadruple play de Proximus ont très fortement augmenté entre 2013 et 2017. Il n'est pas encore possible de tirer une conclusion concernant l'évolution, étant donné que la nouvelle génération de produits professionnels du type « Bizz All-in » lancée récemment ne peut pas être associée de manière univoque aux produits historiques.
- Il ressort d'une étude comparative des prix à l'échelle internationale réalisée pour l'IBPT pour le marché non résidentiel³⁹⁵ que :

³⁹⁴ L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions mensuelles du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

³⁹⁵ <http://www.ibpt.be/fr/operateurs/ibpt/publications/etude-de-comparaison-des-prix-des-produits-de-telecommunications-pour-les-utilisateurs-professionnels-en-belgique-en-france-en-allemande-aux-pays-bas-et-au-royaume-uni-tarifs-fevrier-mars-2017>.

- Par rapport aux pays voisins, la Belgique affiche toujours les coûts les plus élevés pour les offres conjointes large bande fixe et téléphonie fixe pour les quatre types d'entreprises individuelles analysées à ce niveau.
 - Les offres triple play et quadruple play avec la téléphonie mobile sont de mieux en mieux accueillies sur le marché non résidentiel, étant donné que les opérateurs fixes souhaitent offrir aux utilisateurs finals un service complet avec des départements mobiles. Pour ce type de produits aussi, les opérateurs belges s'avèrent bien plus chers que dans les pays voisins où cette offre est disponible.
790. Dans sa réaction à la consultation, un acteur du marché indique qu'en ce qui concerne le marché non résidentiel, les combinaisons d'offres groupées avec des offres standalone ou les combinaisons de différentes offres groupées ne sont pas prises en considération.
791. Dans le cadre de l'étude comparative des prix à l'échelle internationale pour le marché non résidentiel réalisée pour le compte de l'IBPT, outre les prix des « offres groupées pures », les coûts des télécommunications de huit types d'entreprises ont bien été définis sur la base du concept du multiple play. La comparaison considère pour les types d'entreprises comptant un utilisateur des télécommunications aussi bien les services individuels que les offres groupées/comбинаisons de deux à quatre services individuels différents (« multiple play »). Une offre multiple play peut le cas échéant se composer d'offres groupées ou de produits standalone fournis par plusieurs opérateurs si cela permet une économie du point de vue de l'utilisateur. Les résultats de cette analyse sont synthétisés à l'Annexe E de la présente analyse de marché.

10.3.3. Augmentation annuelle des prix : position des opérateurs, analystes et autres parties prenantes

792. Les opérateurs soulignent la qualité de leurs produits pour justifier le niveau de prix actuel, y compris les augmentations tarifaires. Il ressort de différents communiqués de presse parus suite aux augmentations tarifaires successives de Telenet et de Proximus que la fixation des prix ne constitue pas un facteur essentiel de la concurrence :
- **Augmentation des prix de Telenet à partir du 25 janvier 2015 :** « *Telenet adapte ses tarifs suite à l'augmentation d'un certain nombre de frais pour l'entreprise. L'année dernière, l'entreprise a en effet considérablement investi dans de nouvelles technologies et dans l'élargissement des services dans les paquets de produits existants. De plus, tous les clients Internet de Telenet ont, via la nouvelle technologie EAP récemment lancée, accès au 1,2 million de hotspots et homespots,*

ce qui leur permet de réduire leur consommation de data mobile de manière radicale. »³⁹⁶

- **Augmentation des prix de Proximus à partir du 1^{er} janvier 2016 :** *« Bien entendu, les opérateurs télécom voudraient nous faire croire que de telles augmentations tarifaires ne doivent rien au hasard mais vont de pair avec la nécessaire amélioration du service. Proximus tente ainsi de justifier l'augmentation tarifaire annoncée par des vitesses de téléchargement plus élevées. À partir du 1^{er} janvier, les abonnés aux packs Comfort et Maxi pourront télécharger à des vitesses pouvant atteindre les 100 Mbps. Les vitesses en upload aussi seront améliorées. »*³⁹⁷
- **Augmentation des prix de Telenet à partir du 14 février 2016 :** *« Telenet considère que les hausses tarifaires sont nécessaires pour pouvoir continuer à investir. La consommation Internet double tous les 18 mois et le nombre d'appareils numériques augmente à vue d'œil. La demande pour l'internet rapide, pour plus d'internet mobile et plus de capacité continuera dès lors à augmenter. Telenet prend la grande majorité de ces investissements à son propre compte mais doit aussi en répercuter une partie sur ses clients, semble-t-il. »*³⁹⁸ (traduction libre)
- **Augmentation des prix de Telenet à partir du 19 février 2017 :** *« La demande de connexions plus rapides, de possibilités élargies, d'internet plus mobile et de capacité accrue continue d'augmenter. Les ménages utilisent de plus en plus souvent plusieurs appareils en même temps pour surfer sur Internet dans et hors de la maison. D'ici 2020, l'utilisation de données mobiles devrait être huit fois plus importante. Afin de pouvoir répondre aux attentes des consommateurs et des entreprises et de garantir la meilleure qualité, il est indispensable d'investir en permanence dans le réseau, les produits et le service. »*³⁹⁹ Suite à cette annonce, Test-Achats a communiqué ce qui suit : *« C'est une stratégie claire de Telenet d'opérer les plus grandes modifications de tarif sur ses packs 3 play. L'opérateur telecom sait mieux que personne qu'un consommateur possédant plusieurs services dans un pack ne sera jamais ou très rarement [enclin] à changer d'opérateur. Les prix du quadruple play (WIGO) sont restés inchangés. Test-Achats a indiqué à ce sujet : « En outre, Telenet n'augmente pas le prix de son nouveau pack 4 play (WIGO) de sorte qu'il est intéressant pour les clients actuels du 3 play qui hésite[nt] à y passer. Telenet peut ainsi fidéliser un peu plus ses clients puisque l'inclinaison*

³⁹⁶ <https://press.telenet.be/telenet-adapte-plusieurs-tarifs-le-25-janvier-2015>

³⁹⁷ <https://www.test-achats.be/hightech/internet/news/nouvelle-annee-nouvelle-augmentation-tarifaire-chez-proximus>

³⁹⁸ http://www.standaard.be/cnt/dmf20160106_02052052

³⁹⁹ <https://press.telenet.be/telenet-informe-ses-clients-au-sujet-de-ladaptation-des-prix>

des consommateurs à changer d'opérateur diminue à mesure que l'on prend plus de services chez le même opérateur⁴⁰⁰ ».

- **Augmentation des prix de Proximus à partir du 1^{er} janvier 2017 :** L'entreprise a augmenté le prix d'une série d'anciens produits qui ne sont pour la plupart plus vendus depuis le lancement d'une nouvelle offre en octobre 2016. À ce moment-là, Tuttimus, Mobilus et Familus entre autres ont été commercialisés. La CEO de Proximus, Dominique Leroy, a déclaré à ce sujet : « La grande majorité de nos clients souhaitent une solution globale incluant tous les services. »⁴⁰¹ (traduction libre).
- **Augmentation des prix de VOO à partir du 1^{er} juillet 2017 :** Test-Achats a annoncé à ce sujet : « Cette énième augmentation tarifaire d'un grand opérateur confirme une fois de plus le manque de concurrence sur le marché belge des télécommunications. » « La principale augmentation tarifaire impacte la formule internet NET toudoo. À partir du 1^{er} juillet, celle-ci vous coûtera 26,95 € par mois, soit 2 € (7 %) de plus qu'auparavant. Cela rend l'abonnement plus de 17 % plus cher que la formule alternative la moins chère du marché. Autre abonnement internet touché, NET wahoo devient 1 € plus cher et coûtera désormais 46,95 € par mois. Pour la plupart des forfaits, nous constatons également une augmentation de minimum 1 € par mois. L'augmentation la plus remarquable est observée pour NET + TEL (téléphonie fixe et télévision). Ce forfait coûtera 35,95 € par mois, soit une augmentation de plus de 9 %. Les forfaits triple play TRIO toudoo et TRIO tatoo ont augmenté de 2 €. Ces forfaits coûteront 56,95 € et 86,95 € par mois, soit respectivement 46 % et 30 % de plus par rapport aux options les moins chères pour une même utilisation. »⁴⁰².
- **Dès le 1^{er} août 2017, Proximus a augmenté les prix de l'offre groupée quadruple play Tuttimus.** Le volume de données mobiles compris augmente « afin de mieux répondre aux attentes », indique Proximus dans un communiqué de presse. Le produit haut de gamme de Tuttimus donnera dorénavant droit à 20 GB de données au lieu de 10 GB, mais le prix du produit augmente toutefois de 101,94 € à 115,94 € (bouquet TV compris)⁴⁰³.
- **« Augmentation discrète » du prix des anciennes offres télécoms groupées de Proximus à partir du 1^{er} janvier 2018 :** En novembre 2017, Proximus a annoncé sur son site Internet une augmentation substantielle du prix du produit « 2-Play Internet et TV » (+7,2 %). La différence de prix avec le triple play

⁴⁰⁰ <https://www.test-achats.be/hightech/telecom/news/nouvelle-annee-nouvelle-hausse-des-prix-chez-telenet>

⁴⁰¹ Tuttimus : « Proximus countert Telenet met nieuw totaalpakket », De Tijd, 18/10/2016

⁴⁰² <https://www.test-achats.be/hightech/telecom/news/augmentation-tarifaire-vo0>

⁴⁰³ <https://www.proximus.com/nl/news/les-clients-de-proximus-bénéficieront-bientôt-du-volume-de-données-le-plus-élevé-en-pack-sur-le>

présentant des caractéristiques Internet comparables (Familus sans bouquet TV) est diminuée ainsi de 4 à 8 euros (59 € pour le double play contre 67 € pour le triple play). La plupart des augmentations tarifaires (entre 2 et 7,2 %) s'appliquent aux produits historiques (Internet Comfort et une série d'offres groupées double et triple play). Lorsqu'un produit équivalent est disponible dans la gamme des nouveaux produits, le produit historique coûtera dorénavant aussi cher que le nouveau produit. Quand ce n'est pas le cas, les clients seront encouragés à passer à un nouveau produit (plus cher), certes avec des spécifications supérieures. Dans tous les cas, l'adaptation tarifaire peut difficilement être considérée comme une simple adaptation au coût de la vie. Les évolutions tarifaires poursuivront vraisemblablement la migration des produits double play aux produits triple et quadruple play. À ce sujet, l'agence Belga News a indiqué ce qui suit le 30 novembre 2017 : « *Le quadruple play est actuellement le segment qui connaît la croissance la plus forte, avec une part de marché de 27 % en 2016 contre 22 % en 2014. Le porte-parole de Test-Achats formule l'avertissement suivant dans un commentaire : cette formule est la manière par excellence de fidéliser des clients pour plusieurs années, sans que ceux-ci n'aillent encore comparer les prix à ceux de la concurrence* ».

- **Le 13 novembre 2017, Proximus a lancé, « en toute discrétion », une nouvelle offre groupée comprenant l'internet, la télévision et la téléphonie mobile⁴⁰⁴.** Le nouveau pack, « Minimus », remplace l'ancienne offre « Internet+TV+Mobile », mais coûte cependant 4 euros de plus par mois et comprend pour ce prix la moitié du volume de données mobiles précédent. Il semble que l'opérateur souhaite inopinément augmenter le prix. Dans la configuration minimale avec 1,5 GB de données mobiles et sans bouquets de chaînes supplémentaires, « Minimus » coûte en effet 74,99 € par mois. La même combinaison, mais avec le double de données mobiles, coûtait, dans le pack « Internet+TV+Mobile » qui a disparu, 70,99 €. Le client qui souhaite un abonnement GSM en plus avec 10 GB payait auparavant 81,99 euros par mois ; avec « Minimus », cela passe à 99,99 euros par mois. Proximus lance toutefois la nouvelle formule avec une réduction provisoire de 25 euros valable les quatre premiers mois. Selon le porte-parole de Proximus, Haroun Fenaux, les deux produits ne sont pas comparables. « Nous avons créé un nouveau produit », dit-il. Il souligne une différence : avec « Minimus », tous les abonnements GSM qui se trouvent dans le même pack peuvent s'appeler gratuitement. Il s'agit en effet d'une différence, mais par rapport à un pack de 10 GB de données mobiles, la comparaison ne tient déjà plus debout. Dans ce cas, les appels sont illimités dans les deux packs et le fait que les appels aux membres de la famille soient gratuits

⁴⁰⁴ « Proximus; Minimus of eerder Maximus? », Het Laatste Nieuws, 13/11/2017

ne change donc plus rien. Toutefois, la différence de prix s'élève dans ce cas à 18 € par mois.

793. Il ressort du rapport annuel 2016 de l'Observatoire des prix que l'inflation des services en Belgique est plus élevée en moyenne que dans les trois principaux pays voisins. La catégorie des services de télécommunications y a contribué dans une grande mesure. Ce sont surtout les augmentations tarifaires des offres conjointes qui ont joué un rôle important à ce niveau :

« Au cours de la période 2008-2016, les services de télécommunications ont fortement contribué à l'écart d'inflation pour les services. Ils étaient responsables de 16,7 % de l'écart d'inflation pour les services. L'inflation des services de télécommunication a surtout contribué à l'écart d'inflation annuelle en 2011, 2012, 2013, 2015 et 2016. »

« Ainsi, entre 2015 et 2016, les prix pour les services de télécommunication en Belgique ont augmenté de 4,2 %, alors que les prix étaient stables en France (+0,5 %) et toujours orientés à la baisse en Allemagne (-1,6 %) et aux Pays-Bas (-5,1 %). »

« Entre 2014 et 2015, le prix des offres groupées en Belgique a augmenté de 1,6 %. Entre 2014 et 2016, le prix des offres groupées en Belgique a même augmenté de 8,5 %. L'inflation en glissement annuel en 2016 s'élevait à 6,8 % en Belgique, alors qu'elle atteignait seulement 0,6 % aux Pays-Bas et était même négative en Allemagne (-1,1 %). [...] En 2016, les services groupés ont le plus contribué à l'écart d'inflation avec les pays voisins. »

Il ressort de l'analyse des prix dans le troisième rapport trimestriel de 2017 de l'Observatoire des prix qu'au premier trimestre de l'année 2017, l'augmentation tarifaire des services de communications (+4,1 %) correspondait à l'augmentation tarifaire de ces services en 2016. Aux deuxième et troisième trimestres de 2017, un ralentissement de l'augmentation des tarifs des services de communications a été constaté (augmentation des prix de 2,2 % au deuxième trimestre et de 1,1 % au troisième trimestre). En Allemagne, en France et aux Pays-Bas, l'inflation des services de télécommunications au troisième trimestre s'élevait respectivement à -0,7 %, -5,9 % et -8 %. L'évolution en Belgique au troisième trimestre est la conséquence d'une diminution annuelle des prix plus marquée pour les communications téléphoniques mobiles (-1,2 % sur une base annuelle au troisième trimestre contre +1,4 % au trimestre précédent) suite à la suppression des frais d'itinérance. L'inflation pour les offres groupées est revenue à 2,0 % au troisième trimestre 2017 (contre 3,1 % au cours du trimestre précédent). L'abonnement Internet est devenu 0,4 % plus cher sur une base annuelle.

Il ressort de la figure ci-dessous que lorsque les augmentations tarifaires des services de télécommunications fixes sont considérées sur une période plus longue, celles-ci dépassent, pour tous les services, l'augmentation générale des prix à la consommation.

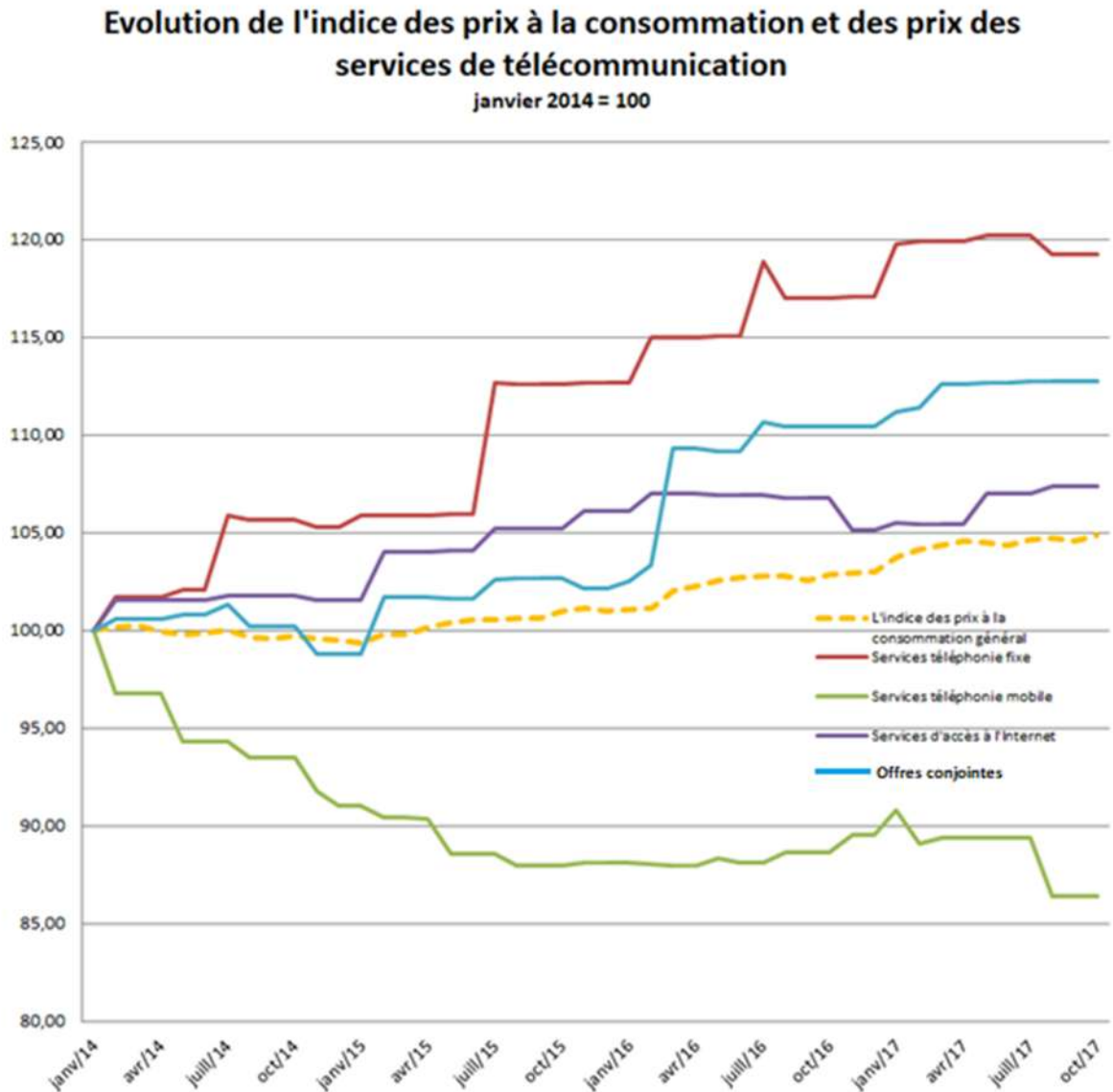


Figure 109 : Évolution de l'indice général des prix à la consommation par rapport aux produits de télécommunications (Source :SPF Economie)

794. Le chapitre 12, « Conclusions sur les marchés de détail », décrit plus en détail comment la structure du marché pour les opérateurs qui fournissent des produits groupés se caractérise par des incitants qui permettent des augmentations tarifaires pour l'utilisateur final.

Conclusion :

795. Malgré pas mal de mécontentement des clients et des groupes de protection des consommateurs comme Test-Achats (comme l'illustrent par exemple la campagne pour les achats groupés suite aux augmentations tarifaires de Telenet en janvier 2015 et une pétition de plus de 70 000 clients⁴⁰⁵), les augmentations tarifaires annuelles de Proximus et Telenet semblent se succéder.
796. Les analystes financiers confirment que la structure du marché belge permet aux principaux opérateurs d'appliquer de telles augmentations tarifaires successives, voir à la section « 12.2. Des prix en augmentation régulière ».

10.4. ASPECTS STRATÉGIQUES DES OFFRES GROUPÉES

10.4.1. Attirer de nouveaux clients

797. Comme le montre la section 10.2 « Évolution de la demande de produits multiple play », la demande pour les produits multiple play a énormément augmenté ces dernières années.
798. Il ressort en outre de l'étude de marché réalisée par l'IBPT en 2016 qu'une personne sans offre groupée sur 3 envisage d'acheter une offre groupée. À cet égard, ce sont surtout les produits multiple play comprenant l'internet large bande et la télévision numérique qui sont populaires.
799. Cette tendance est confirmée par les opérateurs qui proposent actuellement de tels packs, et ce, surtout pour les offres triple play. Ainsi, Telenet s'oriente par exemple de plus en plus sur l'offre de services de téléphonie et d'internet large bande avec la télévision par le câble sous la forme d'offres groupées. « *Bien que Telenet ait déjà tiré des avantages considérables de cette tendance à la hausse des produits conjoints, qui lui permet de vendre plus de produits et de services aux clients individuels, Telenet reste d'avis que cette tendance fournira encore plus d'avantages à l'avenir* » (rapport semestriel 2016 Telenet)
800. Proximus aussi reconnaît l'importance des offres conjointes : « Proximus a clôturé le trimestre Q3 2017 avec 673 000 ménages quadruple play (+17% par rapport à Q3/'16). Par conséquent, Proximus a renforcé sa clientèle avec des ménages qui affichent généralement une rotation plus limitée. » (Rapport financier Q3/2017 Proximus)

⁴⁰⁵ www.iklaatmenietpluimen.be

801. Dans son arrêt du 3 décembre 2014⁴⁰⁶, la cour a jugé que l'on ne pouvait pas nier que dans les circonstances actuelles du marché, la limitation pour les opérateurs alternatifs de proposer une offre multiple play avec un produit de télévision aux consommateurs représente manifestement un inconvénient concurrentiel vis-à-vis des opérateurs qui en disposent bel et bien.

10.4.2. Garder la clientèle actuelle

802. Les consommateurs ayant une offre conjointe ont moins tendance à passer à un autre fournisseur. Le consommateur craint en effet qu'il ne soit trop compliqué de transférer facilement tous les produits auprès d'un nouveau fournisseur. Le taux d'attrition du client diminue à mesure que le nombre de services achetés dans le cadre d'une offre conjointe augmente. En moyenne, 12 % des ménages ayant acheté des services non groupés ont résilié ces derniers en 2016. Avec un pourcentage de 11 %, la fréquence à laquelle les ménages double play résilient leur offre conjointe double play est inférieure à celle des ménages achetant des services dégroupés. C'est pour le triple play et le quadruple play que le taux d'attrition est le plus bas, avec respectivement 8 % et 5 %.

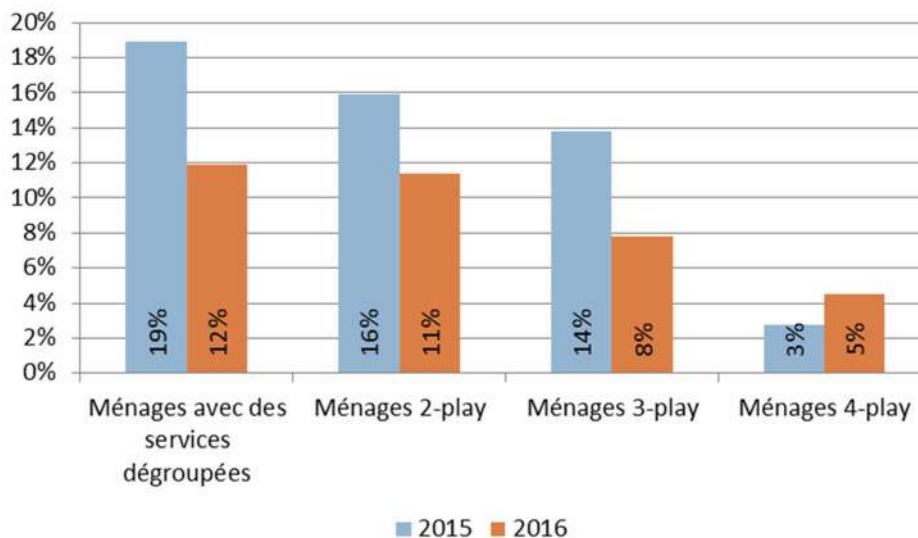


Figure 110 : Taux d'attrition par type d'offre groupée en 2015-2016 (Source : rapport de l'IBPT sur la situation du marché des communications électroniques)

803. Le taux d'attrition peut se révéler encore plus bas chez les principaux opérateurs. Proximus rapporte des taux de 22,7 % pour les clients single play, 11,7% pour les clients double play, 10,1 % pour les clients triple play et 3,1 % pour les clients quadruple play.

⁴⁰⁶ Bruxelles, 3 décembre 2014, 2011/AR/2421, § 86.

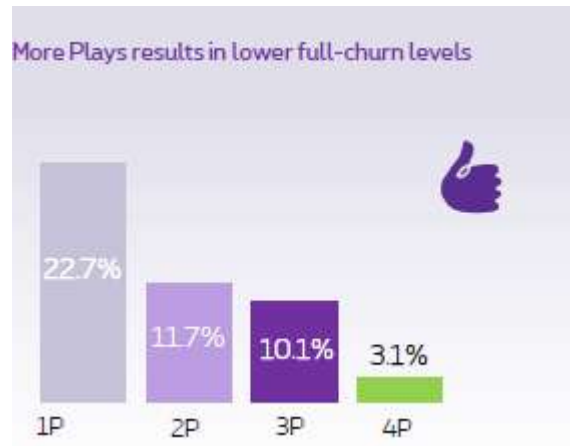


Figure 111: Taux d'attrition de Proximus (Source : Q3 2017 Présentation Proximus)

804. Pour sa part, Telenet rapporte un taux de 9,5 % pour l'ensemble de ses services haut débit. Le taux pour les offres groupées devant logiquement se situer sous ce niveau, puisque dans les résultats du Q3 2017, nous pouvons lire la citation suivante de John C. Porter (CEO de Telenet) :

« I mean, WIGO churn is well below half of average churn, and we are confident that it is a very compelling value proposition that cannot be beat in the marketplace. And certainly, the complexity of leading, when you have that many products is some – another thing that causes people to choose to stay with, as long as you don't do any – as long as your customer service is not poor and our customer service is excellent. »

BROADBAND INTERNET

MODESTLY IMPROVED NET SUBSCRIBER TREND IN Q3 2017

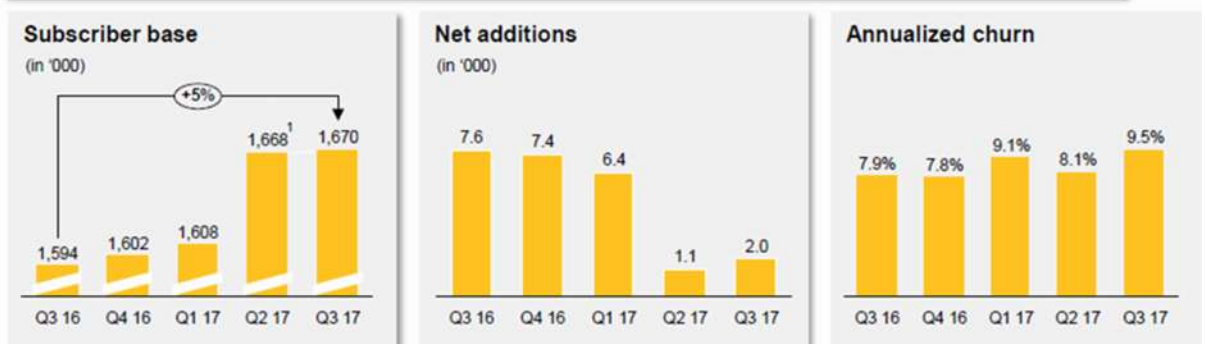


Figure 112: Taux d'attrition de Telenet (Source : Q3 2017 Présentation Telenet)

805. L'avantage que les opérateurs retirent d'un taux d'attrition inférieur et donc du fait de garder un client plus longtemps, peut s'expliquer comme suit. La VAN⁴⁰⁷ d'un client qui achète un produit groupé (par ex. : Internet large bande et télévision numérique) se compose de la somme de la VAN des composantes individuelles⁴⁰⁸ (dans ce cas-ci, un client de l'internet large bande seul et un client de la télévision numérique seule) d'une part et de la VAN résultant de la hausse de la durée de vie par rapport aux clients d'offres non groupées et des coûts de transaction inférieurs (par ex. coûts de marketing, coûts de facturation, coûts de recrutement) d'autre part.
806. Les opérateurs peuvent ainsi proposer à leurs clients une des composantes d'une offre conjointe (par ex. la télévision numérique) avec un rendement fortement inférieur, parce que celui-ci est compensé par la VAN supérieure sur les autres produits (par ex. Internet large bande) dans l'offre conjointe. Cette VAN supérieure sur les autres produits est due à la plus longue durée de vie, aux coûts de transaction inférieurs et à la possibilité de vendre des services en plus de ces produits.

10.4.3. Revenus supérieurs par client

807. A l'aide du simple exemple suivant, Adams & Yellen (1976) et McAfee, McMillan et Whinston (1989) montrent comment des opérateurs peuvent augmenter leurs revenus au-dessus du niveau possible dans une situation où les mêmes produits sont vendus individuellement.

⁴⁰⁷ Valeur actuelle nette, un indicateur économique de la valeur d'un client sur toute la durée de son abonnement chez un opérateur défini.

⁴⁰⁸ Éventuellement avec un facteur de diminution à cause de la réduction obtenue sur les produits groupés par rapport aux versions seules.

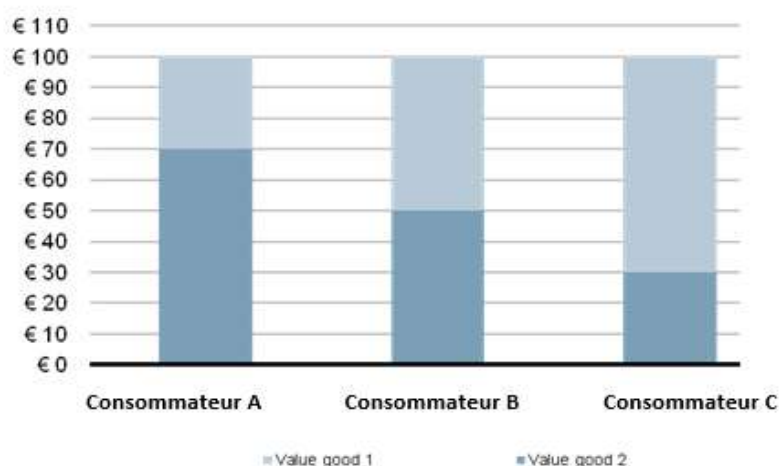


Figure 113 : Préférences des consommateurs pour le bien 1 et le bien 2

808. La figure ci-dessus montre l'appréciation donnée par trois consommateurs (A, B et C) à deux biens (bien 1 et bien 2). Le consommateur A est prêt à payer 70 € pour le bien 2, mais seulement 30 € pour le bien 1. Le consommateur B est prêt à payer 50 € pour chaque produit. Enfin, le consommateur C est prêt à payer 70 € pour le bien 1, mais seulement 30 € pour le bien 2.
809. Supposons que le prix des deux biens soit de 50 €. Vu les préférences susmentionnées, le consommateur B achètera les deux produits, alors que le consommateur A n'achètera que le bien 2 et le consommateur C que le bien 1. Le revenu total pour l'entreprise sera donc de : $A (50) + B (100) + C (50) = 200$.
810. Toutefois, si l'entreprise propose ces deux biens dans un pack à 100 € (soit la somme des prix des produits seuls), les trois consommateurs seront prêts à acheter le pack pour 100 €. Autrement dit, les préférences des consommateurs pour les deux produits sont cumulées. Ceci permet d'augmenter les revenus de l'entreprise à $A (100) + B (100) + C (100) = 300$, soit une hausse des revenus de 50 % par rapport à la situation où les deux produits sont vendus séparément. La vente de produits groupés permet donc aux opérateurs de combiner les préférences des consommateurs pour un produit à celles pour d'autres produits, augmentant ainsi les recettes totales.
811. Une autre possibilité pour les opérateurs de générer un profit grâce aux stratégies de regroupement est la vente croisée (« cross-selling ») et la vente de gamme supérieure (« upselling »). La vente croisée renvoie à la vente de produits additionnels aux clients existants, alors que la vente de gamme supérieure renvoie à la vente de services additionnels ou plus avancés avec un produit existant. Dans le cas de produits groupés comprenant la télévision numérique, il peut s'agir par exemple de la fourniture de services de vidéo à la demande.

812. La vente d'offres groupées permet aux opérateurs d'augmenter le revenu moyen par client (ARPU). Telenet indique ainsi dans son rapport annuel de 2016 que grâce à la hausse des ventes d'offres conjointes, elle a réussi à « réaliser un revenu moyen supérieur par client et une nouvelle diminution de la perte de clients. Pour les six mois clôturés le 30 juin 2016, le revenu moyen par client s'élevait à 53 €, une augmentation de 2,8 €, soit +6 %, par rapport aux six mois clôturés le 30 juin 2015 lorsque le revenu moyen par client s'élevait à 50,2 €. » (traduction libre)
813. L'effet des offres groupées sur l'ARPU est une combinaison de la dynamique suivante :
- Le client d'une offre groupée achète davantage de services auprès d'un même opérateur, ce qui fait que cet opérateur voit son ARPU augmenter (alors que le client achetait peut-être auparavant des produits standalone chez différents opérateurs).
 - Afin de rendre l'offre groupée intéressante pour le client, l'opérateur fera des réductions sur les offres groupées. Cela a un effet négatif sur son ARPU, étant donné que le client paie moins par rapport au produit standalone. Dans la configuration actuelle du marché belge, c'est le premier effet qui domine (augmentation de l'ARPU).
814. Dans la Figure 114, l'on observe une corrélation entre le revenu moyen par client unique et la pénétration des produits groupés chez Telenet. La clientèle triple play augmente de 5 % au Q3 2017, alors que l'ARPU par client augmente simultanément de 4 %.

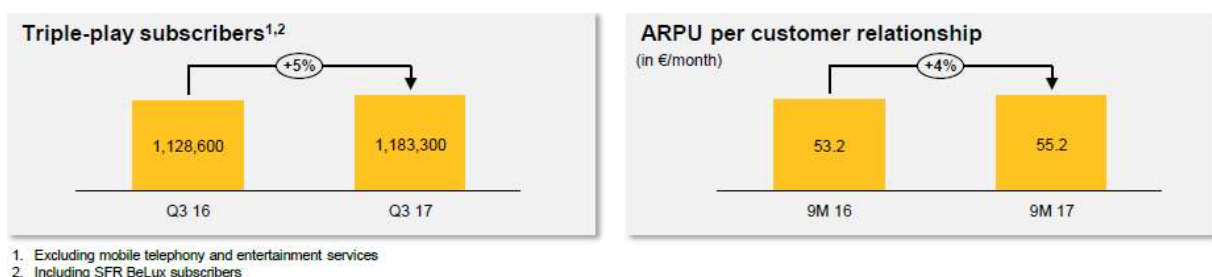


Figure 114 : ARPU de Telenet (Source : présentation du rapport trimestriel Q3 2017)

815. Proximus aussi voit l'évolution positive des revenus à sa stratégie de convergence. Proximus mentionne ainsi dans son rapport financier annuel de 2015 : « L'évolution favorable des revenus était en majeure partie due au succès de la stratégie de convergence de Proximus, dans le cadre de laquelle des services supplémentaires ont été vendus à la clientèle. »

En 2015, le segment Consumer a généré des revenus sous-jacents de l'ordre de 2.889 millions EUR, dont 2.188 millions EUR ou 76 % provenant des ménages X-play.

Les revenus tirés des ménages 4-play ont augmenté de manière constante pour atteindre, fin 2015, 705 millions EUR, soit 12,8 % de plus que l'année précédente. Ce résultat provient de l'évolution favorable du nombre de ménages 4-play combinée à la hausse du revenu moyen par ménage 4-play (ARPH), qui atteint 115,9 EUR, soit une hausse de 0,2 % par rapport à 2014.

Les revenus tirés des ménages 3-play ont également augmenté de 3,0 % par rapport à 2014 en raison d'un meilleur mix de produits et d'une hausse de la RGU.

Revenus (*) par x-Play (en millions EUR)

	var. en glissement annuel			
	2014	2015	EUR million	%
Total	2119	2188	69	3,3%
1-Play	520	510	-10	-2,0%
2-Play	336	316	-20	-6,0%
3-Play	638	657	19	3,0%
4-Play	625	705	80	12,8%

(*) Revenus non soumis à audit, changements mineurs possibles

Revenus moyens par ménage et petite entreprise par x-play (ARPH) (en EUR)

	var. en glissement annuel			
	2014	2015	€	%
Total	62,4	65,5	3,1	4,9%
1-Play	34,3	36,0	1,8	5,2%
2-Play	58,3	58,7	0,4	0,7%
3-Play	83,7	84,1	0,4	0,4%
4-Play	115,7	115,9	0,2	0,2%

(*) Revenus non soumis à audit, changements mineurs possibles

Figure 115 : Impact des offres groupées sur les revenus de Proximus

10.4.4. Stratégies commerciales qui concrétisent la convergence

816. Le déplacement des produits standalone vers une offre convergente est une tendance due au succès des produits groupés. Ce n'est pas seulement dû aux avantages dont un client bénéficie à l'achat de plusieurs services auprès d'un seul fournisseur, mais également à la pression sur les prix exercée par les offres groupées. Grâce aux réductions sur les offres groupées octroyées par l'opérateur, un client devra, en principe, payer ses services moins chers que lorsqu'il les achète séparément.
817. Ainsi, les opérateurs visent, via leur politique commerciale, à persuader aussi bien les clients existants que les nouveaux clients d'opter pour un produit triple play au lieu d'un produit double play. Telenet n'octroie par exemple pas de réduction sur ses produits double play, alors que c'est bel et bien le cas pour les produits triple play Whop et Whoppa. Le prix des produits double play Internet Fiber 100 + télévision numérique et Internet Fiber 200 + télévision numérique s'élève respectivement à 76,90 € et à 98,90 €. Les produits Whop et Whoppa sont respectivement proposés au tarif mensuel de 68,82 € et de 79,84 €, alors que les caractéristiques de l'offre de télévision et de l'offre Internet sont identiques. Du point de vue du client, aucun avantage n'est par conséquent lié à l'achat d'un produit double play, même s'il n'a pas besoin de la téléphonie fixe, au contraire. Proximus a limité son offre double play Internet et télévision en 2017 à un seul produit, alors que trois options étaient auparavant disponibles (Start, Confort et Maxi). En janvier 2018, le prix du produit « Internet + TV » est passé de 55 € à 59 €, ce qui fait que la différence de prix avec le produit triple play d'entrée de gamme, qui propose certes une vitesse de

téléchargement inférieure, est de moins d'un euro. La différence de prix avec les produits triple play Familus est quoi qu'il en soit considérablement réduite par cette augmentation des prix.

818. Ce sont surtout les opérateurs « mobile only » qui sont concernés par la tendance à la convergence et plus précisément le succès des offres groupées quadruple play qui comprennent une composante mobile. Le prix affiché des offres groupées porte généralement sur l'ensemble des services, ce qui fait que, du point de vue du client final, une comparaison des prix de la composante mobile du quadruple play avec un abonnement mobile seul n'est pas toujours évidente (manque de transparence). En outre, les spécifications d'une composante mobile qui fait partie d'une offre groupée et celles d'un abonnement mobile seul ne sont pas toujours comparables. Ainsi, les minutes d'appel mobile sont par exemple souvent illimitées dans les offres groupées, alors que pour les produits seuls, un prix unitaire à la minute peut s'appliquer. Les opérateurs intégrés appliquent certaines stratégies pour exclure du marché les opérateurs « mobile only ».
819. Voici quelques exemples de Telenet, VOO et Proximus qui peuvent illustrer ce qui précède : l'on peut en général dire que les appels mobiles dans le cadre d'une offre groupée peuvent fournir un avantage tarifaire pour le client et/ou un avantage sous la forme de meilleures caractéristiques du produit.
820. Le nouveau client a trois possibilités lorsqu'il souhaite souscrire à un abonnement mobile chez Telenet :
- Abonnement mobile seul « Prix selon usage »
 - Abonnement mobile seul « King » (15 € par mois) et « Kong » (25 € par mois)
 - Appels mobiles dans le cadre d'une offre groupée quadruple play WIGO : Bien que la composante mobile de l'offre WIGO d'une part et une formule tarifaire mobile standalone d'autre part ne soient pas entièrement comparables au niveau des spécifications, il semble tout de même intéressant d'acheter la téléphonie mobile dans le cadre d'une offre groupée. Cela peut être illustré à l'aide de WIGO 3 GB, pour lequel le prix de l'abonnement s'élève à 100 €. Si l'on additionne le prix d'un abonnement Kong seul (25 €) et celui d'un triple play Whoppa (79,48 €), le coût mensuel total s'élève à 104,48 €. Dans ce cas, le client dispose d'1 GB de données de moins qu'avec WIGO 3 GB, mais le crédit peut toutefois être réparti entre deux cartes SIM. Dans le cadre d'une offre groupée, les appels mobiles sont en outre illimités. Si le client choisit un abonnement mobile standalone, un tarif de 0,20 € par minute est dû en dehors de l'offre d'appel. Whoppa en combinaison avec King (15 €) est moins cher

qu'une offre WIGO 3 GB (coût mensuel global de 94,48 €), mais le client reçoit toutefois 1,5 GB de données en moins et seulement 150 minutes d'appel. Pour un supplément d'un peu plus de 5 €, l'on dispose avec WIGO 3 GB d'un produit significativement plus avantageux.

- L'achat de la téléphonie mobile dans le cadre de l'offre groupée WIGO est quoi qu'il en soit plus avantageux que l'option « prix selon usage », même dans le cas d'une consommation réelle modérée. Une consommation de 30 minutes d'appel et de 500 GB de données mobiles équivaldrait déjà dans ce cas à un coût mensuel de 80 €.

821. Nous lisons également dans le rapportage financier de Telenet qu'elle attribue une plus grande proportion de réductions liées à WIGO aux revenus mobiles, ce qui confirme clairement leur stratégie tarifaire.

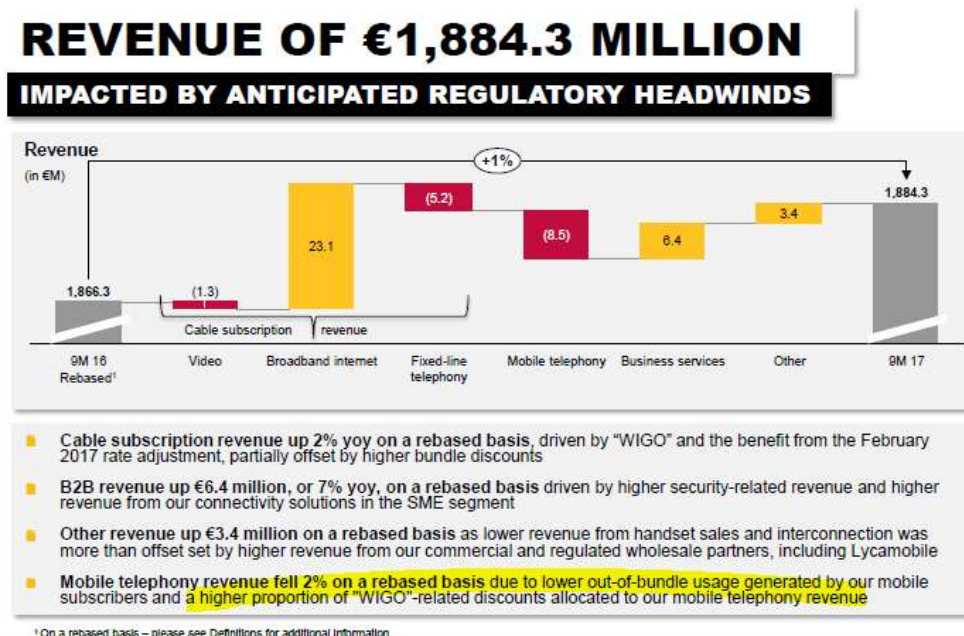


Figure 116 : Revenus rapportage Telenet Q3 2017 (Source : présentation du rapport trimestriel Q3 2017)

822. Chez VOO, le produit quadruple play One est proposé au prix mensuel de 95 €. La composante mobile de One offre au client final un volume d'appel illimité et 2 GB de données. Si un client choisit une combinaison du produit triple play équivalent Trio Tadoo (86,95 €) et de l'abonnement mobile standalone Wahoo (300 minutes d'appel et 2 GB de données pour 22 € par mois), cela lui reviendrait à 108,95 €. Même pour la combinaison avec un abonnement mobile de base Toudoo (150 minutes d'appel et 1 GB de données pour € 12 par mois), le prix total (98,95 €) serait plus élevé qu'avec un abonnement One. Chez VOO, la vente du produit One pendant la phase de lancement a fait l'objet d'une promotion via l'offre d'un abonnement GSM gratuit pendant un an d'une valeur de 144 €.

823. L'avantage pour un client Proximus qui achète la téléphonie mobile dans le cadre du produit quadruple play Tuttimus ne se situe pas au niveau financier mais dans la mise à disposition d'un volume de données supérieur et d'une quantité supérieure de minutes d'appel. Tuttimus 3 GB prévoit un volume de données mobiles de 3 GB, alors que la formule d'abonnement mobile liée Mobilus S ne propose que 1,5 GB. En ce qui concerne Tuttimus 10 GB et le plan tarifaire mobile standalone lié Mobilus M, les volumes de données s'élèvent respectivement à 10 GB et à 5 GB. Un client de Tuttimus 10 GB peut en outre effectuer des appels illimités, alors que le volume d'appel compris de Mobilus M est limité à 300 minutes d'appel.

10.4.5. Création de convergences technologiques

824. Enfin, les opérateurs capables de vendre différents produits dans une offre groupée peuvent bénéficier de convergences technologiques. Par convergence technologique, l'on entend le passage d'une situation où différents services sont fournis par des réseaux existants séparés et dissociables à une situation où différents produits et services de télécommunications sont accessibles sur différents réseaux et plateformes. Cela permet de créer de nouveaux services, qui peuvent générer à leur tour des revenus supplémentaires. Le partage de plateformes communes pour tous ces services réduit également les coûts.

10.5. AVANTAGES POSSIBLES POUR LE CONSOMMATEUR

10.5.1. Économie sur les coûts de transaction et avantages tarifaires pour le consommateur

825. Les utilisateurs finals peuvent davantage apprécier les offres groupées que la somme des produits vendus séparément. La réduction de prix dont bénéficie le consommateur et les économies sur les frais de transaction (par ex. une facture unique pour plusieurs produits) sont les principaux avantages du point de vue de l'utilisateur final.

« Consumers may place a higher value on consuming bundles compared to standalone services if they face lower transaction costs as a result. For example, consumers may prefer to receive a single bill for their communications services, and as a result may have a higher willingness to pay for the bundle compared to the standalone services.[...] When this is the case, it is possible that a hypothetical monopolist of the bundle would be able profitably to maintain a SSNIP on the price of the bundle above the competitive level (this would likely be the case where the transaction cost saving is greater than the SSNIP imposed). [...] [W]hen this is the case, it is appropriate to define the market as a bundle. »⁴⁰⁹ [...]

⁴⁰⁹ ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64, §§ 63 et 84.

826. Comme il ressort de l'étude de marché de 2016 de l'IBPT, la figure ci-dessous montre les principales motivations à choisir une offre conjointe.

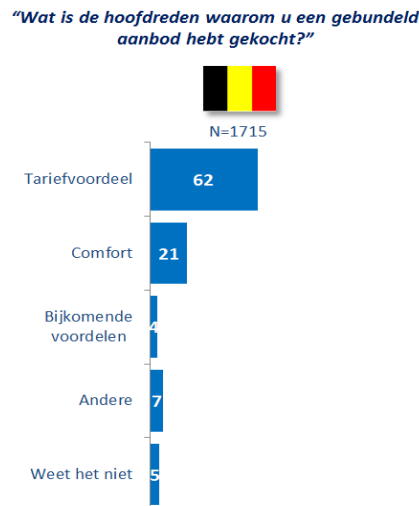


Figure 117 : Motivations du consommateur à choisir une offre conjointe (Source : Étude de marché 2016 de l'IBPT)

827. Il en ressort que la principale raison que le consommateur a de choisir une offre groupée est l'avantage tarifaire. Une offre groupée est en effet intéressante pour l'utilisateur final parce que son prix total est généralement inférieur à la somme des tarifs des composantes prises séparément.
828. L'on compare ci-dessous les tarifs de Telenet, SFR et VOO si l'on achète une offre groupée ou les produits séparément. L'achat de produits isolés est comparé aux offres conjointes sur la base de caractéristiques analogues (volume de données, vitesse de chargement/téléchargement Internet, location du digicorder, minutes d'appel gratuites...)⁴¹⁰
829. Il ressort de cette comparaison que l'achat d'offres conjointes est effectivement plus avantageux pour le consommateur. Les opérateurs augmentent ainsi l'attrait des offres groupées.

⁴¹⁰ La comparaison pour Proximus n'a pas été réalisée, vu que Proximus ne commercialise pas de plan tarifaire pour la télévision seule. Pour VOO, l'on n'a pas comparé de triple play, vu que VOO n'a pas commercialisé de plan tarifaire pour la téléphonie fixe seule.

Réduction liée à une offre conjoint - Telenet

Nombre de produits	Plans tarifaires distincts	Plan tarifaire en offre conjointe	Avantage en termes de prix en cas d'achat dans le cadre d'une offre conjointe
2	Basic Internet + Télévision numérique	Basic Internet + Télévision numérique	0 %
	Internet Fiber 100 + Télévision numérique	Internet Fiber 100 + Télévision numérique	0 %
	Internet Fiber 200 + Télévision numérique	Internet Fiber 200 + Télévision numérique	0 %
3	Internet Fiber 100 + TV numérique + Freephone Europe	Whop	30 %
	Internet Fiber 200 + TV numérique + Freephone Europe	Whoppa	34 %

Tableau 26 : Réduction liée à une offre conjoint de Telenet calculée sur la base des prix au Q4 2017
(Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

Réduction liée à une offre conjoint - SFR

Nombre de produits	Plans tarifaires distincts	Plan tarifaire en offre conjointe	Avantage en termes de prix en cas d'achat dans le cadre d'une offre conjointe
2	Net SFR 100 + TV SFR Silver	BOX SFR Silver (sans téléphonie)	30 %
3	Net SFR 100 + TV SFR Silver + Téléphonie fixe SFR Silver	BOX SFR Silver	39 %

Tableau 27 : Réduction liée à une offre conjoint de SFR calculée sur la base des prix au Q4 2017
(Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

Réduction liée à une offre conjoint - VOO

Nombre de produits	Plans tarifaires distincts	Plan tarifaire en offre conjointe	Avantage en termes de prix en cas d'achat dans le cadre d'une offre conjointe
2	Internet Toudoo + TV numérique avec Box.evasion	Pack Duo Toudoo	16 %
	Internet Wahoo + TV numérique avec Box.evasion	Pack Duo Wahoo	29 %

Tableau 28 : Réduction liée à une offre conjoint de VOO calculée sur la base des prix au Q4 2017
(Source : sites Internet des opérateurs et calculs IBPT)

10.5.2. Services supplémentaires et caractéristiques de produits améliorées

830. Un autre aspect attrayant des offres groupées pour le consommateur réside dans les caractéristiques améliorées des produits, comme une vitesse supérieure ou un volume de données plus important, ou des services supplémentaires donnés aux produits groupés par rapport aux versions disponibles individuellement.
- Ainsi, le câblo-opérateur SFR offre par exemple dans certains packs des vitesses supérieures et des limites de téléchargement supérieures pour l'internet haut débit lorsque celui-ci est acheté dans un pack (la BOX SFR Black n'est par exemple pas disponible avec des débits semblables proposés avec l'internet haut débit seul), par rapport au même produit d'Internet haut débit disponible individuellement ;
 - VOO propose par exemple un plus grand volume de données dans un pack « Duo Toudoo » par rapport à l'« Internet Toudoo » disponible individuellement ;
 - Telenet propose par exemple gratuitement l'application Yelo Play, lorsque le consommateur achète la télévision numérique dans un pack ;
831. La stratégie des opérateurs de fournir de meilleures caractéristiques de produits ou des services supplémentaires dans une offre conjointe est également une manière de vendre des produits plus chers (vente de gamme supérieure) et de lier les clients aux offres conjointes entre autres du fait que le changement d'opérateur devient plus difficile et plus complexe.
832. Il ressort de l'étude de marché de 2016 de l'IBPT que la plupart des personnes tiennent bel et bien à leur offre conjointe. Seuls 21 % des consommateurs abandonneraient leur offre conjointe pour acheter les produits séparément s'il s'avérait que les produits seuls sont moins chers qu'une offre conjointe.

10.6. MARCHÉ DES OFFRES GROUPÉES

833. En dépit du fait que la pénétration croissante des produits multiplay ne constitue pas en soi une raison suffisante pour distinguer un marché de détail séparé pour les offres groupées, la question est de savoir si un tel marché d'offres groupées peut se développer durant la prochaine période de régulation. À cet égard, la Commission note ce qui suit dans sa recommandation de 2007 :

« If, in the presence of a small but significant non-transitory increase in price [SSNIP] there is evidence that a sufficient number of customers would “unpick” the bundle and obtain the service elements of the bundle separately, then it can be concluded that the service elements constitute the relevant markets in their own right and not the bundle⁴¹¹. »

834. Si la pression sur les prix exercée par les produits individuels sur le prix des offres groupées est donc suffisante, cela ne peut pas entraîner la distinction d'un marché de détail séparé pour les produits multiplay.

835. Dans sa recommandation de 2014 aussi⁴¹², la Commission souligne le fait qu'un marché d'offres conjointes distinct ne doit pas nécessairement être distingué :

« However, despite the fact that bundling is one of the dominant trends observed at the retail level, this Recommendation does not propose to define a separate retail market for bundles because evidence to date has not indicated that there is a need for ex ante regulation of bundles, which may contain a previously regulated input. Furthermore, even if an NRA would define a retail market for triple play, for example, the wholesale inputs needed to compose this bundle would remain separate and non-substitutable, such as for example local access, higher-level access and termination.

What is important in this respect is that NRAs are able to ensure that the vertically integrated SMP operator's regulated elements of the bundle can be effectively replicated (in terms of both technical and economic replicability) at the retail level, without an implicit extension of regulation to other components which are available

⁴¹¹ Note explicative accompagnant la recommandation de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE, SEC(2007) 1483/2, § 3.2

⁴¹² Note explicative accompagnant la recommandation de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, SWD(2014) 298, p. 18.

under competitive conditions. Moreover, it has been argued that, in cases of the provision of the fixed voice service with broadband access and/or IPTV, bundling at the retail level is rather a phenomenon of continued provision of a declining fixed voice service alongside broadband access and/or IPTV, rather than an economically significant offer that alters the competitive dynamics over a longer period. »

836. L'OCDE aborde également les difficultés de définition d'un marché pour les produits groupés dans son rapport « Triple and Quadruple Play Bundles of Communication Services »⁴¹³.

« The underlying difficulty with regards to market definition of bundles is to find out whether observed bundle prices are competitive (i.e. to disentangle whether they are a result of economies of scope or a result of leverage, as mentioned in BEREC, 2010b). This proves difficult to ascertain, as it becomes extremely arbitrary to assign costs to specific elements of the bundle, as most infrastructure elements are used by all the services. »

« If the SSNIP test is applied to a situation where current prices are above the competitive price benchmark, and if, as commonly is the case, price elasticities increase with the price, then the test is run at a higher starting point elasticity (Gual, 2004). As a consequence the SSNIP test would incorrectly lead to establishing broader markets as even small price increases will result in significant substitution (also known as the 'cellophane fallacy'). The main issue here is then to identify the prices that would be expected under competitive conditions. If bundles are being used to leverage market power, the observed prices may be not an adequate proxy of competitive prices. »

837. L'IBPT conclut sur cette base que, bien qu'une tendance à la hausse des offres groupées se poursuive sur les marchés de détail distincts, une définition d'un marché distinct pour les offres groupées peut ne pas être opportune.
838. Néanmoins, l'IBPT a réalisé une étude supplémentaire des éléments esquissés par l'ORECE⁴¹⁴ dans sa recommandation et des contributions possibles à l'existence d'un marché de produits groupés. Cette analyse est exposée à l'Annexe E. L'IBPT en conclut

⁴¹³ OECD (2015), « Triple and Quadruple Play Bundles of Communication Services », OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 23, OECD Publishing, Paris. (<http://dx.doi.org/10.1787/5js04dp2q1jc-en>).

⁴¹⁴ ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64

qu'aucune image claire ne peut être esquissée concernant l'existence ou non d'un marché pour les offres groupées.

839. L'IBPT remarque enfin que la définition ou non d'un marché pour les produits groupés ne mène pas à d'autres conclusions que celles tirées de l'analyse précédente des marchés de détail respectifs (voir le chapitre 12). Afin de permettre la concurrence sur les marchés de détail, les opérateurs doivent en effet être en mesure de retirer les mêmes inputs de gros que les parties intégrées verticalement et ayant une part de marché considérable. Comme le remarque la Commission dans sa recommandation⁴¹⁵, les inputs de gros qui sont nécessaires pour répliquer les offres groupées restent distincts et non substituables. En cas de marché pour les produits groupés, les implications restent par conséquent identiques pour les marchés de gros supérieurs.
840. En outre, les effets concurrentiels des offres groupées ont été repris dans l'analyse des marchés de détail distincts.
841. En l'absence d'image claire et en raison des difficultés associées à la définition d'un marché des produits groupés, l'IBPT laisse par conséquent la question de l'existence d'un marché de produits groupés ouverte. L'existence ou non d'un tel marché n'a en outre pas d'influence sur les conclusions concernant les marchés de détail tirées au chapitre 12 et l'analyse des marchés de gros en amont qui a suivi. En effet, les conséquences pour l'utilisateur final qui sont évoquées ici resteraient les mêmes si un marché groupé existait.

⁴¹⁵ Note explicative accompagnant la recommandation de la Commission concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques, SWD(2014) 298, p. 18.

CHAPITRE 11. IMPACT POTENTIEL DES OFFRES DE GROS COMMERCIALES

842. L'IBPT constate qu'il existe, à côté des offres de gros dont la fourniture a été rendue obligatoire par la régulation, des offres de gros commerciales ou volontaires. Il est par conséquent utile d'examiner si de telles offres pourraient, à elles seules, constituer une réponse efficace à la situation constatée sur les marchés de détail du haut débit et de la télévision.
843. L'IBPT considère que l'existence d'offres de gros commerciales en l'absence de régulation n'est pas garantie.
- 843.1. Un opérateur verticalement intégré disposant d'une infrastructure ne sera en principe pas incité à proposer des offres de gros commerciales parce que cela revient à permettre le développement de la concurrence pour ses offres de détail. Les câblo-opérateurs n'ont jamais proposé d'offres de gros commerciales et ont en outre contesté l'obligation de donner accès à leur réseau. Telenet [confidentiel]⁴¹⁶. Proximus propose des offres de gros commerciales (Carrier DSL, partage de la plateforme TV, WBA FTTH), mais il n'est nullement certain que ces offres subsisteraient en l'absence de régulation. L'IBPT note par exemple que [confidentiel]⁴¹⁷. Les offres de gros commerciales n'apparaissent parfois que sous la pression de la régulation. C'est seulement après que la CRC a imposé à Proximus une obligation de fournir la fonctionnalité multicast que KPN et Proximus ont conclu un accord commercial pour la fourniture de services de gros de haut débit et de télévision. Proximus a par ailleurs décidé de ne pas maintenir cette fonctionnalité dans son offre de référence après l'annulation de la décision de la CRC du 18 décembre 2014. Les offres de gros commerciales peuvent également être utilisées pour tenter de dissuader les acheteurs potentiels de recourir aux offres régulées (un opérateur PSM peut avoir une incitation à privilégier les offres de gros grâce auxquelles il conserve un maximum de la valeur ajoutée, un maximum de contrôle technique et/ou un maximum de liberté contractuelle).
- 843.2. Les offres de gros commerciales ne correspondent pas nécessairement aux offres régulées. Ainsi par exemple, en comparaison avec les offres régulées BRUO, BROBA et WBA VDSL2, l'offre de gros commerciale

⁴¹⁶ Lettre de Telenet [confidentiel].

⁴¹⁷ Commentaires de Proximus (Belgacom) sur le projet de décision de l'IBPT du 28 mars 2013 concernant l'impact du déploiement FTTH.

Carrier DSL se situe en bas de l'échelle des investissements. Elle n'offre donc pas à l'opérateur alternatif un aussi grand degré de contrôle de ses offres de détail et un aussi grand degré d'indépendance par rapport à Proximus. Les opérateurs alternatifs reprochent à l'offre de gros commerciale WBA FTTH de comporter davantage de restrictions que les offres régulées BROBA et WBA VDSL2 (choix limité des profils, limites de volumes) qui empêchent de se différencier de Proximus.

- 843.3. Les offres de gros commerciales ne sont pas nécessairement disponibles aussi rapidement que la demande s'en fait sentir. À titre d'exemple, Proximus a lancé son offre de détail Proximus TV en 2005, alors que des négociations au sujet d'une offre de gros de radiodiffusion ont eu lieu en 2010 et ont abouti en 2012.
- 843.4. Il existe plusieurs exemples d'échec de négociations commerciales, tant entre des opérateurs alternatifs et Proximus qu'entre des opérateurs alternatifs et les câblo-opérateurs. Ainsi par exemple, ni les négociations entre Orange et Proximus, ni celles entre Orange et les câblo-opérateurs n'ont abouti à un accord commercial pour la fourniture de services de gros de radiodiffusion.
- 843.5. L'existence éventuelle d'une offre commerciale ne constitue pas à elle seule la garantie de la signature de contrats de fourniture. Si les négociations commerciales entre Proximus et KPN pour la fourniture de services de gros de radiodiffusion ont abouti (permettant le lancement de l'offre SNOW), cela n'a pas été le cas des négociations entre Proximus et Orange portant sur le même objet. Dans un premier temps, parmi l'ensemble des opérateurs alternatifs, un seul avait conclu un contrat sur la base de l'offre commerciale WBA FTTH⁴¹⁸, tandis que plusieurs opérateurs ont émis des critiques tant sur le niveau des prix que sur les caractéristiques techniques. En octobre 2017, un contrat a été conclu entre Proximus et EDPNet⁴¹⁹ et plus récemment, entre Proximus et Destiny⁴²⁰. Il est cependant vraisemblable que la

⁴¹⁸ Un autre opérateur avait conclu un accord portant non pas sur l'accès central mais sur la revente de l'offre FTTH. Cf. lettre de Proximus du 24 octobre 2017.

⁴¹⁹ « EDPnet signe un contrat commercial wholesale Fiber-to-the-Home avec Proximus », communiqué de presse de Proximus, 4 octobre 2017.

⁴²⁰ Proximus and Destiny announce commercial Fiber-to-the-Business wholesale deal », communiqué de presse de Proximus, 24 avril 2018.

conclusion de ce dernier contrat a été permise ou à tout le moins facilitée par la pression de la régulation⁴²¹.

844. D'autre part, il est douteux qu'en l'absence de régulation, des offres de gros commerciales puissent permettre aux opérateurs alternatifs d'exercer une contrainte concurrentielle efficace et suffisamment significative sur le marché à l'horizon de la présente analyse.
- 844.1. Même en cas d'aboutissement des négociations, l'impact des offres de gros commerciales sur le marché peut être considéré comme peu significatif, comme le démontre par exemple le cas de l'offre SNOW (qui a atteint un maximum de 35 000 clients).
- 844.2. En l'absence de régulation, les clients des offres de gros commerciales disposeraient d'un faible contre-pouvoir d'acheteur vis-à-vis de Proximus et des câblo-opérateurs. Ils représenteraient en effet de faibles volumes et ils ne disposeraient pas d'alternatives crédibles si Proximus ou les câblo-opérateurs souhaitaient dégrader les conditions tarifaires et/ou non tarifaires de leurs offres de gros. D'autre part, Proximus et les câblo-opérateurs pourraient avoir une incitation à dégrader les conditions tarifaires et non tarifaires de ces offres, dans le but d'augmenter les coûts de leurs concurrents, voire de les exclure du marché.
845. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT considère que l'existence d'offres de gros commerciales n'est pas garantie en l'absence de régulation et que, même en cas d'existence de telles offres de gros commerciales, il est douteux qu'elles puissent permettre aux opérateurs alternatifs d'exercer une contrainte concurrentielle efficace à l'horizon de la présente analyse.

⁴²¹ Dans son projet de décision du 7 juillet 2017, l'IBPT avait annoncé qu'il pourrait valider les prix résultant d'un accord équilibré conclu par Proximus avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision (au lieu de déterminer des prix d'accès à l'aide d'un modèle de coûts). Il est donc vraisemblable que l'acceptation par Proximus de cet accord résulte de l'incitation à négocier générée par le projet de décision.

CHAPITRE 12. CONCLUSIONS SUR LES MARCHÉS DE DÉTAIL

12.1. DES BARRIÈRES À L'ENTRÉE ÉLEVÉES ET UN NIVEAU DE CONCENTRATION ÉLEVÉ

846. Les marchés du haut débit (tant résidentiel que professionnel) et de la radiodiffusion télévisuelle se caractérisent par l'existence de **barrières à l'entrée élevées**, dues notamment à la nécessité de disposer d'infrastructures s'étendant jusqu'aux utilisateurs finaux. Ces infrastructures sont coûteuses et difficiles à dupliquer. Déployer une nouvelle infrastructure (FTTH) nationale exigerait plusieurs milliards d'euros d'investissements et nécessiterait plusieurs années.
847. Les barrières à l'entrée découlent également d'autres facteurs tels que la politique d'offres couplées des principaux opérateurs, qui a pour effet de fidéliser les clients, ou encore la difficulté d'acquisition des droits sur le contenu TV pour les opérateurs qui n'ont pas encore atteint une échelle suffisante.
848. Il en résulte une forte concentration des parts de marché⁴²², mise en évidence aux sections 7.5. et 8.5. :
- 848.1. Les principaux opérateurs (Proximus et les câblo-opérateurs, dans leurs zones de couverture respectives) détiennent à eux seuls près de 98 % du marché résidentiel du haut débit au niveau national.
 - 848.2. Sur le marché du haut débit professionnel, la concentration du marché est également élevée, avec Proximus détenant à elle seule près de 60 % du marché (Proximus et les câblo-opérateurs détenant ensemble plus de 90 % du marché au niveau national).
 - 848.3. Ce constat de forte concentration reste valable si l'on examine la distribution des parts de marché à l'intérieur de la zone de couverture de chaque câblo-opérateur.
 - 848.4. Le marché de la radiodiffusion reste également très concentré. Proximus et les câblo-opérateurs disposent chacun d'une part de marché importante dans chaque zone câblée, tandis que les autres opérateurs ne disposent que d'une part de marché marginale, lorsqu'ils ne sont pas contraints de sortir du marché.

⁴²² Les parts de marché sont ici exprimées en volume.

- 848.5. Quels que soient le marché de produits⁴²³ et la zone câblée considérés, le premier opérateur ne détient jamais moins de 50 % des parts de marché ; les deux premiers opérateurs ne détiennent jamais ensemble moins de 80 % des parts de marché.
- 848.6. Il en résulte des indices HHI (Herfindahl-Hirschman) toujours supérieurs à 3000, c'est-à-dire des valeurs caractéristiques de marchés très concentrés⁴²⁴.
849. Cette situation traduit **la prépondérance des opérateurs qui, pour des raisons historiques⁴²⁵, disposent de leur propre infrastructure**. Les opérateurs dépourvus de réseaux d'accès ne détiennent que des parts de marché très limitées et sont parfois contraints de sortir du marché. La capacité concurrentielle de ces derniers repose en grande partie sur les offres d'accès des opérateurs détenant leur propre infrastructure. Ce constat est valable pour le marché du haut débit résidentiel, pour le marché du haut débit professionnel et pour le marché de la radiodiffusion télévisuelle.
850. On observe également **des niveaux d'attrition particulièrement bas**, en particulier pour les offres groupées (cf. section 10.4.2.). La forte pénétration des offres groupées (particulièrement celles associant le haut débit et la télévision, avec ou sans d'autres services) va de pair avec une baisse du taux d'attrition, ou *churn*⁴²⁶. Plus une offre commerciale groupe de services, plus le *churn* diminue, c'est-à-dire que les utilisateurs ont tendance à rester fidèle à leur fournisseur, ce qui entrave l'entrée sur le marché et le développement des concurrents. Le développement des offres groupées incluant des services de radiodiffusion renforce également les barrières à l'entrée du fait de la difficulté pour les nouveaux entrants d'acquérir les droits de diffusion indispensables.

⁴²³ Haut débit résidentiel, haut débit toutes entreprises, haut débit « mass market » (clients résidentiels + entreprises de moins de 10 personnes), haut débit pour les entreprises de plus de 10 personnes, radiodiffusion, offres double play haut débit et télévision, offres triple play haut débit, télévision et téléphonie fixe.

⁴²⁴ La concentration du marché peut être mesurée au moyen de l'indice de Herfindahl-Hirschman (HHI). Cet indicateur traduit dans quelle mesure un petit nombre d'entreprises contrôle une part plus ou moins importante de la production. Il se calcule en faisant la somme des carrés des parts de marché de toutes les entreprises d'un marché. Plus le HHI est élevé, plus le marché est concentré entre les mains d'un faible nombre d'entreprises. De manière générale, lorsque le HHI est inférieur à 1 000, on considère que le marché est faiblement concentré. Lorsque le HHI se situe entre 1 000 et 1 800, on considère que le marché est moyennement concentré. Le marché est considéré comme fortement concentré lorsque le HHI est supérieur à 1 800.

⁴²⁵ Proximus et les câblo-opérateurs ont pu déployer et amortir leur réseau pendant une longue période durant laquelle ils ont bénéficié d'un monopole de droit ou de fait.

⁴²⁶ Voir la section 10.4.2. Garder la clientèle actuelle.

851. Le marché du haut débit et celui de la radiodiffusion télévisuelle ont enregistré **plusieurs échecs d'entrées sur le marché** (Mobistar TV, Snow, Billi, Weepee) ou un repli vers le marché des entreprises, potentiellement plus rémunérateur mais néanmoins dominé par Proximus.
852. Il convient enfin de noter que les barrières à l'entrée sur le marché dans les secteurs de réseau tels que les télécommunications peuvent avoir un effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie. De ce fait, les gains de productivité dans d'autres secteurs peuvent être influencés négativement. Cela contribue aux conséquences négatives pour les utilisateurs finals telles qu'abordées à la section 7.3. L'impact négatif peut donc être plus large et ne pas se limiter aux marchés de détail susmentionnés. Le Fonds monétaire international (FMI) estime dès lors cruciale la stimulation de la concurrence et de l'innovation dans les secteurs de réseau tels que les télécommunications :

« De plus, des obstacles à la concurrence et le dynamisme limité des entrées et sorties d'entreprises semblent avoir entravé la croissance de la productivité dans une série de services, avec des retombées négatives sur d'autres secteurs. Doper la productivité permettrait d'améliorer la compétitivité extérieure et d'atténuer l'incidence du vieillissement de la population sur la croissance potentielle. Les efforts devraient cibler l'augmentation des investissements dans les infrastructures de transport et d'énergie, et le renforcement des capacités institutionnelles propres à favoriser la concurrence, en particulier dans les services professionnels et d'entreprises et les industries de réseau telles que les télécommunications. »⁴²⁷

12.2. DES PRIX EN AUGMENTATION RÉGULIÈRE

Télévision analogique et numérique

853. Sur le marché résidentiel, les prix nominaux de la télévision analogique ont augmenté plus fortement depuis 2011 que l'indice des prix à la consommation (de 17 % pour Telenet, de 36 % pour VOO et de 35 % pour SFR). Le niveau des prix de la télévision numérique a également augmenté au cours de la période concernée (de 16 % et de 48 % pour VOO et Telenet respectivement, le prix a doublé pour SFR).
854. Pour la télévision en tant que produit standalone, aucune information internationale comparative n'est disponible. Ces produits standalone représentent toutefois d'année en année une proportion de plus en plus faible du marché, comme illustré à la section « 10.2. Évolution de la demande de produits multiple play ».

⁴²⁷ FMI Belgique : Conclusions de la mission de consultation de 2018 au titre de l'article IV - 18 décembre 2017

Internet standalone - résidentiel

855. En ce qui concerne l'internet standalone, les prix de Proximus et de Telenet ont augmenté plus fortement que l'indice général des prix à la consommation de 8,88 % (« Proximus Internet Start » +10 % et « Proximus Internet Maxi » +15 % - « Telenet Basic Internet » +11 %, « Telenet Internet Fiber 100 » +13 %, et « Telenet Internet Fiber 200 » + 11 %). Les prix de VOO ont augmenté, mais moins que l'IPC. Les prix de SFR et de Scarlet ont diminué.
856. Sur la base de l'étude de l'IBPT (comparant trois pays), la Belgique obtient de bons résultats pour la catégorie 30-100 Mbps. Pour la catégorie de l'internet super rapide (+ 100 Mbps), les prix de la Belgique sont plutôt moyens. L'étude de l'IBPT se base sur la moyenne des plans tarifaires les moins chers des opérateurs. Il ressort de l'étude BIAC⁴²⁸ (comparant 28 pays) que les plans tarifaires belges les moins chers dans les catégories de vitesse 12-30 Mbps, 30-100 Mbps et 100+ Mbps sont respectivement 20 %, 3 % et 13,5 % plus chers que la moyenne de l'UE-28 des plans tarifaires les moins chers. Il ressort de l'étude de l'OCDE (comparant 35 pays) que notre pays enregistre de moins bons résultats que la moyenne dans la catégorie de vitesse 25+ Mbps. Le plan tarifaire belge le moins cher est 12,4 % plus cher que la moyenne des plans tarifaires les moins chers de tous les pays de l'échantillon. La Belgique se situe parmi les derniers pays du classement des prix si l'on prend uniquement en considération les pays européens. Sur la base de l'étude de l'OCDE, nos pays voisins ont tous une meilleure position que la Belgique, à l'exception du Luxembourg. Si des disparités apparaissent dans les résultats des études, cela est dû généralement aux différences méthodologiques et au moment auquel les données ont été collectées.

Internet standalone - professionnel

857. Les prix des produits large bande standalone professionnels de Proximus et de Telenet ont été en hausse constante depuis 2011. En cinq ans, les prix ont augmenté d'environ 15 % et 13 % respectivement, ce qui est bien supérieur à l'augmentation de l'indice général des prix. La Belgique occupe une position avantageuse par rapport à ses voisins lorsque l'on prend en considération les types d'entreprises comptant un seul utilisateur. Pour ces types d'entreprises, les services haut débit résidentiels sont également pris en considération, ceux-ci étant souvent moins chers que des offres haut débit professionnelles. Lorsque l'on envisage les types d'entreprises comptant plusieurs utilisateurs, pour lesquels seuls les plans tarifaires professionnels ont été pris en considération, la Belgique occupe l'avant-dernière place du classement.

⁴²⁸ <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/fixed-broadband-prices-europe-2016>

Multiple play - résidentiel

858. Les produits triple play ont connu une augmentation tarifaire supérieure à l'évolution de l'IPC et une plus forte augmentation que les produits double play au cours de la période 2011-2017.
859. Par rapport aux pays voisins, le niveau des prix des produits triple play (le principal segment au sein des offres conjointes) a historiquement toujours été élevé en Belgique. La position de la Belgique dans un contexte européen plus large a reculé au cours de l'année passée. Sur le plan du quadruple play, la Belgique obtient des résultats moyens par rapport aux pays voisins. Il ressort de l'étude BIAC (comparant 28 pays) que le plan tarifaire triple play belge le moins cher dans les catégories de vitesse 12-30 Mbps, 30-100 Mbps et 100+ Mbps est respectivement 55,8 %, 41,6 % et 14,9 % plus cher que la moyenne de l'UE-28 des plans tarifaires les moins chers. Les prix des plans tarifaires double play (télévision) belges les moins chers sont 34,7 %, 21,7 % et 7,1% plus élevés que ceux de la moyenne de l'UE-28 des plans tarifaires les moins chers pour les catégories de vitesse respectives.

Multiplay - professionnel

860. Les prix du pack non résidentiel Fluo de Telenet ont augmenté depuis 2011, de 14 %. Le prix du double play de Proximus Bizz Office a augmenté de 6 % et est de ce fait devenu moins cher en termes réels. Les prix des produits quadruple play de Proximus ont considérablement augmenté entre 2013 et 2016.
861. Par rapport aux pays voisins, la Belgique affiche toujours les prix les plus élevés pour les offres conjointes de large bande fixe et de téléphonie fixe. Les offres triple play et quadruple play avec la téléphonie mobile semblent bien plus chères en Belgique que dans les pays voisins où cette offre est disponible
862. Les prix des services de télécommunications se traduisent en niveaux élevés de profitabilité chez plusieurs opérateurs, comme illustré à la section 8.5.4.

Analyse de l'évolution des prix des télécommunications par l'Observatoire des prix

863. Les prix des services de télécommunications en Belgique ont augmenté de 4,2 % entre 2015 et 2016, alors que les prix sont restés stables en France (+ 0,5 %) et ont continué à évoluer à la baisse en Allemagne (- 1,6 %) et aux Pays-Bas (- 5,1 %). Il ressort également du rapport annuel 2016 de l'Observatoire des prix que l'inflation des services en Belgique est plus élevée en moyenne que dans les trois principaux pays voisins. La catégorie des services de télécommunications y a contribué dans une grande mesure. Ce sont surtout les augmentations tarifaires des offres conjointes qui ont joué un rôle important à ce niveau. L'inflation à un an d'intervalle s'élevait en 2016

à 6,8 % en Belgique pour les offres groupées, alors que celle-ci n'était que de 0,6 % aux Pays-Bas et était même négative en Allemagne (- 1,1 %).

864. Il ressort du troisième rapport trimestriel 2017 de l'Observatoire des prix qu'au premier trimestre de l'année 2017, l'augmentation tarifaire des services de communications (+4,1 %) correspondait à l'augmentation tarifaire de ces services en 2016. Aux deuxième et troisième trimestres de 2017, un ralentissement de l'augmentation des tarifs des services de communications a été constaté (augmentation des prix de 2,2 % au deuxième trimestre et de 1,1 % au troisième trimestre). En Allemagne, en France et aux Pays-Bas, l'inflation des services de télécommunications au troisième trimestre s'élevait respectivement à -0,7 %, -5,9 % et -8 %. L'évolution en Belgique au troisième trimestre est la conséquence d'une diminution annuelle des prix plus marquée pour les communications téléphoniques mobiles (-1,2 % sur une base annuelle au troisième trimestre contre +1,4 % au trimestre précédent) suite à la suppression des frais d'itinérance. L'inflation pour les offres groupées est revenue à 2,0 % au troisième trimestre 2017 (contre 3,1 % au cours du trimestre précédent). L'abonnement Internet est devenu 0,4 % plus cher sur une base annuelle.
865. L'évolution des prix des services de communications fixes est d'autant plus notable lorsqu'on la compare à celle des services mobiles. Le marché mobile se caractérise par une plus grande compétitivité par rapport aux marchés pour les produits fixes. Les prix des services mobiles affichent déjà depuis des années une tendance à la baisse, qui s'est fortement accentuée en 2013 suite à l'évolution du marché par la tarification sévère des abonnements mobiles de Telenet et l'impact d'une série de mesures réglementaires. Le prix du profil postpaid le plus pertinent (300 minutes d'appel, SMS illimités et 1 GB de données) a par exemple diminué d'environ 65 % depuis 2012. En 2013, le prix de ce profil n'a diminué que de 48 % par rapport à l'année 2012. Les appels mobiles sont aussi devenus bien moins chers en termes réels, comme le montre la figure ci-dessous qui prend en considération l'évolution depuis 2014. Les prix pour la large bande et les offres groupées ont par contre plus rapidement augmenté que l'indice général des prix à la consommation.

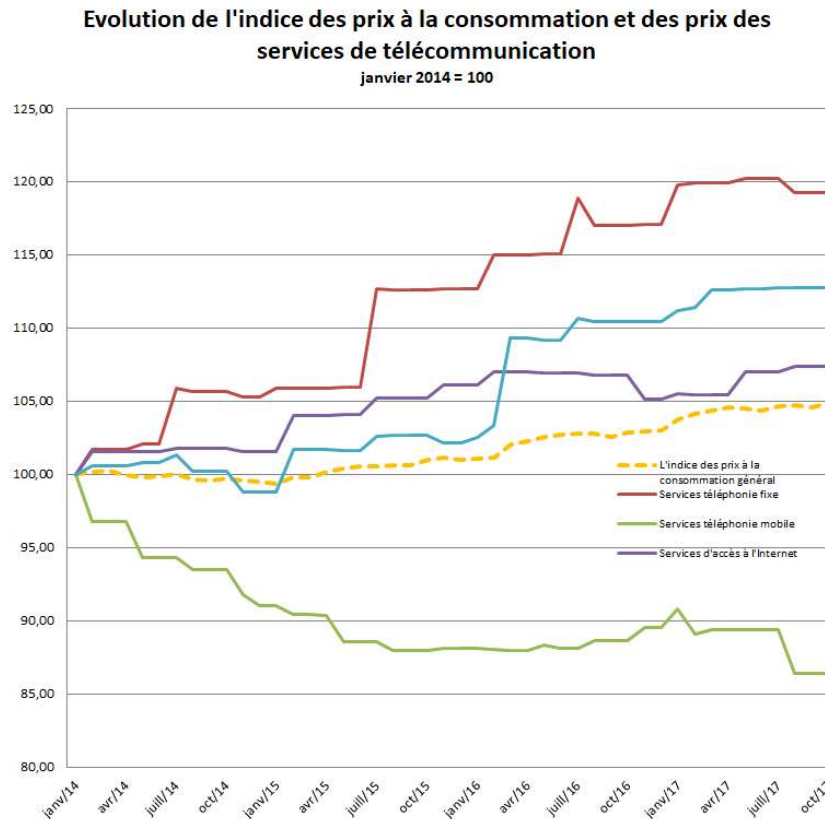


Figure 118 : Évolution de l'indice des prix à la consommation et des prix des services de télécommunications (Source : SPF Économie)

Observations des analystes et explications des opérateurs

866. Plusieurs analystes financiers confirment l'appréciation portée par l'IBPT sur la structure du marché et ses conséquences. Ces analystes considèrent que la structure du marché belge permet aux principaux opérateurs de pratiquer des hausses de prix, que ceux-ci ne sont pas incités à baisser leur prix, voire sont en mesure de combiner hausse des parts de marché et hausse de prix.

« Growing profitability is a function of the optimal market structure, in our view. The Belgian market is composed of three players that can offer fixed and mobile products, but only two of them own integrated fixed/mobile infrastructure (PROX and TNET), with Orange Belgium dependent on wholesale cable to offer fixed broadband. Market disruption is unlikely: large customer bases dissuade PROX and TNET from price aggression, while Orange Belgium is constrained by relatively high wholesale prices in fixed. »⁴²⁹

« Proximus, knowing that cable operators would not cut unless it does it itself should therefore not react by adjusting their catalogue prices and accept that Mobistar

⁴²⁹ HSBC Global Research, Belgian Telcos « 2017: Another year of EBITDA growth », 27 février 2017

takes a bit of subscriber market share. Repricing of its entire fixed subscriber base as a result of price cuts would be much more costly for Proximus than losing some market share. »⁴³⁰

« We expect Telenet and Proximus to prioritise margin over share, avoiding cutting headline fixed prices (which in Telenet's case would lead to lower wholesale prices for Mobistar anyway) and instead offer quad play promotions and discounts on mobile. »⁴³¹

« An aggressive fight back from Telenet and Proximus is not expected as they run risk to their back book, and suggest they may prefer to cede modest market share, rather than this price adjustment. We understood that Telenet would be able to offset a loss of c. 40,000 subs by an increase in of EUR1 in ARPU, this seems feasible given the 5% price increases last two years ».⁴³²

« The lack of proper competition has resulted in further concentration of market share in the hands of the historical incumbent Proximus and cable operators Telenet, VOO and SFR, allowing them to impose higher prices on fixed-line products. In addition, both Proximus and Telenet have been using cross-subsidisation of mobile services by leveraging on their packs. As a result, mobile prices are in line with European average, while fixed prices are among the highest ».⁴³³

« Market disruption is unlikely: large customer bases dissuade Proximus and Telenet from price aggression, while Orange is constrained by high wholesale prices in fixed. »⁴³⁴

« We believe that the current market structure is favourable for operators that own both fixed and mobile infrastructures, namely the incumbent Proximus and the main cable operator Telenet. »

« The fact that the 2015-18 guidance has not changed since early 2016 despite Orange launching its fixed broadband offer (based on a regulated access to the cable networks) indicates that Telenet is not expecting any disruption, in our view. »

867. Des déclarations des opérateurs eux-mêmes confirment ces appréciations :

⁴³⁰ HSBC Global Research, Belgian Telcos « Testing for disruptive moves », 10 septembre 2015, page 8.

⁴³¹ Citi Research, Belgian Telecoms, 1^{er} décembre 2015, p.1.

⁴³² Kepler Cheuvreux, Summary of call with IR Orange Belgium, 14 juillet 2016.

⁴³³ Kepler Cheuvreux, Telecom services Benelux, 16 novembre 2016, p.7.

⁴³⁴ HSBC Global Research, Belgian Telcos « 2017: Sound market structure again », 10 février 2017.

« [...] we do have a very strong position with the consumer because of our level of transparency. And we managed to implement the rate increase in January of this year, with certainly no impact on churn, and very little impact on NPS as well. »⁴³⁵

« Excluding BASE's contribution, Telenet's revenue growth would have been around 5%, driven by a 4% increase in our cable subscription revenue as a result of continued multiple-play growth, more premium entertainment in our mix, and the benefit of certain selective price increases since February this year. »⁴³⁶

« First to come back on your question on pricing, I think first of all, Belgium has always been a very rational country and I think we have rational players. So we really have the objectives to remain like that certainly ourselves.

And if you look at fiber, fiber is very much a value-creation product. So, the whole thinking in Belgium where we say we want to bring more for more and to have more speeds, more capacity, more content, more services, is certainly the intention that we have to bring fiber. And of course, gain market share, but gain market share not on a price war, but gain market share more on a service and a value-added product.

So today there is no willingness from us certainly to start a very difficult price element. I think what you see today [ph] is that you ever run (01:03:56) with some lower price, so there are some more price competition on the more sensitive side of the market, but that currently hasn't changed the dynamic of the market, which is mainly value-accretive market, where people are willing to pay more for more service and more value. »⁴³⁷

868. Il convient enfin de mentionner les initiatives et déclarations récentes de certains opérateurs. Le 14 mai 2018, Voo a annoncé une série d'augmentations tarifaires, souvent supérieures à l'inflation, pour ses produits standalone (TV et Internet) et pour ses offres groupées (2P et 3P)⁴³⁸. Le CEO de Telenet John Porter a quant à lui déclaré que l'absence d'augmentation des prix au début de l'année 2018 était due notamment au fait que le régulateur préparait une analyse de marché⁴³⁹.

⁴³⁵ John Porter, Chief Executive Officer de Telenet, cité dans Telenet Group Holding NV Earnings Call, Q2 2016.

⁴³⁶ Birgit Conix, Chief Financial Officer de Telenet, citée dans Telenet Group Holding NV Earnings Call, Q3 2016.

⁴³⁷ Sandrine Dufour, Chief Financial Officer de Proximus, citée par Bloomberg, Business Update Call, 16 décembre 2016.

⁴³⁸ Lettre de Voo à ses clients du 14 mai 2018.

⁴³⁹ Gaming moet Telenet redden, De Tijd, 16 mai 2018.

12.3. DES CONSÉQUENCES NÉGATIVES POUR LES UTILISATEURS EN L'ABSENCE DE RÉGULATION

Moins de choix pour les utilisateurs

869. En l'absence de régulation, il est peu probable que de nouveaux entrants puissent exercer une contrainte concurrentielle efficace à moyen terme uniquement en investissant dans leur propre infrastructure. Un risque sérieux existe donc qu'en l'absence de régulation, les marchés de détail soient encore plus concentrés. Les offres disponibles sur les marchés de détail du haut débit et de la radiodiffusion seraient vraisemblablement limitées aux offres des opérateurs disposant de leur propre infrastructure (Proximus et les câblo-opérateurs).
870. Sur le marché résidentiel, le choix des utilisateurs serait vraisemblablement réduit à deux opérateurs seulement (Proximus et le câblo-opérateur local). En effet, en l'absence de régulation, ces opérateurs ne seraient vraisemblablement pas incités à proposer des offres d'accès à leurs concurrents (ou à tout le moins à leur proposer des offres suffisamment attractives⁴⁴⁰). Concrètement, des offres telles que celles de Snow ou de Billi dans le passé, ou d'Orange aujourd'hui pourraient ne plus exister vu l'absence d'offres commerciales satisfaisantes.
871. Une hausse de la concentration est également très probable sur le marché des entreprises. Étant donné que les câblo-opérateurs ont une couverture des zones d'activités économiques inférieure à celle de Proximus, la concurrence y est très dépendante des services de gros de cette dernière (certains nouveaux entrants orientés vers les grandes entreprises disposent de leur propre infrastructure, mais uniquement sur des zones de couverture relativement limitées). Par conséquent, les offres d'opérateurs tels que Colt, Destiny, EDPnet et d'autres pourraient disparaître ou ne plus être disponibles que sur une portion restreinte du territoire.
872. Du fait que les grandes entreprises peuvent avoir des sites répartis dans différentes régions mais souhaitent généralement faire appel à un seul fournisseur pour l'ensemble de leurs besoins, les câblo-opérateurs et les nouveaux entrants qui disposent localement de leur propre infrastructure ne seraient plus en mesure de répondre aux besoins de ce type de clientèle.
873. Comme noté par l'ORECE⁴⁴¹, étant donné qu'un marché caractérisé par la présence de seulement deux opérateurs implique automatiquement qu'un des acteurs possède une part de marché de 50 % ou plus, il peut être attendu qu'un marché caractérisé par des barrières à l'entrée élevées et la présence d'un seul ou de deux opérateurs soulève des

⁴⁴⁰ Cf. Chapitre 11.

⁴⁴¹ Berec report on co-investment and SMP in NGA networks (avril 2012), p. 39.

inquiétudes relatives à la dominance et plus généralement à la situation concurrentielle.

874. En matière de radiodiffusion, ce constat est confirmé par deux décisions récentes. Ainsi, dans une décision du 26 mars 2014, l'Autorité belge de la concurrence a expressément indiqué que « *au regard de ses parts de marché et compte tenu du fait que TECTEO possède une infrastructure difficilement duplicable, de l'écart de parts de marché avec le second joueur, et de la relative stabilité des parts de marché de TECTEO, il y a donc lieu de conclure que TECTEO, sur le marché de la diffusion de services audiovisuels au détail, possède une position dominante* »⁴⁴². D'autre part, dans une décision du 24 février 2015, la Commission européenne considère quant à elle que Telenet détient une position dominante sur le marché de détail de la fourniture de services de télévision dans sa zone de couverture⁴⁴³.

Un impact négatif sur des marchés de détail adjacents

875. La proportion croissante d'offres groupées incluant des services fixes et mobiles et la nécessité croissante de décharger le trafic mobile sur des réseaux fixes renforce la complémentarité entre services fixes et mobiles. Dans une décision récente analysant un projet de concentration sur le marché belge⁴⁴⁴, la Commission européenne a considéré qu'il n'existait pas, à l'heure actuelle, un marché de détail distinct pour les services multiple play fixes et mobiles. La Commission a cependant évalué les risques pour la concurrence en considérant qu'il existait un accès régulé aux réseaux fixes en Belgique. En l'absence de régulation, l'IBPT considère que **la probable disparition des offres de gros d'accès aux réseaux fixes constituerait un handicap pour les opérateurs purement mobiles**⁴⁴⁵.

⁴⁴² Décision ABC-2014-C/C-03 du 26 mars 2014 en application de l'article IV.61, § 1^{er}, 1^o et § 2, premier alinéa, 1^o CDE dans l'affaire CONC-C/C-13-0030 TECTEO/EDA – Avenir Advertising, §§ 98-100.

⁴⁴³ Affaire E M.7194-LIBERTY GLOBAL/CORELIO/W&W/DE VIJVER MEDIA, 24 février 2015, « The Commission finds that Telenet holds such a dominant position on the market for the retail provision of TV services in its footprint. Telenet would also be dominant in case a narrower product market definition were to be used, namely the market for the retail provision of FTA/basic pay TV services » ; traduction libre : « La Commission considère que Telenet détient une telle position dominante sur le marché de détail de la fourniture de services de télévision dans sa zone de couverture. Telenet serait également dominante dans le cas où une définition du marché de produits plus limitée avait été utilisée, à savoir le marché de la fourniture au niveau de détail de services de télévision FTA/basic pay. »

⁴⁴⁴ Décision de la Commission du 4/02/2016 déclarant une concentration compatible avec le marché intérieur et avec le fonctionnement de l'accord EEE (Affaire M.7637 – Liberty Global/BASE Belgium), §§ 329 et suivants.

⁴⁴⁵ Un risque déjà mis en évidence par Ecorys, Idate and ICRI, (Future electronic communications markets subject to ex-ante regulation, Final report for DG Connect, 18 septembre 2013) et confirmé par certains analystes financiers (HSBC, Belgian Telcos, Market structure to reward integrated players, 17 février 2017).

876. Comme souligné à la section 9.1. , l'absence de régulation des marchés de gros du haut débit constituerait également un handicap pour les opérateurs alternatifs sur les marchés de l'accès téléphonique fixe et des services téléphoniques fixes.

Un affaiblissement de la concurrence par les prix

877. En l'absence de régulation, l'incitation à pratiquer la concurrence par les prix pourrait être inférieure à ce qu'elle est actuellement.
878. En effet, les opérateurs en place se sauraient protégés de l'entrée de nouveaux concurrents. Par exemple, des initiatives telles que celles de SNOW ou Orange (des packs double play ou triple play pour 39 €) ne pourraient plus voir le jour du fait que les opérateurs en place ne donneraient plus accès à leurs réseaux ou n'y donneraient plus accès à des conditions suffisamment attractives.
879. En l'absence de telles initiatives, Proximus pourrait aussi freiner ou cesser la commercialisation des offres d'entrée de gamme vendues sous la marque Scarlet, ou en relever le prix. On peut noter en effet que c'est après le lancement par Base (sous la marque Snow) d'une offre 3P d'entrée de gamme à 39 € que Scarlet a positionné sa propre offre 3P également à 39 € (alors que cette offre était précédemment commercialisée à 51 €)⁴⁴⁶.
880. Par ailleurs, les opérateurs en place pourraient poursuivre ou même amplifier leurs pratiques actuelles d'augmentations régulières des prix.

Conclusion

881. L'IBPT considère que, en l'absence de régulation, le bénéfice des utilisateurs - tant résidentiels que professionnels - en termes de choix et de prix ne serait pas maximisé, alors qu'un bénéfice maximal dans ces domaines constitue un des objectifs majeurs du cadre réglementaire⁴⁴⁷.
882. Dans son avis du 29 mars 2018, l'Autorité belge de la concurrence (ABC) se déclare globalement d'accord avec l'analyse concurrentielle de l'IBPT sur les marchés de détail. L'ABC partage en particulier le diagnostic de l'IBPT quant à la concentration des marchés et quant aux évolutions tarifaires. Elle partage également la crainte de l'IBPT qu'en l'absence d'offre réglementée, les conséquences pour le consommateur seraient un choix réduit et des prix toujours plus élevés.

⁴⁴⁶ « Triple-play à 39 € : Scarlet mime Snow ! », La Dernière Heure, 13 juillet 2013.

⁴⁴⁷ Articles 6 à 8 de la loi du 13 juin 2005 et articles 35 à 37 de la loi du 5 mai 2017.

883. Conformément à la méthodologie définie (section 4.5.2.) et à la note explicative accompagnant la recommandation 2014⁴⁴⁸, les constatations relatives aux marchés de détail seront prises en considération dans le cadre du recensement et de l'analyse des marchés de gros pertinents.

⁴⁴⁸ Note explicative accompagnant la recommandation 2014, p. 19 : « In principle, lack of effective competition may occur at the retail level or the wholesale level or both. The identification of a retail market (as part of the value chain) for the purposes of ex ante market analysis does not imply, where there is a finding of a lack of effective competition by a NRA, that regulatory remedies would be applied to a retail market. Regulatory controls on retail services can only be imposed where relevant wholesale measures would fail to achieve the objective of ensuring effective competition at retail level. » Traduction libre : « En principe, un manque de concurrence effective peut se produire au niveau de détail ou de gros ou aux deux niveaux. L'identification d'un marché de détail (comme partie de la chaîne de valeur) afin d'effectuer une analyse de marché ex ante n'implique pas, là où un manque de concurrence effective est constaté par un ARN, que des mesures réglementaires devraient être imposées sur un marché de détail. Des contrôles réglementaires sur des services de détail peuvent seulement être imposés lorsque les mesures pertinentes au niveau de gros échoueraient à atteindre l'objectif d'assurer une concurrence effective au niveau de détail. »

Partie IV. Marché de gros de l'accès local

CHAPITRE 13. INTRODUCTION

884. La Commission européenne considère que le marché de gros de l'accès local consiste principalement en des produits d'accès physiques ou passifs permettant la transmission de l'internet et de services de données qui y sont liés. La Commission estime également approprié d'inclure dans ce marché les accès non physiques ou virtuels lorsqu'ils possèdent des fonctionnalités équivalentes ou comparables à celles du dégroupage physique.⁴⁴⁹
885. Une fonctionnalité très importante du dégroupage est la possibilité pour le bénéficiaire d'utiliser une technologie de son choix sans dépendre des choix techniques de l'opérateur PSM.
886. Les sections qui suivent présentent successivement :
- le produit de référence pour la définition du marché de produits ;
 - les offres d'accès local actuellement disponible sur l'infrastructure de paires de cuivre sur le réseau cuivre et
 - l'impact que les évolutions du réseau cuivre peuvent avoir sur la fourniture d'accès local.
887. D'autres formes de dégroupage envisageables sont analysées dans le cadre des tests de substituabilité (Chapitre 14. .

13.1. PRODUIT DE RÉFÉRENCE

888. L'IBPT définit dans la présente section le produit de référence (« focal product ») pour la définition du marché de l'accès local. Les sections suivantes examineront dans quelle mesure il est justifié d'inclure d'autres produits dans ce marché.
889. L'IBPT considère que les différentes formes de dégroupage physique du réseau de paires de cuivre (dégroupage de la boucle locale et de la sous-boucle locale, dégroupage total ou partiel) constituent le produit de référence :
- 889.1. Le dégroupage total consiste en l'attribution à l'opérateur alternatif de toutes les fréquences sur la ligne d'accès à l'utilisateur final. En cas de dégroupage partiel (également appelé « accès partagé »), seules les fréquences hautes sont attribuées à l'opérateur alternatif. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 avait conclu à la substituabilité de ces deux formes de dégroupage.

⁴⁴⁹ Note explicative accompagnant la recommandation de 2014, pp. 42-43.

- 889.2. Le dégroupage de la boucle locale consiste en un accès à la paire de cuivre reliant l'utilisateur final au niveau du répartiteur principal (MDF – Main Distribution Frame). Le dégroupage de la sous-boucle locale consiste en un accès à la paire de cuivre reliant l'utilisateur final au niveau des cabines de rue (streetcabinets). La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 avait conclu à la substituabilité de ces deux formes de dégroupage.
890. Dégroupage total, dégroupage partiel, dégroupage de la boucle locale et dégroupage de la sous-boucle locale sont des déclinaisons d'un même produit. Les éléments de réseau nécessaires pour fournir ces deux formes d'accès dégroupé sont pour l'essentiel similaires (les paires de cuivre reliant les utilisateurs finals). Un opérateur disposant d'un réseau d'accès aux utilisateurs finals serait en mesure de fournir ces différentes formes d'accès sans délais ni investissements significatifs.
891. La recommandation de 2014 identifie comme pertinent pour une éventuelle régulation ex ante le marché de la fourniture en gros d'accès local en position déterminée (marché 3a selon la numérotation utilisée par cette recommandation). L'intitulé du marché 3a et sa formulation large suggèrent que ces différents modes d'accès dégroupé sont intégrés dans le même marché. La note explicative accompagnant la recommandation confirme cette lecture. La Commission considère ces produits comme les plus pertinents utilisés sur ce marché à travers l'Union européenne⁴⁵⁰.
892. Les différentes formes de dégroupage correspondent au périmètre du marché pertinent défini dans la décision du 1^{er} juillet 2011. Le fait de prendre pour point de départ d'une définition de marché les produits existants constitue une pratique admise par la cour d'appel de Bruxelles⁴⁵¹. Il s'agit en outre d'une pratique que l'on retrouve chez d'autres régulateurs (ACM⁴⁵² et Ofcom⁴⁵³). Elle n'empêche nullement que le

⁴⁵⁰ Note explicative accompagnant la recommandation de 2014, pp. 38 et 42.

⁴⁵¹ Bruxelles, 7 mai 2009, 2008/AR/787, considérant 204 ; Bruxelles, 3 décembre 2014, considérant 134.

⁴⁵² ACM, Marktanalyse ontbundeelde toegang, 17 décembre 2015, p. 21 : « Het startpunt van de marktafbakening zijn de ontbundeelde toegangsdiensten MDF- en SDF-access. 29 Dit startpunt is gelijk aan het startpunt uit voorgaande marktanalysebesluiten. De markt voor ontbundeelde toegangsdiensten MDF- en SDF-access is de markt waarop KPN als eigenaar van het kopernetwerk traditioneel over AMM beschikte. » Traduction libre : « Le point de départ de la délimitation du marché est constitué par les services d'accès dégroupés aux MDF et SDF. 29 Ce point de départ est le même que le point de départ des décisions d'analyse de marché précédentes. Le marché des services d'accès dégroupés aux MDF et SDF est le marché sur lequel KPN, en tant que propriétaire du réseau cuivre, détenait traditionnellement une position SMP. »

⁴⁵³ Ofcom. Fixed access market reviews, 26 juin 2014, p. 139 : « BT and KCOM were found to have SMP in these markets and our choice of focal product reflects the service provided by those firms. » Traduction libre : « BT et KCOM ont été identifiées comme PSM sur ces marchés et notre choix d'un produit de référence reflète les services fournis par ces firmes. »

périmètre du marché pertinent soit élargi à d'autres produits du fait de l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande ou du côté de l'offre.

893. Proximus conteste que l'accès dégroupé au réseau cuivre constitue un point de départ approprié pour la définition du marché. L'argumentation de Proximus se base essentiellement sur le constat de la diminution des volumes de ce type d'accès. L'IBPT ne conteste pas cette diminution mais maintient que l'accès dégroupé au réseau cuivre constitue un produit de référence pertinent. Dans sa recommandation du 9 octobre 2014, la Commission mentionne que « les autorités réglementaires nationales doivent analyser les marchés de produits et de services énumérés en annexe », parmi lesquels le marché de la fourniture en gros d'accès local en position déterminée. Il en découle logiquement de prendre comme point de départ les produits d'accès local existants (il n'existe d'ailleurs actuellement pas d'autre produits d'accès local en Belgique que l'accès dégroupé au réseau cuivre). La Commission note par ailleurs que « *At present the WLA market primarily consists of physical or passive access products enabling transmission of internet and related data services. Copper loop unbundling (LLU) and copper sub-loop unbundling (SLU) – although on a limited scale – are still the most relevant access products used throughout the Union* »⁴⁵⁴. Ce passage illustre que l'accès dégroupé au réseau cuivre constitue bien le produit de référence pertinent, même en cas de faible développement d'un type d'accès (« *copper sub-loop unbundling (SLU) – although on a limited scale* »). L'IBPT conserve par conséquent le produit de référence tel que défini ci-dessus.

13.2. L'OFFRE DE RÉFÉRENCE

894. L'offre de référence BRUO, disponible depuis 2001, fournit une description détaillée de l'ensemble des services qui sont liés à la connexion des équipements de l'opérateur alternatif et des spécifications techniques auxquelles ces équipements doivent répondre. En outre, l'offre comprend des règles concernant la gestion du spectre, qui doivent être respectées afin de limiter les problèmes d'interférence.
895. L'offre de référence donne également une description détaillée des règles pour les différents types de co-localisation (physique, co-mingling à distance et virtuelle).
896. Proximus propose par ailleurs des lignes louées pour relier le répartiteur au PoP de l'opérateur alternatif (backhaul), lorsque le répartiteur n'est pas directement relié à leur réseau.

⁴⁵⁴ Recommandation 2014, p. 42. Traduction libre : « À l'heure actuelle, le marché du WLA est constitué principalement de produits d'accès physiques ou passifs permettant la transmission de l'internet et de services de données associés. Le dégroupage de la boucle locale (LLU) et de la sous-boucle locale (SLU) cuivre – bien que sur une échelle réduite – sont encore les produits d'accès les plus pertinents utilisés à travers l'Union. »

13.3. L'IMPACT DES ÉVOLUTIONS DU RÉSEAU CUIVRE SUR LE DÉGROUPEMENT

897. Les évolutions du réseau d'accès en cuivre font en sorte que les équipements DSL, précédemment installés dans le central (« LEX »), déménagent dans la plupart des cas vers la cabine de rue, ce qui fait que le réseau d'alimentation en cuivre et le central ne sont plus utilisés que pour les services SDSL, ADSL et ADSL2+. Cette évolution est due au fait que la largeur de bande (vitesse de téléchargement et de chargement) est limitée par la longueur et la qualité du câble de cuivre. Ces dernières années, Proximus a consenti de gros investissements pour installer la fibre optique jusqu'aux cabines de rue. En avril 2008, Proximus a lancé une offre de détail VDSL2 (Fibre to the Cabinet).
898. Proximus a déjà annoncé en 2008 son intention de fermer un grand nombre de centraux. Cela diminue non seulement les frais de fonctionnement opérationnel de Proximus, mais cela représente aussi de sérieux revenus, étant donné qu'il s'agit souvent de biens intéressants qui se trouvent dans un centre-ville densément peuplé. Le premier central a été fermé en 2012.
899. Dans une série de centraux qui sont fermés, Proximus prévoit de placer un mini MDF de manière à ce que des services puissent encore être offerts aux cabines de rue qui ne sont pas équipées de VDSL2 à partir de ce mini MDF. Les cabines de rue équipées de VDSL2 ne sont pas reliées à ce mini MDF.
900. La fermeture de plusieurs centraux par Proximus a un impact sur la récupération des investissements réalisés par les opérateurs alternatifs dans le cadre du déploiement d'un réseau propre via dégroupage.
901. Outre la fermeture des centraux, Proximus entreprend également une suppression progressive du réseau d'alimentation qui se trouve entre le central et la cabine de rue. Proximus ne veut plus réinvestir lourdement dans le réseau d'alimentation s'il peut être mis hors service. Dans le cadre des travaux de voirie à Ronse et à Vilvoorde, Proximus a déjà signalé de tels cas à l'IBPT en 2014, où une série de cabines de rue étaient concernées. Proximus a, à l'époque, élaboré une solution au cas par cas avec les opérateurs alternatifs, mais il est recommandé que dans le cadre de cette décision d'analyse de marché, des directives claires soient établies pour les situations futures.
902. Par ailleurs, d'autres évolutions technologiques peuvent affecter la possibilité de dégroupier les paires de cuivre, par exemple l'extension du vectoring aux basses fréquences de l'ADSL2 (cf. § 98) ou encore le déploiement de fibre optique entraînant le démantèlement du réseau cuivre.

CHAPITRE 14. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS

903. La définition du marché de produits pertinent s'appuie sur les critères de substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre. Dans la suite de cette section, il est examiné si les produits suivants appartiennent ou non à un même marché de produits :
- Le dégroupage d'une boucle locale et la mise à disposition d'une section de gaine jusqu'à chaque utilisateur final ;
 - Le dégroupage d'une boucle locale en cuivre et le dégroupage d'une boucle locale en fibre optique ;
 - L'accès local physique et l'accès local virtuel (VULA) ;
 - Le dégroupage d'une boucle locale en cuivre et le dégroupage d'un réseau coaxial ;
 - Le dégroupage d'une boucle locale en cuivre et le dégroupage d'une boucle locale en fibre optique FTTO.

14.1. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE ET LA MISE À DISPOSITION D'UNE SECTION DE GAINE JUSQU'À CHAQUE UTILISATEUR FINAL

904. Il s'agit de la situation dans laquelle un opérateur est propriétaire ou gestionnaire d'infrastructures souterraines de génie civil (gainées⁴⁵⁵, chambres), typiquement celles qu'il installe ou qu'il a installées à l'occasion du déploiement de son propre réseau. Un service de gros peut consister à permettre à un opérateur tiers d'utiliser ces infrastructures pour tirer des câbles de communications électroniques⁴⁵⁶.

Aspects techniques

905. Selon l'architecture utilisée par l'offreur, les gaines concernées peuvent aller de l'ODF au client final (réseau fibre PtP) ou du point de distribution au client final (réseau PON).
906. La mise à disposition d'une section de gaine peut se faire soit par la mise à disposition d'une sous-gaine, soit par la mise en place des câbles du demandeur dans le même espace que ceux de l'offreur.

⁴⁵⁵ Aussi dénommées « fourreaux » ou « duct » en anglais.

⁴⁵⁶ Ces offres de mise à disposition de génie civil relèvent du régime de l'« accès » au sens de la directive « accès ». En effet, en vertu de l'article 2 de la directive « accès », l'accès désigne : « la mise à la disposition d'une autre entreprise, dans des conditions bien définies et de manière exclusive ou non exclusive, de ressources et/ou de services en vue de la fourniture de services de communications électroniques. Cela couvre notamment : [...] l'accès à l'infrastructure physique, y compris les bâtiments, gaines et pylônes ; [...] »

907. Dans le cas d'une architecture PON, soit l'offreur et le demandeur placent leurs splitters dans une chambre de visite commune, soit il est nécessaire d'installer une gaine entre la chambre de visite de l'offreur et celle du demandeur.

Substituabilité du côté de la demande

908. Sur le plan des fonctionnalités et des usages, l'accès dégroupé en paire de cuivre ou en fibre et la mise à disposition d'une section de gaine peuvent supporter les mêmes services de détail (téléphonie, télévision numérique, Internet haut débit) étant donné que le demandeur peut installer un câble de cuivre ou de fibre optique dans cette section de gaine.
909. Sur le plan des caractéristiques techniques, la mise à disposition d'une section de gaine présente, pour le demandeur, des similitudes avec l'accès dégroupé en paire de cuivre et en fibres optiques :
- 909.1. La topologie des réseaux est similaire pour les câbles de cuivre et les gaines contenant les fibres, que le réseau fibre utilise l'architecture P2P ou PON. L'équipement électronique du demandeur est placé au même niveau dans les deux cas de figure.
 - 909.2. Si, dans le cadre du dégroupage du réseau cuivre, un opérateur alternatif a déjà investi dans un réseau backhaul vers un central, ce réseau backhaul peut être réutilisé pour l'usage des gaines de fibre optique.
 - 909.3. Il existe des équipements de type MSAN/DSLAM, disponibles sur le marché, qui supportent indifféremment les technologies xDSL et FTTH ; l'opérateur alternatif peut donc utiliser un seul équipement avec le dégroupage de la boucle locale cuivre et celui de la fibre qu'il tire dans une section de gaine.
 - 909.4. L'utilisation d'un même type d'équipement a pour conséquence qu'il n'y a pas de coûts significatifs de mise à niveau sur le plan opérationnel.
910. Étant donné ces caractéristiques, le lancement d'un service sur la base de la mise à disposition de sections de gaine ne nécessiterait pas d'investissement nouveau significatif en termes d'équipements.
911. Le partage de sections de gaine nécessite par contre que le demandeur achète des câbles et les place dans les sections de gaine mais, sur la durée de vie des câbles cet investissement n'est pas nécessairement plus coûteux que la location de boucles locales dégroupées.

912. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'IBPT considère que la mise à disposition de sections de gaine jusqu'à l'utilisateur final et les accès dégroupés en cuivre et en fibre sont suffisamment substituables, du point de vue de la demande, pour être intégrés dans un même marché. Cette conclusion rejoint celle du régulateur français ARCEP qui considère que « l'accès à la boucle locale de cuivre, d'une part, et l'accès aux infrastructures de génie civil ou aux offres passives sur fibre optique, d'autre part, présentent des contraintes concurrentielles homogènes »⁴⁵⁷.

Substituabilité du côté de l'offre

913. Puisqu'il a été établi qu'il existe une substituabilité du côté de la demande, il n'est pas nécessaire de démontrer qu'il existe une substituabilité du côté de l'offre.

Conclusion

914. Le dégroupage de la boucle locale en cuivre et la mise à disposition de sections de gaine jusqu'à l'utilisateur final font partie du même marché de produits.

14.2. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN CUIVRE ET DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN FIBRE OPTIQUE

915. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011, la CRC n'a pas examiné si l'accès en fibre optique faisait partie du marché de produits pertinent parce qu'à l'époque, il n'était pas encore question de ce type d'accès en Belgique. Un tel examen était apparu prématuré également du point de vue prospectif, dans la mesure où il n'était pas attendu que ce type de services soit déployé à l'horizon de l'analyse.
916. Tenant compte des projets de déploiement de Proximus, il y a désormais lieu de prendre en compte l'accès à la boucle locale en fibre optique dans le cadre de la présente analyse.
917. La Recommandation de 2014 identifie comme pertinent pour une éventuelle régulation ex ante le marché de la fourniture en gros d'accès local en position déterminée (marché 3a selon la numérotation utilisée par cette Recommandation). L'intitulé du marché 3a et sa formulation large suggèrent que ces deux modes d'accès dégroupé sont intégrés dans le même marché. La Note explicative accompagnant la Recommandation confirme cette lecture⁴⁵⁸.

⁴⁵⁷ ARCEP, Décision n° 2014-0733 du 26 juin 2014, « Décision portant sur la définition du marché pertinent de gros des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché », p. 29.

⁴⁵⁸ Commission européenne, note explicative, p. 42.

Aspects techniques

918. Une boucle locale de fibre optique peut être déployée selon plusieurs architectures⁴⁵⁹ :
- 918.1. Des architectures offrant une capacité dédiée à l'utilisateur : le PtP et le WDM-PON. Ces technologies ne sont pas déployées en Belgique à l'heure actuelle.
 - 918.2. Des architectures offrant une capacité partagée : le GPON et le NG-PON2. En fonction de la localisation du point de mutualisation (limite entre la partie partagée du réseau et la partie dédiée à un utilisateur), la partie partagée peut être plus ou moins importante par rapport à la partie dédiée. Le GPON est la technologie que Proximus prévoit d'utiliser dans ses futurs déploiements et qui est déjà utilisée pour son déploiement dans certains nouveaux lotissements résidentiels (« greenfields »).
919. Dans le cas d'une architecture offrant une capacité dédiée, la fibre optique peut facilement être dégroupée étant donné que la capacité totale de la fibre optique ou de la longueur d'onde entre le central et le site de l'utilisateur est réservée à cet utilisateur. Le dégroupage se fait ensuite via l'ODF dans le central où une fibre optique est placée vers l'équipement actif de l'opérateur alternatif au lieu de l'équipement actif de l'opérateur de réseau propre.
920. Dans le cas d'une architecture offrant une capacité partagée, le dégroupage de la fibre optique est plus difficile mais néanmoins possible. Un livre blanc a été publié par différents équipementiers⁴⁶⁰ décrivant comment procéder à une mutualisation en mode passif. Sur cette base, le dégroupage de fibres optiques à capacité partagée est possible à partir du point de flexibilité où se trouve le dernier filtre passif⁴⁶¹. Il est prévu à partir de ce dernier splitter une fibre optique par connexion entre le point de flexibilité et le point de terminaison à l'intérieur du bâtiment. La capacité de cette fibre optique peut ainsi être entièrement attribuée à un opérateur alternatif en cas de dégroupage.
921. L'opérateur alternatif doit placer ses splitters dans une chambre de visite commune avec celle de l'opérateur du réseau fibre, soit installer ses propres splitters à côté ou à proximité de ceux de l'opérateur du réseau fibre et établir une liaison en fibre optique

⁴⁵⁹ Ces différentes architectures sont décrites de façon détaillée dans la partie II de cette décision.

⁴⁶⁰ AETA.COM, Nayna Networks, Mitsubishi Electric, Alcatel-Lucent, Terawave et Wave Optics, Les réseaux PON – Éléments d'appréciation techniques, économiques et réglementaires, décembre 2006

⁴⁶¹ ERG Opinion (07) 16Rev2 on regulatory principles of NGA, 43.

vers son propre DSLAM. Si son DSLAM est installé au central de l'opérateur possédant le réseau à dégroupé, cela peut se faire par une fibre noire ou par un partage des fourreaux de ce dernier.

922. Une autre solution permettant de dégroupé une boucle locale fibre à capacité partagée est le dégroupage en longueur d'onde, c'est-à-dire l'attribution à un opérateur tiers d'une longueur d'onde sur la fibre optique de l'opérateur d'accès. Cette solution nécessite l'utilisation de filtres dans les LEXs (CeX - Co-eXistence filter, filtre permettant d'injecter et de récupérer les longueurs d'onde G-PON, XG(S)-PON et TWDM-PON).

Substituabilité du côté de la demande

923. Sur le marché de détail de la large bande, l'IBPT a conclu à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande et a par conséquent conclu que les services d'accès large bande de tous débits, y compris les très hauts débits, faisaient partie d'un même marché de détail. La substituabilité sur le marché de détail n'entraîne cependant pas automatiquement la substituabilité sur le marché de gros.
924. Sur le plan des **fonctionnalités et des usages**, l'accès dégroupé en paire de cuivre et l'accès dégroupé en fibre peuvent supporter les mêmes services de détail (téléphonie, télévision numérique, Internet haut débit). La fibre permet actuellement des vitesses supérieures au cuivre, mais :

- 924.1. L'IBPT a constaté (§ 188) qu'il n'existait pas aujourd'hui, sur les marchés sous-jacents au marché de l'accès dégroupé, d'application généralement répandue qui exigerait un accès en fibre plutôt qu'une paire de cuivre. Comme le conclut également l'ARCEP, « aucune application spécifique au très haut débit ne semble susceptible d'induire à elle seule un clivage dans le comportement des consommateurs à court terme »⁴⁶². L'ARCEP a maintenu ce point de vue dans sa décision la plus récente⁴⁶³.

⁴⁶² ARCEP, Décision n° 2011-0668 du 14 juin 2011, « Décision portant sur la définition du marché de gros pertinent des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché », page 11.

⁴⁶³ ARCEP, Décision n° 2014-0733 du 26 juin 2014, « Décision portant sur la définition du marché pertinent de gros des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché », p. 28.

- 924.2. Il a été mentionné (voir section 5.1.) qu'il existait des développements techniques actuels ou attendus permettant d'augmenter le débit offert sur une paire de cuivre.
925. Sur le plan des **caractéristiques techniques**, l'accès dégroupé en fibre présente, pour le demandeur, des similitudes avec l'accès dégroupé en paire de cuivre.
926. La topologie des **architectures à capacité dédiée** est comparable à celle d'un réseau cuivre traditionnel où le dégroupage a également lieu dans le central. Dans les deux cas, une connexion « dédiée » relie le central et le CPE de l'utilisateur, c.-à-d. qu'elle n'est pas partagée par d'autres utilisateurs. L'équipement électronique de l'opérateur alternatif peut être placé au niveau du central local (LEX) dans les deux cas de figure.
927. Dans le cas des architectures à capacité partagée :
- 927.1. **L'équipement de réseau actif** est également installé dans le central⁴⁶⁴. Les coûts de cet équipement onéreux peuvent ainsi être répartis sur un nombre de clients potentiellement élevé, comme dans le cas du dégroupage de la boucle locale cuivre.
- 927.2. Le dégroupage est similaire au dégroupage de la sous-boucle en ce qui concerne **les investissements en infrastructures passives** (il faut une infrastructure d'accès jusqu'aux points de flexibilité et il est nécessaire d'établir une liaison à partir du point de flexibilité ou de l'ODF vers un point d'interconnexion situé plus haut dans le réseau, ainsi que d'assurer la colocalisation pour installer l'équipement de réseau dans certains nœuds du réseau). La mise à disposition de fibres noires ou de partage de fourreaux peut cependant permettre de réduire la hauteur de ces investissements.
- 927.3. Par contre, **l'investissement au niveau du point de flexibilité** est nettement inférieur par rapport au dégroupage de la sous-boucle locale cuivre (il faut y placer non pas un DSLAM mais un splitter).
928. En outre, et quel que soit le type d'architecture :

⁴⁶⁴ Et non au niveau de la cabine de rue, comme c'est le cas pour le dégroupage de la sous-boucle locale cuivre.

- 928.1. Si, dans le cadre du dégroupage DSL, un opérateur alternatif a déjà investi dans un réseau backhaul vers un central, ce réseau backhaul peut être réutilisé pour le dégroupage de la fibre optique.
- 928.2. Il existe des équipements de type MSAN/DSLAM, disponibles sur le marché, qui supportent indifféremment les technologies xDSL et FTTH ; l'opérateur alternatif peut donc utiliser un seul équipement avec le dégroupage de la boucle locale cuivre et celui de la fibre.
- 928.3. L'utilisation d'un même type d'équipement a pour conséquence qu'il n'y a pas de coûts significatifs de mise à niveau sur le plan opérationnel.
929. Par conséquent, étant donné ces caractéristiques similaires, le lancement d'un service sur la base d'un accès dégroupé en fibre ne nécessiterait pas d'investissements nouveaux significatifs en termes d'équipements électroniques en dehors du remplacement des cartes de lignes ou d'acquisition de connaissances techniques pour les opérateurs alternatifs qui recourent déjà à un accès dégroupé en cuivre.
930. À l'heure actuelle, il n'existe pas d'offre d'accès dégroupé à la fibre optique en Belgique et donc pas de prix de référence. La plupart des prix observés à l'étranger sont supérieurs au prix du dégroupage de la boucle locale cuivre en Belgique (par exemple, un minimum de 14,36 € aux Pays-Bas)⁴⁶⁵. Ces prix de gros supérieurs peuvent éventuellement se traduire en revenus supérieurs sur le marché de détail. Selon ACM, le prix moyen pour des services de détail basés sur la fibre est en général plus élevé que pour les services de détail basés sur le réseau cuivre⁴⁶⁶. Vu le faible niveau de déploiement du FTTH un tel écart de prix n'a cependant pas pu être mesuré en Belgique. Dans ces conditions, il est difficile de tirer des enseignements des comparaisons internationales et d'évaluer la réaction d'un opérateur à une augmentation faible et non transitoire du prix de l'un ou l'autre de ces produits.
931. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'IBPT considère que les accès dégroupés en fibre et les accès dégroupés en cuivre sont suffisamment substituables, du point de vue de la demande, pour être intégrés dans un même marché. L'IBPT souligne que l'inclusion de produits d'accès dans le marché de l'accès local est sans préjudice de la discrétion laissée au régulateur d'imposer les remèdes les plus proportionnés et les plus appropriés⁴⁶⁷.

⁴⁶⁵ Cullen International, Cross-country analysis.

⁴⁶⁶ ACM, Marktanalyse ontbundelde toegang, 17 décembre 2015, p. 22.

⁴⁶⁷ Note explicative accompagnant la recommandation 2014, p. 43.

Substituabilité du côté de l'offre

932. Puisqu'il a été établi qu'il existe une substituabilité du côté de la demande, il n'est pas nécessaire de démontrer qu'il existe une substituabilité du côté de l'offre.

Conclusion

933. Le dégroupage de la boucle locale en cuivre et le dégroupage de la boucle locale en fibre optique font partie du même marché de produits.
934. Cette conclusion est conforme à la recommandation de 2014 et à la pratique de la majorité des régulateurs européens.

14.3. SUBSTITUABILITÉ ENTRE ACCÈS LOCAL PHYSIQUE ET ACCÈS LOCAL VIRTUEL (VULA)

935. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011, la CRC n'a pas examiné explicitement la substituabilité entre ces deux produits. Cependant, l'accès à un débit binaire au niveau local (*bitstream* local), comparable au VULA, avait été inclus dans le marché de l'accès en gros à la large bande.
936. La recommandation du 9 octobre 2014 considère qu'il est approprié d'inclure dans le marché de gros de l'accès local des produits d'accès virtuels dont les fonctionnalités sont comparables à celles des accès dégroupés physiques. La Commission considère que les trois conditions suivantes doivent être cumulativement satisfaites pour qu'un produit d'accès virtuel puisse être inclus dans le marché de gros de l'accès local⁴⁶⁸ :
- L'accès virtuel doit avoir lieu localement (c'est-à-dire à un niveau plus proche de l'utilisateur que l'accès national ou régional).
 - L'accès virtuel doit fournir une capacité de transmission agnostique et sans contention, c'est-à-dire fournissant des bandes passantes garanties.
 - L'accès virtuel doit fournir à son acheteur un contrôle suffisant sur le réseau de transmission et lui permettre un degré de différenciation et d'innovation similaire au dégroupage (notamment un contrôle suffisant sur les spécifications des produits de détail et sur la qualité de service offerte).
937. La présente section reprend en premier lieu le VULA sur réseau cuivre et sur réseau fibre et ensuite le VULA sur réseau coaxial.

⁴⁶⁸ Recommandation du 9 octobre 2014, p. 43-44.

14.3.1. Accès local virtuel aux réseaux cuivre et fibre

938. Les DSLAM utilisés dans les cabines de rue pour le VDSL2 FTTC et aux points de distribution pour le FTTP sont des unités distantes des équipements installés aux LEX, en conséquence il est impossible de créer un handover point à ces localisations.
939. Les DSLAM installés dans les LEX ne sont pas équipés pour être connectés à plusieurs réseaux. Néanmoins, le nœud Ethernet parent étant situé au même endroit, un accès de gros au niveau des LEX est possible.
940. Pour les réseaux FTTP, il n'existe pas d'équipements actifs plus proches que ceux situés aux LEX.

Substituabilité du côté de la demande

941. En termes de fonctionnalités et d'usages, ces deux formes d'accès dégroupé permettent aux nouveaux entrants d'offrir des services d'accès haut débit, de télévision et de téléphonie fixe aux utilisateurs finals et de choisir le débit offert à l'utilisateur final. En termes de performances, à technologie identique, dégroupage physique et dégroupage virtuel offrent des débits identiques (par contre, un VULA mettant en œuvre la technologie VDSL2 permettra un débit supérieur à un dégroupage physique mettant en œuvre la technologie ADSL).
942. L'accès virtuel a lieu localement ; il est donc satisfait au 1^{er} critère fixé par la Commission européenne pour que l'accès virtuel puisse être inclus dans le marché de gros de l'accès local. Le niveau d'investissement requis d'un opérateur alternatif pour étendre son réseau est comparable dans les deux cas dans la mesure où les points où l'accès peut être obtenu sont les mêmes (les répartiteurs situés dans les centraux locaux).
943. Les investissements diffèrent par contre du fait que, le VULA étant un accès à un niveau virtuel et pas à un niveau physique, l'opérateur alternatif ne doit pas placer ses propres DSLAM en cas de VULA. Un opérateur qui ferait face à une augmentation faible et non transitoire du prix de l'accès dégroupé physique serait confronté au problème de l'inutilité des DSLAM déjà placés et peut-être pas encore amortis.
944. Le respect du 2^{ème} critère dépend de la technologie utilisée : lorsque cette technologie partage un segment backhaul comme dans le cas du GPON, il n'est pas possible de scinder la bande passante de manière fixe entre deux groupes de clients (ceux de l'opérateur d'accès et ceux de l'opérateur alternatif). Une telle séparation serait par ailleurs génératrice d'inefficacités pour les deux opérateurs (les utilisateurs finals ne pourraient pas bénéficier du débit maximum même lorsqu'ils sont peu nombreux actifs

sur leur segment). L'établissement d'une connexion logique entre le client final et le point de handover est possible mais pas sans contention.

945. En ce qui concerne le 3^{ème} critère, l'opérateur alternatif dispose d'un degré de contrôle suffisant pour lui permettre de définir des produits de détail se différenciant de ceux de l'opérateur d'accès. Cependant :
- 945.1. Au niveau technique, le bénéficiaire d'un service VULA est limité par les choix opérés par l'opérateur d'accès aussi bien au niveau des capacités du matériel choisi que des fonctions utilisées (l'activation de fonctions supplémentaires pouvant être difficile du fait des coûts liés aux tests à effectuer, à la mise à jour des documentations et procédures, à la formation du personnel technique ou du fait de problèmes de compatibilité avec des services déjà implémentés).
 - 945.2. Au niveau opérationnel, le bénéficiaire d'un service VULA est dépendant des services opérationnels de son fournisseur. Actuellement, les systèmes de management ne permettent pas au bénéficiaire d'effectuer lui-même la configuration de ses clients ainsi que les tests nécessaires à définir la cause d'une défaillance.
946. A l'heure actuelle, il n'existe pas de prix de référence pour des accès de type VULA en Belgique. Certains prix observés à l'étranger sont relativement proches des prix généralement observés pour le dégroupage de la boucle locale physique (par exemple 8,71 € au Danemark, ou bien 8,96 € par mois au Royaume-Uni pour un accès FTTC de 40 Mbps (down)/2 Mbps (up), pour 8,03 € par mois en Belgique pour l'accès à une boucle locale physique), mais ce constat n'est pas général (on observe par exemple des prix de 19,50 € en Irlande, ou bien jusqu'à 29,31 € en Autriche pour une ligne d'accès 100 Mbps (down)/20 Mbps (up))⁴⁶⁹. Dans ces conditions, il est difficile de tirer des enseignements des comparaisons internationales et d'évaluer la réaction d'un opérateur à une augmentation faible et non transitoire du prix de l'un ou l'autre de ces produits.
947. Proximus considère que l'IBPT interprète trop strictement les trois critères requis par la Commission européenne, alors que d'autres régulateurs ont conclu à l'inclusion d'un produit VULA dans le marché de gros de l'accès local. Cette opinion est également partagée⁴⁷⁰ par Telenet qui estime que le VULA doit faire partie du marché 3a (ou à tout le moins d'un marché en amont du marché 3b). Quant à Orange, elle donne la

⁴⁶⁹ Cullen International, Cross-country analysis.

⁴⁷⁰ Proximus et Telenet diffèrent cependant d'opinion sur la question du VULA sur câble.

préférence à un accès physique mais ajoute qu'un VULA pourrait être une solution meilleure que le bitstream pour l'accès à la fibre si un certain nombre de conditions étaient remplies⁴⁷¹.

948. L'IBPT a réexaminé la substituabilité entre accès local physique et accès local virtuel à la lumière de ces commentaires.

948.1. Le fait que le premier critère soit satisfait ne suscite pas de discussion.

948.2. S'agissant du deuxième critère, tout réseau de commutation par paquet implique un certain niveau de contention. Ces réseaux sont en effet fondés sur le principe que (statistiquement) tous les utilisateurs n'ont pas besoin de la bande passante en même temps et qu'il est donc possible de partager cette bande passante dynamiquement. La Commission associe cependant son deuxième critère au principe de proportionnalité. L'IBPT considère dès lors que le deuxième critère peut être satisfait si les trafics des différents opérateurs ne peuvent pas interférer entre eux.

948.3. Les VLAN ont un objectif de routage, leur utilité est d'éviter que les flux de données puissent se mélanger et que n'importe quelle destination puisse recevoir n'importe quel flux ; ils ne permettent cependant pas de réserver de la bande passante pour chacun d'eux pour éliminer tout impact de l'un sur l'autre. Les niveaux de qualité de service (QoS) ont pour objectifs de prioriser les flux au niveau de la commutation Ethernet ; cette priorisation ne tient pas compte des VLAN et ne permet donc pas de donner la priorité à un VLAN par rapport à un VLAN surutilisé. Le respect du deuxième critère impose donc un dimensionnement capable d'absorber les points de trafic :

948.3.1 Si la connexion de l'opérateur alternatif se fait sur un switch Ethernet et non directement sur les DSLAM/OLT, il faut que les raccordements de ces derniers soient suffisamment dimensionnés, ce qui ne représente pas un surcoût important puisqu'il s'agit - par définition de l'accès local - d'un lien interne au bâtiment ;

948.3.2 Sur la boucle locale VDSL telle qu'implémentée par Proximus, la liaison entre le ROP et le DSLAM est une liaison 1 Gbps

⁴⁷¹ Orange se base sur les caractéristiques développées par l'ORECE (BEREC Report on Common Characteristics of Layer 2 Wholesale Access Products in the European Union, 1^{er} octobre 2015).

symétrique pour 48 connexions ; un tel dimensionnement est a priori suffisant pour respecter le deuxième critère⁴⁷² ;

- 948.3.3 Sur la boucle locale GPON, le débit partagé est de 2,5 Gbps down et 1,2 Gbps up pour maximum 64 utilisateurs ; sur la base de l'expérience avec le VDSL, on peut estimer qu'un tel dimensionnement est suffisant pour respecter le deuxième critère⁴⁷³.
- 948.4. Interprété de la sorte, le deuxième critère peut être satisfait par un accès virtuel aux réseaux cuivre et fibre. En outre, il est possible de réduire la contention si l'opérateur alternatif se connecte directement aux DSLAM et non indirectement via un switch Ethernet.
- 948.5. Tant la Commission (dans le cadre du deuxième critère) que l'ORECE mettent en avant l'importance de la fonctionnalité *multicast* du VULA. Un véritable multicast est possible dans le cadre d'un VULA sur les réseaux cuivre et fibre⁴⁷⁴.
- 948.6. S'agissant du troisième critère, il est inévitable que le remplacement d'un accès passif par un accès virtuel (actif) entraîne une perte de contrôle pour l'opérateur alternatif. L'accès passif offre à l'opérateur alternatif le libre choix de ses équipements économiques, l'indépendance maximale au niveau technique (innovation, différenciation) et une dynamique économique basée sur l'investissement (coûts fixes entraînant la possibilité d'économies d'échelle)⁴⁷⁵. Avec un accès virtuel, la différenciation est possible mais limitée (pour proposer des fonctionnalités que l'opérateur d'accès ne propose pas lui-même, il faut obtenir de celui-ci qu'il les implémente dans ses équipements). Cette différence fondamentale est reconnue par

⁴⁷² Aucun litige n'a jamais été porté à la connaissance de l'IBPT à propos de perturbations causées à ce niveau par un utilisateur.

⁴⁷³ Sur le VDSL, le maximum de 48 utilisateurs est pratiquement toujours atteint parce que seuls les clients actifs sont connectés. Sur le GPON, le maximum de 64 utilisateurs ne sera en règle générale pas atteint étant donné que, sur 64 bâtiments (pré-)connectés, seule une partie abritera des clients actifs ; le ratio effectif utilisateurs/bande passante partagée sera donc en pratique inférieur au ratio maximal.

⁴⁷⁴ Dans le cadre d'un accès local, un véritable multicast est possible sans les inconvénients qu'il représente dans le cadre d'un accès central. Dans le cadre de l'accès central, l'IBPT a estimé par le passé qu'un partage de la plateforme de télévision de l'opérateur puissant était une solution plus efficace compte tenu des limites de la capacité disponible. Voir à ce sujet la décision de l'IBPT du 4 janvier 2012 concernant l'approbation de l'offre proposée par Belgacom comme alternative au remède « multicast ».

⁴⁷⁵ Le VULA pourrait cependant être acquis sous la forme d'IRU (Indefeasible Rights of Use).

WIK dans une étude pour ACM : « *The weakness of a VULA is coming close to LLU, but not meeting its product definition freedom. There always is an intermediate level of electronic systems, influencing capacity, provisioning, stability, transmission quality and maintenance and being provided and operated by a competitor, i.e. the incumbent* »⁴⁷⁶. Il est cependant possible de proposer des profils propres, un CPE propre et différents niveaux de qualité de service. Il peut être dès lors conclu que le VULA sur les réseaux cuivre et fibre donne à l'opérateur alternatif un contrôle « suffisant ».

949. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'IBPT considère que l'accès local physique et l'accès local virtuel aux réseaux cuivre et fibre sont suffisamment substituables, du point de vue de la demande, pour être intégrés dans un même marché. Comme mentionné ci-dessous, il est nécessaire que l'offre virtuelle réponde à certains critères pour qu'elle puisse être considérée comme un produit substituable (une offre locale ne répond pas automatiquement à ces critères) ; si la fourniture d'une offre de type VULA devient obligatoire, l'IBPT mettra donc l'accent sur le respect de ces critères.

Substituabilité du côté de l'offre

950. Puisqu'il a été établi qu'il existe une substituabilité du côté de la demande, il n'est pas nécessaire de démontrer qu'il existe une substituabilité du côté de l'offre.

Conclusion

951. Le dégroupage d'une boucle locale physique et le dégroupage virtuel sur les réseaux cuivre et fibre (VULA) font partie du même marché de produit.

14.3.2. Accès local virtuel au câble coaxial

Substituabilité du côté de la demande

952. En termes de fonctionnalités, un accès local virtuel au câble pourrait théoriquement offrir des fonctionnalités similaires au dégroupage de la boucle locale cuivre (possibilité d'offrir des services haut débit, de télévision et de téléphonie fixe).
953. À la section précédente, l'IBPT est arrivé à la conclusion qu'il existait une substituabilité suffisante entre un accès local physique et un accès local virtuel sur un

⁴⁷⁶ WIK, Study into the current and future technological access options to all fixed telecommunication infrastructures in the Netherlands, 30 juin 2017. Traduction libre : « La faiblesse du VULA est qu'il s'approche du dégroupage, mais ne fournit pas la même liberté en ce qui concerne la définition de produit. Il reste toujours un niveau intermédiaire de systèmes électroniques, qui influence la capacité, la configuration, la stabilité, la qualité de transmission et la maintenance, systèmes fournis et maintenus par un concurrent, c'est-à-dire l'opérateur historique. »

réseau cuivre ou fibre. Cette analyse est partiellement transposable à un éventuel accès local virtuel au câble, comme il ressort d'un examen des trois conditions qui doivent être cumulativement satisfaites pour qu'un produit d'accès virtuel puisse être inclus dans le marché de gros de l'accès local⁴⁷⁷ :

- 953.1. Concernant le fait que l'accès doit être local, la note explicative de la recommandation 2014 mentionne que « local » signifie « beaucoup plus près » des utilisateurs que le niveau national ou régional. La Commission fait référence aux LEX, aux ODF ou aux cabines de rue. Le nombre de points d'interconnexion dans un réseau coaxial peut cependant ne pas nécessairement être équivalent à ce qu'il est dans un réseau cuivre⁴⁷⁸. L'accès au câble n'est pas local au sens où il peut l'être sur un réseau cuivre ou fibre. Il existe actuellement de l'ordre de 600 centraux locaux (LEX) pour couvrir la Belgique chez Proximus, contre une centaine de head-ends pour l'ensemble des câblo-opérateurs. Un accès aux head-ends n'offre donc pas la même proximité avec les utilisateurs finals qu'un accès aux LEX. Le head-end occupe dans le réseau câblé une position intermédiaire entre les LEX (où peut être obtenu un accès local) et les nœuds centraux de Proximus (où peut être obtenu un accès central) dans le réseau de Proximus.
- 953.2. Étant donné que le câble est un média partagé, il n'est pas possible de scinder la bande passante – en termes de flux EuroDOCIS (ensemble de canaux)⁴⁷⁹ – de manière fixe entre deux groupes de clients (ceux de l'opérateur d'accès et ceux de l'opérateur alternatif) et ce pour les mêmes raisons que le protocole Ethernet (voir 948.3).
- 953.3. Il est aussi possible de dédier les canaux EuroDOCSIS à chaque opérateur mais une telle séparation affecterait les services de détail des opérateurs car le segment coaxial serait plus vite saturé pour l'opérateur ayant le plus de clients, voire serait inférieur à ce que la norme permet. Le « dégroupage » au niveau des canaux EuroDOCSIS est similaire au dégroupage fréquentiel et non proportionnel pour les mêmes raisons.
- 953.4. Sans séparation possible entre opérateurs, il faut examiner si la bande passante commune peut se révéler suffisante, comme c'est le cas pour

⁴⁷⁷ Note explicative de la recommandation du 9 octobre 2014, pp. 43-44).

⁴⁷⁸ Note explicative de la recommandation du 9 octobre 2014, p. 44.

⁴⁷⁹ Le partage fréquentiel analysé à la section 14.4.2.

le VDSL et le G-PON. La capacité totale disponible dépend de la modulation utilisée et donc de la qualité du câble coaxial. Cette capacité est partagée par un nombre d'utilisateurs variable en fonction de la topologie de chaque réseau ; avec la technologie actuelle EuroDOCSIS 3.0, dans le meilleur des cas, on peut compter un maximum de 1,2 Gbps down et 200 Mbps up pour 100 à 250 utilisateurs, soit un ratio nettement plus élevé que pour les technologies concurrentes. Le déploiement d'EuroDOCSIS 3.1 à grande échelle n'est pas suffisant à lui seul pour améliorer significativement le ratio utilisateurs/bande passante, des travaux supplémentaires sont nécessaires⁴⁸⁰ ; l'IBPT est par conséquent d'avis que ce ratio ne garantit pas un service « uncontented in practice ». Le 2^{ème} critère n'est donc pas satisfait.

- 953.5. En outre, si les technologies FTTH/PON ou xDSL peuvent offrir une fonctionnalité multicast, un VULA câble se heurte à la capacité insuffisante du standard EuroDOCSIS 3.0 pour fournir la télévision linéaire IP à tous et à l'insuffisance de canaux DVB-C disponibles pour offrir des chaînes exclusives. Conformément à la recommandation de la Commission, un VULA sur les réseaux câblés mixtes EuroDOCSIS 3.0 – DVB-C doit être exclu du marché 3a⁴⁸¹. Le régulateur français ARCEP est également arrivé à la conclusion qu'« Un accès activé sur câble disponible au niveau local ne permet pas aux opérateurs d'offrir leurs propres flux télévisuels, contrairement à ce qui est possible dans le cadre du dégroupage des boucles locales cuivre et optique. »⁴⁸². Il est possible que les limitations ci-dessus disparaissent dans le cadre des futurs réseaux câblés EuroDOCSIS 3.1 Full Duplex, mais leur mise en place n'est pas attendue à l'horizon de la présente analyse. Selon WIK⁴⁸³, le lancement de cette technologie n'est pas attendu avant 2022, voire 2025. [confidentiel]⁴⁸⁴.

⁴⁸⁰ Il faut également remplacer les amplificateurs pour augmenter la bande passante upload et rapprocher la fibre de l'utilisateur final pour réduire le nombre d'utilisateurs par segment coaxial ce qui représente des investissements très importants.

⁴⁸¹ Dans sa note explicative 2014, la Commission écrit que le VULA devrait supporter des services similaires à ceux du dégroupage physique, notamment le multicast lorsque c'est approprié. En Belgique, l'analyse des marchés de détail a mis en évidence que les offres groupées associant haut débit et télévision étaient d'une importance cruciale, ce qui rend la fonctionnalité multicast indispensable.

⁴⁸² ARCEP, Projet de décision relatif à l'analyse du marché 3a de fourniture en gros d'accès local en position déterminée notifié à la Commission européenne, 27 octobre 2017.

⁴⁸³ WIK, Study into the current and future technological access options to all fixed telecommunication infrastructures in the Netherlands, 30 juin 2017.

⁴⁸⁴ [confidentiel].

- 953.6. De même que dans le cas d'un accès virtuel aux réseaux cuivre et fibre (cf. § 14.3.1.), le remplacement d'un accès passif par un accès virtuel (actif) entraîne une perte de contrôle pour l'opérateur alternatif (cf. § 948.5). Le bénéficiaire d'un service VULA est limité au niveau technique, par les choix opérés par l'opérateur d'accès. Au niveau opérationnel, il est dépendant des services opérationnels de son fournisseur. Il est cependant possible de proposer des profils propres, un CPE propre et différents niveaux de qualité de service.
954. En outre, un opérateur alternatif qui voudrait remplacer le dégroupage de la boucle locale de Proximus par ce produit serait confronté à des coûts de migration élevés et à des délais importants, étant donné :
- 954.1. La nécessité de changer les équipements (CPE) chez ses clients ;
 - 954.2. La nécessité de former les techniciens à une autre technologie ;
 - 954.3. La nécessité d'étendre son infrastructure vers les têtes de réseau des câblo-opérateurs (celles-ci n'étant pas situées au même endroit que les répartiteurs principaux au niveau desquels il est possible d'accéder à la boucle locale cuivre).
955. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande n'est pas établie.

Substituabilité du côté de l'offre

956. La possibilité d'un accès local virtuel (VULA) sur le câble a été envisagée par le régulateur néerlandais ACM. Sa conclusion a été que si une certaine forme d'accès actif au câble est possible, ce type d'accès ne satisfait pas les critères cumulatifs fixés par la recommandation du 9 octobre 2014 pour pouvoir être inclus dans le marché de gros de l'accès local⁴⁸⁵. Ces critères ont été examinés dans le cadre de la substituabilité du côté de la demande⁴⁸⁶.
957. Il ressort également des travaux d'ACM et de son consultant WIK que le développement d'un produit d'accès local sur le câble nécessiterait un délai très

⁴⁸⁵ Commission Decision concerning Case NL/2015/1794: Wholesale local access provided at a fixed location in the Netherlands, 30 novembre 2015, note 18.

⁴⁸⁶ Ces critères sont pertinents pour l'analyse de la substituabilité tant du côté de la demande (pour estimer si un opérateur alternatif pourrait remplacer un accès physique par un VULA) que du côté de l'offre (pour estimer si un câblo-opérateur pourrait adapter son réseau de manière à fournir un VULA conforme aux trois critères).

important : au minimum 10 ans selon WIK, 6 à 10 ans selon un scénario alternatif envisagé par ACM⁴⁸⁷. La plus récente étude de WIK pour ACM a confirmé cette conclusion (cf. § 953.5). Or si la substituabilité du côté de l'offre n'est possible qu'au prix de lourds investissements ou de retards importants, il n'en est pas tenu compte pour la définition du marché⁴⁸⁸.

958. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre n'est pas établie.

Conclusion

959. Le dégroupage d'une boucle locale en cuivre et l'accès local virtuel au câble coaxial ne font pas partie du même marché de produits. L'IBPT effectuera cependant un monitoring régulier pour s'assurer que des évolutions technologiques n'avancent pas significativement la disponibilité d'un accès local virtuel au câble coaxial.

14.4. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN CUIVRE ET DÉGROUPEMENT D'UN RÉSEAU COAXIAL

960. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011, la CRC a conclu que le marché de l'accès dégroupé à la boucle locale n'incluait pas les réseaux câblés. Cette conclusion reposait sur l'absence de substituabilité du côté de la demande (§§ 445-450) et du côté de l'offre (§§ 451-454), ainsi que sur l'absence de contrainte indirecte suffisante (§§ 455-470).
961. Les obstacles à la fourniture d'un accès dégroupé sur un réseau câblé ont été reconnus par la cour d'appel dans son arrêt du 3 décembre 2014 (point 167 de l'arrêt⁴⁸⁹).
962. La recommandation du 9 octobre 2014 observe que, dans un nombre réduit de pays, des câblo-opérateurs sont en mesure de proposer « certains types de produits d'accès en gros » sur une base commerciale⁴⁹⁰. La Commission ne conclut pas explicitement à

⁴⁸⁷ Commission Decision concerning Case NL/2015/1794: Wholesale local access provided at a fixed location in the Netherlands, 30 novembre 2015, p. 6.

⁴⁸⁸ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, Journal officiel n° C 372 du 09/12/1997 p. 0005 – 0013, point 23.

⁴⁸⁹ « Overigens blijkt uit hetgeen voorligt niet dat dat er ontbundelingstechnieken of technieken inzake groothandelstoegang tot breedband op de kabel bestaan die reeds effectief op een voldoende schaal op een kabelnetwerk in Europa worden toegepast. De loutere theoretische mogelijkheid van ontbundeling of groothandelstoegang volstaat ook niet opdat er sprake zou zijn van vraag- of aanbods substitutie » (Traduction libre : « D'ailleurs, il ne ressort pas du présent document qu'il existe des techniques de dégroupage ou des techniques en matière d'accès de gros à la large bande sur le câble qui soient déjà effectivement appliquées à une échelle suffisante sur le réseau câblé en Europe. La possibilité purement théorique de dégroupage ou d'accès de gros ne suffit pas non plus pour qu'il soit question de substituabilité du côté de l'offre ou de la demande »).

⁴⁹⁰ Commission européenne, note explicative, p. 41.

l'inclusion du câble dans le marché de l'accès local, mais évoque d'une part la possibilité que le câble exerce une contrainte indirecte sur ce marché et d'autre part la nécessité de tenir compte des possibilités de substituabilité dans le futur, compte tenu des évolutions technologiques (par exemple le déploiement de la technologie DOCSIS 3.1)⁴⁹¹.

963. Les sous-sections suivantes analysent successivement les formes d'accès suivantes :

- Le dégroupage physique du câble ;
- Le dégroupage du câble au niveau du spectre des fréquences.

14.4.1. Dégroupage physique du câble coaxial

964. Le câble coaxial, c'est-à-dire la partie la plus locale du réseau des câblo-distributeurs, est un élément de réseau partagé entre plusieurs utilisateurs, contrairement à la boucle locale cuivre dans le réseau de Proximus (une boucle locale distincte est dédiée à chaque utilisateur).

965. De ce fait, un **dégroupage physique du câble à un niveau similaire à celui de la boucle locale cuivre** (central local ou cabine de rue) n'était pas envisageable au moment d'adopter la décision du 1^{er} juillet 2011 et ne l'est pas davantage à présent, ni à un terme prévisible. Par conséquent, il n'existe pas, à l'heure actuelle, d'accès physiquement dégroupé au câble coaxial en Belgique, sous quelque forme que ce soit. À la connaissance de l'IBPT, un tel accès n'existe pas non plus dans les autres pays européens. Lorsque certains ARN ont décidé d'inclure l'accès au câble dans le marché de gros de l'accès local, c'est en raison d'une contrainte indirecte suffisante et non pas du fait de l'existence d'un produit substituable à l'accès dégroupé à la boucle locale cuivre. Un test de substituabilité impliquant une telle forme de dégroupage est par conséquent sans objet.

966. Un **dégroupage physique au niveau des « taps »** (points de concentration d'où partent des connexions individuelles vers chaque habitation, c'est-à-dire beaucoup plus près de l'utilisateur final que le central local d'où part la boucle locale cuivre) est par contre techniquement possible. Cette forme d'accès est analysée ci-dessous.

Substituabilité du côté de la demande

967. Un accès physique au niveau des « taps » fournirait des fonctionnalités similaires à celles d'un dégroupage de la boucle locale cuivre. Il permettrait aux nouveaux entrants d'offrir des services d'accès haut débit aux utilisateurs finaux et de choisir le débit offert à l'utilisateur final. De même, ces deux formes d'accès dégroupé permettent aux

⁴⁹¹ Commission européenne, note explicative, p. 44.

nouveaux entrants d'offrir des services vocaux aux utilisateurs finals, voire des services de télévision⁴⁹².

968. Le niveau d'investissement requis pour un opérateur alternatif n'est cependant pas comparable dans les deux cas. Le nombre de « taps » est très significativement plus élevé que le nombre de centraux locaux ou même que le nombre de cabines de rue dans un réseau cuivre. On compte en Belgique de l'ordre de 600 centraux locaux et entre 20 000 et 30 000 cabines de rue. Le nombre de « taps » en Belgique n'est pas connu mais le régulateur néerlandais ACM a évalué leur nombre à 500.000 aux Pays-Bas⁴⁹³. Compte tenu de la couverture comparable du câble en Belgique et aux Pays-Bas, le nombre de « taps » en Belgique devrait être du même ordre de grandeur. Un opérateur devrait consentir à des investissements très importants pour déployer un réseau jusqu'aux « taps » (contrairement à l'accès à la sous-boucle cuivre et au point de flexibilité « FTTP », il n'existe pas d'infrastructure pouvant être partagée jusqu'à ces points pour réduire le montant des investissements nécessaires) et ne substituerait donc pas un accès aux « taps » à un accès à la boucle locale cuivre en cas d'augmentation faible et non transitoire du prix du prix de ce dernier⁴⁹⁴.
969. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande n'est pas établie.

Substituabilité du côté de l'offre

970. Étant donné la nature partagée du câble coaxial (cf. § 117), un câblo-opérateur qui fournirait un accès à ses « taps » ne pourrait pas offrir un accès physique à un niveau similaire à celui du dégroupage de la boucle locale cuivre (central local ou cabine de rue). Il ne pourrait pas non plus déployer un autre réseau physique dégroupable (cuivre ou fibre) entre ses taps et un nombre plus réduit de points d'accès en amont sans encourir des coûts et des délais substantiels.
971. Cette analyse est valable pour les architectures HFC et FTTLA (Fiber To The Last Amplifier) car les longueurs respectives du segment coaxial et du segment fibre n'affectent pas le raisonnement.

⁴⁹² À l'heure actuelle toutefois, aucun opérateur alternatif ne propose des services de télévision au moyen du dégroupage de la boucle locale cuivre.

⁴⁹³ Commission Decision concerning Case NL/2015/1794: Wholesale local access provided at a fixed location in the Netherlands, 30 novembre 2015, p. 4.

⁴⁹⁴ Un accès aux « taps » est cependant possible aux conditions fixées par l'article 28 de la loi du 13 juin 2005 : « Sans préjudice de l'article 25, l'Institut peut, après avoir mené une consultation publique [...] 2° imposer à toute personne propriétaire ou exploitante des câblages de réseaux de communications électroniques situés à l'intérieur d'un immeuble de faire droit aux demandes raisonnables d'accès à ces câblages émanant d'un opérateur, lorsque leur duplication serait économiquement inefficace ou physiquement irréalisable. »

972. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre n'est pas établie.

Conclusion

973. Le dégroupage d'une boucle locale en cuivre et le dégroupage physique d'un réseau coaxial ne font pas partie du même marché de produits.

14.4.2. Dégroupage du câble au niveau du spectre des fréquences

974. Un dégroupage au niveau du spectre des fréquences utilisées sur le câble constitue une hypothèse imaginable. Cependant, le dégroupage au niveau du spectre limite le spectre des fréquences dont dispose l'exploitant du réseau câblé pour ses services de détail et réduit l'efficacité de l'utilisation du spectre. Il est en effet nécessaire d'attribuer des canaux de fréquence à chaque opérateur (le câblo-opérateur lui-même et les opérateurs auxquels une partie du spectre serait attribué). Sur le marché en aval de l'accès haut débit, les utilisateurs devraient être répartis entre plusieurs bandes de fréquences, non en fonction de leur nombre et de leur trafic, mais en fonction de leur fournisseur. Or, conformément à la « loi d'Erlang », la répartition de trafic entre plusieurs faisceaux est toujours moins efficace que si le trafic est concentré dans un seul faisceau. D'autre part sur le marché en aval de la télévision, une même chaîne devrait être diffusée sur plusieurs fréquences (une par opérateur) pour un même nombre d'utilisateurs potentiellement desservis par le réseau (*home-passed*). Par conséquent, la capacité du réseau serait utilisée de manière moins efficace et l'exploitant du réseau câblé disposerait de moins de canaux pour desservir sa propre clientèle, ce qui aurait un impact préjudiciable sur la fourniture de ses services de détail (ce qui n'est pas le cas en cas de dégroupage d'une boucle locale en cuivre)⁴⁹⁵. À la connaissance de l'IBPT, le dégroupage du câble au niveau du spectre n'est mis en œuvre qu'à une échelle très réduite⁴⁹⁶.

Substituabilité du côté de la demande

975. En termes de fonctionnalités, le dégroupage du câble au niveau du spectre des fréquences pourrait théoriquement offrir des fonctionnalités similaires au dégroupage de la boucle locale cuivre (possibilité d'offrir des services haut débit, de télévision et de téléphonie fixe).

⁴⁹⁵ Les difficultés liées au dégroupage du câble au niveau du spectre sont confirmées par une série de rapports : BEREC (2005), Gartner (2009), TNO (2011 et 2014).

⁴⁹⁶ BEREC Opinion in Case NL/2015/1727. « BEREC understands that in the Netherlands, only one cable operator, Rekam, provides a wholesale offer (frequency unbundling to permit third parties ISPs to provide internet service they themselves do not provide and which covers only 0,8% of the population). » Traduction libre : « L'ORECE comprend que, aux Pays-Bas, un seul câblo-opérateur, Rekam, fournit une offre de gros (dégroupage fréquentiel pour permettre à des ISP tiers de fournir des services Internet qu'ils ne fournissent pas eux-mêmes et couvrant seulement 0,8 % de la population). »

976. De plus, un opérateur alternatif pourrait être réticent à acheter un service de gros basé sur le dégroupage du câble au niveau du spectre. En effet :
- 976.1. Si l'opérateur alternatif se voit attribuer une capacité limitée (inférieure à celle du câblo-opérateur), il se trouve limité dans le développement de ses produits et dans sa capacité à concurrencer le câblo-opérateur ;
 - 976.2. Si l'opérateur alternatif se voit attribuer une capacité égale à celle du câblo-opérateur, ce service risquerait d'être dégradé à chaque fois qu'un nouvel opérateur se lance dans le dégroupage de spectre (des fréquences doivent être attribuées au nouvel entrant, entraînant une réduction de capacité pour les opérateurs se partageant déjà le spectre et une détérioration progressive des services fournis pour tous les abonnés au câble).
977. En outre, même dans l'hypothèse où il existerait un service de gros basé sur le dégroupage du câble au niveau du spectre, un opérateur alternatif qui voudrait remplacer le dégroupage de la boucle locale de Proximus par ce produit serait confronté à des coûts de migration élevés et à des délais importants, étant donné :
- La nécessité de changer les équipements (CPE) chez ses clients ;
 - La nécessité d'investir dans des équipements de type CMTS plutôt que dans des DSLAM ;
 - La nécessité de disposer de personnel qualifié pour opérer sur ces équipements (qu'il s'agisse de recrutements ou de formations) ;
 - La nécessité d'étendre son infrastructure vers les têtes de réseau des câblo-opérateurs (celles-ci n'étant pas situées au même endroit que les répartiteurs principaux au niveau desquels il est possible d'accéder à la boucle locale cuivre).
978. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande n'est pas établie.

Substituabilité du côté de l'offre

979. La substituabilité du côté de l'offre nécessite que les fournisseurs puissent réorienter leur production vers les produits en cause et les commercialiser à court terme sans encourir aucun coût ni risque supplémentaire substantiel en réaction à des variations légères, mais permanentes, des prix relatifs⁴⁹⁷. Si la substituabilité du côté de l'offre

⁴⁹⁷ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, Journal officiel n° C 372 du 09/12/1997 pp. 0005 – 0013, point 20.

n'est possible qu'au prix d'une adaptation notable des immobilisations corporelles et incorporelles existantes, de lourds investissements supplémentaires, d'une révision profonde des décisions stratégiques ou de retards importants, il n'en est pas tenu compte pour la définition du marché⁴⁹⁸.

980. La mise sur le marché d'un dégroupage fréquentiel du câble à l'horizon de la présente analyse est très hypothétique, du fait des limites mises en évidence ci-dessus (cf. § 976.2) : un câblo-opérateur n'a aucun incitant à offrir un service qui affecte la capacité utilisable pour ses services de détail et réduit l'efficacité de l'utilisation de son spectre.
981. L'augmentation du débit binaire à spectre égal qui sera possible avec EuroDOCSIS 3.1 devrait être préemptée par l'augmentation des besoins des services de détail. Une augmentation de capacité pour un service wholesale de capacité similaire à la capacité des services de détail exigerait une augmentation significative de la bande passante tant montante que descendante. Ceci impliquerait le remplacement de tous les amplificateurs ainsi que de tous les filtres pour augmenter les fréquences pour la voie retour. Au-delà de 1,2 GHz il faut de plus remplacer tous les taps. Un tel investissement n'est pas attendu à l'horizon de la présente analyse et il est de toute manière douteux qu'un câblo-opérateur réalise un tel investissement pour satisfaire une demande sur le marché de gros suite à une augmentation faible mais significative et non transitoire du prix de l'accès à la boucle locale.
982. En outre, pour fournir un tel service, les câblo-opérateurs devraient aménager leurs head-ends pour y permettre la connexion des opérateurs alternatifs au réseau HFC, ainsi que procéder aux tests nécessaires avec les candidats acheteurs. Il n'est donc pas question qu'un tel service puisse être commercialisé à court terme.
983. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre n'est pas établie.

Conclusion

984. Le dégroupage d'une boucle locale en cuivre et le dégroupage d'un réseau coaxial au niveau du spectre des fréquences ne font pas partie du même marché de produits.

14.4.3. Contrainte indirecte exercée par le câble via le marché de détail

Notion de contrainte indirecte

985. La contrainte directe est celle qu'exercent l'un sur l'autre deux concurrents actifs sur un même marché. La contrainte indirecte est quant à elle exercée par une entreprise

⁴⁹⁸ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, Journal officiel n° C 372 du 09/12/1997 pp. 0005 – 0013, point 23.

intégrée verticalement qui vend, sur un marché en amont, des inputs utilisés pour commercialiser un produit sur un marché en aval. Sur ce marché en aval, sont en concurrence les acheteurs de ces inputs et l'entreprise intégrée verticalement.

986. Une telle situation est représentée sur la figure suivante⁴⁹⁹. A est l'entreprise verticalement intégrée (elle forme un tout avec sa division en aval a). B, C et D produisent des inputs utilisés par b, c, d pour commercialiser un produit sur un marché en aval. Les firmes b, c, d sont en concurrence non seulement entre elles mais aussi avec la firme A.

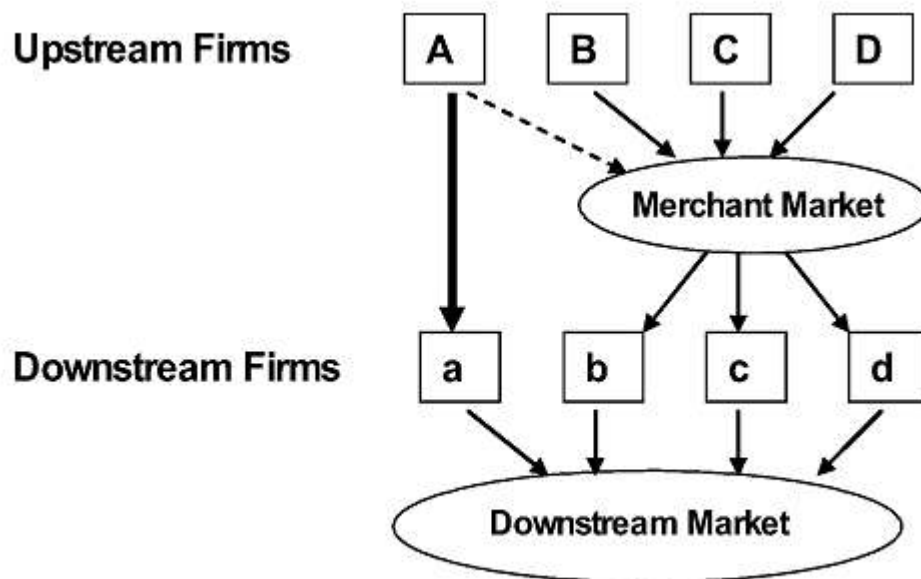


Figure 1: Illustration of a market structure with direct and indirect constraints

Figure 119 : Illustration d'une structure de marché avec des contraintes directes et indirectes

987. Selon la Commission européenne, trois conditions doivent être cumulativement remplies pour démontrer que l'impact de la pression indirecte du câble pourrait empêcher un opérateur puissant sur le marché d'augmenter les prix de son produit de gros.⁵⁰⁰

- 987.1. Les opérateurs alternatifs seraient contraints de répercuter l'augmentation hypothétique du prix de l'offre de gros sur leurs abonnés sur le marché de détail sans pouvoir absorber cette augmentation de prix.

⁴⁹⁹ Inderst & Valletti, A Tail of two constraints: assessing market power in wholesale markets, European Competition Law Review, 2007.

⁵⁰⁰ Voir par exemple l'affaire UK/2007/0733

987.2. Les abonnés des opérateurs alternatifs ne migreraient pas significativement vers l'entité de détail du monopoleur hypothétique, en particulier si celui-ci ne répercute pas l'augmentation du prix de gros sur ses propres offres de détail.

987.3. Il y aurait suffisamment de substitution du côté de la demande sur le marché de détail sur la base de la contrainte indirecte de sorte que l'augmentation du prix de l'offre de gros ne serait pas rentable.

Analyse

988. L'IBPT a confié à Analysys Mason la réalisation d'une étude relative à l'estimation de la contrainte indirecte du câble sur les offres de gros xDSL de Proximus. L'étude conclut à l'absence d'une contrainte indirecte suffisante pour inclure les services d'accès au haut débit sur câble dans le même marché que les offres d'accès haut débit de type XDSL.
989. Bien que l'étude d'Analysys Mason n'ait pas explicitement analysé la contrainte indirecte du câble sur le marché de l'accès local, il peut raisonnablement être conclu que la contrainte indirecte est insuffisante dans ce cas également. En effet, comme noté par l'ORECE, on peut s'attendre à ce que les effets indirects sur le marché de l'accès local soient nettement plus limités (que sur le marché de l'accès central), parce que le prix de l'accès local est plus faible que celui de l'accès central et représente donc une proportion plus faible du prix de détail.⁵⁰¹
990. Une étude similaire, réalisée par Tera Consultants, a confirmé ces conclusions.
991. Proximus déclare que la conclusion de l'IBPT relative à la contrainte indirecte du câble sur le marché 3a est erronée. Cependant, l'ensemble des arguments développés par elle concernent le marché 3b et non le marché 3a. Telenet et Orange partagent la conclusion de l'IBPT quant à l'absence de contrainte indirecte. Comme l'IBPT, Telenet met en avant la dilution de l'augmentation du prix de gros dans le prix de détail. Orange met quant à elle en avant le fait que, dans la réalité, les opérateurs verticalement intégrés ne sont pas incités à proposer des offres de gros compétitives, ce qui démontre le caractère purement théorique de la contrainte indirecte.

Conclusion

992. Le dégroupage de la boucle locale cuivre et le dégroupage du réseau coaxial ne font pas partie du même marché de produits.

⁵⁰¹ BEREC, report on co-investment and SMP in NGA networks, avril 2012, p. 32.

993. Cette conclusion est conforme à la pratique de nombreux régulateurs européens. Seul le régulateur du Royaume-Uni, Ofcom, conclut à l'inclusion du câble dans le marché de l'accès local, sur la base de l'existence d'une contrainte indirecte exercée via le marché de détail⁵⁰².
994. Étant donné les conclusions auxquelles sont parvenues les sections précédentes, il n'est pas nécessaire d'envisager la définition et l'analyse d'un marché de l'accès local au câble, fût-il notionnel, qui serait parallèle au marché de l'accès local au réseau cuivre et fibre.

14.5. SUBSTITUABILITÉ ENTRE DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN CUIVRE ET DÉGROUPEMENT D'UNE BOUCLE LOCALE EN FIBRE OPTIQUE FTTO

Aspects techniques

995. Dans ce type d'architecture, la fibre optique peut facilement être dégroupée étant donné que la capacité totale de la fibre optique ou de la longueur d'onde entre le central et le site de l'utilisateur est réservée à cet utilisateur.
996. Le dégroupage se fait ensuite via l'ODF dans le central où une fibre optique est placée vers l'équipement actif de l'opérateur alternatif au lieu de l'équipement actif de l'opérateur de réseau.

Substituabilité du côté de la demande

997. Sur le plan des fonctionnalités et des usages, l'accès dégroupé en paire de cuivre et l'accès dégroupé en fibre FTTO peuvent supporter les mêmes services de détail (téléphonie, télévision numérique, Internet haut débit). La fibre permet actuellement des vitesses supérieures au cuivre, mais :

- 997.1. L'IBPT a constaté (§ 188) qu'il n'existait pas aujourd'hui, sur les marchés sous-jacents au marché de l'accès dégroupé, d'application généralement répandue qui exigerait un accès en fibre plutôt qu'une paire de cuivre. Comme le conclut également l'ARCEP, « aucune application spécifique au très haut débit ne semble susceptible d'induire à elle seule un clivage dans le comportement des

⁵⁰² La Commission européenne a cependant observé qu'Ofcom aurait dû procéder à une évaluation qualitative et quantitative suffisante pour arriver à cette conclusion (décision de la Commission du 19 juin 2014 dans l'affaire UK/2014/1606 – marché de gros de l'accès local). La Commission européenne a également critiqué l'inclusion du câble dans le marché 3a par le régulateur portugais sur la base des contraintes directes et indirectes (décision de la Commission du 29 juillet 2016 dans l'affaire PT/2016/1888 – Wholesale local access provided at a fixed location in Portugal). La Commission mentionne notamment que le câble n'est pas dégroupable au Portugal et qu'il ne l'est pas non plus d'un point de vue prospectif.

consommateurs à court terme »⁵⁰³. L'ARCEP a maintenu ce point de vue dans sa décision la plus récente⁵⁰⁴.

- 997.2. Il a été mentionné (voir section 5.1.2. qu'il existait des développements techniques actuels ou attendus permettant d'augmenter le débit offert sur une paire de cuivre.
998. Sur le plan des caractéristiques techniques, l'accès dégroupé en fibre FTTO présente, pour le demandeur, l'inconvénient d'une couverture restreinte :
- 998.1. La couverture de la fibre FTTO est très partielle par rapport à la totalité de la zone couverte par le LEX et donc l'infrastructure cuivre.
- 998.2. Dans sa zone de couverture, la fibre FTTO n'est pas disponible chez tous les utilisateurs finals et leur raccordement peut demander des travaux de génie civil important.
999. Sur le plan du business case, le dégroupage de la fibre FTTO est donc très différent en termes de clientèle accessible et de coûts d'installation et présente donc nettement moins d'effets d'échelle que le dégroupage de la boucle de cuivre.
1000. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'IBPT considère que les accès dégroupés en fibre FTTO et les accès dégroupés en cuivre ne sont pas suffisamment substituables, du point de vue de la demande, pour être intégrés dans un même marché.

Substituabilité du côté de l'offre

1001. Pour entrer sur le marché de l'accès local, un opérateur possédant une boucle FTTO devrait étendre considérablement sa couverture et donc faire de lourds investissements demandant un délai important, du fait à la fois des procédures administratives et des capacités des entrepreneurs actifs dans ce domaine.

⁵⁰³ ARCEP, Décision n° 2011-0668 du 14 juin 2011, « Décision portant sur la définition du marché de gros pertinent des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché », page 11.

⁵⁰⁴ ARCEP, Décision n° 2014-0733 du 26 juin 2014, « Décision portant sur la définition du marché pertinent de gros des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire, sur la désignation d'un opérateur exerçant une influence significative sur ce marché et sur les obligations imposées à cet opérateur sur ce marché », p. 28.

1002. De ce fait, l'IBPT considère que les accès dégroupés en fibre FTTO et les accès dégroupés en cuivre ne sont pas suffisamment substituables, du point de vue de l'offre, pour être intégrés dans un même marché.

Conclusion

1003. Le dégroupage de la boucle locale en cuivre et le dégroupage de la boucle locale en fibre optique FTTO ne font pas partie du même marché de produits.

CHAPITRE 15. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

1004. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011, la CRC était parvenue à la conclusion que la dimension géographique du marché de l'accès local était nationale.
1005. Au Chapitre 14. ci-dessus, l'IBPT est parvenu à la conclusion que le marché pertinent de produits inclut l'accès local sur cuivre et sur fibre, à l'exclusion des formes possibles d'accès local sur les réseaux câblés. Proximus est actuellement le seul fournisseur de ce type de produits de gros en Belgique.
1006. **La couverture du réseau d'accès local cuivre de Proximus est nationale.** Il a été noté (cf. § 242) que plus de 99 % de la population a accès à l'ADSL. La couverture par le réseau VDSL2 est inférieure mais dépasse néanmoins 90 % de la population. Cette couverture est complétée localement par un accès local en fibre optique (dans les zones d'activité économiques et les nouveaux lotissements résidentiels). Cette couverture en fibre optique devrait s'étendre à l'horizon de l'analyse, (dans les 3 ans, 3 % des utilisateurs résidentiels et des petites entreprises, 40 % des moyennes et des grandes entreprises devraient être connectables à la fibre)⁵⁰⁵.
1007. Malgré certaines annonces telles que celle concernant Vivaqua⁵⁰⁶ ou celle du gouvernement flamand⁵⁰⁷, **il reste incertain qu'un opérateur puisse déployer une nouvelle infrastructure d'accès local**, parallèle à celle de Proximus, à l'horizon de la présente analyse sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position de Proximus sur ce marché. En effet, il est communément reconnu que déployer une nouvelle infrastructure d'accès local exige des investissements et des délais particulièrement importants. À ce stade, aucun acteur n'a commencé le déploiement d'une nouvelle infrastructure d'accès local, même à une échelle réduite. Dans un tel degré d'incertitude, il n'existe pas de bases solides pour procéder à une segmentation géographique du marché. Une modulation des mesures correctrices en fonction des circonstances locales n'est cependant pas exclue (cf. section 19.8.1.).
1008. Le dégroupage est un peu plus développé à Bruxelles qu'en Flandre ou encore en Wallonie. Cependant, il reste partout significativement faible. **Les conditions de concurrence sur le marché pertinent de l'accès local sont donc homogènes sur**

⁵⁰⁵ Proximus, présentation « Fiber for Belgium », 16 décembre 2016.

⁵⁰⁶ Il a été annoncé que « Vivaqua Consult » allait placer dans certains égouts bruxellois des câbles à fibre optique qui pourraient être loués et partagés entre différents clients. Selon les informations disponibles, il ne s'agirait cependant pas de fibres optiques allant jusqu'au domicile des usagers (L'Écho, 3 et 6 février 2017).

⁵⁰⁷ Voir la section 17.5. Concurrence potentielle.

l'ensemble du territoire belge (partout en Belgique et sans distinction de régions, Proximus est en situation de monopole pour la fourniture d'accès dégroupé).

1009. **Le recours au dégroupage est assez étendu sur le plan géographique.** Cette extension géographique est illustrée par la figure ci-dessous. On peut constater que le dégroupage est utilisé principalement dans les zones les plus densément peuplées (les grandes villes et leur périphérie), mais aussi dans des communes isolées.

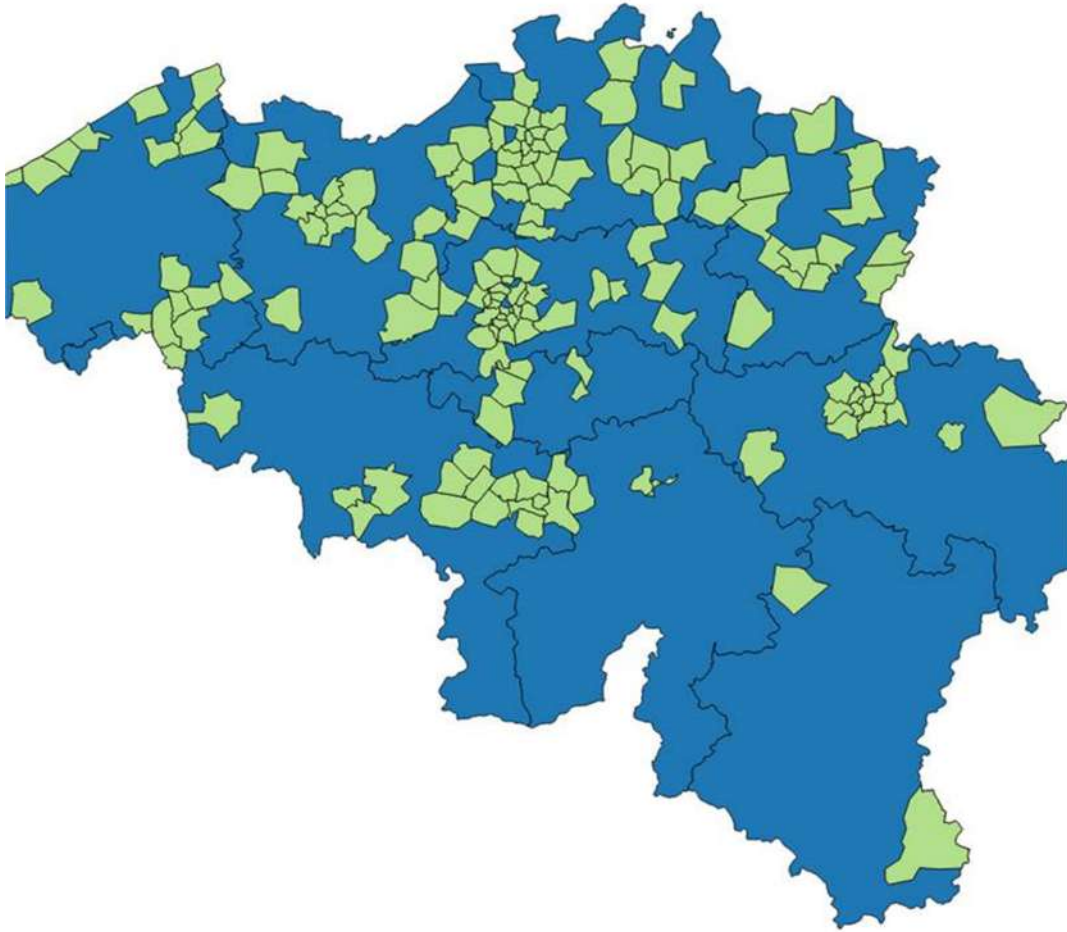


Figure 120 : Déploiement effectif du dégroupage par les opérateurs alternatifs (zones vertes), deuxième semestre 2016 [Source : IBPT, Proximus]

1010. En raison des coûts fixes élevés de dégroupage, le business case pour **le dégroupage est par nature uniquement viable dans les zones où le nombre de clients (potentiels) est important** afin que ces coûts fixes puissent être répartis entre un nombre de clients suffisamment grand. L'achat de ce type de service dépend fortement de la viabilité du business case du dégroupage d'un central de Proximus (LEX) donné et cette viabilité est elle-même influencée par un certain nombre de paramètres tels que la densité de la population, le nombre de clients reliés à ce LEX, l'usage que l'opérateur alternatif fait du dégroupage ou le fait que l'utilisateur final soit disposé à souscrire à certains services, en particulier ceux qui sont offerts par le biais du dégroupage. Ces

raisons expliquent qu'un opérateur achète des services de dégroupage dans certaines zones et pas dans d'autres. Du point de vue de la demande, on pourrait dès lors considérer que des différences pourraient survenir entre certaines zones du territoire belge.

1011. **On pourrait imaginer que le territoire belge soit divisé par exemple en deux zones** : une zone qui réunit les LEX où le dégroupage est effectivement potentiellement viable au niveau économique et une zone qui réunit les LEX qui ne peuvent pas être dégroupés de manière viable au niveau économique⁵⁰⁸. Il est cependant extrêmement complexe voire impossible de faire une subdivision globale nette, fiable et suffisamment stable dans le temps (au regard de l'ensemble des facteurs pouvant entrer en ligne de compte en matière réglementaire) et de garantir l'absence d'erreurs dans ce type de segmentation. En effet, en ciblant certaines niches de clientèle ou certaines zones géographiques, il est possible de constituer une clientèle suffisante pour assurer un dégroupage économiquement viable de LEX alors qu'on pourrait dans un premier temps s'attendre à ce que ce dégroupage ne soit pas économiquement viable. On peut, par exemple, imaginer le cas d'un opérateur prenant pour cible commerciale principale les étudiants et qui atteindrait une taille critique suffisante économiquement dans les villes universitaires tandis qu'un opérateur plus important mais plus généraliste au niveau de sa clientèle ne l'atteindrait pas car sa pénétration serait précisément moindre dans ces villes universitaires. De même, les opérateurs travaillent parfois via des magasins de produits IT, lesquels peuvent être localement bien implantés et donc atteindre localement un taux de pénétration que l'opérateur lui-même n'aurait pas a priori envisagé. Certains opérateurs peuvent également cibler les concentrations de PME. Les exemples passés ou présents de Dommel, Billi ou Destiny confirment une telle analyse. On peut donc considérer que **chaque LEX est potentiellement économiquement dégroupable**.
1012. Il ne serait par conséquent pas approprié pour le marché que l'IBPT qualifie d'office certains LEX de « non dégroupables » (sur une base purement théorique) et empêche ainsi un opérateur de niche d'introduire un service novateur. Le risque de commettre des erreurs en voulant distinguer les LEX potentiellement dégroupables ou non est beaucoup trop important pour soutenir une segmentation géographique suivant cette logique. Pour éviter que le développement de la concurrence ne soit entravé par de telles erreurs, il est par conséquent plus approprié de ne pas faire ce type de

⁵⁰⁸ Pour qu'un LEX soit considéré comme économiquement « dégroupable », il faut qu'un opérateur puisse atteindre une taille critique dans la zone de desserte de ce LEX.

distinction. Le régulateur français ARCEP est parvenu à une conclusion similaire⁵⁰⁹. Par ailleurs, le fait de ne pas segmenter le marché géographiquement ne porte pas préjudice à Proximus (qui en est le seul acteur actuellement). En effet, la suppression du dégroupage dans certains LEX ne permettrait pas à Proximus de réaliser des économies (les coûts de la gestion de l'offre de référence ne dépendent pas du nombre de LEX concernés et aucun investissement n'est nécessaire lorsqu'il n'y a pas de commandes de dégroupage dans un LEX donné). Le régulateur considère par ailleurs que ce type de distinction le conduirait finalement à s'éloigner de ce qui doit le guider dans l'analyse de la nécessité de segmenter ou non géographiquement un marché à savoir le constat d'une hétérogénéité des conditions de concurrence sur le territoire belge en ce qui concerne l'offre de services d'accès dégroupé à la boucle locale.

1013. Enfin, la segmentation géographique du marché de l'accès local est plutôt inhabituelle dans les États membres de l'Union européenne. Elle est seulement appliquée dans des pays où sont établis différents opérateurs qui, historiquement, ne couvrent chacun qu'une partie du territoire. Ainsi, le Royaume-Uni est divisé entre la majeure partie du pays, couverte par BT, et la région de Hull, couverte par Kingston. La Hongrie est divisée en trois zones couvertes par les opérateurs historiques Magyar Telekom, Invitel et UPC (Monortel). En Finlande, le régulateur FICORA a segmenté le pays en 111 marchés régionaux compte tenu du grand nombre d'opérateurs disposant de leur propre réseau d'accès local. Les rares pays qui segmentent géographiquement le marché de l'accès local ne font donc pas de distinction entre les régions économiquement dégroupables et non dégroupables mais plutôt en fonction de la couverture des réseaux existants.
1014. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT considère que les conditions de concurrence sur le marché pertinent de l'accès local sont homogènes sur l'ensemble du territoire belge et que par conséquent la dimension géographique du marché de gros de l'accès local est nationale. L'IBPT estime cependant que, dans l'hypothèse où des mesures correctrices devraient être imposées suite à l'analyse concurrentielle du marché, certains facteurs pourraient justifier une différenciation géographique à ce niveau. Ces facteurs sont plus particulièrement :
- La présence ou non d'une ou de plusieurs autres infrastructures supportant des services de détail concurrents à ceux de Proximus⁵¹⁰ ;

⁵⁰⁹ ARCEP, Décision n° 2014-0734 du 26 juin 2014, p. 23 : « Au vu des réponses des acteurs à la consultation publique sur le dégroupage, il apparaît prématuré de déterminer une zone non dégroupable à horizon de la prochaine analyse des marchés (2014-2017), la définition de cette zone pouvant constituer un frein à l'extension du dégroupage, d'une part, et pouvant réduire l'indépendance des opérateurs dans le choix des NRA à dégroupier, d'autre part. »

⁵¹⁰ Il existe généralement un câblo-opérateur qui offre des services de détail concurrents à ceux de Proximus et des initiatives locales ne peuvent être exclues.

- Les différences de couverture par les réseaux NGA⁵¹¹.

⁵¹¹ Comme illustré au chapitre consacré à la dimension géographique du marché de détail du haut débit.

CHAPITRE 16. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DU MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL

1015. Le marché de gros de l'accès local (« marché 3a ») est défini comme le marché national de l'accès local sur cuivre et sur fibre, à l'exclusion des formes possibles d'accès local sur les réseaux câblés.

CHAPITRE 17. ANALYSE CONCURRENTIELLE

17.1. TAILLE GLOBALE DE L'ENTREPRISE

1016. Lorsqu'une entreprise a une plus grande taille que ses concurrents, cela peut constituer un avantage concurrentiel. Il peut s'agir par exemple d'un accès facile aux ressources financières, d'économies d'échelle et de gamme, d'une relation à long terme avec les fournisseurs, d'un grand réseau de distribution et d'un large soutien marketing.
1017. Si un acteur du marché est actif dans différents secteurs, les bénéfices tirés d'un certain segment peuvent être utilisés pour soutenir une autre branche d'activité. De même, les investissements visés peuvent être financés plus facilement lorsque l'entreprise fait partie d'un groupe puissant. Une grande entreprise peut éventuellement obtenir des remises de quantité lors de l'achat de produits ou de services et une relation à long terme avec un fournisseur entraîne d'ordinaire une meilleure position de négociation. Les économies de gamme et d'échelle sont naturellement le résultat d'une grande clientèle permettant de répartir les coûts fixes et donc de diminuer les coûts unitaires.
1018. Proximus SA est le premier opérateur téléphonique historique belge et la plus grande entreprise de télécommunications en Belgique. Elle fait partie du Groupe Proximus, qui se compose encore de Telindus/Tango (activités télécoms et TIC luxembourgeoises), Scarlet (produits télécoms à bas prix), BICS (activités carrier internationales, en entreprise commune avec Swisscom et MTN) et Skynet (services de contenu web et solutions marketing). Les revenus consolidés du Groupe Proximus s'élevaient en 2016 à 5 873 millions d'euros et le total du bilan à 8 117 millions d'euros.
1019. Proximus fait donc partie d'un groupe puissant, plus grand. Les possibilités financières des opérateurs et l'accès facile aux marchés des capitaux peuvent indiquer que les entreprises sont dans une certaine mesure capables d'agir indépendamment des autres concurrents, clients et consommateurs⁵¹².

17.2. PARTS DE MARCHÉ ET VOLUMES

1020. Compte tenu de la définition du marché pertinent de produits, Proximus est le seul fournisseur d'accès en gros au niveau local et sa part de marché est par conséquent de

⁵¹² Lignes directrices PSM 2018, notamment § 58.

100 %. Suivant la jurisprudence constante, un tel niveau de part de marché suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante⁵¹³.

1021. Proximus devrait en outre rester le seul fournisseur d'accès en gros au niveau local à l'horizon de la présente analyse. Comme souligné au § 1007, il n'est en effet pas réaliste d'attendre qu'un opérateur puisse déployer une nouvelle infrastructure d'accès local, parallèle à celle de Proximus à l'horizon de la présente analyse, du moins sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position de Proximus sur ce marché. Si néanmoins certaines initiatives devaient voir le jour au cours de la période considérée par cette analyse, il est peu vraisemblable que les nouvelles infrastructures ainsi déployées atteignent une couverture et permettent un volume de vente tels que la part de marché de Proximus baisse de façon significative.
1022. La figure ci-dessous présente l'évolution des volumes de services d'accès local (dégrouper total et dégroupage partiel) au cours des dernières années.

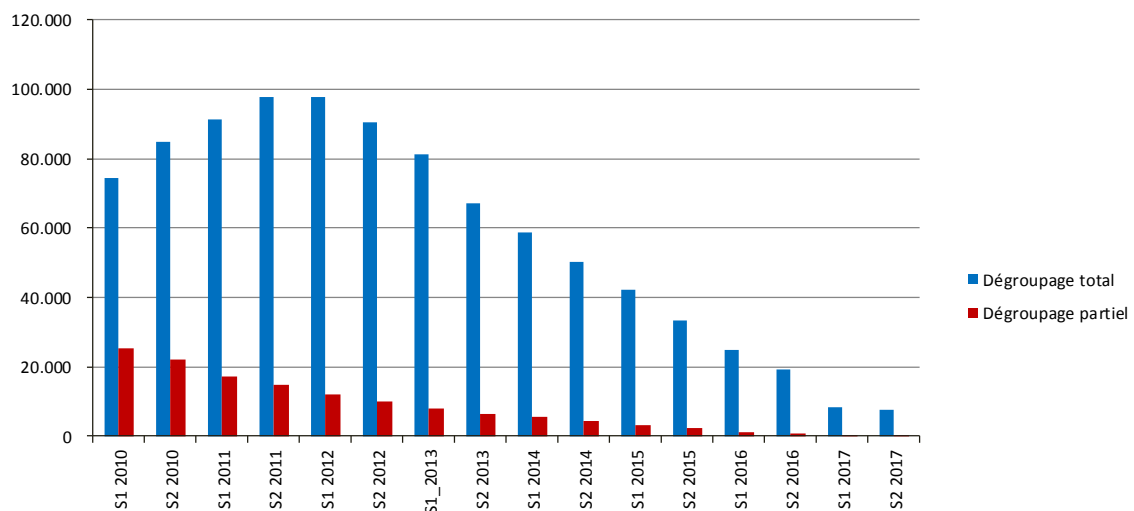


Figure 121 : Évolution des volumes de services d'accès local vendus par Proximus

1023. La figure suivante présente l'évolution des volumes de services de gros (régulés ou non) vendus par Proximus à des opérateurs alternatifs en Belgique. Les services d'accès local (dégrouper total et dégroupage partiel) représentent une part décroissante du volume total tous services de gros confondus : de 36 % au premier semestre 2013 à 21 % au second semestre 2016.

⁵¹³ Lignes directrices PSM 2002, § 57 et lignes directrices PSM 2018, § 55.

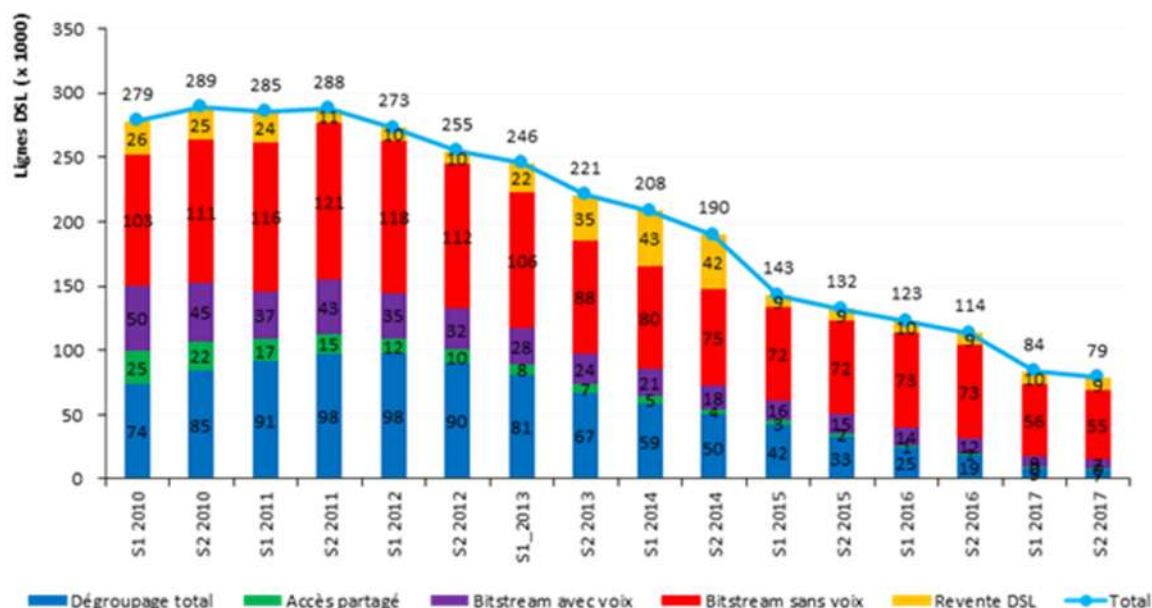


Figure 122 : Évolution des volumes des différents services de gros vendus par Proximus

1024. Ces faibles volumes et cette décroissance sont le reflet des faibles parts de marché des opérateurs alternatifs sur les marchés de détail (cf. chapitres 7 à 10).

17.3. BARRIÈRES À L'ENTRÉE

Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer et dépenses à fonds perdus

1025. Un réseau d'accès local tel que celui de Proximus, s'étendant jusqu'aux utilisateurs finals résidentiels et professionnels et sur la quasi-totalité du territoire, constitue **une infrastructure extrêmement difficile à dupliquer**. Déployer de façon indépendante une nouvelle infrastructure d'accès local qui dupliquerait celle de Proximus nécessiterait d'importants investissements⁵¹⁴ : travaux de génie civil (tranchées), installation de répartiteurs (MDF) et de sous-répartiteurs (cabines de rue). De tels investissements sont extrêmement coûteux et exigeraient des délais importants pour l'obtention des autorisations requises et pour la réalisation proprement dite. En outre, le réseau d'accès en cuivre de Proximus a été déployé en grande partie à l'époque où celle-ci (la RTT à l'époque) disposait de droits exclusifs. L'opérateur qui voudrait déployer une nouvelle infrastructure ne pourrait pas bénéficier de tels avantages.
1026. Les investissements dans une infrastructure d'accès local constituent en outre des **dépenses à fonds perdus**, c'est-à-dire des coûts fixes qu'il est difficile de récupérer (parce qu'il s'agit d'investissements dans des actifs qui peuvent difficilement être

⁵¹⁴ Le réseau de Proximus représente plusieurs milliards d'euros d'investissements.

réutilisés pour d'autres usages)⁵¹⁵. La nécessité d'engager d'importantes dépenses à fonds perdus rend l'entrée sur le marché plus difficile encore.

Économies d'échelle

1027. Disposer d'une telle infrastructure procure à Proximus d'autres avantages tels que des économies d'échelle, c'est-à-dire des coûts de production unitaires plus faibles lorsque le volume de production augmente (du fait qu'il est possible de répartir les coûts fixes sur un volume de production supérieur)⁵¹⁶.
1028. Du fait de son statut d'opérateur historique, Proximus a bénéficié d'économies d'échelle significatives lors du déploiement de son réseau cuivre et a pu amortir la majorité de ses coûts sur l'ensemble des utilisateurs finals. Aujourd'hui, un acteur désirant entrer sur le marché de la fourniture de l'accès local ne pourrait bénéficier du même effet d'économies d'échelle que celui dont a historiquement bénéficié Proximus. Du fait du maintien de parts de marché élevées (même après l'ouverture du secteur des télécommunications à la concurrence), Proximus continue de bénéficier d'économies d'échelle supérieures à celles de ses concurrents (même si les câblo-opérateurs bénéficient eux aussi d'économies d'échelle dans leurs zones de couverture respectives).

Économies de gamme

1029. L'abaissement des coûts unitaires grâce à l'élargissement de l'offre de produits et services qui peuvent être basés sur un réseau d'accès constitue un principe économique fondamental. Proximus bénéficie de cet effet économique en offrant toujours plus de services sur son réseau (accès au réseau téléphonique, échange de données grâce à des services tels que les lignes louées, les connexions haut débit, les services de télévision, les services interactifs supplémentaires, etc.).
1030. Les économies de gamme dont bénéficie Proximus constituent par ailleurs un avantage significatif par rapport aux entrants potentiels sur le marché, qui ne disposent pas des capacités de réseau ou de l'accès à des inputs essentiels pour fournir plusieurs produits et/ou services.

Intégration verticale

1031. Proximus est une entreprise intégrée verticalement, c'est-à-dire qu'elle est présente aux différents stades de la chaîne de valeur : elle dispose de son propre réseau (accès, *backhaul* et longue distance) et ses divisions commerciales sont les principales

⁵¹⁵ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

⁵¹⁶ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

utilisatrices des services basés sur ce réseau, qu'elles vendent sur les marchés de détail en aval.

1032. Cette intégration verticale représente un avantage concurrentiel par rapport à de nouveaux entrants éventuels sur le marché de la fourniture d'accès dégroupé dans la mesure où Proximus dispose de débouchés à différents niveaux de la chaîne de valeur ajoutée (marché de gros de l'accès large bande, marché de détail de l'accès au réseau téléphonique, marché de l'accès Internet, marché mobile, marché de la radiodiffusion...). L'intégration verticale procure aussi à Proximus un haut niveau d'indépendance, en comparaison avec un certain nombre de ses concurrents sur les marchés en aval qui, pour leur part, sont bien souvent dépendants de Proximus pour obtenir des services de gros d'accès local.

17.4. CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS

1033. Le contre-pouvoir des acheteurs est la capacité des acheteurs à obtenir de meilleures conditions du fait de leur position de négociation (des acheteurs puissants peuvent exercer un effet disciplinant sur des vendeurs puissants)⁵¹⁷.
1034. Comme mentionné ci-dessus, les divisions commerciales de Proximus sont les principales utilisatrices des services basés sur le réseau d'accès local (plus de 80 % des lignes d'accès cuivre et la quasi-totalité des lignes d'accès fibre sont utilisées pour fournir des services aux clients de détail de Proximus). Du fait de ces volumes d'achat limités, les opérateurs clients de Proximus pour les services d'accès local **ne disposent pas d'un fort pouvoir de négociation** vis-à-vis de Proximus.
1035. Les opérateurs clients de Proximus pour les services d'accès local **ne disposent pas non plus d'alternatives crédibles** pour s'approvisionner en services de gros d'accès local. Les analyses de substituabilité (cf. Chapitre 14.) ont conduit à la conclusion qu'il n'existait pas, même prospectivement, de produit susceptible de se substituer aux services de Proximus.
1036. Compte tenu des coûts et des délais pour déployer une nouvelle infrastructure (cf. § 1025), il n'est **pas non plus envisageable de recourir à l'autofourniture**.
1037. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT conclut que les opérateurs clients de Proximus pour les services d'accès local ne disposent pas d'un contre-pouvoir d'achat significatif.

⁵¹⁷ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

17.5. CONCURRENCE POTENTIELLE

1038. La concurrence potentielle est la pression concurrentielle qui peut être exercée par la possibilité que des firmes (nouvelles ou existantes) entrent sur un marché donné⁵¹⁸. Bien que l'effet de la concurrence potentielle soit moins immédiat que la substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre, elle peut exercer un certain effet disciplinant sur les entreprises en place.
1039. Compte tenu des barrières à l'entrée mises en évidence ci-dessus, en particulier la difficulté de dupliquer l'infrastructure de Proximus et le fait que les investissements dans une nouvelle infrastructure seraient des dépenses à fonds perdus, il est incertain qu'un opérateur déploie une nouvelle infrastructure d'accès local à l'horizon de la présente analyse, du moins sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position de Proximus sur ce marché.
1040. En septembre 2017, le gouvernement flamand a entamé une réflexion visant à déterminer les moyens de doter la Flandre d'un réseau à très haut débit qui (i) soit capable de répondre aux besoins du futur, (ii) couvre l'ensemble de la Flandre, (iii) offre des services abordables pour les citoyens et les entreprises et (iv) soit ouvert à tous les fournisseurs de services qui souhaitent l'utiliser⁵¹⁹ (ce qui pourrait éventuellement se faire au niveau de la couche physique). Cette initiative pourrait se concrétiser soit en coopération avec les opérateurs existants (dont Proximus), soit par l'intermédiaire d'un nouvel acteur qui déploierait une nouvelle infrastructure qui serait ouverte aux tiers. Au moment d'adopter la présente décision, aucune décision définitive n'a été prise quant à la réalisation de ce projet et, par conséquent, aucun déploiement concret n'a encore eu lieu. Dans ces conditions, il n'est pas possible de conclure à ce stade que cette initiative serait de nature à remettre en question, à l'horizon de la présente analyse, la position de Proximus sur ce marché. Si l'initiative du gouvernement flamand ou d'autres de même nature devaient se concrétiser au cours de la période visée par cette analyse, elles pourraient toutefois conduire à une modulation des mesures correctrices en fonction des circonstances locales (cf. section 19.8.1).

17.6. ANALYSE PROSPECTIVE

1041. Le dégroupage de la boucle locale cuivre a été affecté ces dernières années par différentes évolutions qui devraient continuer de produire leurs effets au cours des prochaines années :

⁵¹⁸ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

⁵¹⁹ « Muyters daagt Telenet en Proximus uit », De Tijd, 5 octobre 2017.

- 1041.1. La fermeture de certains centraux locaux réduit le nombre global de paires de cuivre disponibles pour le dégroupage du réseau cuivre.
- 1041.2. La demande de débits plus élevés, tant pour la fourniture d'accès haut débit sur les marchés de détail que pour la connexion de stations de base mobiles, a conduit à une réduction du dégroupage pour la mise en œuvre des technologies ADSL(2+).
- 1041.3. Le déploiement par Proximus de l'ADSL depuis les ROP a pour conséquence que le dégroupage cuivre ne peut plus être utilisé pour fournir de l'ADSL2(+) dès lors que l'ADSL est fourni par Proximus à partir d'un ROP.
- 1041.4. La mise en œuvre du vectoring a conduit à l'indisponibilité du dégroupage au niveau de la sous-boucle locale cuivre.
1042. L'évolution prévisible du réseau de Proximus devrait encore affecter la disponibilité et l'usage du dégroupage. La mise en œuvre du vectoring dans les fréquences basses (celles de ADSL2(+), cf. § 98) va avoir pour conséquence que le dégroupage de la boucle locale cuivre ne sera plus possible, pour un certain nombre de lignes, que pour des débits limités. Cette évolution pourrait conduire certains opérateurs à exprimer une demande pour un accès local virtuel au réseau cuivre, le cas échéant en complément d'une demande pour un service d'accès local sur fibre.
1043. Une telle demande pour un service d'accès local sur fibre – sous une forme ou sur une autre – devrait se développer au fur et à mesure du déploiement du réseau FTTH, d'autant plus que Proximus prévoit le démantèlement de l'infrastructure cuivre sur la zone graduellement couverte par le FTTH⁵²⁰.
1044. Ces évolutions n'affectent pas à ce stade la définition du marché ou l'analyse concurrentielle mais doivent être prises en considération dans le cadre de la détermination des mesures correctrices appropriées.

17.7. CONCLUSION DE L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

1045. Proximus dispose d'une puissance significative sur le marché de gros national de l'accès local et continuera à en disposer à l'horizon de la présente analyse.

⁵²⁰ Proximus, présentation « Fiber for Belgium », 16 décembre 2016.

CHAPITRE 18. PROBLÈMES POTENTIELS DÉCOULANT DE LA DOMINANCE DE PROXIMUS

1046. Ayant conclu au chapitre précédent à l'existence d'un opérateur puissant, Proximus, sur le marché de l'accès local, l'IBPT présente dans ce chapitre les problèmes potentiels qui peuvent découler de la présence d'une entreprise puissante sur le marché en question. Le but de cette section n'est pas de procéder à un relevé exhaustif de ces problèmes potentiels, mais d'identifier les principaux comportements que l'opérateur puissant pourrait avoir ou a déjà adopté et qui constituent des risques pour la concurrence afin de déterminer les mesures correctrices appropriées.

L'accès au réseau

1047. Le problème essentiel sur le marché de l'accès local est la présence de barrières à l'entrée élevées que constitue l'investissement nécessaire pour dupliquer le réseau local de l'opérateur historique, créé à une époque où cet opérateur bénéficiait de droits exclusifs. Du fait de ces barrières à l'entrée, les opérateurs alternatifs sont demandeurs d'un accès au réseau local de Proximus. Or Proximus pourrait être en mesure de refuser d'accorder l'accès et l'interconnexion à son réseau dans le but d'entraver l'entrée de concurrents sur les marchés en aval.
1048. Dans le cadre du déploiement du réseau local FTTH, destiné à remplacer le réseau local cuivre dans certaines parties du territoire, Proximus pourrait en outre effectuer des choix techniques (par exemple en ce qui concerne les possibilités de colocation ou le facteur de concentration du PON) susceptibles d'entraver certaines formes d'accès local et donc le développement d'une concurrence effective durable.
1049. Proximus serait également en mesure de retirer l'accès qu'elle a précédemment accordé à certains opérateurs.

Les autres problèmes potentiels d'ordre non tarifaire

1050. Dans le cadre de leurs demandes d'accès au réseau local de Proximus, les opérateurs alternatifs risquent également de rencontrer notamment les problèmes suivants :

- 1050.1. **Différentes formes de discrimination non tarifaires.** Il peut s'agir par exemple de différences de traitement en termes de délais, de qualité de service ou d'accès aux informations. Si la fourniture de services d'accès local était caractérisée par de telles différences de traitement, les opérateurs alternatifs qui dépendent des inputs fournis par Proximus pourraient voir leur capacité concurrentielle affectée, voire leur entrée ou leur maintien sur le marché menacé. À titre d'exemple, en 2014, l'IBPT a constaté des irrégularités en termes de

transparence des offres de référence ; des limitations techniques importantes ont été omises dans l'offre WBA VDSL2⁵²¹.

1050.2. L'existence de barrières à l'entrée liées aux services auxiliaires à l'accès local. Ainsi, par exemple, en présence de restrictions au choix du CPE imposées par Proximus, l'opérateur alternatif se voit restreindre sa capacité de se différencier sur le marché. Plusieurs problèmes ont notamment été constatés depuis 2008 :

1050.2.1 En 2008, Proximus a refusé le déploiement de CPE propres aux OLO au motif d'un manque d'interopérabilité. Il est cependant apparu que le CPE fourni par Proximus aux opérateurs alternatifs était, contrairement à celui utilisé par la division retail de cette dernière, limité dans ses fonctionnalités (bien qu'il s'agissait du même modèle), contenait des défauts (bugs) résiduels et n'était pas gérable à distance par l'opérateur alternatif. Ces limitations ont ralenti la progression des opérateurs alternatifs sur le marché du haut débit car elles empêchaient les opérateurs alternatifs de délivrer un service différencié à partir du réseau VDSL2. Pour cette raison, l'IBPT a imposé la possibilité pour les opérateurs alternatifs de déployer leur propre CPE.

1050.2.2 Le déploiement d'un CPE propre à l'OLO s'est ensuite révélé complexe et coûteux notamment à cause du coût des tests étendus et spécifiques imposés par Proximus. Ce n'est qu'après une intervention de l'IBPT en 2016 que Proximus a soumis une proposition d'amélioration à ce sujet.

1050.3. **Un handicap qualitatif.** Par exemple, une asymétrie au niveau de la qualité de service entre d'une part l'opérateur puissant verticalement intégré et d'autre part un opérateur alternatif faisant usage du réseau de l'opérateur puissant constitue un handicap à son développement. En effet, lorsqu'un incident se présente, celui-ci peut être localisé dans le réseau de l'opérateur alternatif ou dans le réseau de l'opérateur puissant. S'il ne peut pas signaler l'incident auprès de l'opérateur

⁵²¹ Voir décision du Conseil de l'IBPT du 20 mai 2014 visant l'imposition d'une amende administrative à Belgacom pour non-respect, pour l'offre de référence WBA VDSL2, de l'obligation de transparence (bien que cette décision ait été annulée par la Cour dans un arrêt de 19 avril 2017, la Cour ne s'est pas prononcée sur la question de fond relative au respect par Proximus de l'obligation de transparence), et la décision du Conseil de l'IBPT du 19 août 2015 concernant la transparence des offres de référence.

puissant tant qu'il n'a pas éliminé les causes probables sur son propre réseau, il en résulte une réactivité globale plus faible que celle de l'opérateur verticalement intégré. Dès lors, en l'absence de qualité de service appropriée au niveau de gros, l'opérateur alternatif ne peut concourir sur la qualité offerte aux clients.

1050.4. Des difficultés pour obtenir des informations utiles à leur activité. Il peut s'agir par exemple des informations relatives à l'évolution du réseau de Proximus. De tels problèmes se sont déjà produits dans le passé. En 2008, Proximus (alors Belgacom) a annoncé la fermeture de 65 centraux locaux, ce qui avait des conséquences importantes sur l'accès au niveau local (bien qu'il s'agissait seulement de 10 à 15 % du nombre total de centraux, ces fermetures avaient un impact sur 40 % des lignes dégroupées). Malgré un tel impact, l'IBPT avait été informé seulement plus de trois mois après la décision interne chez Proximus. Ces fermetures de centraux avaient entraîné la nécessité d'un addendum à l'analyse de marché en vigueur à l'époque⁵²². Plus récemment, Proximus a introduit un addendum visant la suppression du service ADSL alors que cette évolution n'avait pas été envisagée dans le document *Network Transformation Outlook*, censé apporter une transparence suffisante concernant les évolutions de réseau prévues.⁵²³

1050.5. **Des conditions de fourniture injustifiées**, par exemple des exigences exagérées en matière de garanties financières.

1050.6. **L'obligation de s'aligner sur la feuille de route technologique de l'opérateur puissant** et ne disposer que d'un faible pouvoir de négociation pour mettre en œuvre ses propres demandes. Chaque opérateur sur le marché, qu'il soit puissant ou alternatif, devrait pouvoir déterminer ses segments de clients cibles et disposer des inputs de gros nécessaires à l'élaboration d'un produit différencié. L'opérateur dominant, gestionnaire de l'infrastructure d'accès, est en mesure d'imposer sa propre feuille de route technologique tout en négligeant les besoins des autres opérateurs. Ainsi, malgré les demandes insistantes des opérateurs alternatifs pour des profils hauts débits symétriques, ceux-ci n'ont été disponibles qu'après que l'IBPT en a imposé la fourniture à Proximus dans sa décision du 30 septembre

⁵²² Addendum du 12 novembre 2008 à la décision d'analyse de marché du 10 janvier 2008.

⁵²³ Comme critiqué par l'IBPT dans sa lettre du 15 juillet 2016 à Proximus concernant «*ADSL From ROP & Activation of Vectoring in ADSL(2+) frequencies – Demande d'informations*».

2009 et dans sa décision du 4 février 2011. De tels problèmes pourraient se produire lors de la fourniture de services d'accès local virtuels.

1050.7. **Un couplage injustifié de certains services.** Proximus pourrait par exemple exiger qu'un opérateur alternatif achète, en plus des services qu'il demande, d'autres services dont il n'a pas besoin.

1050.8. **Une utilisation illégitime d'informations** concernant les concurrents. Proximus pourrait par exemple transmettre à ses divisions commerciales des informations que sa division *wholesale* obtient sur ses concurrents.

Les problèmes potentiels d'ordre tarifaire

1051. Dans le cadre de leur demande d'accès au réseau local de Proximus, les opérateurs alternatifs risquent également de rencontrer notamment les problèmes suivants :

1051.1. L'imposition de **prix excessifs**. Par l'imposition de prix excessifs, Proximus pourrait être en mesure d'augmenter les coûts de ses concurrents et ainsi les rendre moins compétitifs.

1051.2. L'imposition de prix discriminatoires ;

1051.3. **Payer pour des services dont il n'a pas nécessairement besoin.** À titre d'exemple, Proximus propose, dans son offre de détail, une garantie de service spécifique pour les (très) petites et moyennes entreprises (avec une garantie suffisamment grande de réparation le jour même avant 17 heures). Pour reproduire cette offre de Proximus, les opérateurs alternatifs doivent acheter en gros une garantie de service 24/7 onéreuse et partiellement inutile. En effet, une part très importante du coût de cette garantie 24/7 est attribuable aux gardes de nuit, qui ne sont généralement pas nécessaires pour un service à destination des (très) petites et moyennes entreprises.

1051.4. Des pratiques d'amenuisement des marges bénéficiaires (également appelées prix ciseaux, ciseau tarifaire, *margin squeeze* ou *price squeeze*). Le risque de telles pratiques est un problème fréquemment rencontré dans le secteur des télécommunications où certains concurrents sont dépendants des inputs achetés à un opérateur puissant verticalement

intégré. Plusieurs opérateurs historiques (Deutsche Telekom⁵²⁴, Telefonica⁵²⁵) ont été sanctionnés pour des pratiques de prix ciseaux en relation avec leurs produits d'accès. Il a été démontré que Proximus elle aussi avait pratiqué des tarifs de gros générateurs de prix ciseaux (services de terminaison mobile et services de lignes louées Ethernet).⁵²⁶

⁵²⁴ Décision de la Commission du 21 mai 2003 relative à une procédure sur la base de l'article 82 du Traité CE (affaire COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 - Deutsche Telekom AG).

⁵²⁵ Décision de la Commission du 4 juillet 2007 relative à une procédure sur la base de l'article 82 du Traité CE (affaire COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica).

⁵²⁶ Décision de l'IBPT du 8 avril 2009 concernant le test de ciseaux tarifaires des lignes louées Ethernet.

CHAPITRE 19. MESURES CORRECTRICES APPROPRIÉES

19.1. INTRODUCTION

1052. L'analyse du marché de gros de l'accès local a mis en évidence la position de puissance significative de Proximus sur ce marché et l'existence de différents problèmes parmi lesquels la présence de barrières à l'entrée élevées que constitue l'investissement nécessaire pour dupliquer le réseau local de Proximus.
1053. Le constat de l'existence d'une position de puissance significative entraîne l'obligation, pour l'IBPT, d'imposer à Proximus des obligations réglementaires basées sur la nature des problèmes constatés, appliquées de façon proportionnelle et justifiée. Au moins une mesure doit être imposée. Dans le choix des obligations appropriées, l'IBPT doit notamment tenir compte des principes réglementaires suivants⁵²⁷ :
- 1053.1. promouvoir la **prévisibilité réglementaire** en assurant une approche réglementaire cohérente sur des périodes de révision appropriées ;
 - 1053.2. veiller à ce que, dans des circonstances similaires, il n'y ait **pas de discrimination** dans le traitement des entreprises fournissant des réseaux et services de communications électroniques ;
 - 1053.3. préserver la concurrence au profit des consommateurs et promouvoir, s'il y a lieu, une concurrence fondée sur les infrastructures ;
 - 1053.4. promouvoir des investissements efficaces et des innovations dans des infrastructures nouvelles et améliorées⁵²⁸ ;
 - 1053.5. tenir dûment compte de la **diversité des situations** en matière de concurrence et de consommateurs dans les différentes zones géographiques ;
 - 1053.6. n'imposer des obligations de réglementation ex ante que lorsqu'il n'y a pas de concurrence efficace et durable, et **suspendre ou supprimer celles-ci dès que cette condition est satisfaite.**

⁵²⁷ Article 8.5 de la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »).

⁵²⁸ Notamment en veillant à ce que toute obligation d'accès tienne dûment compte du risque encouru par les entreprises qui investissent et en permettant diverses modalités de coopération entre les investisseurs et ceux qui recherchent un accès, afin de diversifier le risque d'investissement, tout en veillant à ce que la concurrence sur le marché et le principe de non-discrimination soient respectés.

1054. Compte tenu de la situation des marchés de détail du haut débit et de la radiodiffusion et de celle du marché de gros de l'accès local, l'IBPT considère que le développement d'une concurrence effective et durable nécessite que des opérateurs tiers aient accès à tout ou partie du réseau de Proximus ou aient l'opportunité d'investir en coopération avec Proximus. Cet accès et/ou cette opportunité peuvent être concrétisés par le biais d'accords commerciaux et/ou par le biais de l'imposition de mesures correctrices.
1055. Conformément aux principes réglementaires rappelés ci-dessus, **la conclusion d'accords commerciaux équilibrés entre les opérateurs devrait être privilégiée**, parce qu'elle permet de réduire la nécessité ou l'ampleur de la régulation ex ante. L'IBPT considère cependant que l'existence d'offres de gros commerciales satisfaisantes n'est pas garantie en l'absence de régulation. Ceci s'explique notamment parce qu'un opérateur verticalement intégré disposant d'une infrastructure ne sera en principe pas incité à proposer des offres de gros commerciales, parce que cela revient à permettre le développement de la concurrence pour ses offres de détail. Pour cette raison, l'IBPT considère que **l'imposition de mesures correctrices (notamment des obligations d'accès) est nécessaire, sauf circonstances particulières**.
1056. Dans les sections qui suivent, après un rappel des mesures correctrices imposées suite à l'analyse de marché précédente (section 19.2.), l'IBPT décrit successivement :
- 1056.1. **Les mesures correctrices imposées suite à la présente analyse** (sections 19.3. à **Partie IV**). Dans la section consacrée aux obligations d'accès au réseau de Proximus, l'IBPT examine plus particulièrement **les modalités selon lesquelles devrait être organisé l'accès au réseau de fibre optique de Proximus** (section 19.3.3.).
- 1056.2. **Les règles organisant la différenciation géographique de ces mesures correctrices** (section **19.8.**), compte tenu des caractéristiques pertinentes des marchés de détail. Ces circonstances sont d'une part la possible constitution de zones où trois opérateurs NGA seraient en concurrence effective et d'autre part l'existence de zones qui ne comptent au maximum qu'un seul opérateur NGA.

19.2. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ

1057. Dans le cadre de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande, les obligations suivantes ont été imposées à Proximus au niveau national sans distinction géographique sur le marché des services d'accès dégroupé.

Ces obligations avaient également déjà été imposées à Proximus dans la décision de réfection de 2009.⁵²⁹ Ces obligations sont synthétisées ci-dessous.

1058. Proximus a été alors soumise aux obligations suivantes :

- La fourniture de l'accès à son réseau ;
- Les obligations sur le plan de la non-discrimination ;
- Une obligation de transparence, combinée à l'obligation de publication d'une offre de référence ;
- L'établissement d'une séparation comptable ;
- Les obligations concernant le contrôle des prix et relatives au système de comptabilisation des coûts ;
- Un cadre dans lequel d'autres mesures d'exécution⁵³⁰ ont pu être prises dans le but d'assurer « l'excellence opérationnelle » dans ses processus opérationnels.

19.3. OBLIGATIONS D'ACCÈS

19.3.1. Base légale

1059. La base légale de ces obligations est l'article 61 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

19.3.2. Accorder l'accès à la boucle locale cuivre et à ses ressources associées

Description

1060. Proximus doit accorder, totalement ou partiellement, l'accès à la boucle locale cuivre.⁵³¹ Cette obligation concerne la boucle locale cuivre et les ressources associées.⁵³²

1061. Les opérateurs alternatifs doivent pouvoir acheter tous les éléments dont ils ont besoin de manière dégroupée.

⁵²⁹ Décision de réfection du 2 septembre 2009 visant à corriger la décision concernant l'analyse de marché du 10 janvier 2008 relative aux marchés d'accès à large bande

⁵³⁰ Sur la base d'une combinaison des obligations d'accès, de transparence et de non-discrimination.

⁵³¹ Art. 61, § 1^{er}, « [...] Les opérateurs peuvent notamment se voir imposer : 1° d'accorder à des tiers l'accès à des éléments et/ou ressources de réseau spécifiques, y compris l'accès à des éléments de réseau qui ne sont pas actifs et/ou l'accès dégroupé à la boucle locale, notamment afin de permettre la sélection et/ou la présélection des opérateurs et/ou l'offre de revente des lignes d'abonné ; »

⁵³² Telles que définies à l'article 2, 17°, de la loi du 13 juin 2005.

Accès physique

1062. Les modalités concrètes de l'accès dégroupé au réseau cuivre ont été fixées dans l'offre BRUO de Proximus déjà existante et approuvée par l'IBPT.⁵³³

Accès local virtuel

1063. Proximus doit accorder l'accès au réseau cuivre sous la forme d'un accès local virtuel satisfaisant aux conditions suivantes :
- Être fourni au niveau du switch Ethernet local ; la fourniture d'un tel accès au niveau des DSLAM ne peut être d'office exclue et doit être examinée par Proximus sur base d'une demande raisonnable ;
 - Permettre tant de dupliquer les services offerts par Proximus que de se différencier de ceux-ci ;
 - Offrir une fonctionnalité *multicast*⁵³⁴ au niveau local.
1064. Proximus doit seulement mettre en œuvre l'accès virtuel local, y compris la fonctionnalité multicast, après la réception d'une demande concrète à cet effet. Dès la réception d'une telle demande, l'IBPT estime qu'un délai d'implémentation d'un an est raisonnable. Proximus doit toutefois soumettre à l'IBPT une proposition d'adaptation de son offre de référence à ce sujet dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision (voir la section 19.5. .
1065. Dans le cadre de l'accès local virtuel, Proximus doit satisfaire aux demandes raisonnables de mettre en œuvre des fonctionnalités que ses équipements peuvent supporter mais qu'elle n'utilise pas elle-même.

Services auxiliaires

1066. L'accès physique et virtuel à la boucle locale cuivre doit être complété par les obligations auxiliaires suivantes :
- 1066.1. La possibilité de colocation d'équipements dans les locaux de Proximus.
- 1066.2. La mise à disposition de moyens de backhaul appropriés.

⁵³³ Voir https://www.proximuswholesale.be/fr/id_bruo/homepage/access/regulated-services-access/bruo.html

⁵³⁴ L'IBPT entend ici l'utilisation de la fonction multicast (au niveau des DSLAMs et éventuellement des switches Ethernet), et non du partage de la plateforme IPTV de Proximus, afin de permettre aux opérateurs alternatifs de définir leurs propres bouquets télévisuels. Dans ce contexte, il relève de la responsabilité des opérateurs alternatifs de transporter les flux correspondants jusqu'au nœud Ethernet ou jusqu'au DSLAM.

1067. En outre, Proximus devra satisfaire aux demandes raisonnables d'accès, même lorsque les services demandés concernant l'accès dégroupé n'ont pas été repris dans l'offre de référence, cette absence ne faisant pas obstacle à des demandes raisonnables d'accès non prévues dans l'offre de référence (article 59, § 7, deuxième alinéa, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques).
1068. L'obligation de fourniture d'accès ne vaut que pour les demandes raisonnables. L'opérateur PSM peut refuser de donner suite à une demande d'accès lorsque celle-ci n'est pas raisonnable, y compris pour les demandes relatives à un service compris dans l'offre de référence. En cas de refus, l'opérateur PSM doit suffisamment justifier les raisons pour lesquelles il estime que la demande est déraisonnable. Si nécessaire, l'IBPT vérifiera le bien-fondé de l'éventuel refus, à la lumière des éléments énumérés à l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005.⁵³⁵ Cette liste de critères n'est pas exhaustive⁵³⁶ mais sert simplement à illustrer les éléments dont l'IBPT peut tenir compte dans le cadre de son évaluation. La section 19.3.4. aborde spécifiquement la question du caractère raisonnable des demandes d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant.

Motivation

1069. Une obligation d'accès au réseau local (imposée depuis 2000, comme c'est également le cas dans la grande majorité des pays de l'UE) est et reste justifiée, vu que l'opérateur puissant sur le marché est le seul en mesure d'accorder l'accès dégroupé. Cela est dû à un réseau en grande partie déployé lorsque l'opérateur disposait de droits exclusifs et à l'absence d'incitation à proposer de tels services sur une base volontaire. Le déploiement d'une nouvelle boucle locale à grande échelle pour un opérateur alternatif n'est pas une option économiquement viable et ne s'avérerait pas efficace. Les opérateurs alternatifs pourraient, il est vrai, choisir d'utiliser un service d'accès à un

⁵³⁵ Art. 61, § 2, LCE : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées au § 1er, il prend notamment en considération les éléments suivants :

1° la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'interconnexion et/ou d'accès concerné, y compris la viabilité d'autres produits d'accès en amont, tels que l'accès aux gaines ;

2° le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible ;

3° l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, en tenant compte des investissements publics réalisés et des risques inhérents à l'investissement ;

4° la nécessité de préserver la concurrence à long terme, en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace fondée sur les infrastructures ;

5° le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle ;

6° la fourniture de services paneuropéens. »

⁵³⁶ L'article 61, § 2, alinéa 1^{er}, LCE prévoit ce qui suit : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées à l'alinéa 2, il prend notamment en considération les éléments suivants : [...] » (nous soulignons)

débit binaire, mais cette solution est différente en termes de dynamisme, d'indépendance et de développement de la concurrence, notamment de la concurrence via les infrastructures, et ne permet pas de proposer des services de détail qui peuvent autant se différencier de ceux de Proximus que dans le cadre du dégroupage de la boucle locale. En outre, cette solution ne permet pas de grandes économies d'échelle pour les opérateurs alternatifs (parce qu'un service d'accès à un débit binaire implique des coûts récurrents relativement élevés par rapport au prix de détail). Le dégroupage nécessite des investissements plus importants mais permet des économies d'échelle lorsque le nombre de lignes dégroupées dans un central dépasse un certain seuil. Par conséquent, il n'existe pas d'obligation moins contraignante qui atteindrait les objectifs recherchés par l'IBPT, notamment la possibilité d'une concurrence au niveau de la boucle locale fondée sur une différenciation technologique et sur la maîtrise de bout en bout de la transmission.

1070. L'IBPT ajoute que rendre dégroupable un LEX qui n'est pas encore dégroupé n'engendre pas de coûts pour Proximus, parce que cela n'implique aucune opération. Ce n'est que lorsqu'une demande concrète est introduite et dans le cadre de l'application de l'accès dégroupé que Proximus doit entreprendre des actions, qui peuvent par ailleurs être facturées au demandeur. Il est donc proportionné d'imposer la possibilité de dégroupage à tous les répartiteurs du réseau sans qu'il n'y ait de demande. Cela n'aura en réalité pas de conséquences significatives pour les investissements et les opérations de Proximus.
1071. Bien que le dégroupage de la boucle locale soit influencé négativement par la fermeture des LEX, il reste important à l'horizon de l'analyse. Même si ses perspectives de développement semblent faibles en raison de la fermeture de certains centraux, le dégroupage de la boucle locale reste important pour les opérateurs qui l'utilisent à l'heure actuelle. Il faut en effet que ces opérateurs puissent continuer à desservir les clients connectés grâce au dégroupage et puissent recruter des clients dans des zones dégroupées.
1072. Le dégroupage physique reste en outre une obligation proportionnée. Proximus doit nécessairement continuer d'entretenir son réseau cuivre tant qu'elle-même l'utilise. Dans de telles circonstances, l'obligation de dégroupage ne génère pas de coûts substantiels pour Proximus. Proximus ne subit pas non plus de coûts lorsqu'un LEX n'est pas dégroupé : aucun investissement n'est nécessaire lorsqu'il n'y a pas de commandes de dégroupage dans un LEX donné. Enfin, Proximus conserve la possibilité de faire évoluer son réseau, le cas échéant en fermant des centraux locaux. L'IBPT a d'ailleurs réduit de 5 ans à 2 ans la période de préavis que Proximus doit respecter dans un tel cas (cf. section 19.3.7.1. .

1073. Toutefois, le dégroupage offre bien plus de possibilités aux opérateurs alternatifs sur le plan de la différenciation des services par rapport aux autres produits d'accès de gros et il s'agit d'un élément important sur le plan du développement et du maintien de la concurrence sur les marchés situés en aval.
1074. L'obligation de fournir un accès local virtuel est justifiée par le déclin progressif des possibilités de recourir au dégroupage physique.⁵³⁷ Les conditions que doit satisfaire cet accès local virtuel sont justifiées par la nécessité que ses caractéristiques se rapprochent, autant que possible, de celles d'un accès dégroupé physique⁵³⁸. Afin de pouvoir garantir la reproductibilité économique et technique des offres de détail de Proximus, il est nécessaire que cet accès virtuel comprenne une fonctionnalité multicast. Il s'est en effet déjà avéré que la large bande et la télévision étaient de plus en plus vendues dans le cadre d'une offre groupée, ce qui fait qu'il est nécessaire pour un opérateur alternatif d'en disposer pour pouvoir concurrencer Proximus.
1075. L'obligation de mettre en œuvre des fonctionnalités supplémentaires sur les équipements de Proximus est une obligation nécessaire et proportionnée. Elle est nécessaire pour compenser au moins partiellement la perte de maîtrise que subit l'opérateur alternatif en achetant un accès actif plutôt que passif. Elle est proportionnée dans la mesure où seules les demandes raisonnables doivent être satisfaites.
1076. À cet égard, un opérateur a clairement exprimé une préférence pour le VULA par rapport au bitstream sur le réseau de Proximus.
1077. L'obligation de proposer un accès dégroupé (le cas échéant virtuel) permet de réduire les barrières à l'entrée sur le marché qui découlent de l'impossibilité de dupliquer le réseau de Proximus. Cette barrière est l'une des causes principales de la concentration sur le marché de détail. En facilitant l'entrée sur le marché, cette obligation doit contribuer à promouvoir la concurrence ainsi que, indirectement, la pénétration de l'internet large bande en Belgique. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité.⁵³⁹
1078. Proximus doit fournir cet accès virtuel au niveau du switch Ethernet auquel sont connectés les différents DSLAM. L'IBPT n'exclut pas d'office qu'un opérateur alternatif puisse préférer une connexion directe sur chacun des DSLAM sans utiliser le switch

⁵³⁷ Voir notamment les sections 13.3. et 17.6.

⁵³⁸ Voir la section 14.3.

⁵³⁹ Conformément aux articles 6-8 de la LCE.

Ethernet de Proximus placé en amont. Dans l'hypothèse où une telle demande devait être formulée par un opérateur alternatif, le caractère raisonnable de cette demande doit être analysé par Proximus.

1079. Il est indispensable de compléter l'obligation d'accès au réseau cuivre par des **obligations auxiliaires** telles que la colocation d'équipements dans les locaux de Proximus et la mise à disposition de moyens de backhaul :

1079.1. La colocation d'équipements dans les locaux de Proximus a toujours été un service auxiliaire indispensable au dégroupage sous forme passive. Dans le cadre de la présente décision, la colocation est indispensable pour que l'accès physique soit fonctionnel.

1079.2. En ce qui concerne le backhaul, sa fourniture doit être conforme aux conditions fixées dans le cadre du marché de gros des lignes louées⁵⁴⁰.

1080. L'obligation de satisfaire aux demandes raisonnables lorsque celles-ci ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence est nécessaire afin de permettre aux opérateurs alternatifs soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Proximus, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques. Cette obligation qui reposait déjà sur Proximus dans le cadre de la décision du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande garantit la promotion de l'innovation technologique et la concurrence sur les marchés situés en aval.

19.3.3. Accorder l'accès à la boucle locale de fibre optique et à ses ressources associées

Description

1081. Proximus doit accorder l'accès à la boucle locale de fibre optique et aux ressources associées sous les formes suivantes :

1081.1. Accès aux (sections de) gaines pour fibres optiques dans les cas où les utilisateurs finals sont connectés de bout en bout par de telles gaines ;

1081.2. Accès à une paire de longueurs d'onde ;

1081.3. Accès local virtuel (VULA).

⁵⁴⁰ La décision de l'IBPT du 8 août 2013 relative à l'analyse des marchés des lignes louées ou toute(s) décision(s) qui viendrai(en)t la remplacer.

1082. L'obligation de fourniture d'accès ne vaut que pour les demandes raisonnables. L'opérateur PSM peut refuser de donner suite à une demande d'accès lorsque celle-ci n'est pas raisonnable, y compris pour les demandes relatives à un service compris dans l'offre de référence. En cas de refus, l'opérateur PSM doit suffisamment justifier les raisons pour lesquelles il estime que la demande est déraisonnable. Si nécessaire, l'IBPT vérifiera le bien-fondé de l'éventuel refus, à la lumière des éléments énumérés à l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005.⁵⁴¹ Cette liste de critères n'est pas exhaustive⁵⁴² mais sert simplement à illustrer les éléments dont l'IBPT peut tenir compte dans le cadre de son évaluation. La section 19.3.4. aborde spécifiquement la question du caractère raisonnable des demandes d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant.

Accès à des longueurs d'onde

1083. L'accès à des longueurs d'onde peut être représenté comme suit :

⁵⁴¹ Art. 61, § 2, LCE : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées au § 1er, il prend notamment en considération les éléments suivants :

1° la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'interconnexion et/ou d'accès concerné, y compris la viabilité d'autres produits d'accès en amont, tels que l'accès aux gaines ;

2° le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible ;

3° l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, en tenant compte des investissements publics réalisés et des risques inhérents à l'investissement ;

4° la nécessité de préserver la concurrence à long terme, en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace fondée sur les infrastructures ;

5° le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle ;

6° la fourniture de services paneuropéens. »

⁵⁴² L'article 61, § 2, alinéa 1^{er}, LCE prévoit ce qui suit : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées à l'alinéa 2, il prend notamment en considération les éléments suivants : [...] » (nous soulignons)

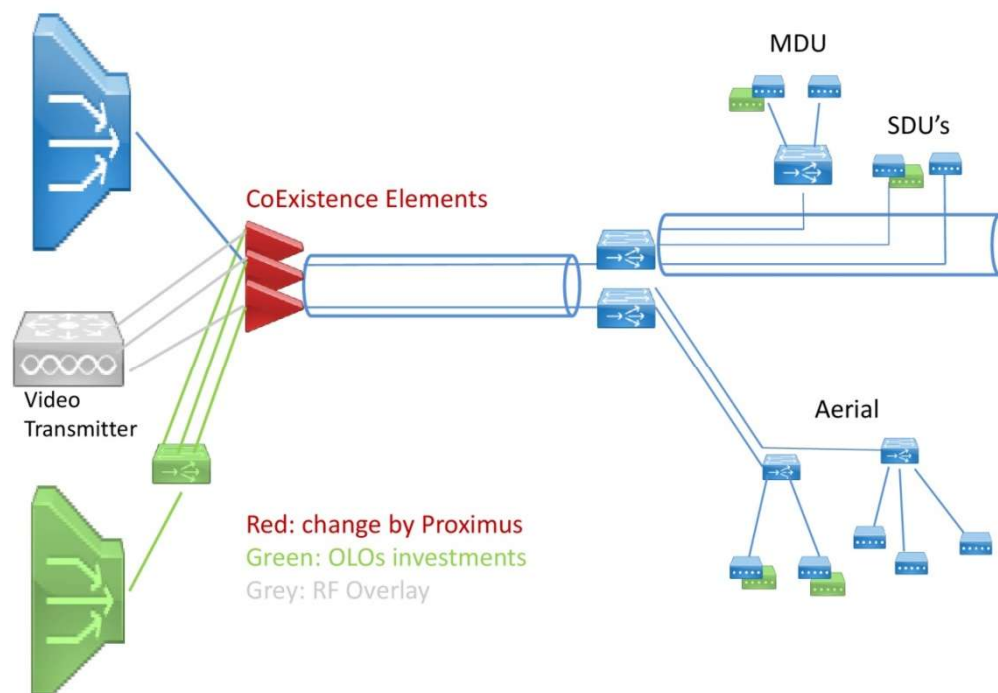


Figure 123 : Représentation schématique du dégroupage en longueur d'onde

1084. Proximus doit :

- 1084.1. Fournir l'accès au niveau des LEX⁵⁴³ et les facilités de colocation nécessaires (voir aussi 1136.2);
- 1084.2. Assurer le support des longueurs d'onde couvrant la totalité du spectre utilisé par les technologies PON (c'est-à-dire la totalité des évolutions comme le GPON, XGS-PON, XG-PON, NG-PON2...) et RF Overlay ;
- 1084.3. Assurer une réserve dans le budget optique afin de pouvoir insérer un CoExistence Element (CEX), multiplexeur passif permettant de combiner différentes longueurs d'onde sur la même fibre.
- 1084.4. Laisser de l'espace pour placer les CEX dans les LEX ;
- 1084.5. Assurer une capacité suffisante au niveau des ODF afin de permettre aux opérateurs alternatifs de se connecter aux CEX ;

⁵⁴³ Dans le cadre du dégroupage de la fibre optique, dans l'hypothèse où par exemple certains LEX devraient fermer ou que les équipements actifs seraient placés dans d'autres localisations, l'IBPT entend par « LEX » toutes les localisations possibles où se situent les OLT et les ODF.

- 1084.6. Assurer un strict respect des normes pertinentes afin d'éviter qu'un équipement prévu pour une longueur d'onde soit perturbé par l'usage d'une autre longueur d'onde.
- 1084.7. Permettre à l'opérateur alternatif d'ajouter des splitters au niveau du LEX entre son OLT et les CEx pour regrouper les clients de plusieurs arbres PON sur une même interface et ainsi optimiser leur utilisation. Ces splitters générant une perte d'insertion, il est nécessaire d'assurer une réserve dans le budget optique dans ce but. Une telle réserve pouvant être difficile à assurer dans les cas des boucles locales fibres les plus longues, Proximus devra – avant le début des installations des arbres PON correspondants – identifier de façon motivée ceux dont le budget optique ne peut assurer cette réserve. Par ailleurs, Proximus devra fournir les budgets optiques de chaque arbre PON pour lequel le dégroupage en longueur d'onde a été demandé afin que le demandeur puisse déterminer s'il peut installer de tels splitters et choisir la classe des équipements qu'il va déployer.
1085. Si Proximus estime que le dégroupage d'une longueur d'onde préempte son utilisation future d'une technologie déterminée, ou n'est techniquement pas possible à mettre en œuvre, elle devra le démontrer si elle souhaite refuser ce dégroupage.
1086. Proximus doit seulement implémenter cette forme d'accès après la réception d'une demande raisonnable à cet effet. Dès la réception d'une telle demande, l'IBPT estime qu'un délai d'implémentation d'un an est raisonnable, après quoi l'opérateur alternatif doit pouvoir utiliser le réseau de fibre optique pour proposer des services. Il doit également soumettre à l'IBPT une proposition d'adaptation de son offre de référence à ce sujet dans les six mois qui suivent la réception de la demande.
1087. En tout état de cause, Proximus doit s'abstenir d'adopter et/ou de mettre en œuvre, sans accord de l'IBPT, toute mesure qui aurait pour objet ou pour effet d'entraver techniquement ou de pénaliser économiquement le recours au dégroupage en longueur d'onde.

Accès local virtuel

1088. L'accès local virtuel doit satisfaire aux trois critères qui font d'un accès virtuel un accès suffisamment substituable au dégroupage physique de la boucle locale (cf. section 14.3.1..)
1089. L'accès local virtuel doit notamment satisfaire aux conditions suivantes :

- Être fourni au niveau du switch Ethernet local ; la fourniture d'un tel accès au niveau des OLT ne peut être d'office exclue et doit être examinée par Proximus sur base d'une demande raisonnable ;
- Permettre tant de dupliquer les services offerts par Proximus que de se différencier de ceux-ci ;
- Offrir une fonctionnalité *multicast*⁵⁴⁴ au niveau local ;

1090. Proximus doit seulement mettre en œuvre l'accès virtuel local, y compris la fonctionnalité multicast, après la réception d'une demande concrète à cet effet. Dès la réception d'une telle demande, l'IBPT estime qu'un délai d'implémentation d'un an est raisonnable. Il doit toutefois soumettre à l'IBPT une proposition d'adaptation de son offre de référence à ce sujet dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision.

1091. Dans le cadre de l'accès local virtuel, Proximus doit satisfaire aux demandes raisonnables de mettre en œuvre des fonctionnalités que ses équipements peuvent supporter mais qu'elle n'utilise pas elle-même. La différenciation doit être possible, à moins que Proximus ne puisse démontrer qu'elle est impossible pour des raisons techniques.⁵⁴⁵

Services auxiliaires

1092. Les différentes formes d'accès à la boucle locale fibre doivent être complétées par les obligations auxiliaires suivantes :

1092.1. La possibilité de colocation d'équipements dans les locaux de Proximus.

1092.2. La mise à disposition de moyens de backhaul appropriés.

1093. Les opérateurs alternatifs doivent pouvoir acheter tous les éléments dont ils ont besoin de manière dégroupée.

1094. En outre, Proximus devra satisfaire aux demandes raisonnables d'accès, même lorsque les services demandés ne seraient pas repris dans l'offre de référence, cette absence ne faisant pas obstacle à des demandes raisonnables d'accès non prévues dans l'offre de

⁵⁴⁴ L'IBPT entend ici l'utilisation de la fonction multicast (au niveau des OLT et éventuellement des switches Ethernet), et non du partage de la plateforme IPTV de Proximus, afin de permettre aux opérateurs alternatifs de définir leurs propres bouquets télévisuels. Dans ce contexte, il relève de la responsabilité des opérateurs alternatifs de transporter les flux correspondants jusqu'au nœud Ethernet ou jusqu'à l'OLT.

⁵⁴⁵ Par exemple, l'opérateur alternatif devrait pouvoir utiliser un profil avec une vitesse plus élevée ou un volume illimité/plus élevé que Proximus, à moins que Proximus ne puisse démontrer que la demande de l'opérateur alternatif n'est pas faisable techniquement.

référence (article 59, § 7, deuxième alinéa, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques).

Motivation

1095. En 2011, la CRC avait considéré qu'il était prématuré de prendre en compte le FTTH dans le cadre de son analyse dès le moment où il ne pouvait être attendu que ce type de services soit déployé à l'horizon de l'analyse. Par conséquent, aucune obligation d'accès à la fibre optique n'avait été imposée.
1096. Depuis lors, Proximus a déployé une infrastructure FTTH de manière limitée dans certains quartiers (« greenfields ») et a annoncé en décembre 2016 un déploiement important, qui devrait s'étaler sur les 15 prochaines années. Ces circonstances amènent le régulateur à imposer une obligation d'accès à la fibre optique, conformément à la recommandation du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA)⁵⁴⁶, et ce, d'autant plus que Proximus prévoit le démantèlement de l'infrastructure cuivre sur la zone graduellement couverte par le FTTH⁵⁴⁷.
1097. Proximus doit par conséquent satisfaire aux demandes d'accès raisonnable à son réseau local de fibre optique. La recommandation du 20 septembre 2010 précise que « *Les ARN devraient rendre obligatoire l'accès dégroupé à la boucle optique, indépendamment de l'architecture du réseau et de la technologie employée par l'opérateur PSM* ». ⁵⁴⁸
1098. Cette obligation d'accès peut se concrétiser par un accès de type « passif » ou par un accès de type « actif ». Par accès « passif », on entend un accès qui laisse à l'opérateur alternatif le choix de ses propres équipements électroniques. Un accès de type « passif » est en principe préférable parce que, étant donné cette liberté de choix des équipements électroniques, l'opérateur alternatif dispose d'une capacité supérieure d'innovation et de différenciation par rapport à Proximus. Un tel accès « passif » constitue également une position plus élevée sur l'échelle des investissements⁵⁴⁹. Chaque régulateur doit promouvoir, s'il y a lieu, une concurrence fondée sur les

⁵⁴⁶ Point 22 : Conformément aux principes posés dans la directive 2002/19/CE, lorsqu'un opérateur PSM déploie un réseau FTTH, les ARN devraient en principe rendre obligatoire l'accès dégroupé à la boucle optique.

⁵⁴⁷ Proximus, présentation « Fiber for Belgium », 16 décembre 2016.

⁵⁴⁸ Recommandation du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), point 23.

⁵⁴⁹ Le principe de l'échelle des investissements est qu'un opérateur réalise davantage d'investissements en infrastructure une fois qu'une masse critique est atteinte.

infrastructures⁵⁵⁰ et imposer une panoplie de mesures correctrices appropriées qui tienne dûment compte du principe d'échelle des investissements⁵⁵¹.

1099. L'accès « passif » est susceptible d'être concrétisé selon différentes solutions techniques⁵⁵² :

- Le déploiement de davantage de fibres vers les utilisateurs, les fibres supplémentaires pouvant être utilisées par d'autres opérateurs que Proximus.
- Un accès de bout en bout à des gaines pour fibres optiques, permettant à d'autres opérateurs de déployer leurs propres fibres dans ces gaines.
- Un accès dégroupé à la fibre au niveau d'un point de flexibilité (également appelé : point de mutualisation) approprié⁵⁵³, où la fibre d'un utilisateur pourrait être déconnectée du réseau de Proximus pour être connectée au réseau d'un autre opérateur.
- Un accès dégroupé à des longueurs d'onde.

1100. L'IBPT a analysé en profondeur les contributions qui lui ont été adressées suite à la consultation nationale. Plusieurs opérateurs ont exprimé leur préférence pour un accès physique à la boucle locale fibre, en particulier sous la forme d'un accès à des points de mutualisation. Proximus, l'opérateur qui déploie la fibre, a quant à lui mis en évidence une série de raisons techniques et financières pour s'opposer à un accès physique :

1100.1. Le dégroupage physique, en particulier le dégroupage à des points de mutualisation, entraîne l'impossibilité pour Proximus de choisir la topologie qu'elle estime la plus appropriée sur le plan opérationnel et sur le plan économique.

1100.2. Un changement de topologie entraîne la nécessité pour Proximus de réétudier l'engineering de son réseau, avec pour conséquence un déploiement plus lent qu'initialement prévu. Un ralentissement peut également découler de la nécessité de placer des points de

⁵⁵⁰ Article 8.5 de la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »).

⁵⁵¹ Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), considérant 3.

⁵⁵² Ces solutions ont fait l'objet d'une description détaillée dans une annexe au projet de décision qui a fait l'objet de la consultation nationale.

⁵⁵³ La recommandation du 20 septembre 2010 énonce (point 22) que « L'accès devrait être donné au point le plus approprié du réseau ».

mutualisation (temps de recherche des emplacements appropriés, temps d'aménagement des points de mutualisation, délais d'obtention des permis requis lorsque ces points de mutualisation doivent être situés sur la voie publique).

1100.3. Un changement de topologie entraîne des coûts supplémentaires significatifs par rapport à la topologie choisie par Proximus. Ces coûts supplémentaires se situent tant au niveau du déploiement du réseau (« *cost to build* ») que de sa gestion ultérieure (« *cost to run* »). Ces coûts supplémentaires sont estimés par Proximus être de l'ordre [20-30]%.

1100.4. Ces coûts supplémentaires ont un impact sur le *business plan* de Proximus pour le déploiement de la fibre optique, de sorte que l'échelle de déploiement pourrait être revue à la baisse et/ou que le calendrier de déploiement pourrait être allongé pour davantage étaler les investissements dans le temps.

1101. Avec l'aide de TERA Consultants, l'IBPT a cherché d'une part à vérifier les estimations de coûts supplémentaires avancées par Proximus et d'autre part à estimer le coût des scénarios alternatifs évoqués en annexe au projet de décision soumis à consultation. Ces exercices confirment qu'un changement de topologie est susceptible de générer des surcoûts de l'ordre de 10 % et plus pour les scénarios avec points de mutualisation.

1102. Orange s'est manifestée comme le principal opérateur intéressé par un dégroupage physique au niveau d'un point de mutualisation. Des estimations propres d'Orange, il résulte que, par rapport à une topologie telle qu'envisagée par Proximus, une topologie avec des points de mutualisation générerait de 8 à 16 % de coûts supplémentaires.

1103. La proportionnalité doit aussi être appréciée au regard des solutions alternatives disponibles. Dans le cas présent, les alternatives disponibles sont :

- L'accès aux gaines pour fibres optiques ;
- Le dégroupage en longueur d'onde ;
- L'accès local virtuel.

1104. L'accès aux **gaines pour fibres optiques (ducts)** est une mesure fréquemment imposée par les ARN⁵⁵⁴. C'est une mesure indispensable pour tout opérateur qui souhaiterait poser sa propre fibre jusqu'au client final. Cette mesure est appropriée dans la mesure où elle évite à l'opérateur alternatif de devoir creuser ses propres

⁵⁵⁴ Cf. Cullen International, Cross country analysis, décembre 2017.

tranchées et/ou poser ses propres gaines sur des trajets où Proximus disposerait elle-même de capacités suffisantes dans ses gaines. L'accès aux ducts facilite l'investissement par les opérateurs alternatifs et la concurrence par l'infrastructure. Il s'agit d'une obligation proportionnée dans la mesure où elle ne nécessite pas que Proximus modifie la topologie de son réseau et dans la mesure où elle est conditionnée par la disponibilité effective des ducts.

1105. L'accès aux ducts ne suffit cependant pas à solutionner les barrières à l'entrée sur les marchés en aval de l'accès local. D'une part, Proximus prévoit de placer un maximum de fibres sur les façades et non dans des ducts. D'autre part, il n'est pas certain que des ducts d'une capacité suffisante soient disponibles partout où un opérateur alternatif souhaiterait en disposer.
1106. Le **dégroupage en longueur d'onde** est un accès passif non physique : l'opérateur alternatif peut utiliser une paire de longueurs d'onde sur les fibres de l'opérateur d'accès, quelle que soit la topologie du réseau fibre. Le dégroupage en longueur d'onde n'entraîne pas de modifications majeures par rapport aux plans de déploiement de Proximus mais, étant un accès passif, il permet à l'opérateur alternatif d'utiliser ses propres équipements. L'OLO peut, indépendamment de l'opérateur PSM, choisir librement dans un tel scénario quel concept de VLAN il utilisera, combien de VLAN sont utilisés par abonné, les vitesses de la connexion, le CPU, la sécurité, l'identification du client final, etc. Le dégroupage en longueur d'onde offre donc une valeur ajoutée supérieure pour l'OLO et davantage de possibilités de différenciation par rapport aux remèdes bitstream ou VULA par exemple.⁵⁵⁵ Obliger Proximus à répondre à toute demande raisonnable en la matière est donc une obligation à la fois appropriée et proportionnée.
1107. Le dégroupage en longueur d'onde doit pouvoir être utilisé de manière à laisser autant que possible à l'opérateur alternatif le libre choix de sa technologie. Le dégroupage en longueur d'onde a été imaginé avant tout sur la base de la technologie NG-PON2, technologie qui n'est aujourd'hui pas encore suffisamment mature en dépit de son déploiement à faible échelle. Dans l'attente de la maturité industrielle du NG-PON2, l'IBPT constate toutefois que ce dégroupage pourrait être possible dès à présent pour un second opérateur, un opérateur utilisant le G-PON et le second le XG-PON ou le XGS-PON. Toutefois, Proximus ne serait pas tenue de céder une longueur d'ondes G-PON ou XG(S)-PON, dans la mesure où un tel dégroupage devait limiter sa capacité à utiliser ces technologies pour ses propres clients. Ceci est sans préjudice du dégroupage en longueur d'ondes lorsque la technologie NG-PON2 sera industriellement mature.

⁵⁵⁵ BEREC report on the New Forms of Sharing Passive Optical Networks Based on Wavelength Division Multiplexing, BoR (17) 182, 5 octobre 2017, p. 16-17.

1108. Une demande de dégroupage de la longueur d'onde RF Overlay est raisonnable étant donné que Proximus n'a jamais fait part d'un quelconque projet pour l'utiliser elle-même.
1109. Les capacités actuelles font qu'une seule longueur d'onde pourrait être disponible pour un opérateur alternatif. Dans le futur, la technologie NG-PON2 permettra de s'affranchir de cette limite. En outre, l'ORECE ajoute que dans le cas d'un réseau FFTH P2MP sur le marché 3a, le dégroupage physique (comme WDM) est préféré aux remèdes actifs dès qu'il est disponible.⁵⁵⁶ C'est basé sur le principe de l'échelle d'investissement où l'OLO doit être encouragé à déployer autant que possible son propre réseau.
1110. La possibilité pour l'opérateur alternatif d'ajouter des splitters au niveau du LEX entre son OLT et les CEx pour regrouper les clients de plusieurs arbres PON est justifiée étant donné qu'un opérateur alternatif ne peut prétendre rapidement à une part de marché suffisante pour avoir un nombre significatif de clients finals par arbre PON (le taux d'occupation des interfaces de ses OLT risque d'être très faible entraînant un désavantage de coûts et donc un désavantage concurrentiel).
1111. Actuellement, il y a 5 opérateurs qui utilisent le dégroupage de la boucle locale cuivre et qui pourraient être demandeurs d'accès à la boucle locale en fibre optique. Il est donc nécessaire de compléter l'obligation d'accès à des longueurs d'onde par une obligation de fournir un **accès local virtuel** à la fibre optique.
1112. L'importance d'un remède VULA sur le marché 3a est confirmée par l'ORECE dans son document intitulé « Common Position on Layer 2 Wholesale Access Products »⁵⁵⁷ pour les raisons suivantes :

« Finally, access to L2 WAP with local PoH have been imposed in cases where the incumbent operator is rolling out FTTH as GPON and the physical unbundling of individual fibre access lines at the CO (or OLT location) is technically not possible. Due to the lack of suitable equipment, wavelength unbundling at the aggregation point has been considered as not feasible in the past. In the future, however,

⁵⁵⁶ Voir BEREC common position on best practices in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 127, BP6b.

⁵⁵⁷ BEREC Common Position on Layer 2 Wholesale Access Products, BoR (16) 162, 6 octobre 2016, pp. 5-6.

*wavelength unbundling based on a new PON standard might be an alternative (or even superior) option.*⁵⁵⁸ »

1113. L'ORECE arrive ainsi à la position commune suivante dans le même document :

« CP1: Conditions for the imposition of L2 WAP on market 3a

A L2 WAP should be imposed on market 3a if

(i) an operator holds a position of significant market power (SMP) on market 3a and an access-remedy is considered to be necessary and proportionate; and

(ii) access to passive infrastructure (e.g. ducts, copper unbundling, fibre unbundling) or access to wavelength unbundling of an FTTH NG-PON2 as well as wholesale access remedies on market 3b are not sufficient to ensure effective competition at the retail level. »

1114. Comme indiqué par Orange elle-même dans sa réaction au projet de décision, le dégroupage en longueur d'onde n'est pas encore suffisamment développé pour le moment, mais cette technologie est toutefois très intéressante à terme, étant donné que différents OLO peuvent proposer leurs services de manière indépendante. L'IBPT partage cet avis et s'attend à ce que le dégroupage en longueur d'onde soit un développement très positif pour les opérateurs alternatifs, leur garantissant suffisamment d'indépendance. L'ORECE indique également que le déploiement massif du NG-PON2 est attendu dès 2019/2020, donc dans le cadre temporel de la présente analyse de marché.⁵⁵⁹

1115. En attendant celui-ci, il est toutefois nécessaire de prévoir également un remède d'accès qui puisse être implémenté plus rapidement. Dans cette optique, Proximus doit prévoir un accès local virtuel.

1116. Dans le cadre de la définition du marché (cf. section 14.3.1. , l'IBPT est arrivé à la conclusion que l'accès local virtuel peut présenter un degré de substitution suffisant avec un accès passif pour autant que cet accès virtuel possède un certain nombre de caractéristiques (par exemple un degré de contrôle suffisant pour permettre à l'opérateur alternatif de se différencier). Dans sa contribution suite à la consultation nationale, Proximus considère qu'il n'est pas justifié de réguler le marché de l'accès

⁵⁵⁸ « NG-PON2 which enables wavelength unbundling at the FTTH-DSLAM/OLT was standardised in 2014 by ITU-T (ITU-T (2014)). For examples of implementations see Verizon (2015) and PT (2015). »

⁵⁵⁹ BEREC report on the New Forms of Sharing Passive Optical Networks Based on Wavelength Division Multiplexing, BoR (17) 182, 5 octobre 2017.

local mais que, si ce marché devait être réglé, une obligation de fourniture d'un accès local virtuel sur le réseau fibre serait proportionnée.

1117. Afin de pouvoir garantir la reproductibilité économique et technique des offres de détail de Proximus, il est nécessaire que cet accès virtuel comprenne une fonctionnalité multicast. Il s'est en effet déjà avéré que la large bande et la télévision étaient de plus en plus vendues dans le cadre d'une offre groupée, ce qui fait qu'il est nécessaire pour un opérateur alternatif d'en disposer pour pouvoir concurrencer Proximus⁵⁶⁰.
1118. L'obligation de proposer un accès local virtuel permet de réduire les barrières à l'entrée sur le marché qui découlent de l'impossibilité de dupliquer le réseau de Proximus. Cette barrière est l'une des causes principales de la concentration sur le marché de détail. En facilitant l'entrée sur le marché, cette obligation doit contribuer à promouvoir la concurrence ainsi que, indirectement, la pénétration de l'internet large bande en Belgique. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité.⁵⁶¹
1119. Proximus doit fournir cet accès virtuel au niveau du switch Ethernet auquel sont connectés les différentes OLT. L'IBPT n'exclut pas d'office qu'un opérateur alternatif puisse préférer une connexion directe sur chacun des OLT sans utiliser le switch Ethernet de Proximus placé en amont. Dans l'hypothèse où une telle demande devait être formulée par un opérateur alternatif, le caractère raisonnable de cette demande doit être analysé par Proximus.
1120. L'obligation de mettre en œuvre des fonctionnalités supplémentaires sur les équipements de Proximus est une obligation nécessaire et proportionnée. Elle est nécessaire pour compenser au moins partiellement la perte de maîtrise que subit l'opérateur alternatif en achetant un accès actif plutôt que passif. Elle est proportionnée dans la mesure où seules les demandes raisonnables doivent être satisfaites.
1121. Il est indispensable de compléter l'obligation d'accès à la fibre par des **obligations auxiliaires** telles que la colocation d'équipements dans les locaux de Proximus et la mise à disposition de moyens de backhaul :

1121.1. La colocation d'équipements dans les locaux de Proximus a toujours été un service auxiliaire indispensable au dégroupage sous forme passive.

⁵⁶⁰ Voir le Chapitre 10. et la section 30.2.5.

⁵⁶¹ Conformément aux articles 6-8 de la LCE.

Dans le cadre de la présente décision, la colocation est indispensable pour que l'accès dégroupé en longueur d'onde soit fonctionnel.

1121.2. En ce qui concerne le backhaul, sa fourniture doit être conforme aux conditions fixées dans le cadre du marché de gros des lignes louées⁵⁶².

19.3.4. Demande d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant

1122. Les opérateurs qui disposent déjà d'un réseau fixe propre à part entière se trouvent dans une situation spécifique en ce qui concerne les demandes d'accès aux autres réseaux fixes. Par conséquent, l'IBPT prévoit un cadre méthodologique spécifique afin de pouvoir évaluer le caractère raisonnable de telles demandes d'accès. En effet, l'impact de l'autorisation de l'accès de ces opérateurs est bien plus grand sur les investissements et sur la concurrence basée sur l'infrastructure que dans la situation d'un opérateur qui ne dispose pas d'un tel réseau.
1123. À la lumière du premier et du quatrième critères de l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005, l'IBPT a élaboré une méthodologie afin d'évaluer le caractère raisonnable des demandes d'accès au réseau d'un opérateur PSM par des opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau fixe existant.⁵⁶³ Il s'agit plus précisément de « la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'accès concerné » et de « la nécessité de préserver la concurrence à long terme ».
1124. Concrètement, les opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau existant sont :
- Proximus (sur l'ensemble du territoire belge) ;
 - Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys (dans leurs zones de couverture respectives).
1125. Le cadre méthodologique se concentre en particulier sur la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes d'une part et la nécessité de préserver la concurrence à long terme d'autre part. Il s'agit des critères que l'IBPT considère comme décisifs, mais il passe également au crible les autres critères. Il est important de noter que tous les critères ne doivent pas être remplis de manière cumulative avant qu'une demande puisse être considérée comme

⁵⁶² La décision de l'IBPT du 8 août 2013 relative à l'analyse des marchés des lignes louées ou toute(s) décision(s) qui viendrait(en)t la remplacer.

⁵⁶³ Cette méthodologie a été définie en collaboration avec Analysys Mason ; voir Analysys Mason « Principles and framework for assessment of the reasonableness of access to another operator's network as part of the implementation of CRC's decisions », août 2016.

raisonnable ou non. L'évaluation s'appuie en d'autres termes sur plusieurs critères, un critère pouvant peser plus qu'un autre.

1126. Le point de départ général est qu'une demande d'accès est raisonnable à moins que l'opérateur puissant sur le marché ne puisse prouver le contraire, selon les principes généraux tels que déterminés plus haut (voir ci-dessous point 1068).

Étape 1 : définition de la demande du demandeur d'accès

1127. La première étape consiste à décrire la demande d'accès en ce qui concerne les services sur lesquels elle porte et leur portée géographique. En outre, le résultat de l'analyse peut dépendre de l'échelle de la demande d'accès (et donc de l'investissement nécessaire).
1128. Si cette demande d'accès est refusée, l'on passe à la deuxième étape.

Étape 2 : évaluation des raisons du refus par l'opérateur d'accès

1129. Deuxièmement, les raisons du refus du prestataire de services seront, le cas échéant, analysées, et ce, sur la base des critères mentionnés dans la présente décision (dont le fait de préserver la concurrence à long terme en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace, basée sur les infrastructures)⁵⁶⁴. Cet examen se base sur une analyse de la valeur actuelle nette (VAN) des investissements à réaliser.⁵⁶⁵
1130. Étant donné que le demandeur d'accès dispose d'une infrastructure d'accès propre, l'utilisation de ce réseau existant ou l'investissement dans le réseau propre pour fournir lui-même un service similaire devront être repris dans l'analyse de l'efficacité économique. Cette analyse doit vérifier si le demandeur d'accès pourrait fournir l'équivalent du service demandé en utilisant sa gamme de services et ses infrastructures existantes.
1131. L'analyse doit plus précisément examiner si le demandeur d'accès peut investir de manière efficace dans son propre réseau afin de fournir le service demandé.⁵⁶⁶ Si la VAN de l'investissement, compte tenu de tous les revenus et coûts pertinents, est

⁵⁶⁴ Voir l'article 61, § 2, 4° de la loi du 13 juin 2005.

⁵⁶⁵ La méthode VAN (valeur actuelle nette) est une méthode de calcul courante lors de l'adoption d'une décision d'investissement. Elle consiste à prendre en compte tous les coûts et revenus attendus. Normalement, l'on procède uniquement aux investissements lorsque les revenus attendus sont supérieurs aux coûts attendus, en d'autres termes si la VAN est positive.

⁵⁶⁶ Il va de soi que l'IBPT prendra uniquement en compte les investissements économiquement efficaces, afin d'augmenter la concurrence sur le marché.

positive, l'investissement peut être considéré comme efficace, indépendamment de la rentabilité de cet investissement par rapport à la rentabilité d'une situation où l'accès est octroyé.⁵⁶⁷ L'investissement VAN des demandes d'accès doit donc être évalué en soi.

1132. Si l'investissement par le demandeur d'accès au niveau de ses infrastructures propres est rentable (VAN positive), sa demande d'accès est a priori déraisonnable. À l'inverse, une VAN négative entraînera a priori une demande raisonnable d'accès.
1133. Enfin, le fournisseur d'accès doit être autorisé à pouvoir récupérer ses investissements efficaces, y compris un rendement raisonnable. Tant que cela est vrai, les incitants à investir seront maintenus pour le fournisseur d'accès. En ce qui concerne la fixation des prix de l'offre de référence de gros, cet incitant est déjà maintenu. Ce niveau est en effet fixé par le régulateur à une hauteur adéquate.
1134. À l'**Erreur ! Source du renvoi introuvable.**, l'IBPT examine les demandes d'accès concrètes qui lui ont été soumises et conclut quant à leur caractère raisonnable ou non :
- l'accès de Telenet au réseau de Proximus ;
 - l'accès de Proximus au réseau de Telenet ;
 - l'accès de Proximus aux réseaux de Brutélé et de Nethys.

19.3.5. Fournir une possibilité de colocalisation ou d'autres formes de partage de ressources

Description

1135. Proximus doit faire une offre de **colocalisation** tant pour l'accès local au réseau cuivre que pour l'accès local au réseau fibre.⁵⁶⁸ Ces obligations permettent le raccordement physique des réseaux de communications électroniques. Proximus doit fournir des services de colocalisation au niveau des LEX et LDC conformément à son offre de référence. De plus :

⁵⁶⁷ Un risque potentiel de fourniture d'accès existe lorsque le demandeur d'accès pourrait investir dans son propre réseau et ainsi atteindre une marge positive mais choisit tout de même de demander un accès de gros. Cela pourrait par exemple être le cas lorsque le coût de l'accès de gros est inférieur au coût d'investissement dans le réseau propre. Cela peut entraîner une situation avantageuse pour le demandeur d'accès (qui peut proposer des services à un coût inférieur que s'il devait prévoir ceux-ci lui-même et ainsi augmenter ses revenus), mais qui n'est pas forcément en faveur des intérêts des clients finals à plus long terme, vu qu'une concurrence rentable et durable, fondée sur les infrastructures, serait découragée par un tel accès.

⁵⁶⁸ Voir l'article 61, § 1^{er}, sixième alinéa, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

- l'opérateur puissant doit fournir les différentes formes de colocalisation sous forme physique ou distante selon la situation de son LEX ;
 - l'opérateur puissant est de surcroît obligé de mettre à la disposition des opérateurs qui ont obtenu une colocalisation une capacité de collecte ou backhaul ;
 - l'opérateur puissant ne peut imposer la colocalisation lorsqu'une autre solution technique est possible.
1136. S'il n'existe pas d'espace de colocation disponible à l'endroit où se situent les OLT et ODF,
- 1136.1. Pour le partage de gaines, Proximus donnera accès aux gaines concernées dans les chambres de visites les plus proches des localisations concernées ;
 - 1136.2. Pour le dégroupage en longueur d'onde, Proximus installera un câble de fibres optiques d'une capacité suffisante pour connecter tous les arbres GPON existants et planifiés entre les localisations concernées et la localisation (par exemple un cabinet de rue, local...) que l'opérateur alternatif aura choisie pour héberger ses équipements.
1137. Dans le cas de la mise à disposition d'une section de gaine jusqu'à chaque utilisateur final, l'opérateur PSM devra fournir l'accès à une **fibre d'introduction** dans les bâtiments qu'il a raccordés physiquement à son réseau. Cela se fera de préférence par l'utilisation d'une fibre d'introduction inutilisée par l'opérateur PSM ou à défaut par la mise à disposition de celle qu'il utilise lui-même. Dans ce cas, l'opérateur PSM doit prévoir une procédure documentée de migration de la fibre d'introduction de son réseau vers celui du demandeur.
1138. Les opérations concernant la colocalisation doivent être reprises dans une offre de référence. En ce qui concerne l'accès au réseau cuivre, l'offre actuelle répond aux besoins actuels des utilisateurs.

Motivation

1139. Cette obligation est justifiée par le fait que ces services permettent de rendre opérationnelles les offres d'accès dégroupé.
1140. La colocalisation est nécessaire pour permettre la fourniture efficace du service à l'opérateur alternatif à certains points de collecte. Les coûts de construction d'une nouvelle infrastructure de backhaul en parallèle à celle de l'opérateur PSM constituent une barrière à l'entrée, entre autres du fait que les OLO ne disposent pas d'économies d'échelle équivalentes.

1141. L'ORECE reconnaît les risques possibles liés au fait de ne pas disposer de ces ressources supplémentaires et indique dès lors clairement que les ARN doivent imposer l'accès à la colocalisation et aux autres ressources supplémentaires à des tarifs orientés vers les coûts et dans des conditions claires et transparentes approuvées par le régulateur. C'est en effet nécessaire pour pouvoir assurer la viabilité des mesures concernant le dégroupage.⁵⁶⁹
1142. La mise à disposition d'une section de gaine jusqu'à chaque utilisateur final ne comprend pas la fibre d'introduction, comme dans le cas lors du dégroupage de la fibre. Les coûts à supporter par un nouvel entrant pour introduire sa propre fibre dans les bâtiments constitueraient une duplication coûteuse et inutile et donc une barrière à l'entrée. De plus, le client final pourrait refuser les travaux nécessaires pour introduire une fibre supplémentaire dans son bâtiment, réduisant d'autant le marché adressable pour le nouvel entrant.
1143. S'il n'existe pas de possibilité de colocation là où se situent les OLT et ODF, Proximus doit prendre des dispositions supplémentaires de manière à permettre à l'opérateur bénéficiaire d'encore utiliser l'accès dégroupé :
- 1143.1. L'accès aux gaines raccordées aux chambres de visite les plus proches des endroits concernés, afin de permettre à l'opérateur bénéficiaire de placer ses équipements actifs dans ces chambres de visite.
 - 1143.2. Pour le dégroupage en longueur d'onde, Proximus installera un câble de fibres optiques d'une capacité suffisante pour connecter tous les arbres GPON existants et planifiés entre les localisations concernées et la localisation (par exemple un cabinet de rue, local...) que l'opérateur alternatif aura choisie pour héberger ses équipements. La solution de colocalisation distante telle que prévue pour le cuivre, à savoir la disponibilité dans une chambre de visite, serait pénalisante pour les OLO car elle nécessite du splicing supplémentaire au niveau de la chambre de visite, ce qui réduirait d'avantage le budget optique disponible déjà plus faible que celui de Proximus du fait de la colocation distante, et ne pourrait dès lors être considérée comme raisonnable.

⁵⁶⁹ Voir BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market BoR (12) 127, BP16, p. 9/25.

19.3.6. Négociier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la prestation d'accès

Description

1144. Proximus doit rapidement négocier les conditions d'accès (tant pour l'accès local au réseau cuivre que pour l'accès local au réseau fibre) comme indiqué à la section 19.3. de la présente décision, que la demande d'accès porte ou non sur une prestation incluse dans l'offre de référence. Proximus doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans une période de 15 jours lorsque la demande respecte les conditions de l'offre de référence ou lorsque la demande ne s'éloigne que très peu des conditions de l'offre de référence.
1145. Proximus doit entre autres négocier de bonne foi avec tout opérateur qui souhaiterait acquérir l'accès local en partageant les coûts ou les investissements lors du déploiement de son réseau fibre, par exemple par le biais d'un accord de co-investissement, sous la forme d'IRU ou dans le cadre d'une autre forme d'engagement à long terme.
1146. Pour les demandes qui ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence, Proximus doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans un délai de quatre mois.
1147. Les délais susmentionnés n'entrent en vigueur qu'une fois que Proximus a reçu toutes les informations nécessaires de l'opérateur alternatif qui demande l'accès (coordonnées, situation financière, services demandés, informations techniques sur sa propre infrastructure, etc.). Proximus doit, dès les premiers contacts avec ce dernier, indiquer toutes les informations et tous les documents relatifs à ce dernier dont elle a besoin pour conclure l'accord. Ce contrat entrera en vigueur au plus tard six mois après sa conclusion.
1148. L'accès doit être accordé notamment si le service en question est nécessaire pour répliquer une offre de l'opérateur puissant sur le marché en aval.
1149. L'opérateur puissant doit communiquer à l'IBPT ses accords avec les opérateurs alternatifs dans les 10 jours suivant leur signature.⁵⁷⁰ L'IBPT vérifiera la conformité des accords avec les obligations des opérateurs puissants, notamment en matière de non-discrimination.
1150. L'IBPT souligne le fait que cette obligation n'oblige pas les bénéficiaires à renégocier les contrats d'accès existants, lesquels restent applicables.

⁵⁷⁰ Voir dans le même sens l'article 53 de la loi télécoms.

1151. L'opérateur PSM répondra à toute demande raisonnable et négociera de bonne foi avec tout opérateur désirant partager les coûts ou les investissements lors du déploiement de nouveaux segments de son réseau fibre.
1152. Afin de rendre cette obligation effective, il est nécessaire que les opérateurs intéressés soient informés des futurs déploiements pour pouvoir planifier leurs investissements en conséquence. Un mode d'information sera proposé par l'opérateur, il pourra y avoir restriction d'accès à cette information aux seuls opérateurs réellement disposés à investir en commun selon une formule à définir.

Motivation

1153. Sans cette obligation, Proximus peut être tentée de ralentir l'accès dégroupé à la boucle locale, compte tenu de sa position dominante sur le marché. Les opérateurs alternatifs seraient dès lors incapables de concurrencer de manière loyale l'opérateur historique sur les marchés de détail situés en aval qui dépendent de cet accès dégroupé au niveau de gros.
1154. Une période de 15 jours est raisonnable, s'il s'agit des conditions de l'offre de référence, étant donné que celles-ci sont déjà connues à l'avance des deux parties.
1155. S'il s'agit d'une prestation qui n'est pas prévue dans l'offre de référence, un certain délai est nécessaire pour permettre à Proximus d'étudier la faisabilité technique et les conditions économiques de l'offre. Un délai maximum de quatre mois semble raisonnable, à condition que :
- ce délai ne soit pas utilisé systématiquement et de mauvaise foi pour des prestations engendrant peu de problèmes techniques et économiques, et
 - le délai de quatre mois ne conduise pas à une situation où l'opérateur puissant ne respecte pas l'obligation de non-discrimination.
1156. Cette obligation est nécessaire pour inciter Proximus à mener des négociations rapides et fructueuses avec des interlocuteurs qui sont ses concurrents sur les marchés de détail en aval.
1157. Il est nécessaire de limiter à 6 mois le délai dans lequel le contrat en matière d'accès prend effet, parce qu'il existe un risque que Proximus reporte l'application de ce contrat. Un délai de 6 mois devrait suffire pour permettre aux parties de s'adapter aux clauses du contrat (par exemple au niveau des garanties financières) et d'ajuster leurs systèmes opérationnels. Ce délai d'exécution de 6 mois est par ailleurs également défini en cas de modifications non accessoires de l'offre de référence.

1158. La communication des accords d'accès est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers.
1159. Il est nécessaire d'imposer l'obligation de négocier de bonne foi avec tout opérateur désirant partager les coûts ou les investissements lors du déploiement de nouveaux segments de son réseau fibre, par exemple par le biais d'un accord de co-investissement, sous la forme d'IRU ou dans le cadre d'une autre forme d'engagement à long terme et de fournir l'information concernant les futurs déploiements pour permettre aux opérateurs alternatifs de prendre eux-mêmes des décisions d'investissement en connaissance de cause. Les coûts liés à l'infrastructure de génie civil représentent une partie très significative des coûts de déploiement et les synergies entre opérateurs sont vitales pour le déploiement de réseaux concurrents. Le co-investissement par des opérateurs concurrents permet de partager les coûts, de diminuer les risques, de surmonter les seuils concernant l'échelle limitée et, à terme, de concrétiser une concurrence durable sur le marché de détail qui dépende moins de la régulation.⁵⁷¹ Faute de telles obligations, Proximus pourrait déployer son réseau fibre tout en écartant les concurrents disposés à investir eux-mêmes ou en les privant de l'information nécessaire à prendre leurs décisions d'investissement. En l'absence d'une telle obligation, l'opérateur PSM serait également en position d'imposer des conditions défavorables aux co-investisseurs potentiels, voire de provoquer l'échec des négociations.

19.3.7. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé

1160. Conformément à l'article 61, § 1^{er}, troisième alinéa, de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT peut imposer aux opérateurs puissants sur le marché l'obligation de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé. Cet article prévoit en outre que : « *L'Institut peut fixer les conditions d'équité, de raisonabilité et de délai en vue de l'exécution des obligations imposées en application du présent article* »
1161. Il y a lieu de distinguer deux cas différents : d'une part le retrait de l'accès à tous les bénéficiaires dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services et d'autre part le retrait de l'accès pour un bénéficiaire spécifique en cas de non-respect des conditions contractuelles.

⁵⁷¹ Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), considérant 27.

19.3.7.1. Retrait de l'accès dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services

Description

1162. Si le développement du réseau de l'opérateur PSM entraîne l'indisponibilité de certains services, Proximus doit appliquer un délai de préavis raisonnable vis-à-vis de l'opérateur alternatif et doit en informer au préalable l'IBPT.
1163. Si Proximus décide de fermer un site pour l'accès à la boucle locale, Proximus doit laisser ce point accessible pour les bénéficiaires de son offre de dégroupage pendant une durée de :
- deux ans au moins à compter de l'annonce définitive faite à l'IBPT, si des opérateurs alternatifs utilisent l'accès dégroupé à ce point d'accès. Ce délai est d'un an s'il s'agit de la suppression progressive de l'accès MDF et SDF.
 - un an au moins à compter de l'annonce définitive faite à l'IBPT, si aucun opérateur alternatif n'utilise l'accès dégroupé mais bien d'autres services régulés à ce point d'accès.
1164. Proximus doit dans tous les cas prévoir une migration vers une solution appropriée avant de mettre fin au service. Si un point d'accès au réseau n'est fermé que partiellement, Proximus doit continuer à offrir un accès dégroupé pour les lignes restantes dans ce point d'accès.
1165. Si Proximus souhaite fermer un point du réseau auquel les opérateurs sont raccordés avant 2 ans, elle peut le faire tant qu'un accord bilatéral concernant une alternative appropriée, un programme de migration et les conséquences financières qui en découlent est conclu avec l'ensemble des opérateurs concernés.
1166. Dans le cas de fermeture d'un LEX depuis lequel le FTTH a été déployé, il n'y a pas de fermeture de service mais un déménagement des DSLAM (le réseau fibre continue d'être accessible depuis un autre point d'accès). Pour que les opérateurs faisant usage d'un accès physique à la fibre puissent le maintenir, il est nécessaire que l'opérateur PSM offre le déménagement des colocations et la déviation des backhails vers le nouveau site.

Motivation

1167. En vertu de l'article 61, § 1^{er}, alinéa 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT est compétent pour déterminer les conditions à prendre en considération par Proximus pour retirer l'accès aux opérateurs alternatifs dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services. La fermeture d'un service pour tous les bénéficiaires constitue une modification de l'offre

de référence ou des documents y afférents⁵⁷², ce qui nécessite un contrôle préalable par l'IBPT. L'IBPT doit en effet veiller à ce que Proximus respecte ses différentes obligations, et plus particulièrement l'obligation de non-discrimination⁵⁷³.

1168. La précédente décision relative à l'analyse du marché de l'accès à large bande⁵⁷⁴ prévoyait l'obligation pour Proximus d'appliquer une période de notification de 5 ans en cas de retrait de l'accès si des opérateurs alternatifs utilisaient l'accès dégroupé au point d'accès et une période d'un an si aucun opérateur alternatif n'utilisait l'accès dégroupé mais bien d'autres services régulés à ce point d'accès.
1169. La recommandation NGA indique ce qui suit concernant l'annonce de la suppression progressive de l'accès dégroupé existant (point 39) :⁵⁷⁵

« Relativement aux marchés 4 et 5, les obligations actuelles en matière de PSM devraient être maintenues et ne devraient pas être annulées par des changements apportés à l'architecture et aux technologies de réseau existantes, à moins qu'un accord ne soit conclu concernant un processus approprié de migration entre l'opérateur PSM et les opérateurs bénéficiant actuellement d'un accès au réseau de l'opérateur PSM. Faute d'accord, les ARN devraient veiller à ce que les autres opérateurs soient informés au moins cinq ans à l'avance, compte tenu éventuellement de la situation nationale, de toute suppression de points d'interconnexion tels qu'un répartiteur de la boucle locale. Cette période peut être inférieure à cinq ans si un accès totalement équivalent est fourni au point d'interconnexion. »

1170. La Commission considère ce qui suit (point 40) :

« Les obligations PSM existantes devraient être maintenues pendant une période transitoire appropriée. Cette période transitoire devrait être alignée sur la période d'investissement type pour le dégroupage d'une boucle ou d'une sous-boucle locale, qui est généralement de cinq ans. Si l'opérateur PSM fournit un accès équivalent au niveau du répartiteur principal, l'ARN peut décider de fixer une période plus courte. »

⁵⁷² Comme la liste des emplacements des LEX qui sont ouverts pour le dégroupage ou la liste des « local distribution centers » (LDC) ouverts au dégroupage.

⁵⁷³ Cela implique que le service ne soit plus utilisé pour le marché de détail et que le préavis donné permette aux bénéficiaires, tout comme aux opérateurs PSM eux-mêmes, de planifier à temps leurs propres investissements pour s'adapter à la nouvelle situation et de ne plus prendre de décisions d'investissement qui deviendraient inutilisables dans la nouvelle situation.

⁵⁷⁴ Décision de la Conférence des Régulateurs du secteur des Communications électroniques (CRC) du 18 décembre 2014 portant réfection et correction de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 sur l'analyse des marchés à large bande.

⁵⁷⁵ Recommandation (2010/572/UE) de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), JO L 251, 25 septembre 2010, 35-48.

1171. À la lumière de la recommandation NGA, l'IBPT considère toutefois qu'un délai de notification de deux ans n'est pas trop court, notamment vu la condition préalable également en vigueur qui veut qu'avant qu'il ne puisse être question de retirer l'accès, une alternative raisonnable doit être disponible.
1172. Il est nécessaire que Proximus maintienne au moins 2 ans après l'annonce de l'arrêt les services d'accès qu'un opérateur utilise, pour permettre aux opérateurs alternatifs de :
- après la décision de Proximus de mettre fin au service, chercher une solution alternative garantissant la continuité des services pour l'utilisateur final ;
 - avoir une vue d'ensemble des investissements concernant le choix de l'interconnexion avec un élément du réseau de Proximus ;
 - amortir leurs investissements⁵⁷⁶ ;
 - avoir un rendement suffisant sur leurs investissements. Un délai de 2 ans suffit, vu que les opérateurs alternatifs n'ont pas réalisé d'investissements significatifs récemment et qu'il n'est pas question de nouveaux investissements.
1173. Garantir aux opérateurs alternatifs un rendement suffisant sur leurs investissements est d'une importance cruciale. Si ce n'est pas le cas, ils auront tendance à ne plus vouloir investir en Belgique. Cela aurait des conséquences négatives pour la future dynamique du marché et détériorerait la concurrence sur le marché.
1174. Par ailleurs, une notification préalable aux bénéficiaires est nécessaire pour leur donner l'opportunité de planifier de manière adéquate leurs propres activités et investissements, afin qu'ils puissent s'adapter efficacement à la nouvelle situation. Des exemples, non exhaustifs, d'une telle situation sont notamment la fermeture de LEX ou de points d'accès et le changement de technologie d'accès.
1175. Sans une telle obligation, les opérateurs ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs abonnés. La coupure d'un service de dégroupage conduirait à l'interruption du service non seulement pour le haut débit mais également pour le téléphone pour un grand nombre de consommateurs. Les conséquences d'une interruption du service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans aménager les conditions d'un retrait éventuel du service fourni par l'opérateur puissant sur le marché et surveiller cela.

⁵⁷⁶ Dans la précédente analyse de marché, un délai de 5 ans a été appliqué. Vu que les opérateurs n'ont pas réalisé d'investissements récents au niveau des LEX, une période aussi longue n'est plus nécessaire.

1176. La décision de Proximus de fermer certains centraux dans le cadre du passage au NGN/NGA est du reste dictée par le souhait d'épargner sur les coûts d'exploitation de ces sites et, si possible, de réaliser le plus de bénéfices possibles grâce à la vente des bâtiments. Lorsque, dans ce contexte, certains sites (à savoir ceux où des opérateurs alternatifs sont présents) sont gardés ouverts pendant une période limitée, cela ne représente pas de perte disproportionnée pour Proximus par rapport à sa situation actuelle mais plutôt des économies ou des bénéfices moins élevés. De plus, si Proximus a une raison impérieuse (financière ou opérationnelle) de fermer un site, elle devrait pouvoir proposer une solution alternative attrayante aux opérateurs alternatifs leur permettant de quitter ce site et permettant à Proximus de le fermer ; sinon, ces opérateurs pourraient avoir tendance à ne plus vouloir investir en Belgique, ce qui pourrait avoir des conséquences graves sur la future dynamique du marché et pourrait sérieusement nuire à la concurrence.
1177. Si aucun opérateur alternatif n'utilise le point d'accès que Proximus prévoit de fermer pour le dégroupage mais bien pour d'autres services régulés, un délai d'un an est proportionné pour chercher une solution alternative et garantir des services si le site en question ne dispose d'aucune forme de colocalisation.
1178. Même dans le cas d'un site où aucun opérateur n'a investi dans une offre de dégroupage, il s'agit effectivement d'un site où Proximus offrait des services (par exemple bitstream), d'où la nécessité de fixer une période d'attente d'un an pour donner la chance aux opérateurs alternatifs d'analyser la situation et de transférer les clients bitstream vers des solutions alternatives.

19.3.7.2. Retrait de l'accès en cas de non-respect de clauses contractuelles

Description

1179. Il peut arriver dans certaines situations que Proximus souhaite interrompre la fourniture de services d'accès (dans le cas présent, le dégroupage et les services associés) parce qu'un opérateur alternatif ne respecte pas certaines clauses de son contrat (il ne paie par exemple pas ses factures). Dans de tels cas, l'IBPT estime nécessaire de soumettre l'exercice par Proximus de ses droits contractuels à certaines conditions garantissant la prise en considération des objectifs du cadre réglementaire, en particulier la promotion de la concurrence et la protection des intérêts des utilisateurs.
1180. Avant d'interrompre une prestation d'accès dégroupé ou d'un service associé pour cause de non-respect des clauses contractuelles, Proximus doit suivre une procédure spécifique :

- l'interruption de l'accès doit être précédée d'une notification à l'opérateur alternatif au plus tard 15 jours civils avant la date à laquelle l'interruption de l'accès est prévue ;
- une copie de cette notification doit être envoyée simultanément à l'IBPT, accompagnée de tous les documents utiles et pertinents (tels que des extraits des accords d'accès, des courriers échangés, des factures, un aperçu du *netting*⁵⁷⁷...).

1181. En outre, Proximus doit, en collaboration avec l'opérateur concerné, prendre toutes les précautions raisonnables pour éviter autant que possible que le retrait de l'accès n'affecte des clients prioritaires tels que les services d'urgences, les hôpitaux, les médecins, les services de police, les administrations ou les institutions internationales.

Motivation

1182. L'IBPT estime qu'il est équitable pour un opérateur puissant sur le marché de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles de ses clients. L'obligation pour un opérateur PSM de satisfaire aux demandes d'accès s'applique dans la mesure où ces demandes sont raisonnables. Ainsi, demander par exemple la fourniture d'un service d'accès sans respecter les clauses contractuelles, comme le non-paiement des factures, ne constitue pas une demande raisonnable.

1183. L'IBPT souligne cependant que le droit de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles ne peut porter atteinte ni au développement du marché, ni à la protection des utilisateurs finals.

1184. Conformément à l'article 5 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT peut prendre toutes les mesures adéquates afin de réaliser les objectifs du cadre réglementaire européen en matière de communications électroniques, tels que définis à l'article 8 de la directive « cadre », et plus précisément afin de veiller à ce que la concurrence ne soit pas entravée et afin de garantir la protection des utilisateurs.

1185. En effet, il pourrait arriver dans certaines situations que l'interruption du service puisse être qualifiée d'abusive. Or, la suspension de la fourniture d'accès est susceptible d'entraîner des préjudices graves, immédiats et difficilement réparables pour les opérateurs, ainsi que de sérieux désagréments pour les utilisateurs finals. En cas de suspension de l'accès, les bénéficiaires sont dans l'impossibilité de continuer à fournir les services qu'ils vendent à leurs clients et courent un risque évident de perdre rapidement et massivement leur clientèle, voire de ne plus pouvoir redémarrer leurs

⁵⁷⁷ Aperçu des montants dus et des paiements effectués entre deux opérateurs.

activités et de faire faillite. Pour les utilisateurs finals, l'interruption de l'accès entraîne l'impossibilité d'utiliser des services large bande, ce qui peut être essentiel du point de vue économique pour certaines personnes (comme les télévendeurs).

1186. L'IBPT considère que la demande d'accès n'est pas seulement une demande ponctuelle, au moment où elle est formulée, mais une demande qui s'inscrit également dans la durée. Dès qu'un opérateur puissant sur le marché a répondu à une demande d'accès raisonnable, la manière dont il est mis fin à cet accès existant doit être elle-même raisonnable. Sans mesures d'encadrement, les opérateurs alternatifs pourraient être confrontés à des interruptions de service abusives et ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs clients. Cette obligation permet d'instaurer une certaine stabilité sur le marché et de limiter la possibilité pour l'opérateur puissant sur le marché de suspendre abusivement les services aux opérateurs utilisant la boucle locale. Les conséquences d'une interruption de service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans respecter une procédure spécifique garantissant une notification préalable et l'octroi d'un délai de préavis raisonnable. Ce délai de préavis est indispensable :

- pour permettre à l'opérateur alternatif de faire appel aux cours et tribunaux s'il l'estime nécessaire ;
- pour permettre à l'IBPT de vérifier si Proximus, en mettant fin à l'accès dégroupé, ne manque pas à ses obligations en tant qu'opérateur PSM, par exemple en s'assurant que Proximus ne pratique pas de discrimination entre les opérateurs alternatifs qui se trouvent dans des situations similaires⁵⁷⁸ ;
- et pour pouvoir prendre, le cas échéant, des mesures afin de protéger les utilisateurs, dont les utilisateurs prioritaires tels que les médecins ou les hôpitaux.

1187. La durée du préavis (15 jours) est un compromis raisonnable entre la nécessité d'avoir un délai suffisant pour remplir les objectifs tels que décrits ci-dessus et l'intérêt pour Proximus de limiter le risque que ses clients ne respectent pas leurs clauses contractuelles.

⁵⁷⁸ L'IBPT précise que Proximus décide évidemment elle-même, en cas de non-respect du contrat, d'invoquer ou non l'exception de non-exécution, bien qu'elle ne puisse pas pratiquer de discrimination entre les opérateurs qui se trouvent dans une situation similaire.

19.3.8. Aspects opérationnels

Description

1188. L'opérateur alternatif doit être en mesure d'effectuer en gestion propre le processus d'installation chez le client pour les produits de gros concernant le réseau cuivre, à l'exclusion des produits « Shared Pair/With Voice » : cela implique que l'opérateur alternatif doit lui-même pouvoir connecter son client final en procédant à l'installation du point de terminaison du réseau (NTP – Network Termination Point), du câblage intérieur et des équipements terminaux (modems, décodeurs). Le service que le client final a commandé auprès de l'opérateur alternatif doit ensuite pouvoir être activé avec succès. L'opérateur PSM peut dans cette optique imposer à l'opérateur alternatif une reconnaissance des techniciens chargés d'effectuer ces opérations dans le but de garantir la qualité de l'exécution. Cette procédure de certification ne peut pas être inutilement lourde (et ne peut en aucun cas être discriminatoire vis-à-vis des exigences posées au personnel propre ou aux sous-traitants) et doit être reprise dans l'offre de référence. L'IBPT décide de ne pas étendre pour le moment cette possibilité aux opérations de réparation, mais ne souhaite pas exclure le fait que des opérateurs alternatifs puissent à l'avenir les exécuter sur la base d'une demande raisonnable.
1189. Pour les produits de gros concernant le réseau de fibre optique, l'opérateur alternatif est autorisé à utiliser un « partner install »⁵⁷⁹ afin d'installer un ONTP chez le client final de l'opérateur alternatif. Si l'opérateur alternatif souhaite utiliser l'ONT de Proximus, son installation doit également être possible par un « Partner Install ». Le service que le client final a commandé auprès de l'opérateur alternatif doit ensuite pouvoir être activé avec succès. Un processus similaire doit également être développé pour la réparation des éléments de réseau susmentionnés (ONT, ONTP et le câble de connexion optique), si une demande concrète est formulée à cet effet. Le recours aux propres techniciens de l'opérateur alternatif pour l'installation et le processus de réparation doit être examiné par Proximus après la réception d'une demande raisonnable à cet effet.
1190. L'OLO gère la relation commerciale et les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

Motivation

1191. La possibilité d'offrir un service fluide et transparent au client final en ce qui concerne l'installation et la réparation est très importante. Dans un scénario optimal, le contact entre le client final et l'opérateur PSM est en outre inexistant.⁵⁸⁰ Pour atteindre cet objectif, l'opérateur alternatif doit être en mesure de gérer lui-même tous les aspects

⁵⁷⁹ Les opérations peuvent être effectuées par un seul technicien (un sous-traitant commun aux parties).

⁵⁸⁰ Les éventuelles tentatives de « win back » peuvent ainsi également être évitées.

de la relation avec les clients (dont l'installation et la réparation chez le client final). La qualité de ces processus est cruciale, parce qu'ils ont lieu à des moments essentiels : au début du service et lors de difficultés concernant le service. Il s'agit donc d'un élément essentiel pour l'opérateur alternatif afin de pouvoir conserver ses clients et sa bonne réputation.

1192. L'installation chez un client final comporte les étapes suivantes : 1) l'installation (ou le remplacement⁵⁸¹) du point de raccordement ((O)NTP – (optical) network termination point) ; 2) le raccordement du câble de dérivation (le « drop cable ») au point de raccordement ; 3) l'exécution de l'installation intérieure, comme la pose de raccordements entre le point de raccordement et les autres CPE dans le domicile et 4) la connexion du câble de dérivation au point de distribution.
1193. Il serait utile que l'opérateur alternatif puisse réaliser ces 4 étapes, afin qu'il ne faille pas de synchronisation entre l'opérateur alternatif et l'opérateur PSM pour celles-ci. En effet, cette synchronisation entre les travailleurs concernés de l'opérateur PSM et de l'opérateur alternatif nécessite souvent une adaptation de la date d'installation, ce qui fait que le client final ne peut pas profiter au moment convenu des services auxquels il a souscrit.
1194. En ce qui concerne le réseau cuivre, Proximus a indiqué dans sa réaction qu'elle n'était pas favorable à l'idée de faire exécuter la dernière étape (la « Small Network Adaptation ») par un Certified Technician⁵⁸², étant donné que de nouvelles évolutions IT et une nouvelle procédure de certification devraient être développées à cet effet. L'IBPT est d'accord avec Proximus et décide pour le moment de ne pas étendre les Certified Technicians à l'exécution des SNA.
1195. En ce qui concerne les opérations sur le réseau de fibre optique, l'IBPT impose dans un premier temps uniquement l'obligation de prévoir une installation et une réparation rapides par un seul technicien en faisant appel à des sous-traitants communs. L'IBPT n'exclut pas qu'à terme ces opérations seront également exécutées par les propres techniciens de l'opérateur alternatif (après certification), mais de nouveaux développements IT et une nouvelle procédure de certification doivent être implémentés à cet effet par Proximus. C'est pourquoi cela est soumis à la présence d'une demande raisonnable.

⁵⁸¹ Si le point de raccordement existant n'est pas accessible, est défectueux ou doit être remplacé.

⁵⁸² Une fois qu'un processus de certification est finalisé, un opérateur alternatif peut faire exécuter certaines opérations par ses propres techniciens, dits « Certified Technicians »

1196. Afin de veiller à ce que le client final ait uniquement des contacts avec l'opérateur alternatif, il est important que le bénéficiaire gère la relation commerciale, ainsi que les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

19.3.9. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires

Description

1197. Conformément à l'article 61, § 1^{er}, alinéa 2, 8^o, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, Proximus doit donner accès aux systèmes d'assistance opérationnelle (OSS) pour permettre la mise en service des lignes dégroupées dans des délais raisonnables. Cette obligation vaut tant pour l'accès local au réseau cuivre que pour l'accès local au réseau fibre.
1198. Les « systèmes d'assistance opérationnelle » en question s'appliquent à tous les systèmes logiciels ayant un impact sur la relation commerciale entre le bénéficiaire et le client final. Cela englobe par exemple tous les systèmes concernés par le contrôle de faisabilité préalable, la procédure de commande, la procédure de réparation, les procédures de migration massive et unique⁵⁸³, la facturation, le statut du réseau, les données à la base du calcul des SLA et des KPI... Pour que ces processus opérationnels soient efficaces et souples, il est essentiel que ceux-ci soient les plus précis et les plus automatisés possibles.
1199. Au vu de l'importance de ces processus automatisés pour le fonctionnement de l'opérateur alternatif, toutes les évolutions des composantes IT de l'expérience client (éligibilité, commande, installation, réparation, facturation, etc.) doivent se faire en concertation avec toutes les parties prenantes.
1200. Les délais de fourniture et la qualité du service doivent être équivalents à ceux des services que Proximus utilise elle-même pour ses propres services de détail. L'ordre des utilisateurs finals doit pouvoir être donné sous format électronique.
1201. Proximus doit proposer un service de « diagnostic à distance » pour le service VULA à la demande de l'opérateur alternatif consistant à exécuter, par sa propre équipe, une évaluation technique à distance de la liaison entre le client final et l'interconnexion avec l'opérateur alternatif. Dans la décision concernant la révision des redevances uniques, l'IBPT évaluera le coût de ce « diagnostic à distance », ainsi qu'une éventuelle

⁵⁸³ Par procédure de masse, il faut entendre toute migration ou conversion planifiée de produits de gros réalisée sur un ensemble de lignes d'accès dans un temps limité (par ex. conversion de BROBA ADSL vers ADSL2+).

séparation de la « Wrongful Repair Request fee » en une « Wrongful Repair Request fee avec field intervention » et une « Wrongful Repair Request fee sans field intervention ».

Motivation

1202. L'accès à ces ressources est la seule manière d'assurer une mise en œuvre rapide et automatisée du dégroupage, de manière à permettre aux opérateurs tiers de concurrencer Proximus dans un délai raisonnable. L'automatisation de ces processus est nécessaire pour que l'opérateur alternatif puisse proposer un service correct à ses clients finals. Les processus wholesale manuels entraînent souvent des retards, ce qui fait que le client final devra attendre plus longtemps sa commande ou, encore pire, le rétablissement de son service.
1203. Il est non seulement important que les informations soient partagées de manière automatique et non discriminatoire, mais aussi que les informations données soient les plus correctes et les plus exhaustives possibles.⁵⁸⁴
1204. La possibilité de connaître, grâce au système d'information de Proximus, la qualification de la ligne pour le dégroupage et les services large bande, ainsi que d'avoir accès au système de tests de l'intégrité de la ligne, est essentielle pour que l'offre de l'opérateur alternatif soit viable. Sans cette information, l'opérateur alternatif ne peut pas constituer son offre. Il en va de même pour l'information concernant les centraux et les cabines de rue de Proximus, notamment les lignes, l'adresse et les informations techniques pour chaque site. Un opérateur doit pouvoir disposer de ces informations dans les mêmes conditions que Proximus.
1205. Cette obligation est par ailleurs conforme au principe d'égalité mentionné par la Commission dans sa recommandation du 20 septembre 2010⁵⁸⁵ :

« Les ARN devraient veiller à ce que les systèmes et procédures instaurés par l'opérateur PSM, y compris les systèmes de support d'exploitation, soient conçus de façon à faciliter le passage d'autres fournisseurs aux produits d'accès basés sur les NGA. » (recommandation, point 40)

⁵⁸⁴ Par exemple, le processus d'éligibilité est le tout premier contact entre le client final possible et l'opérateur alternatif. Si l'opérateur alternatif n'est pas en mesure d'identifier la ligne de ce client final possible malgré le fait que toutes les informations nécessaires soient disponibles, cela laissera une mauvaise impression au client (qui renoncera peut-être à sa commande par la suite). C'est pourquoi il est important que les informations disponibles dans la base de données d'éligibilité soient accessibles de la même manière tant pour l'opérateur PSM que pour l'opérateur alternatif.

⁵⁸⁵ Recommandation (2010/572/UE) de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), JO L 251, 25 septembre 2010, p.43.

1206. Lorsqu'un opérateur alternatif est informé par son client d'un incident, il fait face au choix suivant :
- 1206.1. Soit il attend, avant de solliciter l'intervention de Proximus, d'avoir terminé les opérations de diagnostic dans son propre réseau, pour être sûr que le problème ne se trouve pas chez lui. Dans ce cas, il réduit le risque de se voir facturer un Wrongful Repair Request mais il risque en contrepartie d'augmenter considérablement le délai de réparation, et donc de ne pas respecter le SLA à l'égard de son client.
 - 1206.2. Soit il décide, dès la notification de l'incident, de solliciter Proximus pour un contrôle en parallèle, au risque de devoir payer la redevance Wrongful Repair Request. Cela lui permet de respecter son propre SLA.
1207. La possibilité pour l'opérateur puissant de mener des analyses en parallèle sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement lui procure un avantage concurrentiel significatif. Il est par conséquent nécessaire de donner les moyens suffisants, mais raisonnables, à l'opérateur alternatif de procéder de manière similaire.
1208. Dans sa réaction à la consultation, Proximus indique que les opérateurs alternatifs peuvent déjà utiliser les mêmes processus et systèmes d'information que le département retail de Proximus afin d'améliorer la qualité du diagnostic à distance par l'OLO et d'essayer d'éviter une éventuelle « Wrongful Repair Request ».
1209. Quelques opérateurs ont indiqué être en faveur d'une éventuelle séparation de la « Wrongful Repair Request fee » en une « Wrongful Repair Request fee avec field intervention » et une « Wrongful Repair Request fee sans field intervention ».
1210. Avec l'introduction d'un service de diagnostic à distance autonome⁵⁸⁶, cette séparation peut entraîner aussi bien un avantage opérationnel que financier, tant pour Proximus que pour l'OLO : lorsque l'OLO est informé d'un incident par son client, l'OLO peut demander à Proximus d'exécuter un diagnostic à distance sur la ligne concernée, parallèlement à sa propre enquête interne. Lorsqu'il s'avère que le problème se situe du côté de l'OLO, ce dernier devra uniquement payer une redevance pour le service de diagnostic à distance, au lieu d'une « Wrongful Repair Request fee ». Proximus en sera informée par l'OLO, ce qui fait qu'elle ne devra plus faire d'autres efforts en envoyant par exemple un technicien vers un LEX ou une KVD. Les deux opérateurs tirent donc un avantage de ces adaptations à l'offre de référence.

⁵⁸⁶ Le service de diagnostic à distance est actuellement déjà assuré par le helpdesk de Proximus lorsque l'OLO introduit une demande de réparation.

19.3.10. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service

Description

1211. Proximus doit maintenir le niveau de service garanti dans les « service level agreements » (SLA) prévus dans l'actuelle offre de référence BRUO⁵⁸⁷ approuvée par l'IBPT.
1212. Le schéma ci-dessous donne un aperçu des différentes étapes opérationnelles qui peuvent survenir dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM.



Figure 124: Etapes opérationnelles dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM

1213. Les SLA s'appliquent aux processus suivants :
- Approvisionnement et migration (éligibilité, commande, livraison)
 - Réparation
 - Terminaison
 - Systèmes d'informations (OSS/BSS)
1214. Les obligations existantes concernant les SLA DSL doivent être autant que possible étendues à l'accès au réseau fibre⁵⁸⁸, tenant compte de la différence de technologie et des retours d'expérience des premiers. L'interprétation concrète de ces obligations sera régulièrement évaluée en tenant compte de la maturité des solutions wholesale et de l'expérience acquise des opérateurs PSM.
1215. Proximus doit par ailleurs compléter son offre de référence avec un nouvel SLA tenant compte spécifiquement des besoins des petites et moyennes entreprises en matière de réparation, à savoir une réparation rapide (identique ou comparable à l'Improved SLA existante) pendant les heures d'ouverture, 6 jours sur 7, sans intervention de nuit. Proximus est obligée de transmettre une proposition à l'IBPT dans les trois mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente décision.

⁵⁸⁷ Voir https://www.proximuswholesale.be/fr/id_bruo/homepage/access/regulated-services-access/bruo.html.

⁵⁸⁸ Cela vaut donc aussi bien pour l'accès virtuel qu'éventuellement à terme pour le dégroupage en longueur d'onde.

1216. Proximus devra faire droit à toute demande raisonnable de SLA aux critères plus stricts, notamment dans le cas où de tels SLA sont aussi fournis à la demande de la clientèle de détail. Si la demande s'avère importante, le SLA correspondant sera inclus dans l'offre de référence.

Motivation

1217. L'obligation de conservation des SLA est nécessaire pour pouvoir s'assurer que les opérateurs alternatifs soient en mesure de fournir une bonne qualité de service à leurs clients finals. Il est utile de rappeler ici que le niveau d'efficacité des opérateurs alternatifs dépend directement de la qualité des processus opérationnels des offres de gros. La qualité des services que Proximus fournit est en effet directement observable par le client même, ce dernier mettant toutefois la qualité fournie sur le compte de l'opérateur qu'il a choisi. La bonne réputation de l'opérateur alternatif en dépend donc souvent directement.
1218. L'ORECE aussi reconnaît la nécessité d'imposer des SLA afin de limiter le risque que l'opérateur PSM ait un comportement discriminatoire envers ses clients de gros en faveur de son propre département de détail. Dans cette optique, il recommande que les ARN déterminent des SLA raisonnables en ce qui concerne les processus suivants : commande, livraison, disponibilité du service et réparation.⁵⁸⁹
1219. L'introduction d'un nouvel SLA en réparation à destination des petites et moyennes entreprises vise à répondre à un besoin fréquemment constaté sur le marché (et largement offert par les opérateurs sur le marché de détail) et auquel l'offre SLA actuelle ne répond pas, ou pour un tarif trop élevé par rapport au besoin réel (voir paragraphe 1051.3). En effet, les petites et moyennes entreprises (y compris les magasins et les artisans) utilisent généralement la ligne d'accès pour leurs propres besoins (par ex. connexion Internet, accès aux services DBaaS/SaaS⁵⁹⁰, terminal de paiement, commandes fournisseurs...). Les services utilisés requièrent un rétablissement rapide de la ligne d'accès, sous peine de mettre l'entreprise (du moins partiellement) à l'arrêt ou dans l'incapacité de servir ses clients, uniquement durant les heures d'ouverture de cette entreprise.

⁵⁸⁹ Voir BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 127, BP32, p14/25.

⁵⁹⁰ Applications ou bases de données virtualisées sur Internet (par ex. stockage de fichiers, logiciel comptable, logiciel de gestion...). En cas de coupure de la liaison Internet, ces applications ne fonctionnent plus.

1220. Le besoin de connectivité apparaît au moment où une activité a lieu dans l'entreprise, c'est-à-dire durant ses heures d'ouverture. Par ailleurs, les petites et moyennes entreprises disposent rarement d'un rôle de garde en dehors de ces heures. Un technicien devant intervenir sur place est donc généralement tributaire des heures d'ouverture de l'entreprise, avec un débordement possible. Il peut s'agir d'un horaire de bureau (par ex. la semaine de 8h à 17h) ou d'un horaire de type magasin (par ex. la semaine et le samedi de 9h à 20h). Mais ces entreprises ne disposent pas des moyens pour permettre à un technicien d'effectuer l'intervention de nuit.
1221. L'IBPT constate qu'un tel SLA intermédiaire semble être raisonnable au vu des garanties de service actuellement offertes sur le marché de détail.
1222. L'IBPT constate également que le marché peut être demandeur de SLA plus stricts que le SLA de base. Dans la mesure où ces niveaux de service sont raisonnables, notamment si Proximus y répond dans le cadre d'offres de détail, elle doit permettre aux opérateurs alternatifs de concurrencer lesdites offres du fait du principe de non-discrimination.
1223. Enfin, l'accès aux outils est fondamental pour que les bénéficiaires puissent répondre adéquatement à leurs clients finals ; leur indisponibilité peut donner à l'opérateur PSM un avantage important en termes d'expérience utilisateur final.

19.4. OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION

19.4.1. Base légale

1224. La base légale de ces obligations est l'article 58 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

19.4.2. Obligation générique

Description

1225. L'opérateur puissant doit appliquer des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et fournit aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que celles qu'il assure pour ses propres services, ou pour ses filiales ou partenaires.
1226. L'opérateur puissant doit donc proposer à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes prestations d'accès (y compris les services auxiliaires) que celles qu'il utilise lui-même. Cette non-discrimination s'applique également entre les opérateurs alternatifs bénéficiaires des produits d'accès de gros.

1227. Les conditions tarifaires, techniques, technologiques et opérationnelles doivent respecter ce principe de non-discrimination⁵⁹¹. L'opérateur puissant ne peut se réserver l'utilisation de technologies que dans le cadre d'expérimentations limitées et en aucun cas dans le cadre de la fourniture d'offres commerciales.
1228. L'obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle, en cas de demande raisonnable d'accès à certains éléments de réseau et à des ressources associées, à la possibilité de disposer des SLA différents ou à la possibilité pour les opérateurs alternatifs de se différencier sur le marché de détail ou de solliciter des aménagements raisonnables et proportionnés des caractéristiques des nouvelles configurations.⁵⁹²

Motivation

1229. L'article 58 de la loi du 13 juin 2005 dispose qu'en « ce qui concerne l'accès, l'IBPT peut, conformément à l'article 55, §§ 3, 4 et 4/1, imposer des obligations de non-discrimination ».
1230. L'article 10, § 2, de la directive « accès », transposé par l'article 58 de la loi du 13 juin 2005, dispose que « les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ».
1231. Le principe de non-discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées.
1232. Les obligations en matière de non-discrimination peuvent porter sur des aspects tarifaires ou sur des aspects non tarifaires (par exemple qualité du service, dépannages, délais d'installation, accès à l'information).
1233. Le principe de non-discrimination comporte plusieurs volets :

1233.1. la non-discrimination externe entre tiers ;

⁵⁹¹ L'obligation de non-discrimination ne porte donc pas seulement sur le service fourni, mais aussi sur les informations techniques, opérationnelles et tarifaires qui doivent être fournies.

⁵⁹² Conformément à l'article 61, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005 et aux dispositions de l'obligation d'accès telles qu'imposées dans cette décision. Dans le respect du principe de proportionnalité, l'article 61 permet en effet d'imposer à l'opérateur puissant des obligations d'accès pouvant aller au-delà de ce qu'il preste pour sa branche, division ou filiale active sur le marché de détail.

- 1233.2. la non-discrimination interne qui requiert que l'opérateur concerné applique aux tiers des conditions équivalentes à celles qu'il s'offre à lui-même ou à ses divisions commerciales, ses filiales ou partenaires.
1234. Faute d'une obligation de non-discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions ou filiales, notamment au niveau des services proposés, des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service. L'opérateur puissant pourrait également être en mesure de favoriser un opérateur alternatif au détriment d'un autre, notamment s'il disposait par ailleurs avec l'un des opérateurs des arrangements commerciaux portant sur des produits ou services non réglementés.
1235. L'obligation de non-discrimination favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ou entravée dans le secteur des communications électroniques.
1236. Il est nécessaire d'assurer que l'ensemble des tarifs, des services et des informations constituant l'offre soit fourni de façon équitable sous peine d'entraîner un déséquilibre et donc un désavantage concurrentiel dans le chef de l'opérateur alternatif, au bénéfice de l'opérateur puissant. Un déséquilibre en termes de conditions tarifaires peut engendrer un risque de compression des prix (price squeeze). Au niveau technique, technologique et opérationnel, la connaissance (éventuellement préalable) ou l'accès par l'opérateur puissant à des fonctionnalités non accessibles par l'opérateur alternatif peut induire auprès de ce dernier un retard dans la mise sur le marché ou procurer à l'opérateur puissant un avantage en tant que précurseur (first-mover). À titre dérogatoire, en tant qu'opérateur d'infrastructure, Proximus doit cependant pouvoir tester, en vue d'expérimentations, de nouvelles technologies, de nouvelles conditions techniques ou opérationnelles pour autant que l'objectif soit de les proposer ultérieurement à l'ensemble des bénéficiaires des produits réglementés.
1237. Imposer des conditions équivalentes ne dispense pas Proximus de négocier de bonne foi les demandes d'accès raisonnables aux ressources associées et les systèmes d'assistance opérationnelle de haute qualité nécessaires pour garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services. Ce droit est en effet en tout cas repris à l'article 61, § 1^{er}, de la LCE et est imposé dans cette décision dans la section relative à l'obligation d'accès.
1238. Imposer des conditions équivalentes en vertu d'une obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle à l'obligation de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité de service déterminés, en vertu notamment de l'article 61, §1^{er}, de la LCE. En effet, si le niveau de qualité de service proposé aux opérateurs alternatifs est limité au

niveau minimum nécessaire pour l'opérateur puissant, ce niveau de service peut s'avérer insuffisant pour l'opérateur alternatif qui ne contrôle pas les opérations en amont et qui, par conséquent, pourrait subir un impact significatif sur ses ventes. L'opérateur puissant dispose d'une position favorable sur le marché d'un point de vue qualitatif car, étant verticalement intégré, il dispose de ce fait d'un contrôle précis sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Sa branche de détail acquiert dès lors une position concurrentielle favorable face à des opérateurs alternatifs faisant usage de son infrastructure. Il est donc nécessaire et équitable de tenir compte de cet avantage et de compenser, lorsque cela s'avère nécessaire, les déséquilibres qui résultent des conditions économiques et opérationnelles auxquelles chacun des opérateurs est soumis. Dans cette mesure et pour autant que de besoin, l'article 61 de la LCE constitue une base légale complémentaire à l'article 58 de la LCE pour les obligations de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité déterminés.

1239. Enfin, la position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès physique⁵⁹³ relève qu'un opérateur puissant pourrait mettre en service de nouvelles infrastructures que les opérateurs alternatifs ne sont pas en mesure d'utiliser (par ex. conçues de façon délibérée pour restreindre l'accès et empêcher la fourniture de nouveaux services de gros pertinents aux opérateurs alternatifs). L'ORECE estime que le régulateur devrait s'assurer que les opérateurs alternatifs aient l'opportunité d'influencer les décisions concernant les caractéristiques des nouveaux produits de gros et des nouvelles interfaces.⁵⁹⁴

19.4.3. Équivalence des extrants

Description

1240. L'opérateur puissant doit fournir aux opérateurs alternatifs un accès aux intrants de gros comparables en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux qu'il fournit en interne à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents (équivalence des extrants - EoO⁵⁹⁵).

Motivation

1241. La recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 estime que, dès lors qu'une obligation de non-discrimination est imposée à un opérateur puissant, le moyen

⁵⁹³ Voir BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 127, BP23, p. 11/25.

⁵⁹⁴ Il ne s'agit pas d'un risque théorique comme il ressort du paragraphe 1050.6.

⁵⁹⁵ L'équivalence des extrants, ou EoO, consiste en la fourniture d'intrants de gros qui sont comparables, en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux que l'opérateur PSM fournit en interne et à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents.

le plus sûr de l'assurer de manière effective est d'appliquer le concept de l'équivalence des intrants (EoI).⁵⁹⁶

1242. Toutefois, la recommandation estime nécessaire que l'ARN évalue la proportionnalité d'une telle obligation d'EoI. Notamment les ARN devraient étudier si les coûts de mise en conformité (dus par exemple à la révision de la conception de systèmes existants) sont inférieurs aux bénéfices envisagés en matière de concurrence. Enfin, la recommandation précise que lorsque l'EoI n'est pas proportionnée⁵⁹⁷, les ARN devraient faire en sorte que l'opérateur puissant fournisse les intrants de gros sur la base de l'EoO.
1243. L'IBPT estime que l'imposition d'une mesure d'EoI dans les circonstances nationales actuelles est disproportionnée au regard des avantages qu'elle pourrait procurer sur le marché. Pour évaluer la proportionnalité de la mise en œuvre d'une EoI, l'IBPT a analysé l'ensemble des éléments constituant la chaîne de valeur des produits de gros. De manière générale, l'IBPT observe des différences importantes entre la fourniture des intrants de gros pour la branche de détail des opérateurs puissants et les bénéficiaires.⁵⁹⁸
1244. Afin de mettre en place un régime d'EoI, la chaîne de valeur de l'opérateur régulé et de nombreux processus et systèmes devraient être adaptés. Des équipes de support devraient par ailleurs être remaniées. Parmi les éléments de la chaîne de valeur à adapter, l'adaptation des systèmes front-end de commande, qui vient de s'achever récemment (ci-après dénommé le projet MSO), engendrerait un coût important. Outre l'adaptation de ces systèmes informatiques chez Proximus, il faut aussi tenir compte qu'une mise en place d'un régime d'EoI nécessiterait aussi une adaptation des développements que les demandeurs d'accès tiers ont eux-mêmes effectués jusqu'à ce

⁵⁹⁶ Voir considérants 12-13 de la 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.

⁵⁹⁷ Voir le considérant 9 de la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013.

⁵⁹⁸ À titre d'illustration : (i) Les équipes, les systèmes et les processus utilisés diffèrent en ce qui concerne les opérations front-end, notamment en ce qui concerne les équipes et outils d'aide (helpdesk) à la fourniture et à la réparation et les outils informatiques de support pour l'éligibilité et la commande de produits de gros. (ii) L'accès à l'information notamment en termes de développement technologique, de développement de produit et de maintenance prédictive ou correctrice (repair) est plus limité pour ce qui concerne les demandeurs d'accès tiers. (iii) Le niveau d'implication des demandeurs d'accès tiers dans le développement stratégique des caractéristiques essentielles des produits est faible et résulte dans certains cas de la pression régulatoire. (iv) Appliquer des niveaux de qualité de services sur les opérations de gros peut dans certains cas se révéler nécessaire pour assurer un échange efficace de type client-fournisseur alors que ces niveaux de qualité ne sont pas forcément nécessaires pour les opérations d'autofourniture de l'opérateur puissant.

jour dans le cadre du projet MSO⁵⁹⁹. À ces modifications, il serait aussi notamment nécessaire d'ajouter les frais relatifs à la modification des autres systèmes de support et le remaniement des équipes de support de première ligne. De plus, la mise en conformité EoI nécessiterait un délai de mise en œuvre important.⁶⁰⁰

1245. Selon la recommandation, les produits NGA sont susceptibles d'inciter la mise en œuvre de nouveaux systèmes. Le coût incrémental pour la mise en place d'un régime d'EoI serait par conséquent plus faible. Cela ne vaut toutefois pas nécessairement pour Proximus, où les mêmes systèmes d'assistance opérationnelle peuvent être utilisés à la fois pour les produits historiques et les produits NGA.⁶⁰¹ Si un régime d'EoI devait être mis en place dans les circonstances actuelles, on ne peut donc pas s'attendre à une différence de coûts significative entre les deux types de produits.
1246. Au vu de ces circonstances nationales, l'IBPT considère que la mise en place d'un régime d'EoI n'est pas susceptible d'apporter des améliorations plus importantes que d'autres mesures moins contraignantes⁶⁰². Il serait donc disproportionné d'imposer l'obligation d'EoI à Proximus.
1247. Dans sa réponse à la consultation publique⁶⁰³, Proximus conteste la légalité et la proportionnalité des remèdes de non-discrimination et en particulier l'imposition de l'équivalence des extrants (« EoO ») au lieu de l'équivalence des intrants (« EoI »), pour les raisons pouvant être résumées comme suit :

1247.1. Depuis 2014, Proximus a progressivement adapté ses processus opérationnels en vue d'atteindre l'équivalence des intrants au sens de la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 ;

⁵⁹⁹ Ou alternativement, Proximus devrait adapter l'interface qu'elle a développée pour sa branche de détail afin de la rendre identique à celle développée pour les opérateurs alternatifs dans le cadre du projet MSO.

⁶⁰⁰ Par exemple, un délai de plus de 3 ans a été observé dans le cadre du projet MSO depuis les discussions entre Proximus et les opérateurs alternatifs jusqu'à la mise en œuvre effective du nouveau système de commande.

⁶⁰¹ Dans le cadre de son projet MSO, Proximus vient de terminer le développement du nouveau système back-end de gestion des commandes ainsi qu'une interface de commande front-end spécifique pour sa division de détail. L'interface de commande front-end pour les opérations wholesale a fait l'objet de discussions avec les opérateurs alternatifs depuis 2014 et est en cours de finalisation. Aussi bien les produits dits « legacy » que les produits dits « NGA » sont pris en compte par ce nouveau système de commande.

⁶⁰² L'IBPT estime nécessaire de renforcer de façon plus spécifique les obligations de non-discrimination et de transparence de la manière décrite dans la section 19.4.4. « Évolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique » et la section 19.3.10. « Fournir l'accès à un niveau de qualité de service ».

⁶⁰³ Pp. 292 et suivantes

1247.2. Il n'aurait pas été disproportionné que l'IBPT impose l'équivalence des intrants (« EoI ») à Proximus puisque cet objectif est, selon Proximus, près d'être atteint en pratique et que l'EoI au sens de la recommandation du 11 septembre 2013 est, selon Proximus, moins stricte que la séparation fonctionnelle au sens de l'article 13 bis de la directive 2002/19/CE (« accès »).

1247.3. Si l'IBPT impose l'équivalence des intrants, cela oblige l'IBPT à ne pas imposer de mesures en matière de contrôle des prix de gros.

1248. L'IBPT répond ci-dessous à ces arguments.

Contenu de l'obligation d'équivalence des intrants (« EoI ») ;

1249. En termes de contenu concret de l'objectif à atteindre, la notion d'équivalence des intrants définie dans la recommandation du 11 septembre 2013 correspond à une des dispositions qui constitue la séparation fonctionnelle.

1250. L'équivalence des intrants ou EoI est définie dans la recommandation précitée comme étant « la fourniture de services et d'informations aux demandeurs d'accès internes et tiers dans les mêmes conditions, y compris en ce qui concerne les niveaux de prix et de qualité de service, les calendriers, les systèmes et processus utilisés et le niveau de fiabilité et de performance... »

1251. En substance, on ne voit pas la différence avec l'objectif à atteindre dans le cadre d'une séparation fonctionnelle sur la base de l'article 13 bis de la directive 2002/19/CE , à savoir une entité économique fonctionnellement indépendante qui « *fournit des produits et services d'accès à toutes les entreprises, y compris aux autres entités économiques au sein de la société mère, aux mêmes échéances et conditions, y compris en termes de tarif et de niveaux de service, et à l'aide des mêmes systèmes et procédés.* »

1252. Par ailleurs, même en cas de séparation fonctionnelle, l'ARN reste compétent pour imposer, si nécessaire et approprié, d'autres remèdes, tels des remèdes d'accès, de non-discrimination, de transparence ou de contrôle tarifaire⁶⁰⁴.

⁶⁰⁴ Art 13 bis, § 5, de la directive « accès » « Une entreprise à laquelle a été imposée la séparation fonctionnelle peut être soumise à toute obligation visée aux articles 9 à 13 sur tout marché particulier où elle a été désignée comme puissante conformément à l'article 16 de la directive 2002/21/CE (directive « cadre »), ou à toute autre obligation autorisée par la Commission conformément à l'article 8, paragraphe 3. »

Les systèmes et processus de Proximus ne sont pas conformes aux exigences de l'EoI et il serait disproportionné de le lui imposer

1253. [confidentiel].
1254. [confidentiel].
1255. [confidentiel].
1256. [confidentiel]⁶⁰⁵.
1257. Dans sa réponse à la consultation publique, Proximus reconnaît d'ailleurs ne pas encore se conformer entièrement à l'EoI.⁶⁰⁶ Proximus admet également que l'EoI, interprétée conformément à l'article 13 bis de la directive « accès »⁶⁰⁷, entraînerait la nécessité d'interfacer l'ensemble des systèmes d'information et des processus à la branche wholesale de Proximus et impacterait lourdement celle-ci.⁶⁰⁸ C'est donc à raison que l'IBPT a conclu qu'il serait disproportionné d'imposer de telles mesures à Proximus.
1258. Pour les besoins de la présente décision, il n'est par ailleurs pas indispensable de déterminer si l'organisation de Proximus se conforme déjà ou non à l'EoI car, à supposer que cela soit le cas (quod non), cela ne changerait rien aux remèdes de prix qu'il reste nécessaire et approprié d'imposer à Proximus.

⁶⁰⁵ Ainsi l'ARCEP, dans la décision n° 2016-0972-RDPI du 20 juillet 2016, a constaté un manquement d'Orange pour ne pas avoir respecté une obligation de non-discrimination quant à un processus et une interface de commande identique pour sa branche de détail et pour les opérateurs alternatifs en matière de raccordement des clients d'affaires, de mobilier de réseau et le raccordement de mobilier urbain connecté. La branche détail d'Orange n'utilisait en effet pas la même plateforme de commandes que les opérateurs alternatifs. L'ARCEP a considéré que Orange ne respectait pas son obligation précédemment imposée de fournir l'accès dans des conditions non-discriminatoires, selon le principe de l'équivalence des intrants. Par ailleurs, dans son projet de décision notifié le 27 octobre à la Commission pour l'analyse des marchés 3a/3b/4, l'ARCEP propose d'imposer des remèdes de non-discrimination dans le respect du principe d'EoO, en tout cas pour les réseaux cuivre. « En effet, les commandes des opérateurs alternatifs sont gérées par une plateforme différente de celle qui traite les commandes d'Orange détail et répondent à des processus légèrement différents du fait de l'intégration verticale d'Orange.(...) la reconfiguration des plateformes et des systèmes informatiques de traitement des commandes qui serait nécessaire à la mise en conformité avec le principe d'EoI entraînerait des coûts de mise en œuvre importants. »

⁶⁰⁶ Réponse Proximus pp. 298 et suivantes.

⁶⁰⁷ Lequel, comme développé ci-dessus, donne au concept d'EoI la même signification que la recommandation du 11 septembre 2013.

⁶⁰⁸ Réponse de Proximus, p. 305.

À supposer que l'EoI soit imposée à Proximus et appliquée par cet opérateur, l'IBPT peut encore imposer des tarifs d'accès de gros réglementés pour des intrants de gros NGA

1259. En effet, la Commission recommande de ne pas imposer ou maintenir de tarifs d'accès de gros réglementés pour les intrants de gros NGA actifs si plusieurs conditions sont cumulativement réunies, parmi lesquelles la condition de l'existence d'une « pression démontrable sur le prix de détail »⁶⁰⁹. Or la présente décision a abondamment illustré qu'une telle pression démontrable sur les prix de détail n'existe pas, ni de la part d'un concurrent opérant une infrastructure alternative, ni de la part d'opérateurs utilisant des services de gros.
1260. L'IBPT a par ailleurs souligné (i) le faible développement du dégroupage du réseau cuivre, (ii) l'absence actuelle d'une offre de dégroupage du réseau fibre et (iii) l'absence actuelle d'une offre de type VULA⁶¹⁰. Il ne peut donc pas être constaté que « *l'adoption effective d'intrants de gros en amont ou d'intrants de gros non physiques ou virtuels offrant des fonctionnalités équivalentes ou la présence d'infrastructures concurrentes exerce une pression démontrable sur le prix de détail* » (article 48 de la recommandation). Compte tenu de la faible part de marché des opérateurs alternatifs, il ne peut pas non plus être constaté qu'un produit d'accès, proposé par l'opérateur PSM sur le réseau historique et soumis à une obligation d'orientation des prix vers les coûts, « *constitue un produit de référence pour le réseau en cuivre et peut donc exercer une pression démontrable sur le prix de détail* » (article 49 de la recommandation).

19.4.4. Évolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique

Description

1261. L'opérateur puissant ne peut utiliser pour lui-même une nouvelle technologie, de nouveaux éléments réseaux, une nouvelle topologie, de nouveaux logiciels ou de nouvelles capacités⁶¹¹ lui fournissant un avantage compétitif durable ou temporaire

⁶⁰⁹ Points 48 et 49 de la recommandation du 11 septembre 2013

⁶¹⁰ Indépendamment du fait que le VULA figure ou non parmi les produits et remèdes inclus dans le marché 3a, une offre de ce type n'est à ce stade pas encore opérationnelle, de sorte qu'on ne peut en déduire l'existence d'une pression réelle sur les prix de détail à l'horizon de la présente analyse de marché. De manière analogue, à propos du remède bitstream équipé de multicast imposé en 2011 et non encore effectivement mis en œuvre, la cour d'appel, au point 186 de son arrêt du 13 mai 2015, a considéré que « *même s'il n'est pas requis que l'effet de cette régulation ait pris une large ampleur, il doit en tout cas être raisonnablement acquis que l'entrée sur le marché par les opérateurs ne se fera pas attendre au cours de la période de régulation et sera suffisamment stable et vaste pour faire naître une pression concurrentielle* (Explanatory Note SWD(2014)298 du 9 octobre 2014 Accompanying the document Commission Recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector, p.9, al 3) ».

⁶¹¹ Dans le cadre de l'accès passif à la fibre ou, en l'absence d'accès passif, dans le cadre du dégroupage virtuel.

que lorsque ces évolutions sont également disponibles au niveau de l'accès en gros et que les opérateurs ont eu un délai raisonnable pour adapter leurs propres systèmes.

1262. Lorsque l'opérateur puissant souhaite développer une nouvelle offre de détail ou adapter une offre de détail existante, il est tenu d'assurer la reproductibilité technique à partir des intrants de gros qu'il fournit. L'IBPT peut exiger à tout moment de l'opérateur puissant qu'il fournisse toutes les informations nécessaires pour démontrer que la reproductibilité technique est entièrement garantie. Lorsque les circonstances le rendent nécessaire, l'IBPT peut en outre exiger de l'opérateur puissant qu'il procède à des tests de reproductibilité et/ou lui notifie toutes les informations utiles pour évaluer lui-même la reproductibilité.
1263. Tant que la reproductibilité technique n'est pas garantie, l'IBPT peut exiger de l'opérateur puissant qu'il modifie l'intrant de gros concerné. Si en outre l'offre de détail risque de nuire de manière significative à la concurrence, il peut exiger de l'opérateur puissant qu'il retarde ou cesse la fourniture de l'offre de détail en question tant que l'obligation de reproductibilité technique n'aura pas été satisfaite.
1264. Les demandeurs d'accès internes et tiers doivent avoir accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant les intrants de gros concernés, sans préjudice des règles de confidentialité des données d'entreprise.
1265. L'opérateur puissant doit aussi s'assurer que les composants des processus opérationnels utiles à l'exploitation des intrants de gros sont disponibles dans un délai raisonnable avant le lancement de son offre de détail correspondante.⁶¹² Il en est de même pour la disponibilité des accords de niveaux de services et de leurs indicateurs de qualité correspondants.
1266. Tout retard imputable à l'opérateur puissant lors de la mise en œuvre de la nouvelle offre⁶¹³ entraînera l'obligation de retarder à due concurrence l'usage pour lui-même des nouveaux éléments de l'offre.
1267. Cette obligation est en relation avec l'obligation de transparence correspondante et détaillée à la section 19.5. « Obligations de transparence ».

⁶¹² Voir la section 19.5.5. « Évolutions du réseau et des offres de référence ».

⁶¹³ Notamment le retard dans la publication d'informations techniques.

Motivation

1268. À travers les évolutions du réseau qu'il envisage, l'opérateur puissant (le gestionnaire de l'infrastructure) détermine, notamment par rapport à sa propre feuille de route, les nouvelles technologies, les nouvelles topologies de réseau...
1269. En l'absence de mesures spécifiques, l'opérateur puissant disposerait naturellement de l'avantage du précurseur (first mover) par rapport aux opérateurs alternatifs faisant usage de la même infrastructure que lui. En effet, il évaluerait les nouvelles configurations en fonction de ses propres besoins et pourrait ne les proposer aux opérateurs alternatifs qu'à un stade ultérieur ou sous une forme dégradée.
1270. Pour assurer une concurrence équitable sur l'infrastructure de l'opérateur puissant, et donc éviter l'avantage du précurseur dont jouit ce dernier, tout opérateur alternatif doit donc pouvoir proposer au niveau du marché de détail les nouvelles évolutions du réseau au même moment que l'opérateur puissant. Étant donné que des adaptations techniques et opérationnelles peuvent être également requises de la part des opérateurs alternatifs, ces derniers doivent pouvoir avoir accès à l'ensemble des informations leur permettant de s'y préparer et d'effectuer l'ensemble des tests préalables nécessaires à leur mise en œuvre.
1271. Le point 32 de la recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA souligne la nécessité de fournir les produits de gros au préalable.
- « Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »*
1272. Le considérant 33 de cette recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre :
- « Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai. L'opérateur PSM devrait être obligé de modifier son offre bitstream de gros avant de lancer de nouveaux services de délai basés sur la fibre de manière à permettre à ses concurrents bénéficiant d'un accès bitstream de disposer d'une période raisonnable pour réagir au lancement de ces produits ».*

1273. La position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès physique⁶¹⁴ relève que l'opérateur puissant pourrait être incité à discriminer en faveur de sa branche de détail. Selon l'ORECE, les opérateurs alternatifs doivent être assurés de la mise à disposition de produits de gros appropriés aux développements du marché en aval. Les informations pertinentes devraient notamment inclure des informations relatives aux prix, les conditions contractuelles et les caractéristiques techniques. Ces informations devraient être fournies de façon préalable.
1274. Imposer à l'opérateur puissant un accès de gros constituerait une mesure à faible bénéfice si celui-ci pouvait utiliser pour lui-même une nouvelle évolution du réseau avant de mettre une nouvelle offre de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. En l'absence d'une obligation de non-discrimination, l'obligation d'accès ne serait pas efficace et ne générerait pas les bénéfices attendus pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.
1275. En outre, la recommandation de la Commission européenne du 11 septembre 2013⁶¹⁵ précise que les ARN peuvent avoir recours à un essai de reproductibilité technique pour s'assurer que l'obligation de non-discrimination est respectée⁶¹⁶ :

« Les ARN devraient obliger les opérateurs PSM soumis à une obligation de non-discrimination à fournir aux demandeurs d'accès des intrants de gros réglementés leur permettant de reproduire techniquement les nouvelles offres de détail de la branche de détail en aval de l'opérateur PSM, notamment lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

À cette fin, et pour garantir des conditions de concurrence équitables entre la branche de détail en aval de l'opérateur PSM et les demandeurs d'accès tiers, les ARN devraient faire en sorte que les demandeurs d'accès internes et tiers aient accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant l'intrant de gros réglementé pertinent, sans préjudice des règles applicables en matière de secret des affaires. Les informations pertinentes sont entre autres des informations sur les nouveaux intrants de gros réglementés ou sur les modifications apportées aux

⁶¹⁴ Voir BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 127, p. 11/25.

⁶¹⁵ 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).

⁶¹⁶ Surtout lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

intrants de gros réglementés existants, qui doivent être fournis dans les délais définis au cas par cas. »

1276. Pour permettre une concurrence sur un même pied d'égalité, il est important que la reproductibilité technique soit garantie. C'est pourquoi il est essentiel que l'opérateur PSM régulé garantisse la reproductibilité technique des nouveaux services de détail avant que ceux-ci ne soient lancés et que cette garantie reste d'application. Afin de garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire et proportionné que l'opérateur puissant fournisse au régulateur l'ensemble des informations utiles et, si l'IBPT l'estime nécessaire, qu'il effectue des tests démontrant la reproductibilité.
1277. Malgré ce qu'affirme Proximus, les adaptations à l'offre de détail existante doivent aussi pouvoir être reproduites. Il serait en effet complètement illogique d'appliquer uniquement cette obligation aux nouvelles offres de détail. Si l'on part du principe qu'une reproductibilité technique des nouvelles offres de détail doit exister, cela vaut a priori aussi pour les adaptations aux offres existantes, surtout étant donné que leur implémentation devrait en principe être simplifiée. Il n'y a aucune raison de supposer qu'un opérateur alternatif doive pouvoir reproduire une nouvelle offre de détail mais que cela ne s'applique pas aux modifications apportées aux offres existantes. Afin de permettre de manière durable une concurrence avec Proximus, les modifications apportées aux offres existantes doivent en effet également pouvoir être reproduites.
1278. Le produit d'accès de gros doit être disponible suffisamment longtemps avant le lancement d'une offre similaire par l'opérateur PSM pour les demandeurs d'accès, de manière à ne pas prendre le risque de monopolisation du marché en aval sur la base de la nouvelle offre.

19.4.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)

Description

1279. L'application du principe de non-discrimination implique que des cloisons structurelles entre les divisions de vente de gros et les divisions commerciales de l'opérateur puissant doivent exister, matérialisées par l'absence d'accès aux informations critiques et par la mise en place de protocoles et instructions spécifiques au sein des deux divisions ainsi que dans les services communs aux deux divisions.
1280. L'utilisation d'informations est limitée à l'objectif pour lequel les informations étaient nécessaires à l'origine.
1281. Les informations de réseau ne peuvent pas être utilisées pour identifier les clients finals d'opérateurs alternatifs.

Motivation

1282. La division de gros de l'opérateur puissant fournit des services aux concurrents de ses divisions commerciales et traite de ce fait des informations qui pourraient procurer un avantage à ses divisions commerciales si elles lui étaient communiquées.
1283. Ces informations critiques sont notamment (de manière non exhaustive) :
- les demandes des opérateurs alternatifs d'accéder et de faire usage de technologies, de capacités... non utilisées par l'opérateur puissant en vue de se différencier sur le marché ;
 - la liste de ses prospects et de ses clients existants ;
 - les volumes d'achat en gros des opérateurs alternatifs, y compris les volumes prévisionnels⁶¹⁷ ;
 - les indicateurs de rotation de la clientèle des opérateurs alternatifs...
1284. La connaissance de ces informations critiques donnerait un avantage significatif aux divisions commerciales de l'opérateur puissant, non seulement à l'égard de l'opérateur alternatif concerné mais également à l'égard des autres opérateurs sur le marché. En effet, sa branche de détail pourrait par exemple profiter des informations qu'elle détient pour prospecter auprès des cibles identifiées par l'opérateur alternatif.
1285. L'importance des cloisons structurelles est notamment reconnue dans l'annexe II de la recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA où la nécessité est soulignée d'implémenter des chinese walls dans le cas, e.a. d'accès au génie civil.⁶¹⁸
1286. La limitation au niveau de l'utilisation d'informations se justifie par le fait que, dans le cadre des processus de commande ou de réparation, l'opérateur alternatif doit donner des informations cruciales à l'opérateur PSM. Il s'agit alors par exemple de l'adresse du client final pour laquelle l'OLO souhaite effectuer un test d'éligibilité, où un nouveau raccordement est demandé ou pour laquelle une réparation doit être effectuée. Il se peut que ces informations doivent être partagées avec des départements un tant soit peu communs aux marchés de gros et de détail, comme le département de réparation

⁶¹⁷ Par exemple en termes de capacités des OLO Access Line.

⁶¹⁸ Voir l'annexe II de la recommandation de la Commission de 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) : « L'opérateur historique a une connaissance préalable des plans de déploiement des demandeurs d'accès tiers. Pour éviter que cette information ne soit utilisée pour procurer un avantage commercial indu, l'opérateur PSM responsable de l'exploitation de l'infrastructure de génie civil ne devrait pas partager l'information avec sa branche de détail en aval.

Les ARN devraient au moins veiller à ce que les personnes prenant part aux activités de la branche de détail de l'opérateur PSM ne puissent pas participer aux structures d'entreprise de l'opérateur PSM responsable, directement ou indirectement, de la gestion de l'accès à l'infrastructure de génie civil. »

spécialisé ou le département réseau. Dans ce cas, ces informations peuvent uniquement être utilisées afin d'accomplir la tâche pour laquelle ces informations étaient nécessaires. Ces informations ne peuvent en aucun cas être utilisées par l'opérateur PSM pour identifier le client et lui proposer ensuite de nouvelles offres en vue de conserver un client qui envisage de migrer vers l'opérateur alternatif ou en vue d'acquiescer un nouveau client ayant à l'origine contacté l'opérateur alternatif.

19.4.6. Customer Premises Equipments (CPE)

Description

1287. En ce qui concerne le réseau cuivre, l'opérateur bénéficiaire doit avoir la possibilité d'utiliser le CPE⁶¹⁹ de son choix.
1288. En ce qui concerne l'accès virtuel au réseau de fibre optique, Proximus utilise un routeur et un modem distincts, ce qui fait que l'opérateur bénéficiaire doit pouvoir utiliser un routeur propre. Dans le cadre du dégroupage en longueur d'onde, l'opérateur bénéficiaire doit être en mesure de choisir lui-même le CPE. En ce qui concerne ces deux formes d'accès, il n'est pas nécessaire pour l'opérateur bénéficiaire de suivre une procédure de certification spécifique.
1289. Dans le cas spécifique de l'accès virtuel en combinaison avec une technologie de dégroupage en longueur d'onde, l'opérateur bénéficiaire doit avoir la possibilité d'utiliser le CPE de son choix. Dans ce cas, des tests de certification peuvent toutefois être nécessaires.
1290. Les tests de certification doivent, s'ils sont nécessaires, se limiter au strict minimum. La procédure pour effectuer les tests de certification doit être claire et les tests doivent être effectués dans un délai raisonnable. Cette procédure de certification ne peut en aucun cas porter sur le routeur.

Motivation

1291. L'opérateur PSM peut choisir librement les équipements terminaux qu'il raccorde sur son réseau. Il a une position privilégiée en ce qui concerne le développement et les choix concernant les fonctionnalités à ce sujet dans le cadre des négociations avec les fabricants. L'obligation de non-discrimination qui lui incombe nécessite toutefois que les opérateurs alternatifs doivent pouvoir le concurrencer dans des circonstances équivalentes. Afin de créer un « level playing field », les OLO doivent également être en mesure d'utiliser un CPE de leur choix. L'IBPT constate que les limitations imposées par le passé au niveau du CPE ont eu un effet négatif sur le marché (voir paragraphe

⁶¹⁹ Le CPE est un équipement directement raccordé au support physique.

1050.2.1). En outre, une telle possibilité est nécessaire pour un opérateur alternatif s'il souhaite pouvoir utiliser le dégroupage en longueur d'onde à l'avenir.

1292. En ce qui concerne l'accès virtuel au réseau de fibre optique, l'IBPT estime raisonnable de limiter la liberté de choix au routeur, étant donné que la possibilité de différenciation se situe uniquement à ce niveau.
1293. Conformément à l'article 38 de la loi du 13 juin 2005, l'opérateur d'un réseau public de communications électroniques doit publier toutes les spécifications nécessaires pour permettre de raccorder les équipements terminaux le plus simplement possible à son réseau.⁶²⁰
1294. L'IBPT considère que dans certaines circonstances et selon la maturité de la technologie utilisée, l'utilisation obligatoire de tests de certification peut être raisonnable afin de préserver le réseau des brouillages préjudiciables. Ces tests ne peuvent toutefois pas être utilisés pour imposer inutilement aux opérateurs alternatifs des charges financières supplémentaires et doivent donc se limiter au strict nécessaire (voir le paragraphe 1050.2.2).⁶²¹
1295. Dans le cadre de l'accès virtuel au réseau de fibre optique, un opérateur alternatif n'a de choix qu'au niveau du routeur. Comme un routeur ne fonctionne que sur une couche OSI supérieure, qui ne peut pas provoquer de perturbation sur le réseau de Proximus, il n'est pas nécessaire d'imposer de tests de certification par Proximus à cet effet.
1296. Étant donné que dans le cadre du dégroupage en longueur d'onde l'opérateur alternatif utilisera ses propres équipements et pas ceux de Proximus, il n'est pas nécessaire d'imposer des tests de certification par Proximus à cet effet.⁶²²
1297. Afin de s'assurer que ces tests ne créent pas de barrières à l'entrée superflues, la procédure de certification doit être explicitée de manière claire et transparente

⁶²⁰ Voir l'art. 38 LCE : « Les opérateurs de services offerts sur les réseaux publics de communications électroniques publient les spécifications techniques exactes et appropriées de leurs interfaces avant que les services fournis via ces interfaces ne soient disponibles pour le public. Les spécifications sont communiquées sur simple demande à toute personne intéressée et sont suffisamment détaillées pour pouvoir concevoir des équipements terminaux qui permettent d'utiliser tous les services pouvant être fournis via les interfaces en question. »

⁶²¹ Conformément à l'art. 36, § 1^{er}, LCE : « Les équipements qui satisfont aux conditions légales peuvent être raccordés aux interfaces appropriées. Un opérateur de réseau public de communications électroniques ne peut pas refuser un tel raccordement pour des raisons techniques. »

⁶²² Contrairement au cas spécifique de l'accès virtuel en combinaison avec une technologie de dégroupage en longueur d'onde, où un équipement actif de Proximus est effectivement utilisé.

(également en ce qui concerne les mises à jour du firmware). En outre, pour un opérateur alternatif, ces tests doivent être effectués dans un délai raisonnable.⁶²³

19.5. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE

19.5.1. Base légale

1298. La base légale de ces obligations est l'article 59 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.⁶²⁴

19.5.2. Obligation générique

Description

1299. L'opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché considéré doit rendre publiques certaines informations définies par l'IBPT, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation ainsi que les prix.
1300. L'IBPT précise dans les sections ci-après les mesures qui apparaissent justifiées. L'IBPT peut par ailleurs préciser ultérieurement d'autres informations qu'il estime nécessaires de publier en application de cette obligation.

Motivation

1301. Le principe de transparence revêt un caractère fondamental d'une part à l'égard des opérateurs alternatifs déjà bénéficiaires, ou les bénéficiaires potentiels d'une offre de gros, et d'autre part pour le régulateur.
1302. Il permet notamment :
- 1302.1. De pallier la faiblesse du pouvoir de négociation des opérateurs alternatifs ;
 - 1302.2. de garantir une lisibilité sur l'architecture technique, sur les conditions contractuelles et sur les conditions économiques et tarifaires des offres de gros des opérateurs ayant une puissance de marché significative ;

⁶²³ L'IBPT a ainsi déjà déterminé que des tests comparables peuvent parfois être effectués en 17 jours et durer presque 90 jours à d'autres moments.

⁶²⁴ Conformément à l'article 59 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT peut définir les obligations de transparence concernant l'accès, en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques certaines informations, définies par l'Institut. L'IBPT précise les informations à fournir, le niveau de détail requis et les modalités de publication.

- 1302.3. de faciliter les négociations d'accords d'accès puisque ces négociations peuvent dès lors se baser sur des conditions connues au préalable de toutes les parties ;
- 1302.4. d'assurer que les opérateurs alternatifs peuvent acheter uniquement les prestations dont ils ont effectivement besoin, sans devoir payer pour des prestations qu'ils n'estiment pas nécessaires ;
- 1302.5. d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, particulièrement l'obligation de non-discrimination.
1303. En l'absence d'une telle obligation, l'opérateur ayant une puissance significative pourrait être incité à restreindre les informations qu'il communique pour s'assurer une flexibilité indue dans ses négociations avec les opérateurs alternatifs, au risque de défavoriser certains opérateurs alternatifs, voire d'entraver ou d'empêcher totalement l'accès à son réseau. L'IBPT a déjà constaté une irrégularité de la part de Proximus en termes de transparence (voir paragraphe 1050.1). Lorsqu'un opérateur alternatif souhaite développer une offre commerciale, il lui est nécessaire de pouvoir établir un plan d'affaire visant à déterminer ses capacités de développement et tenant compte des conditions de fourniture. Il doit être en mesure d'établir ce plan d'affaires de façon fiable, sur la base d'informations pertinentes et complètes.
1304. Le principe de transparence est enfin un outil d'efficacité puisqu'il permet aux opérateurs alternatifs de disposer des informations concrètes nécessaires pour développer ou adapter leurs propres systèmes et portefeuille de produits. Lorsque ces informations sont délivrées suffisamment à l'avance, l'opérateur alternatif est notamment en mesure de délivrer un produit sur le marché avec un *time-to-market* équivalent à l'opérateur puissant, ce qui garantit la mise en œuvre efficace de la non-discrimination.
1305. L'obligation de transparence contribue à la réalisation des objectifs généraux de la directive cadre⁶²⁵, repris aux articles 6 à 8 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques. Notamment elle veille à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée. Elle vise à supprimer les obstacles à la fourniture de réseaux de communications électroniques, de ressources et services associés. En l'absence d'une obligation de transparence, il ne peut être garanti que la concurrence soit efficace et durable.

⁶²⁵ Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »), JO L 108 du 24.4.2002, p. 33, art. 8.

1306. Compte tenu des éléments qui précèdent, les bénéfices que procure une obligation de transparence sont significatifs, tandis que l'absence d'une telle obligation rendrait très difficile la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire.

19.5.3. Offre de référence

Description

1307. L'opérateur PSM doit publier une offre de référence en matière d'accès dégroupé à la boucle locale cuivre et fibre. L'offre de référence est publique et doit pouvoir être consultable simplement et rapidement sur le site Internet de l'opérateur PSM.
1308. Toute prestation d'accès devra être incluse dans l'offre de référence, y compris les services auxiliaires. L'existence d'une offre de référence ne fait cependant pas obstacle à la demande d'autres prestations qui n'y figurent pas ou à ce que les parties dérogent, de commun accord, à l'offre de référence. L'opérateur puissant devra répondre favorablement aux demandes raisonnables.
1309. Proximus doit soumettre à l'IBPT une proposition d'offre de référence relative aux prestations d'accès à des longueurs d'onde (cf. section 19.3.3. , au maximum dans un délai de 6 mois faisant suite à une demande raisonnable.
1310. En outre, Proximus doit soumettre à l'IBPT une proposition d'offre de référence concernant le VULA, y compris la fonctionnalité multicast, dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision.
1311. L'offre de référence devra contenir une description des éléments de l'offre, leurs modalités, et les conditions et tarifs associés conformément à l'Annexe I. Proximus testera les offres de référence à l'aune de l'Annexe I en complétant un tableau de concordance et en le transmettant à l'IBPT. L'offre de référence devra être suffisamment détaillée afin que l'opérateur qui demande l'accès ne paie pas pour des éléments de l'offre qu'il n'estime pas nécessaires à la fourniture de ses services, mais également de sorte à permettre aux opérateurs alternatifs de faire une évaluation pertinente de l'offre.
1312. L'offre de référence doit être tenue à jour par son auteur, notamment en matière d'évolutions techniques et, de manière générale, suite à l'évolution des éléments constituant l'offre. L'opérateur puissant doit contrôler de manière régulière l'exactitude de l'information fournie dans l'offre de référence. Il doit les corriger s'il s'avère qu'elles sont devenues incomplètes, incorrectes, ou qu'elles peuvent induire le lecteur en erreur. À partir du moment où l'auteur de l'offre de référence prend connaissance de la désuétude ou du caractère inexact/erroné d'informations qui s'y trouvent, il est tenu de la mettre à jour ou de la corriger dans un délai raisonnable.

1313. L'IBPT peut imposer à tout moment de modifier ou de publier des éléments supplémentaires à l'offre de référence⁶²⁶ notamment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Proximus et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées et proportionnées.
1314. La modification des offres de référence est soumise à une procédure spécifique précisée à la section 19.5.5. Chaque fois qu'une proposition d'adaptation des offres de référence est approuvée par l'IBPT, Proximus doit publier une version complète des offres de référence intégrant l'adaptation.
1315. L'offre de référence existante reste valable moyennant les adaptations éventuelles imposées dans le cadre de la présente décision. Sauf dispositions différentes prévues par la présente décision, Proximus doit soumettre à l'IBPT les adaptations nécessaires à son offre de référence, suite aux mesures dans la présente décision dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision.

Motivation

1316. L'offre de référence – qui comprend tant les conditions contractuelles, soit les droits et obligations, que les informations et spécifications techniques – est un outil indispensable pour les opérateurs alternatifs leur permettant d'évaluer leur capacité à développer des produits de détail sur la base de produits de gros de l'opérateur puissant et d'établir un plan d'affaires précis et fiable. Lorsqu'il s'agit d'un nouveau produit de gros proposé par l'opérateur puissant ou d'une adaptation d'un produit existant, l'information fournie par l'opérateur puissant doit permettre aux opérateurs alternatifs d'évaluer effectivement l'impact de ce produit de gros sur leurs processus⁶²⁷ et sur leur propre portefeuille de produits de détail afin de rendre ce dernier attractif et concurrentiel ou le maintenir à un tel niveau.
1317. L'obligation de publier une offre de référence est un remède recommandé par l'ORECE. Elle est nécessaire pour compléter les remèdes d'accès et de non-discrimination puisque la mise à disposition des informations techniques, opérationnelles et tarifaires constitue la base nécessaire pour mettre en œuvre les produits de gros régulés. Un manque de transparence affaiblirait sérieusement l'efficacité de l'obligation d'accès au réseau de l'opérateur régulé.

⁶²⁶ Article 59, § 5, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

⁶²⁷ BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 127, BP22, p. 11/25.

1318. L'obligation de publier une offre de référence suffisamment détaillée vise à garantir que les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des éléments (ressources de réseau, facilités...) qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé.
1319. L'obligation de publier une offre de référence permet de garantir aux opérateurs alternatifs une visibilité sur l'architecture technique et les conditions économiques et tarifaires des offres de gros de l'opérateur puissant. Elle permet également de faciliter les négociations d'accords d'accès car ces négociations peuvent se baser sur des conditions connues de toutes les parties. Elle permet par ailleurs d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non-discrimination.
1320. L'offre de référence permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires de l'opérateur puissant.
1321. Il est important que l'offre de référence soit tenue à jour afin qu'elle conserve son utilité à l'égard des opérateurs bénéficiaires, ou de ceux qui pourraient être intéressés. En effet, une offre de référence désuète, incomplète ou erronée ne pourrait pas informer au mieux les intéressés, et ne leur permettrait dès lors pas d'effectuer des choix stratégiques, techniques ou commerciaux en toute connaissance de cause. Dans sa position commune sur les bonnes pratiques en matière d'obligations sur le marché d'accès physique⁶²⁸, l'ORECE estime ainsi que le régulateur devrait imposer à l'opérateur régulé l'obligation de mettre à jour l'offre de référence en temps opportun afin de refléter les changements pertinents tels que, entre autres, l'évolution technologique et les caractéristiques opérationnelles. En outre, l'ORECE énumère les informations que devrait contenir une offre de référence. Elle y souligne notamment les restrictions d'utilisation et autres problèmes de sécurité.
1322. Lors de son analyse des problèmes potentiels découlant de la dominance de Proximus, l'IBPT a constaté⁶²⁹ qu'il est donc important qu'une offre de référence soit rédigée de manière minutieuse et mise à jour lorsque c'est nécessaire de manière à garantir aux bénéficiaires :
- Que les descriptions techniques qu'elle contient reflètent exactement les fonctionnalités des produits fournis et toutes les limitations dont l'opérateur puissant a connaissance.

⁶²⁸ BEREC Common position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 127, BP26c et BP26d, pp. 12-13/25.

⁶²⁹ Voir paragraphe 1050.1 de cette décision.

- Que l'opérateur puissant a mis tout en œuvre pour valider les informations qu'elle contient, le cas échéant moyennant des tests techniques et opérationnels.
 - Que les informations qu'elle contient sont suffisamment précises, complètes et actualisées pour pouvoir procéder à une évaluation pertinente de l'offre (même avant tout test technique) et assurer une mise en œuvre technique optimale.
1323. Il est important que l'information contenue dans l'offre de référence soit aussi précise et détaillée que possible. En effet, la non-discrimination impose que l'opérateur puissant fournisse à ses concurrents au moins les mêmes services que ceux qu'il s'offre à lui-même. Cela implique que le concurrent puisse reproduire les services de détail de l'opérateur puissant en ajoutant les composants supplémentaires ad hoc. Mais il peut également utiliser ce produit pour fournir un autre produit de détail ou un produit similaire différencié.
1324. Afin d'augmenter la lisibilité pour les opérateurs existants et potentiellement les nouveaux opérateurs qui souhaitent utiliser les offres de référence, Proximus est obligée, après chaque approbation par l'IBPT d'une proposition d'adaptation des offres de référence, de publier une version complète des offres de référence, intégrant l'adaptation.
1325. L'auteur de l'offre de référence est celui qui doit la tenir à jour étant donné qu'il dispose des informations les plus détaillées et les plus récentes concernant l'offre de référence et son fonctionnement. C'est en outre le seul à avoir des échanges réguliers avec les fabricants concernant les produits et équipements qu'il utilise.
1326. Compte tenu de certaines incertitudes qui entourent le dégroupage en longueur d'onde (absence d'expérience concrète tant en Belgique qu'en Europe et manque de maturité de certaines technologies permettant ce dégroupage⁶³⁰), l'IBPT estime proportionné de ne pas imposer à Proximus d'élaborer d'office une offre de référence pour ces prestations. Une offre de référence devra seulement être élaborée par Proximus dans un délai maximum de 6 mois faisant suite à une demande raisonnable.
1327. Une distinction est faite entre le délai dans lequel Proximus doit soumettre une proposition d'offre de référence en ce qui concerne l'obligation de dégroupage en longueur d'onde et l'accès virtuel (tant en ce qui concerne le cuivre que la fibre). Dans ce cas, l'IBPT s'attend à ce que Proximus lui soumette dans tous les cas une proposition six mois après la publication de la présente décision. Cette obligation d'accès est en

⁶³⁰ La technologie NG-PON2 n'est pas considérée comme mature actuellement, contrairement aux technologies G-PON, XG-PON et XGS-PON.

effet déjà imposée dans plusieurs États membres et ressemble dans une certaine mesure à l'obligation bitstream déjà imposée à Proximus dans plusieurs analyses de marché précédentes.

19.5.4. Indicateurs de performance

Description

1328. L'opérateur puissant doit, tous les deux mois :
- 1328.1. publier sur son site Internet des indicateurs en matière de qualité de service (KPI – key performance indicators) concernant la fourniture d'accès dégroupé comme décrit dans la section concernant l'obligation d'accès et les communiquer directement à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs bénéficiaires des offres de référence.
 - 1328.2. transmettre à l'IBPT les KPI se rapportant aux prestations fournies au département de détail et poursuivant la même finalité que les prestations de gros fournies aux opérateurs alternatifs. Ces KPI relatifs aux prestations fournies au département de détail seront traités de manière confidentielle par l'IBPT.
1329. L'IBPT détermine les types d'indicateurs à évaluer et leur niveau de détail. Les indicateurs de performance poursuivent le double objectif (1) de mesurer le niveau de qualité offert pour l'opérateur puissant dans le cadre de ses prestations de fourniture de l'accès régulé et (2) de contrôler le respect des engagements contractuels en termes de qualité de service (SLA).
1330. L'opérateur puissant publie la liste des indicateurs ainsi que leur méthodologie de calcul dans son offre de référence.
1331. Les types d'indicateurs, ainsi que leurs modes de calculs, doivent être tenus à jour par leur auteur, notamment en cas d'évolution des produits et/ou des services de gros et/ou de détail. Les modifications font l'objet d'une modification de l'offre de référence.
1332. L'IBPT peut également imposer à tout moment de modifier les indicateurs et de publier ou de lui transmettre des indicateurs supplémentaires notamment afin de tenir compte de l'évolution des offres de gros ou de détail et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées.

1333. Sur demande de l'IBPT, l'opérateur puissant met à sa disposition la totalité des données brutes nécessaires à la vérification des indicateurs de qualité de service imposés pour l'ensemble des services régulés.

Motivation

1334. Les concepts de « transparence » et de « non-discrimination » sont des éléments essentiels de la promotion de la concurrence et du développement du marché intérieur qui doivent sous-tendre l'action des autorités réglementaires nationales en vertu de l'article 8.5 et en particulier 8.5 b) de la directive « cadre ». Les obligations de transparence et de non-discrimination sont expliquées dans les articles 9 et 10 de la directive « accès ». Le point 3 de l'article 9 de cette directive précise que « *les autorités réglementaires nationales peuvent préciser les informations à fournir, le niveau de détail et le mode de publication* ».
1335. La recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination prévoit que lorsqu'une telle obligation est imposée en application de l'article 10 de la directive 2002/19/CE, les régulateurs devraient imposer à l'opérateur puissant l'utilisation de KPI pour contrôler efficacement que cette obligation est bien respectée.⁶³¹ La mesure de performance par les KPI devrait reposer au moins sur les éléments essentiels de la fourniture de services de gros réglementés (processus de commande, fourniture de services, qualité du service - notamment en cas de défaillance -, délai de réparation en cas de défaillance et migration entre différents intrants de gros réglementés - à l'exclusion des migrations en bloc ponctuelles). En outre, la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 prévoit la publication de ces KPI afin de pouvoir remarquer à temps un éventuel comportement discriminatoire.⁶³²
1336. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques en termes de remèdes, l'ORECE estime que l'opérateur puissant pourrait avoir un incitant à opérer une discrimination non tarifaire en faveur de ses opérations de détail. En conséquence, les produits d'accès de gros pourraient ne pas disposer d'une qualité raisonnable et les niveaux de service pourraient ne pas être comparables avec ceux de la branche de détail. L'ORECE estime que le régulateur devrait imposer des KPI de façon à superviser la conformité aux obligations de non-discrimination et s'assurer que l'opérateur puissant satisfait à

⁶³¹ Voir le point 19 de la 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).

⁶³² Voir le point 24 de la 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).

ses obligations en termes de qualité.⁶³³ L'ORECE estime que ces KPI doivent aussi permettre de comparer les niveaux de services offerts aux opérateurs alternatifs tant avec ceux de la branche de détail de l'opérateur puissant qu'avec le niveau moyen de qualité de service proposé au secteur.

1337. Pour qu'un opérateur alternatif puisse s'établir comme un acteur crédible sur les marchés des services d'accès large bande, il doit être capable d'offrir des niveaux de qualité de services au moins comparables à ceux de l'opérateur puissant. Dans la mesure où il est dépendant de l'accès fourni par l'opérateur puissant, il importe que ce dernier fournisse ces services avec un niveau de qualité au moins équivalent à celui qu'il se fournit en interne. Pour garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire que l'IBPT puisse contrôler le niveau de qualité des services fournis par l'opérateur PSM.
1338. Des KPI relatifs aux prestations fournies en interne au département de détail sont nécessaires pour que l'IBPT puisse vérifier s'il n'y a pas de discrimination entre les offres de gros proposées aux opérateurs alternatifs et les prestations fournies en interne. Cette mesure assure qu'un opérateur alternatif est en mesure de fournir au client final (résidentiel ou professionnel) un service de détail au moins équivalent à celui de la branche de détail de l'opérateur puissant.
1339. Il est nécessaire et proportionnel de suivre en détail et régulièrement les services de gros par le biais d'une publication régulière des KPI pour pouvoir intervenir rapidement si des problèmes opérationnels devaient survenir. Une périodicité de deux mois constitue un compromis équilibré entre la charge administrative et l'efficacité de la mesure (qui augmentent toutes deux avec la fréquence de publication).
1340. L'obligation de rendre les indicateurs de performance accessibles aux opérateurs alternatifs et également à tous les intéressés est une incitation additionnelle pour obtenir une bonne performance. En outre, en cas de problèmes lors de la fourniture du service à l'utilisateur final, ces indicateurs peuvent aider à déterminer si la responsabilité du problème incombe à Proximus ou à l'opérateur alternatif.
1341. La recommandation précise par ailleurs que les caractéristiques détaillées des KPI peuvent nécessiter d'être mises à jour régulièrement.⁶³⁴ En effet, les évolutions

⁶³³ Voir BEREK Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 127, BP34, pp. 15-16/25.

⁶³⁴ Voir le point 22 de la 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).

notamment technologiques, techniques et opérationnelles peuvent entraîner l'obsolescence de certaines mesures ou méthodes de mesure. Il est par conséquent nécessaire de les adapter aux évolutions pour permettre de poursuivre efficacement leur objectif de transparence.

1342. Afin de permettre à l'IBPT de contrôler le calcul de ces indicateurs de performance⁶³⁵, il est nécessaire qu'il puisse disposer des informations brutes qui ont permis leur évaluation. Ces informations sont disponibles dans les systèmes et bases de données de l'opérateur puissant et leur fourniture de façon ponctuelle au régulateur n'impose pas une charge de travail disproportionnée à l'opérateur puissant.
1343. L'IBPT estime que, pour un opérateur puissant, la publication d'indicateurs de qualité n'entraîne pas de coûts supplémentaires excessifs. En effet, un opérateur puissant dispose déjà d'une grande partie de ces informations puisqu'il en a besoin pour la gestion et le suivi de ses propres indicateurs de qualité de service (SLA). L'obligation de publier des KPI n'est donc pas une obligation disproportionnée au regard des bénéfices qu'une telle publication apporte au marché.
1344. Dans sa réaction à la consultation, Proximus demande de supprimer l'obligation de fournir des KPI à l'IBPT concernant les services de détail, étant donné que Proximus se trouverait dans une « équivalence des intrants » et parce que Proximus transmet de sa propre initiative à l'IBPT un « test Z » qui fait l'objet d'un audit.
1345. Comme discuté dans la présente décision (voir la section 19.4.3. , l'IBPT estime que Proximus se trouve dans une situation d'« équivalence des extrants », ce qui fait que l'imposition de cette obligation est effectivement une obligation adéquate, une éventuelle différence de performance entre les services au niveau de détail et au niveau de gros peut ce faisant être observée.
1346. L'IBPT remarque également que le « test Z » que Proximus transmet tous les 6 mois à l'IBPT ne comprend pas le niveau de détail souhaité, étant donné que ce test se limite à deux indicateurs, sans distinction entre les différents produits. Ce « test Z » ne peut donc pas être considéré par l'IBPT comme un substitut aux KPI visés par ce remède.
1347. Dans sa réaction à la consultation, Proximus demande également de modifier la période de publication de 2 à 3 mois. L'IBPT estime qu'une période de trois mois est trop longue pour remarquer les éventuels problèmes avec le service de Proximus aux opérateurs alternatifs. La période de publication de 2 mois est donc conservée.

⁶³⁵ Conformément aux points 25-26 de la 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).

19.5.5. Évolutions du réseau et des offres de référence

Description de la mesure

Évolutions du réseau à long terme

1348. Dans le cadre de l'évolution continue de son réseau, l'opérateur puissant communiquera à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans. Les informations communiquées englobent entre autres :
- toutes les adaptations prévues aux points d'accès de gros existants ;
 - toutes les fermetures prévues de points où l'accès de gros est fourni ;
 - Dans le cadre des projets de simplification du réseau, Proximus doit donner une visibilité suffisante sur le planning des fermetures massives pour permettre aux opérateurs alternatifs de prendre des décisions d'investissement.
 - le calendrier des transformations de réseau et technologiques prévues, y compris le déploiement du réseau d'accès en fibre optique ;
 - les transformations non planifiées mais susceptibles de faire l'objet d'une évaluation dans la période concernée.
1349. Dans le cadre des obligations relatives au déploiement du FTTH, l'IBPT envisage de préciser la communication des projets de Proximus en matière de développement des réseaux notamment comme suit :
- les informations sur les disponibilités des gaines et conduits ;
 - le calendrier de déploiement du FTTH, des gaines et des conduits.
1350. Ces informations doivent être mises à jour et communiquées annuellement à travers le document intitulé « Proximus Network Transformation Outlook »⁶³⁶.

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

1351. En cas d'évolutions du réseau, de l'infrastructure ou du logiciel informatique (IT) de l'opérateur puissant sur le marché, telles que visées à la section 19.4.4. ce dernier devra notifier la modification proposée à l'IBPT pour lui permettre d'en analyser les conséquences.

⁶³⁶ En septembre 2009, Proximus et l'IBPT ont conclu un accord sur cette obligation à remplir. Proximus a proposé un document intitulé « Belgacom network transformation outlook » censé faire preuve d'une transparence suffisante vis-à-vis du secteur concernant les évolutions de réseau prévues et l'a, après accord de l'IBPT, publié sur son site Internet. D'autre part, Proximus s'est également engagée à publier annuellement une liste récente des points d'accès (LEX, LDC, SC) sur la partie sécurisée de son site Internet et de fournir chaque année une liste des ROP existants et équipés de VDSL2 (par analogie au mail du 30 juillet 2008) à l'IBPT.

1352. L'opérateur puissant sur le marché doit notifier la modification proposée à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs, conformément aux dispositions de l'Annexe J. Ce faisant, une distinction est faite selon l'objectif visé par l'adaptation.
1353. Lorsque la modification proposée nécessite une adaptation de l'offre de référence, l'IBPT peut informer l'opérateur puissant sur le marché qu'il envisage d'adopter une décision concernant la modification proposée. Cette notification a pour effet de suspendre l'entrée en vigueur de la modification proposée.⁶³⁷ À l'issue de son examen, l'IBPT peut accepter, adapter ou refuser la proposition modifiée. Il précise par ailleurs les modalités de l'entrée en vigueur de la modification dans sa décision. À l'issue de cette procédure, l'opérateur puissant sur le marché adapte si nécessaire son offre de référence et la publie.
1354. Durant toute cette période, l'auteur de l'offre informe régulièrement les opérateurs alternatifs de l'état d'avancement de sa demande de modification.
1355. Lorsqu'il s'agit d'une évolution nécessitant des adaptations auprès des opérateurs alternatifs, l'opérateur puissant sur le marché doit accorder à ces derniers un délai raisonnable pour l'adaptation de leurs propres systèmes. Ces délais et la documentation nécessaire, que Proximus doit communiquer aux opérateurs alternatifs de manière à leur permettre d'évaluer correctement l'impact de la modification proposée sur leurs propres systèmes, sont décrits à l'Annexe J. Proximus motive l'importance de la modification proposée.
1356. L'opérateur alternatif dispose ensuite en principe d'un délai minimum (selon l'importance de la modification) pour adapter ses propres systèmes. Le délai est déterminé selon le code de conduite défini à l'Annexe J ou, le cas échéant, dans une décision de l'IBPT. Pendant ce délai, l'opérateur puissant sur le marché transmet la documentation technique aux bénéficiaires, conformément au code de conduite défini à l'Annexe J, en vue de la mise en œuvre.
1357. Lorsqu'il soumet la proposition de modification à l'IBPT, l'opérateur PSM a le droit d'exiger le respect d'une clause de confidentialité de tous les opérateurs intéressés.
1358. L'opérateur puissant sur le marché a la possibilité de refuser l'accès au projet d'adaptation de l'offre de gros aux opérateurs présents sur le marché de détail via leur propre infrastructure fixe. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant. Il convient toutefois de veiller à ce que les opérateurs qui ont leur propre infrastructure fixe et qui sont en même temps clients de gros de l'opérateur

⁶³⁷ Conformément à l'article 59 de la loi relative aux communications électroniques.

PSM aient suffisamment de temps pour implémenter les changements de manière à ce qu'ils puissent proposer les éventuels changements à leurs propres clients finals en même temps que l'opérateur PSM. Dans tous les cas, cet opérateur doit donc disposer de toutes les informations nécessaires (en ce qui concerne le service de gros acheté par lui) pour l'entrée en vigueur de la modification proposée. .

Motivation

Évolutions du réseau à long terme

1359. Il est nécessaire et proportionné d'imposer à Proximus de communiquer à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans.
1360. Pour veiller à ce qu'il y ait une concurrence loyale et stimuler les investissements, il est important qu'il y ait, préalablement aux évolutions futures du réseau, suffisamment de transparence sur ces évolutions. Cette transparence est nécessaire pour l'opérateur alternatif afin qu'il puisse adapter son modèle commercial et ses activités et se préparer au futur réseau et aux futurs produits. La transparence est également nécessaire pour éviter toute discrimination en termes d'accès à l'information entre Proximus, ses filiales et partenaires d'une part, et les opérateurs alternatifs d'autre part. Sans cela, Proximus serait en mesure d'exploiter la transition vers les réseaux de nouvelle génération de manière à avantager ses propres services et à entraver le développement des services des opérateurs alternatifs utilisant son réseau.
1361. Cette mesure est alignée sur la recommandation du 20 septembre 2010 de la Commission européenne :

« Lorsque l'opérateur PSM envisage de remplacer par de la fibre optique une partie de son réseau d'accès en cuivre existant et prévoit de supprimer des points d'interconnexion actuellement utilisés, les ARN devraient, en vertu de l'article 9, paragraphe 1, de la directive 2002/19/CE, veiller à ce que les entreprises bénéficiant d'un accès au réseau de l'opérateur PSM disposent de toutes les informations nécessaires en temps utile pour pouvoir adapter leurs propres réseaux et plans d'extension de réseau en conséquence. Les ARN devraient définir le format et le degré de détail de ces informations, et veiller à ce que celles-ci soient divulguées dans le respect de la plus stricte confidentialité »⁶³⁸

⁶³⁸ Considérant 41 de la recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), 2010/572/EU.

1362. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques en termes de remèdes, l'ORECE estime que les changements futurs planifiés en termes d'architecture du réseau de l'opérateur puissant devraient être publiés ou disponibles sur demande.⁶³⁹
1363. Les informations communiquées ne peuvent cependant pas se limiter aux transformations prévues. En effet, en tant que gestionnaire de réseau, l'opérateur puissant évalue régulièrement un ensemble d'évolutions probables sans nécessairement les mettre toutes en œuvre. En se limitant aux transformations prévues, les opérateurs alternatifs pourraient être informés trop tardivement ou sous-estimer les risques d'évolutions futures⁶⁴⁰.
1364. La période de cinq ans correspond à la visibilité nécessaire pour réaliser des investissements importants dans les réseaux. Une prévision sur 5 ans est nécessaire pour permettre aux opérateurs alternatifs :
- de trouver une solution alternative optimale garantissant la continuité de leurs services à l'utilisateur final ;
 - d'avoir une vision générale sur le futur pour pouvoir orienter de manière efficace leurs recherches et leurs investissements, notamment ceux en matière de connectivité backhaul.
1365. Dans le cadre de la transition vers les réseaux de nouvelle génération, il est par ailleurs indispensable que le régulateur et les opérateurs alternatifs soient informés le plus rapidement possible de ces développements afin d'analyser les conséquences pour le marché.
1366. L'IBPT estime raisonnable que Proximus respecte un délai de notification (significativement) supérieur à 5 ans avant la migration ou la fermeture massive de points d'accès de gros dans le cadre de ses projets de simplification du réseau⁶⁴¹. Compte de la durée de vie de tels investissements, les opérateurs alternatifs qui

⁶³⁹ BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 127, BP27, p. 13/25.

⁶⁴⁰ À titre d'exemple, durant l'année 2016, Proximus a décidé d'étendre le vectoring sur les fréquences de la technologie ADSL2+, entraînant le retrait de l'offre ADSL2+. Cette évolution n'avait pas été mentionnée par Proximus dans son document Network Transformation Outlook.

⁶⁴¹ L'expérience a montré que des modifications impliquant un grand nombre de points d'accès se planifiaient longtemps à l'avance et sur une longue période. En juin 2008, Proximus a annoncé la possibilité de supprimer une soixantaine de bâtiments sur la période 2012-2018 (cf. addendum NGN-NGA du 12 novembre 2008). En 2013, Proximus a annoncé la possibilité de démanteler 400 centraux de petite taille (cf. la présentation « Network simplification » du 16 mai 2013). Aucune fermeture massive concrète n'a cependant été annoncée jusqu'à ce jour dans le Network Transformation Outlook.

souhaitent investir de manière prospective dans ces points d'accès (utilisation d'espaces de colocalisation et/ou backhauling) doivent pouvoir évaluer si cet investissement prévu est rationnel d'un point de vue financier. Ce n'est le cas que lorsque les opérateurs alternatifs ont assez de visibilité sur les projets d'adaptation de Proximus dans un délai compatible avec leurs décisions d'investissement.

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

1367. L'article 59, § 6, de la loi relative aux communications électroniques précise les modalités d'adaptation des offres de référence. Cette disposition prévoit la notification à l'IBPT d'un projet de modification souhaité par l'opérateur puissant. L'IBPT peut refuser ce projet de modification ou en imposer l'adaptation.⁶⁴²
1368. Outre la disposition législative prévue, la communication de la proposition d'adaptation aux opérateurs alternatifs s'avère nécessaire afin de les informer le plus rapidement possible des changements envisagés. Ainsi, l'ORECE note à juste titre que l'opérateur PSM a un accès privilégié à des informations essentielles et que celles-ci peuvent constituer un avantage déloyal lorsqu'il partage certaines informations tardivement.⁶⁴³
1369. L'IBPT doit en outre disposer d'un délai raisonnable pour pouvoir vérifier que l'offre telle que l'opérateur puissant souhaite la modifier permet bien la reproductibilité technique de ses offres de détail (voir section 19.4.4.).
1370. Une adaptation de l'offre de référence peut également s'accompagner d'adaptations techniques, informatiques ou documentaires chez l'opérateur alternatif. C'est pourquoi, selon la situation, il est nécessaire de prévoir un délai minimum entre le moment où l'opérateur puissant peut adapter l'offre de référence et le moment à partir duquel l'opérateur puissant peut en bénéficier. En principe, un délai de 3 ou 6 mois minimum s'applique selon l'importance des modifications à effectuer. Ces délais résultent de l'expérience de la mise en œuvre d'adaptations antérieures. Elles reflètent un compromis entre un délai minimum nécessaire à un opérateur alternatif pour adapter ses propres systèmes⁶⁴⁴ et éviter à l'opérateur puissant un retard important dans la mise sur le marché de son nouveau produit.

⁶⁴² L'utilisation d'une telle procédure d'autorisation préalable par le régulateur est également mentionnée par l'ORECE dans son document intitulé « Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market », BOR (12) 127, BP26 et 26c, 12-13/25.

⁶⁴³ Idem.

⁶⁴⁴ Les opérateurs réalisent généralement 3 révisions IT importantes par an.

1371. Un tel délai est conforme au point 32 de la recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA :

« Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »

1372. Le considérant 33 de cette recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre :

« Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai. L'opérateur PSM devrait être obligé de modifier son offre bitstream de gros avant de lancer de nouveaux services de délai basés sur la fibre de manière à permettre à ses concurrents bénéficiant d'un accès bitstream de disposer d'une période raisonnable pour réagir au lancement de ces produits. Une période de six mois est considérée comme raisonnable pour procéder aux adaptations nécessaires, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination ».

1373. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques⁶⁴⁵, l'ORECE estime également qu'un délai de 6 mois peut constituer un délai raisonnable.

1374. Imposer un accès au réseau de l'opérateur puissant serait sans effet si l'opérateur puissant pouvait utiliser pour lui-même une nouvelle technologie, un nouvel élément réseau, une nouvelle topologie et de nouvelles capacités avant de mettre une offre de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. L'obligation ne serait dès lors pas efficace et son introduction serait disproportionnée, étant donné qu'elle n'aurait pas d'avantage réel pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.

1375. La publication de documentation technique est nécessaire pour permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence de mettre en œuvre la modification. Le document descriptif (high level design document) a quant à lui pour objectif de permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence d'évaluer l'impact des changements à planifier.

1376. L'opérateur puissant peut avoir un intérêt légitime à restreindre l'information destinée aux opérateurs actifs sur le marché de détail considéré via leur propre infrastructure.

⁶⁴⁵ BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 127.

De tels opérateurs pourraient profiter des mesures de transparence pour obtenir des informations relatives au lancement de nouvelles offres par l'opérateur puissant ou des informations relatives à l'amélioration des performances du réseau. De telles pratiques pourraient diminuer la compétitivité des opérateurs DSL vis-à-vis d'autres infrastructures. L'opérateur PSM doit donc avoir la possibilité de refuser l'accès à cette consultation. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant afin d'éviter une utilisation abusive de cette disposition. Pour la même raison, l'opérateur PSM doit pouvoir exiger le respect de la confidentialité de la part des opérateurs qui peuvent avoir accès à l'information en question.

1377. Cette possibilité de refuser l'accès vaut également vis-à-vis d'opérateurs qui sont actifs sur le marché de détail en question via une offre basée sur leurs propres infrastructures et qui sont en même temps clients de gros de l'opérateur PSM. Par contre, cela ne peut pas porter préjudice à ces opérateurs en ce qui concerne le délai d'implémentation d'adaptations à leurs propres systèmes : l'opérateur PSM doit également fournir suffisamment d'informations à ces opérateurs de manière à leur permettre d'évaluer correctement les adaptations nécessaires à leurs processus, procédures et implémentation IT internes, qu'ils doivent effectuer à la suite des changements proposés. Il est important que les clients finals d'OLO ne soient enfin pas gênés par cette confidentialité et que celle-ci n'ait pas un impact sur leur utilisation des produits achetés.
1378. Si les opérateurs qui sont effectivement consultés n'étaient pas tenus de respecter cette clause de confidentialité, ceux-ci risqueraient de communiquer à des tiers des informations concernant l'adaptation du produit de gros et donc indirectement des informations concernant l'évolution de l'offre de détail de l'opérateur PSM, ce qui pourrait à nouveau nuire à la compétitivité de ces derniers.

19.6. OBLIGATIONS DE SÉPARATION COMPTABLE

Base légale

1379. La base légale de cette obligation est l'article 60 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

Description

1380. L'obligation de séparation comptable consiste à établir un compte de résultats par marché sur lequel l'obligation lui a été imposée, afin de mesurer la rentabilité respective de ces dernières et de vérifier l'absence de discrimination ou de subventions croisées abusives.
1381. L'IBPT décide de ne pas maintenir cette obligation.

Motivation

1382. L'obligation de séparation comptable est une obligation transversale, au sens où elle peut être imposée sur l'ensemble des marchés sur lesquels un opérateur dispose d'une position de puissance significative. Or au fil du temps, le nombre de marchés sur lesquels Proximus dispose d'une position de puissance significative s'est réduit, réduisant d'autant le périmètre de l'obligation de séparation comptable.
1383. Pour les besoins du contrôle des prix de gros, l'IBPT a recours de préférence à des modèles de coûts de type « bottom-up ». Contrairement aux modèles « top-down » utilisés précédemment, les modèles de type « bottom-up » sont plus difficilement réconciliables avec les comptes séparés.
1384. Par ailleurs, l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires peut permettre de détecter des pratiques de discrimination tarifaire, sans avoir recours à une obligation de séparation comptable.

19.7. OBLIGATION DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS

19.7.1. Base légale

1385. La base légale de ces obligations est l'article 62 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

19.7.2. Obligation de pratiquer des prix orientés vers les coûts pour l'accès local au réseau cuivre

Description

1386. L'IBPT maintient l'obligation d'orientation des prix vers les coûts précédemment imposée à Proximus. Conformément à l'article 62, § 2, alinéa 2, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT prendra en compte « *les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace* ».
1387. Cette obligation est applicable à l'ensemble des services que Proximus facture aux opérateurs alternatifs pour l'accès local physique et virtuel au réseau cuivre, en ce compris les services auxiliaires (notamment la colocalisation ou encore les redevances uniques).
1388. Pour déterminer le montant de l'abonnement pour l'accès partagé à la boucle locale cuivre, l'IBPT tient compte du fait que Proximus continue de percevoir l'abonnement au réseau téléphonique public.
1389. L'obligation d'orientation vers les coûts sera mise en œuvre à l'aide d'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC reflétant les coûts d'un opérateur efficace. L'IBPT tiendra

le plus grand compte de la méthode de calcul des coûts recommandée par la Commission européenne⁶⁴⁶.

1390. Les tarifs régulés qui existent au moment d'adopter la présente décision restent en vigueur jusqu'à l'entrée en vigueur éventuelle d'une décision procédant à leur révision.
1391. Proximus devra communiquer, conformément à l'article 62, § 2, de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.
1392. L'IBPT pourra par ailleurs modifier, adapter ou préciser, de sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, la méthodologie de calcul des coûts relative à l'accès local dans la mesure où de telles modifications seraient rendues nécessaires par exemple par des évolutions techniques, l'évolution des coûts, des développements sur le marché ou des adaptations réglementaires. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

Motivation

Nécessité et proportionnalité d'une mesure de contrôle des prix de gros

1393. L'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques dispose que l'IBPT peut « conformément à l'article 55, paragraphes 3 et 4/1, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. Lorsque l'Institut impose une de ces obligations à un opérateur, les coûts pris en compte sont les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace ».
1394. Une mesure de contrôle des prix de gros est adaptée compte tenu des problèmes potentiels identifiés sur le marché (cf. chapitre 18). Une mesure de contrôle des prix de gros est indispensable pour éviter que l'opérateur puissant ne pratique des prix excessifs pour l'accès de gros à son réseau. Un opérateur puissant a la possibilité et l'incitation d'augmenter ses prix de gros. Il en a la possibilité du fait que les opérateurs alternatifs peuvent difficilement se tourner vers d'autres fournisseurs. Il en a l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen augmenter les coûts de ses concurrents et

⁶⁴⁶ 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).

ainsi renforcer la position concurrentielle de ses divisions commerciales. Confrontés à une hausse des prix de l'accès local, les opérateurs alternatifs pourraient être dissuadés d'entrer sur le marché ou être incités à le quitter.

1395. Des prix excessifs auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une mesure de contrôle des prix de gros est par conséquent justifiée tant pour éviter les prix excessifs que pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau de l'opérateur puissant.
1396. L'obligation d'orientation des prix vers les coûts permet aux opérateurs alternatifs de bénéficier des économies d'échelle de Proximus et donc d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché que constituent ces économies d'échelle et la difficulté de dupliquer l'infrastructure existante. De cette manière, cette obligation apporte une réponse aux problèmes constatés et contribue à encourager la concurrence. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité⁶⁴⁷.
1397. Une mesure de contrôle des prix de gros est proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. L'obligation d'orientation vers les coûts a été régulièrement imposée à Proximus dans le passé. L'obligation d'orientation vers les coûts ne crée pas de contrainte ni de coûts disproportionnés pour l'opérateur puissant, celui-ci étant d'ailleurs rémunéré en fonction de ses coûts.
1398. Les considérations ci-dessus ne diffèrent pas selon qu'il s'agit d'un accès local physique ou virtuel au réseau cuivre.
1399. Dans sa réaction à la consultation, Proximus ne voit plus l'intérêt d'une quelconque intervention sur le marché de l'accès local au réseau cuivre vu les volumes de dégroupage physique en déclin et le fait que ce marché ne répond plus aux besoins des opérateurs alternatifs. Dès lors, investir dans le développement de modèles de coûts serait inefficace et disproportionné. Selon Proximus, il faudrait s'attendre à une augmentation des prix de l'accès local au réseau cuivre.

⁶⁴⁷ Article 6 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

1400. Comme l'IBPT l'a souligné plus haut (cf. section 19.3.2.), une intervention au niveau de ce marché reste entièrement justifiée. Comme mentionné ci-dessus, un remède de contrôle des prix sur la base d'une orientation vers les coûts a déjà été imposée à Proximus dans le passé en ce qui concerne le dégroupage physique, un tel remède constitue également le contrôle de prix le plus largement répandu dans l'Union européenne pour l'accès local au réseau de cuivre.
1401. Par ailleurs, un tel modèle de coûts pour le dégroupage physique existe déjà et ses résultats s'inscrivent parfaitement dans la fourchette de prix définie par la Commission européenne dans sa recommandation de 2013. On ne peut dès lors raisonnablement pas parler d'une contrainte disproportionnée pour l'opérateur régulé, ni de tarifs d'accès manifestement déraisonnables.
1402. En ce qui concerne l'accès local virtuel sur cuivre (VULA), l'IBPT renvoie le lecteur aux développements effectués dans le cadre de l'accès local à fibre optique (voir §§ 1433 et suivants) qui soutiennent qu'un contrôle des prix pour toute forme d'accès aux réseaux NGA (y compris un accès virtuel) demeure nécessaire et proportionné.

Choix de la méthodologie pour le contrôle des prix

1403. Un contrôle des prix peut être mis en œuvre selon **une approche d'orientation vers les coûts ou une approche retail minus**. L'orientation vers les coûts consiste à déterminer un prix de gros qui reflète les coûts de production. Une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents.
1404. L'orientation vers les coûts a l'avantage de mieux refléter le prix qui prévaudrait en situation de concurrence (la concurrence empêche les entreprises de fixer un prix qui s'écarte des coûts, y compris la rémunération normale du capital). Un prix orienté vers les coûts constitue également le meilleur signal « build or buy »⁶⁴⁸ pour le marché. Par contre, l'orientation vers les coûts peut être complexe à mettre en œuvre vu qu'elle réclame de développer des modèles de coûts sophistiqués.
1405. L'approche d'orientation vers les coûts est très répandue dans le domaine des communications électroniques⁶⁴⁹. C'est l'approche qui a été suivie jusqu'à présent pour la majorité des services de gros régulés de Proximus (terminaison fixe, accès local, accès à un débit binaire, multicast, segments terminaux de lignes louées) et pour les services de gros régulés des opérateurs mobiles (tarifs de terminaison mobile).

⁶⁴⁸ Un nouvel entrant doit-il construire son propre réseau (« build ») ou acheter des éléments de réseau à un autre opérateur (« buy ») ?

⁶⁴⁹ Voir par exemple les recommandations NGA de 2010 et ND&C de 2013.

1406. Une approche retail minus est théoriquement moins complexe et plus rapide à mettre en œuvre puisqu'il n'est pas nécessaire de modéliser le réseau de l'opérateur puissant. Cependant, la complexité d'une approche retail minus ne doit pas être sous-estimée, comme en témoigne l'expérience de la CRC avec la détermination des tarifs de gros des câblo-opérateurs selon une telle approche :

1406.1. Il est nécessaire de collecter des données détaillées sur les coûts de détail (marketing, vente, facturation...). Certains câblo-opérateurs ont éprouvé des difficultés à fournir des données avec le niveau de détail souhaité par les régulateurs. Le contrôle de ces données peut également se révéler complexe.

1406.2. Il est nécessaire de décomposer les prix de détail (point de départ de la méthodologie) pour tenir compte de l'existence de services étrangers à la régulation : les offres de détail des câblo-opérateurs incluaient fréquemment des prestations telles que la mise à disposition de contenu gratuit ou à un prix préférentiel, l'accès à un Wi-Fi communautaire, etc. La valorisation de ces services additionnels s'est révélée difficile.

1406.3. Il est nécessaire que le calcul retail minus évolue avec les offres de détail des opérateurs régulés, or ces offres ont tendance à devenir de plus en plus complexes (triple play, quadruple play, ajout de nouveaux services additionnels).

1407. Une approche retail minus présente encore d'autres inconvénients :

1407.1. Si le prix de détail est élevé, le prix de gros sera élevé, ce qui handicape le nouvel entrant et n'apporte pas un avantage maximal en termes de prix sur les marchés en aval.

1407.2. Il existe un décalage dans le temps entre l'adaptation des prix de détail et l'adaptation du minus. Une augmentation des prix de détail nominaux (hors promotions) se traduit immédiatement par une augmentation des prix de gros, tandis que le minus (qui tient compte des promotions octroyées) ne peut pas être recalculé aussi rapidement.

1407.3. Une tarification basée sur le principe « retail minus » ne permet pas d'éviter des variations parfois significatives des tarifs de gros. Du fait de l'évolution constante des offres de détail, les prix de gros sont également fluctuants, ce qui constitue un inconvénient pour le nouvel entrant qui doit concevoir un plan d'affaires sur plusieurs années. Il

peut donc être nécessaire de compléter le contrôle des prix de gros basé sur une méthodologie retail minus par différentes mesures d'accompagnement⁶⁵⁰.

1407.4. La marge bénéficiaire appartient largement à l'opérateur puissant (puisqu'il est fait abstraction de l'écart entre le prix de gros et les coûts de production) ; les possibilités pour l'opérateur alternatif de réaliser une marge bénéficiaire sont donc limitées. Une approche retail minus ne permet pas non plus d'éliminer les inefficacités, dont les coûts peuvent donc être répercutés sur les prix de gros.

1407.5. Enfin, il ne peut pas être exclu que le fournisseur d'accès, lorsqu'il définit sa politique tarifaire et commerciale sur le marché de détail, agisse de manière à influencer négativement les prix de gros. De tels risques ont été identifiés dans le cadre de la détermination des prix de gros des câblo-opérateurs.⁶⁵¹

1408. Les éléments qui précèdent font pencher la balance en faveur d'une obligation d'orientation vers les coûts. En outre, **l'IBPT estime qu'une obligation d'orientation vers les coûts est plus appropriée au vu des circonstances nationales :**

1408.1. La position concurrentielle des opérateurs alternatifs est actuellement très faible, ce qui justifie de veiller à ce que les prix de gros ne s'écartent pas des coûts de production afin d'abaisser au maximum les barrières à l'entrée et à l'expansion auxquelles les nouveaux entrants sont confrontés.

1408.2. Les tarifs de détail des services haut débit en Belgique se situent en général plutôt dans la fourchette haute des comparaisons internationales et ils ont plutôt tendance à augmenter (cf. annexes A et C). L'orientation vers les coûts est par conséquent plus appropriée pour assurer un prix de gros correct qu'une approche partant des prix de détail.

⁶⁵⁰ Décision de la CRC du 19 février 2006 concernant la révision des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale, chapitre 13.

⁶⁵¹ Décision de la CRC du 19 février 2006 concernant la révision des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale, §§ 53, 144.3 et 240.

1408.3. Comme décrit à la section **19.4.3.** , les services de gros de Proximus ne sont pas fournis aux opérateurs alternatifs sur une base d'équivalence des intrants⁶⁵².

1409. Le réseau d'accès en cuivre est une infrastructure qu'il n'est pas possible ni utile de dupliquer. Cette infrastructure historique de Proximus, construite et financée à une époque où cette dernière disposait de droits exclusifs, est en grande partie amortie. Pour ce type d'infrastructure, l'orientation vers les coûts permet aux opérateurs alternatifs d'entrer sur le marché sans décourager pour autant l'investissement. Cette mesure est conforme à la Recommandation du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération, selon laquelle « Les ARN devraient imposer un accès, orienté vers les coûts, à tous les éléments nécessaires pour permettre le dégroupage de la sous-boucle, y compris des mesures relatives au réseau de collecte »⁶⁵³.
1410. Actuellement, il existe une différence de prix significative entre les prestations « avec voix » et les prestations « sans voix ». Ces différences se justifient par la répartition des coûts de la paire de cuivre. Lorsque l'utilisateur final maintient son abonnement téléphonique pour la partie basse des fréquences de la ligne, une partie des coûts de la paire de cuivre est allouée à l'opérateur qui fournit cet abonnement téléphonique, c'est-à-dire Proximus. En revanche, lorsque l'utilisateur final n'a pas d'abonnement téléphonique, l'intégralité des coûts de la paire de cuivre est allouée à l'utilisation des fréquences hautes de la ligne et se reflète par conséquent dans les tarifs de la prestation « sans voix ». Cette différence de prix est justifiée dans son principe, mais ne doit pas dissimuler des coûts inefficaces ou exagérés de Proximus.
1411. L'IBPT renvoie à l'Annexe G pour ce qui concerne la justification des modalités de cette obligation.

19.7.3. Obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès local au réseau fibre

Description

1412. L'IBPT impose à Proximus une obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès à son réseau local de fibre optique. Conformément à l'article 62, § 1^{er}, alinéa 3, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, « *Afin d'encourager l'opérateur à investir notamment dans les réseaux de prochaine génération, l'Institut tient compte des investissements qu'il a réalisés, et lui permet une rémunération*

⁶⁵² La recommandation de la Commission européenne du 11 septembre 2013 conditionne la non-application d'une obligation d'orientation vers les coûts notamment à la mise en place d'un régime d'équivalence des intrants.

⁶⁵³ Recommandation de la Commission européenne du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (2010/572/UE), annexe I, point 5.

raisonnable du capital adéquat engagé, compte tenu de tout risque spécifiquement lié à un nouveau projet d'investissement particulier ».

1413. Par « équitable », l'IBPT entend un prix qui peut être supérieur aux coûts tout en conservant un lien avec les coûts. Autrement dit, il peut exister une marge raisonnable entre les coûts et le prix.
1414. Les tarifs de location mensuelle de l'accès local au réseau fibre jusqu'à l'abonné incluront, au-delà des coûts, une marge raisonnable, compte tenu du risque spécifiquement lié à l'investissement dans les réseaux de très haut débit. Les tarifs des services auxiliaires tels que les redevances uniques doivent pour leur part être orientés vers les coûts.
1415. Ces obligations seront vérifiées à l'aide d'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC reflétant les coûts d'un opérateur efficace. L'IBPT tiendra le plus grand compte de la méthode de calcul des coûts recommandée par la Commission européenne⁶⁵⁴.
1416. Pour le moment, aucun tarif temporaire n'est établi pour l'accès local au réseau de fibre optique en attendant le modèle de coûts. Si cela s'avère tout de même nécessaire avant que le modèle de coûts ne soit développé, l'IBPT peut encore déterminer un tarif temporaire sur la base d'une négociation entre les opérateurs ou via une étude comparative.
1417. Proximus devra communiquer, conformément à l'article 62, § 2, de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.
1418. L'IBPT pourra par ailleurs modifier, adapter ou préciser, de sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, la méthodologie de calcul des coûts relative à l'accès local dans la mesure où de telles modifications seraient rendues nécessaires par exemple par des évolutions techniques, l'évolution des coûts, des développements sur le marché ou des adaptations réglementaires. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

⁶⁵⁴ 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).

Motivation

Nécessité et proportionnalité d'une mesure de contrôle des prix de gros

1419. L'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques dispose que l'IBPT peut « conformément à l'article 55, paragraphes 3 et 4/1, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. Lorsque l'Institut impose une de ces obligations à un opérateur, les coûts pris en compte sont les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace ».
1420. Une mesure de contrôle des prix pour l'accès local au réseau de fibre optique se justifie pour les mêmes raisons que celles qui justifient un contrôle des prix pour l'accès local au réseau cuivre. Une mesure de contrôle des prix de gros est adaptée compte tenu des problèmes potentiels identifiés sur le marché (cf. chapitre 18). Une mesure de contrôle des prix de gros est indispensable pour éviter que l'opérateur puissant ne pratique des prix excessifs pour l'accès de gros à son réseau. Un opérateur puissant a la possibilité et l'incitation d'augmenter ses prix de gros. Il en a la possibilité du fait que les opérateurs alternatifs peuvent difficilement se tourner vers d'autres fournisseurs. Il en a l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen augmenter les coûts de ses concurrents et ainsi renforcer la position concurrentielle de ses divisions commerciales. Confrontés à une hausse des prix de l'accès local, les opérateurs alternatifs pourraient être dissuadés d'entrer sur le marché ou être incités à le quitter.
1421. Des prix excessifs auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une mesure de contrôle des prix de gros est par conséquent justifiée tant pour éviter les prix excessifs que pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau de l'opérateur puissant.
1422. L'obligation de contrôle des prix permet aux opérateurs alternatifs de bénéficier des économies d'échelle de Proximus et donc d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché que constituent ces économies d'échelle et la difficulté de dupliquer l'infrastructure existante. De cette manière, cette obligation apporte une réponse aux problèmes constatés et contribue à encourager la concurrence. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence

en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité⁶⁵⁵.

1423. Une mesure de contrôle des prix de gros est proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. L'obligation de pratiquer des prix équitables ou de pratiquer des prix orientés vers les coûts (pour les services auxiliaires) ne crée pas de contrainte ni de coûts disproportionnés pour l'opérateur puissant, celui-ci étant d'ailleurs rémunéré en tenant compte de ses coûts.
1424. Proximus attire l'attention de l'IBPT sur le fait que le remède de contrôle des prix s'applique sur son réseau de fibre optique qui ne permet pas d'accès local, qu'une obligation de dégroupage physique serait disproportionnée et que ce remède de contrôle des prix est par conséquent purement théorique.
1425. Comme décrit à la section 19.3.3. , l'IBPT impose l'accès local au réseau de fibre optique via le dégroupage des longueurs d'ondes et via le VULA. Ces formes d'accès peuvent s'appliquer à un réseau avec une architecture GPON, y compris pour un réseau déployé selon les règles d'ingénierie de Proximus, ce qui justifie le remède de contrôle des prix correspondant, le rend concret et non purement théorique.
1426. Proximus considère par ailleurs qu'un contrôle des prix pour les services NGA n'est pas justifié, car les conditions fixées dans le cadre de la recommandation de 2013 pour qu'un régulateur ne puisse pas imposer de contrôle des prix seraient réunies. Proximus avance également d'autres scénarios dans lesquels un contrôle des prix ne serait pas justifié. Proximus est favorable à une approche commerciale pour la tarification des services de gros.
1427. En particulier, dans sa contribution à la consultation publique, Proximus estime que le régulateur ne devrait plus imposer de réglementation des coûts en raison des dispositions reprises dans la 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. Proximus indique qu'il y a deux scénarios, à savoir un scénario « obligatoire » et un scénario « complémentaire », dans lesquels l'ARN doit ou peut lever l'orientation des prix vers les coûts.

⁶⁵⁵ Article 6 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

1428. En ce qui concerne le scénario « obligatoire », selon notamment les articles 48 à 57 de la recommandation, si certaines conditions sont remplies (comme l'imposition de l'équivalence des intrants, le test de reproductibilité technique, etc.), l'ARN doit lever l'orientation des prix vers les coûts. Comme l'IBPT l'a développé à suffisance au sein de la section relative à l'obligation de non-discrimination, un contrôle des prix pour l'accès local au réseau FTTH est parfaitement justifié dès lors que les conditions nécessaires à la non-imposition d'un contrôle tarifaire ne sont pas réunies.

1429. Ensuite, Proximus renvoie à l'article 58 de la recommandation, selon lequel :

« Il ne faudrait cependant pas considérer les cas décrits aux points 48 à 57 comme les seules circonstances dans lesquelles les ARN peuvent décider de ne pas imposer de tarifs d'accès réglementés pour les intrants de gros NGA. Selon le niveau démontré d'efficacité de l'équivalence d'accès et les conditions concurrentielles, et notamment l'efficacité de la concurrence par les infrastructures, il peut y avoir d'autres scénarios dans lesquels l'imposition de tarifs d'accès de gros réglementés ne se justifie pas au titre du cadre réglementaire. »

1430. Proximus renvoie à la recommandation NGA de la Commission du 20 septembre 2010. Cette recommandation prévoit ce qui suit à l'article 36 :

« Les ARN devraient déterminer s'il est nécessaire d'imposer d'orienter vers les coûts les tarifs de la fourniture obligatoire en gros d'accès à haut débit pour assurer une concurrence effective dans les cas où la séparation fonctionnelle ou d'autres formes de séparation se sont avérées efficaces pour garantir un accès équivalent. À défaut d'orientation vers les coûts, les ARN devraient contrôler les pratiques tarifaires de l'opérateur PSM en les soumettant à un test de compression de marge correctement spécifié. »

1431. Le considérant 39 de cette même recommandation ajoute ce qui suit :

« Lorsqu'il a été historiquement prouvé que la séparation fonctionnelle ou d'autres accords similaires permettent aux autres opérateurs de bénéficier d'un accès aux réseaux NGA totalement équivalent à celui dont dispose la branche en aval de l'opérateur PSM et lorsque celle-ci est par ailleurs soumise à une pression concurrentielle suffisamment forte, les ARN disposent de davantage de souplesse pour concevoir des mesures correctrices relatives à la fourniture en gros d'accès à haut débit. La détermination du prix du bitstream peut, notamment, être laissée au marché. Toutefois, il est essentiel d'exercer une surveillance attentive et de procéder à un test de compression de marge approprié, comme indiqué ci-dessus, afin de prévenir tout effet anticoncurrentiel. »

1432. Selon Proximus, cet accès efficace équivalent tel que décrit à l'article 58 ne porte pas uniquement sur la séparation fonctionnelle de l'entreprise. À plusieurs reprises, la recommandation de 2013 renvoie à la recommandation NGA et aux articles 13 bis et 13 ter de la directive « accès ». Cette directive NGA est donc également visée. En outre, il convient de noter qu'un accès équivalent n'équivaut pas à une séparation fonctionnelle. La directive de non-discrimination indique également, selon Proximus, que non seulement l'équivalence des intrants (EoI) y est équivalente, mais que, si l'équivalence des intrants n'est pas imposée, l'équivalence des extrants (EoO) peut y être équivalente. La directive « accès » prévoit également que les mesures imposées soient proportionnées. Cela peut être le cas si l'ARN constate que la concurrence par les infrastructures est efficace et que d'autres mesures sont plus proportionnelles pour atteindre les objectifs fixés, comme la non-discrimination en combinaison avec l'excellence opérationnelle.
1433. À ce sujet, l'IBPT souhaite noter ce qui suit. L'article 58 de la recommandation de 2013 indique en effet que « d'autres » scénarios possibles existent qui permettraient de ne pas devoir imposer de prix d'accès réglementés pour les réseaux NGA.
1434. Ce paragraphe mentionne (i) un « niveau démontré d'efficacité de l'équivalence d'accès » (soit « l'accès totalement équivalent ») et (ii) l'efficacité de la concurrence par les infrastructures pour pouvoir décider que l'imposition de tarifs d'accès réglementés ne se justifie pas.
1435. Étant donné que « l'accès totalement équivalent » n'est pas défini dans ce paragraphe, il convient de rechercher ailleurs la signification de ce concept.
1436. Le considérant 68 de la recommandation de 2013 indique ce qui suit concernant ce paragraphe :
- « Lorsqu'une ARN estime que les conditions de concurrence et réglementaires sont telles que l'opérateur PSM est suffisamment encadré en matière de fixation des prix, l'ARN peut s'abstenir, en application du cadre réglementaire, d'imposer une réglementation tarifaire. La mise en œuvre des obligations de séparation fonctionnelle et de séparation sur une base volontaire, conformément aux articles 13 bis et 13 ter de la directive 2002/19/CE (directive 'accès'), devrait être prise en considération pour évaluer le caractère approprié de la non-imposition d'une régulation tarifaire aux réseaux de nouvelle génération. »*
1437. Dans l'avis de l'ORECE du 26 mars 2013 (BOR (13) 41), § 22, l'ORECE indique qu'elle salue l'explication de la Commission en ce qui concerne les conditions énumérées dans (le projet de) la recommandation (les actuels paragraphes 48 à 49 de la recommandation) auxquelles les ARN peuvent envisager de ne pas imposer de prix

d'accès réglementés. Il ne s'agit que d'un des nombreux scénarios possibles et d'autres scénarios sont possibles sous réserve de proportionnalité. En outre, l'ORECE cite un exemple dans lequel une ARN conclut que l'EoO est l'obligation de non-discrimination proportionnée qui doit être imposée et qu'elle doit donc avoir la possibilité de ne pas imposer de réglementation des prix, si le prix des nouveaux services NGA est suffisamment encadré. À l'inverse, l'ORECE indique également qu'une ARN qui impose de telles obligations de non-discrimination (EoI ou EoO) et qui constate qu'il n'y a pas suffisamment de pression concurrentielle doit pouvoir décider de maintenir l'orientation vers les coûts.

1438. Dans le même avis de l'ORECE, les passages suivants sont également intéressants :

« 156. On this basis BEREC and the Commission are keen to avoid unintended consequences which might arise were the linkage between EOI and cost orientation obligations to be viewed as being automatic or specified in a way which prevents any other possible combinations of non-discrimination and cost orientation measures.

157. In this respect, BEREC welcomes the Commission's clarification during discussions that the conditions listed in the draft Recommendation under which NRAs should consider lifting cost-orientation obligations describe only one of several possible scenarios and that, subject to proportionality considerations, other outcomes are also possible. For example, in cases where inter-platform competition (e.g. strong cable and/or mobile operators) is prevailing, strengthening the non-discrimination measures in the manner suggested would tighten intra-modal competition further (even though inter-modal competition is the actual competitive force). Therefore, BEREC invites the Commission to make explicit in the final text of the Recommendation that NRAs are not prevented from lifting cost-orientation when an effective non-discrimination remedy is in place even if it is not EOI. For example, an NRA which concludes that EOO is the proportionate non-discrimination obligation should also, at the same time, be allowed to lift/not impose cost-orientation obligations on new NGA services which are sufficiently (price) constrained. Conversely, an NRA which imposes non-discrimination obligations (whether EOI or EOO) might also find insufficient competitive constraints, and decide to retain (or

impose) cost orientation obligations. BEREC invites the Commission to reflect this understanding in the text of the final Recommendation. »⁶⁵⁶

1439. Enfin, il est également utile, à la lumière de cette discussion, de citer les lignes directrices de l'ORECE concernant la séparation fonctionnelle aux articles 13 bis et 13 ter de la directive « accès » révisée et les expériences nationales. Au titre 2.1.1. des lignes directrices, l'ORECE parle de la signification de la séparation fonctionnelle en ces termes :

« Article 13a defines the obligation of functional separation as 'an obligation on vertically integrated undertakings to place activities related to the wholesale provision of relevant access products in an independently operating business entity. That business entity shall supply access products and services to all undertakings, including to other business entities within the parent company, on the same timescales, terms and conditions, including those relating to price and service levels, and by means of the same systems and processes.'

This section intends to provide a brief description of the possible forms of separation, with specific focus on functional separation. The concept of "Functional Separation" is often linked with the concept of "Equivalence of Access", by which the separated unit is required to supply access products and services on an equivalent basis to all communication providers, including the downstream arms of the separated undertaking. Section 2.1.5 below will then discuss what types of access products could be required to be offered on a fully equivalent basis and be traded by the separated arm, i.e.

⁶⁵⁶ Traduction libre : 156. Sur cette base, l'ORECE et la Commission souhaitent éviter des conséquences imprévues qui pourraient voir le jour si le lien entre l'EoI et les obligations d'orientation vers les coûts devait être considéré comme automatique ou spécifié de manière à éviter toute autre combinaison possible de mesures de non-discrimination et d'orientation vers les coûts.

157. À cet égard, l'ORECE salue la clarification de la Commission lors des discussions indiquant que les conditions énumérées dans le projet de recommandation auxquelles les ARN devraient envisager la levée des obligations d'orientation vers les coûts décrivent uniquement l'un des divers scénarios possibles et que, sous réserve de proportionnalité, d'autres résultats sont également possibles. Par exemple, dans les cas où la concurrence entre plateformes (par exemple, câblo-opérateurs et/ou opérateurs mobiles importants) prévaut, renforcer les mesures de non-discrimination comme suggéré augmenterait la concurrence intramodale (bien que la concurrence se joue véritablement au niveau intermodal). Par conséquent, l'ORECE invite la Commission à indiquer explicitement dans le texte final de la recommandation qu'il n'est pas interdit aux ARN de lever l'orientation vers les coûts lorsqu'un remède efficace de non-discrimination est en place, même s'il ne s'agit pas de l'EoI. Par exemple, une ARN qui conclut que l'EoO est l'obligation de non-discrimination proportionnée devrait simultanément pouvoir lever/ne pas imposer d'obligations d'orientation vers les coûts sur de nouveaux services NGA suffisamment encadrés (en termes de prix). Inversement, une ARN qui impose des obligations de non-discrimination (EoI ou EoO) pourrait également constater des pressions concurrentielles insuffisantes et décider de conserver (ou d'imposer) des obligations d'orientation vers les coûts. L'ORECE invite la Commission à traduire cette interprétation dans le texte final de la recommandation.

where the NRA can draw the boundary between the equivalent products and the rest of the incumbent's wholesale products.” (nous soulignons)⁶⁵⁷

1440. L'ORECE indique encore :

« The term “functional separation” is defined in Recital 61 of the Better Regulation Directive: ‘The purpose of functional separation, whereby the vertically integrated operator is required to establish operationally separate business entities, is to ensure the provision of fully equivalent access products to all downstream operators, including the operator’s own vertically integrated downstream divisions’. The recital then underlines the benefits of functional separation, where other remedies have not worked, to reduce the firm’s incentives to discriminate, but reminds also that ‘it is very important to ensure that its imposition preserves the incentives of the concerned undertaking to invest in its network and it does not entail any potential negative effects on consumer welfare’. »⁶⁵⁸

1441. Il ressort de la lecture conjointe de ces extraits que le paragraphe 58 vise notamment à être appliqué afin de ne pas imposer de prix d'accès réglementés pour les réseaux NGA dans des scénarios où il est question d'une séparation fonctionnelle ou volontaire de l'opérateur PSM qui garantit un niveau démontré d'efficacité de l'équivalence d'accès. En effet, la Commission cite expressément les articles 13 bis et 13 ter de la directive « accès » et indique qu'il convient de tenir compte de l'exécution de ces articles lors de l'évaluation du caractère approprié de la non-imposition d'une régulation tarifaire.

⁶⁵⁷ Traduction libre: « L'article 13 bis définit l'obligation de séparation fonctionnelle comme une obligation imposée à 'une entreprise verticalement intégrée [...] de confier ses activités de fourniture en gros des produits concernés à une entité économique fonctionnellement indépendante. Cette entité économique fournit des produits et services d'accès à toutes les entreprises, y compris aux autres entités économiques au sein de la société mère, aux mêmes échéances et conditions, y compris en termes de tarif et de niveaux de service, et à l'aide des mêmes systèmes et procédés.' »

Cette section a pour objectif de décrire brièvement les formes possibles de séparation, en mettant spécifiquement l'accent sur la séparation fonctionnelle. Le concept de 'séparation fonctionnelle' est souvent lié à celui de 'l'équivalence d'accès', selon lequel l'unité séparée est tenue de fournir des produits et services d'accès sur une base équivalente à tous les fournisseurs de communications, y compris les branches en aval de l'entreprise séparée. La section 2.1.5 ci-dessous abordera les types de produits d'accès dont on pourrait imposer la fourniture sur la base d'une équivalence totale et la commercialisation par la branche séparée, en d'autres termes où l'ARN peut fixer la limite entre des produits équivalents et le reste des produits de gros de l'opérateur historique. ».

⁶⁵⁸ Traduction libre : « Le terme 'séparation fonctionnelle' est défini au considérant 61 de la directive 'Mieux légiférer' : 'L'objet de la séparation fonctionnelle, selon laquelle l'opérateur verticalement intégré est tenu de créer des entités économiques distinctes sur le plan opérationnel, est de garantir la fourniture de produits d'accès parfaitement équivalents à tous les opérateurs en aval, y compris aux divisions en aval verticalement intégrées de l'opérateur.' Le considérant souligne les avantages de la séparation fonctionnelle, là où d'autres remèdes n'ont eu aucun effet, pour réduire les incitants à la discrimination de l'entreprise, mais rappelle également qu'il 'est très important de veiller à ce que son instauration ne dissuade pas l'entreprise concernée d'investir dans son réseau et qu'elle ne produise pas d'effets potentiellement négatifs sur le bien-être du consommateur'. »

1442. En outre, l'IBPT souhaite encore souligner le fait qu'il ne s'agit pas d'une obligation pour le régulateur mais seulement d'une possibilité. Comme déjà mentionné plus haut dans cette analyse, le régulateur estime que l'imposition d'un contrôle des prix est toujours nécessaire et proportionnée afin d'atteindre les objectifs visés.
1443. Proximus critique également le fait que l'IBPT se calquerait sur une motivation inadéquate basée sur la situation du réseau cuivre pour justifier une mesure de contrôle des prix de gros pour la fibre. En particulier, Proximus souligne le fait que le réseau FTTH que l'IBPT semble vouloir réguler au niveau de l'accès local n'existe pas (car il ne permet pas un accès local) ou n'est encore qu'en gestation en ce qui concerne l'accès central, alors que le réseau cuivre a été déployé, au moins partiellement, il y a de nombreuses années. Proximus réfute également qu'un tel remède ne crée pas de contrainte disproportionnée.
1444. Comme mentionné plus haut, le réseau FTTH de Proximus permet bien de fournir un accès local et fournit déjà des services d'accès central. L'IBPT reconnaît la différence entre réseau cuivre et réseau fibre dans la mesure où un régime de contrôle des prix différent pour l'un et l'autre est prévu. S'agissant plus précisément de l'accès local au réseau, l'IBPT s'abstient de fixer des prix de gros dans l'attente d'un modèle de coûts, tandis que Proximus sera consultée à propos de l'élaboration de ce modèle. Dans ces conditions, Proximus ne peut prétendre que le contrôle des prix qui lui est imposé serait disproportionné.
1445. De tous ces éléments, il découle qu'un contrôle des prix pour l'accès local au réseau FTTH, ainsi que, de manière générale, pour toute forme d'accès aux réseaux NGA, demeure nécessaire et proportionné.

Choix de la méthodologie pour le contrôle des prix : pratiquer des prix équitables

1446. Un contrôle des prix peut être mis en œuvre selon **une approche d'orientation vers les coûts ou une approche retail minus**. L'orientation vers les coûts consiste à déterminer un prix de gros qui reflète les coûts de production. Une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents.
1447. Les avantages et inconvénients de chacune de ces approches ont été analysés à la section 19.7.2. L'IBPT a conclu de cette analyse qu'une obligation d'orientation vers les coûts était plus appropriée au vu des circonstances nationales du marché de l'accès local cuivre.
1448. Pour les mêmes raisons, l'IBPT considère que le prix de l'accès local au réseau fibre doit conserver également un lien avec les coûts. Il est cependant justifié d'instaurer une règle de récupération des coûts différente pour les investissements dans le réseau

d'accès fibre jusqu'à l'abonné, qui n'existe encore qu'à une échelle réduite. Il est justifié d'accorder **une rémunération supplémentaire pour les services d'accès local sur fibre jusqu'à l'abonné** étant donné le risque lié à l'investissement dans les réseaux de (très) haut débit. Cette rémunération supplémentaire est appropriée dans les circonstances nationales actuelles puisque les opérateurs doivent prendre des décisions d'investissement dans les réseaux de (très) haut débit en fonction de prévisions incertaines quant au volume de la demande et quant aux besoins futurs en termes de débits et de volumes de trafic. Une telle rémunération est spécifiquement prévue par l'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005. Elle est aussi recommandée par la Commission européenne : « *Le tarif de l'accès à la boucle optique dégroupée devrait être orienté vers les coûts. Lors de la fixation de ce tarif, les ARN devraient dûment prendre en compte le risque d'investissement supplémentaire et quantifiable encouru par l'opérateur PSM* »⁶⁵⁹.

1449. Étant donné qu'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC ne sera pas disponible à court terme, l'IBPT a envisagé plusieurs options pour déterminer les tarifs équitables pour l'accès local au réseau de fibre optique. Une **première option** consistait à déterminer un prix sur la base d'un benchmark international. Une **deuxième option** consistait à valider un accord équilibré qui aurait été conclu par Proximus avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision.
1450. Les réactions des répondants à la demande de l'IBPT d'évaluer les options susmentionnées sont résumées ci-dessous.
- 1450.1. Un répondant estime qu'il est peu probable qu'un accord équitable puisse être atteint avec Proximus sur la base de négociations commerciales et estime par conséquent qu'une étude comparative internationale représente l'approche la mieux adaptée en attendant le modèle de coûts. Cette étude comparative devrait prendre en considération aussi bien les prix régulés que commerciaux. Une telle étude comparative peut également stimuler Proximus à élaborer une solution efficiente.
- 1450.2. Un répondant estime que l'imposition de tarifs de transition n'est pas urgente étant donné que le parc est actuellement inexistant. Si la réglementation s'avère tout de même nécessaire, la première option, l'étude comparative, ne paraît pas appropriée, étant donné que celle-ci pourrait entraîner des tarifs inférieurs aux coûts. Dans le cadre d'une

⁶⁵⁹ Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) (2010/572/UE).

étude comparative, il convient de veiller à comparer les pays ayant des réseaux présentant une structure de coûts semblable à la Belgique. L'opérateur estime dans ce cas que la validation des tarifs issus d'un accord entre un ou plusieurs demandeurs d'accès et Proximus semble davantage envisageable.

1451. Étant donné qu'il n'y a pas pour le moment d'implémentation pour l'accès local au réseau de fibre optique, qu'elle soit sous la forme d'un dégroupage fréquentiel ou d'un accès de type VULA, l'IBPT décide, dans le cadre de la présente décision, de ne pas fixer de prix temporaire en attendant la réalisation d'un modèle de coûts du type bottom-up LRIC incluant une fixation des prix pour ces services. Si un tel tarif s'avère tout de même nécessaire à court terme (soit avant la finalisation du modèle de coûts), l'IBPT peut encore déterminer un tarif temporaire sur la base de négociations entre les opérateurs ou d'un benchmark.
1452. Des répondants à la consultation soulignent également que le concept de tarifs « équitables » est arbitraire et n'existe dans aucune des recommandations de la Commission européenne, il ne s'agirait que d'une forme moins restrictive d'orientation vers les coûts. D'autres répondants estiment quant à eux que la marge permise au-dessus des coûts devrait se limiter au coût du capital.
1453. Dès lors qu'un régulateur peut imposer un contrôle tarifaire strict tel que l'orientation vers les coûts, le fait qu'il estime justifié d'accorder une rémunération supplémentaire pour les services d'accès local sur fibre jusqu'à l'abonné ne fait qu'illustrer le caractère proportionné de l'approche suivie par le régulateur. En effet, un régulateur peut toujours imposer une obligation moins restrictive si les circonstances, en l'occurrence le risque lié à l'investissement, le justifient.
1454. La quantification de cette marge sera quant à elle traitée ultérieurement par l'IBPT dans le cadre du développement des modèles de coûts pour l'accès aux réseaux FTTH et câblé des opérateurs PSM⁶⁶⁰, ainsi que dans son exercice de détermination du coût du capital. Il en va de même pour une éventuelle distinction entre les services d'accès basés sur différentes infrastructures⁶⁶¹.

⁶⁶⁰ Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet du développement de modèles de coûts pour l'accès de gros au réseau FTTH de Proximus et aux réseaux des câblo-opérateurs en Belgique, l'IBPT a explicitement prévu la quantification de la marge autorisée au-delà des coûts.

⁶⁶¹ Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet de la détermination du coût du capital, l'IBPT a explicitement mentionné que certains types de réseau peuvent présenter un degré de risque plus élevé, sur le plan des investissements, que d'autres.

1455. L'IBPT ne voit dès lors pas en quoi l'approche décrite ci-dessus serait « inéquitable » au détriment de Proximus et ne permettrait pas d'atteindre les objectifs fixés par la recommandation de 2013.
1456. Contrairement au déploiement du réseau de fibre optique, les services auxiliaires tels que les redevances uniques ne génèrent pas de risque d'investissement particulier. Leurs tarifs de gros peuvent donc être strictement orientés vers les coûts.

19.7.4. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseaux

Description

1457. Il est interdit à l'opérateur puissant de pratiquer des tarifs qui créeraient un effet de ciseaux tarifaires entre les prix de gros de l'accès local et le prix d'autres services de gros (par exemple le prix de gros de l'accès central ou le prix des offres de revente de type « Carrier DSL ») ou de détail.
1458. L'IBPT peut s'appuyer notamment sur des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires. Ces lignes directrices, reprises dans la communication du Conseil de l'IBPT concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge, 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 débit⁶⁶², notamment son annexe II, qui détermine les paramètres pertinents pour un test de reproductibilité économique ex ante.
1459. Les tests de ciseaux tarifaires seront effectués sur un portefeuille de produits phare (« flagship »), le cas échéant complété par un test au niveau de plans tarifaires individuels. Dans les cas impliquant des services de détail destinés aux (grandes) entreprises, le test sur un portefeuille pourra être complété par un test au niveau des contrats individuels.

Motivation

1460. Le « price squeeze » (dit aussi « compression de marge », « effet de ciseaux tarifaires » ou encore « amenuisement des marges ») consiste en un écart insuffisant entre les prix des prestations intermédiaires en amont (produits de gros) et les prix de services (de gros ou de détail) sur des marchés en aval. Plus précisément, l'écart entre les prix en amont et en aval est insuffisant pour couvrir les coûts incrémentaux nécessaires pour commercialiser le produit sur le marché en aval.

⁶⁶² 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.

1461. Une interdiction des « prix ciseaux » est indispensable pour assurer une concurrence effective sur les marchés de gros ou de détail situés en aval du marché de l'accès local. Proximus conserve une entière liberté tarifaire pour certains services de gros (tels que la revente de services haut débit) ainsi que pour ses services haut débit de détail. Proximus a donc la possibilité de diminuer excessivement ses prix de détail. Il en a également l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen affecter la position concurrentielle de ses concurrents.
1462. Du fait de la liberté tarifaire conservée par Proximus, le contrôle des prix mis en place (cf. sections 19.7.2. et 19.7.3.) n'est pas de nature à prévenir à lui seul la pratique éventuelle de ciseaux tarifaires par Proximus. Dès lors, il est pertinent de compléter le contrôle des prix par une interdiction des ciseaux tarifaires, qui vise à garantir un écart suffisant entre les tarifs de gros et les tarifs des services sur les marchés en aval, afin que les opérateurs alternatifs efficaces puissent concurrencer l'opérateur puissant.
1463. Des effets de ciseaux tarifaires auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une interdiction des « prix ciseaux » est par conséquent justifiée pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau de l'opérateur puissant.
1464. Une telle interdiction est adaptée compte tenu des problèmes potentiels sur le marché (cf. **Chapitre 18.**).
1465. Une interdiction des « prix ciseaux » est également proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. Au contraire, une interdiction de prix ciseaux permet à Proximus de conserver une certaine liberté tarifaire sur les marchés en aval du marché de l'accès local, sans devoir être soumise à un contrôle des prix de détail.
1466. L'IBPT estime qu'un portefeuille de produits phare constitue un niveau d'agrégation pertinent pour un test de ciseaux tarifaires. Cette approche assure que les produits inclus dans le test sont suffisamment représentatifs de la situation de l'entreprise. Par ailleurs, un test sur un portefeuille est moins strict et donc plus proportionné qu'un test sur des produits individuels puisqu'il laisse davantage de flexibilité tarifaire à l'opérateur puissant. Il ne peut cependant pas être exclu que l'opérateur puissant utilise cette flexibilité pour concevoir des offres de détail difficilement duplicables économiquement et positionnées sur certains segments de marché plus

particulièrement visés par les opérateurs alternatifs. De telles pratiques pourraient avoir pour objet ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence. Dans de tels cas, il peut être justifié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des offres en question.

1467. Il est en général plus difficile de définir des produits phare pour les services de détail destinés aux (grandes) entreprises. Les besoins des (grandes) entreprises et les offres qui leur sont faites par les opérateurs varient en effet de contrat en contrat. Dans les cas impliquant des services de détail destinés aux (grandes) entreprises, il est par conséquent approprié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des contrats individuels.
1468. Un répondant note que l'IBPT ne démontre pas pourquoi le remède consistant à interdire la compression de marge serait justifié. Les références de l'IBPT à des cas présumés antérieurs ne sont pas pertinentes et le risque réel n'est pas démontré. Ce répondant estime que l'approche de l'IBPT n'est pas conforme aux règles en matière de « test de reproductibilité économique » de la recommandation de la Commission de 2013. Sur cette base, une interdiction de la compression de marge ne peut s'appliquer que si aucun contrôle des prix n'est imposé.
1469. Dans un premier temps, l'IBPT renvoie au § 2285, selon lequel, vu le fait que Proximus conserve sa liberté tarifaire au niveau de détail, le contrôle des prix mis en place n'est pas de nature à permettre, en soi, d'éviter la pratique éventuelle de compression de marge par Proximus. Ces deux mesures peuvent donc être imposées de manière complémentaire et elles se complètent afin d'atteindre ainsi les objectifs réglementaires qui ont été fixés.⁶⁶³ Comme mentionné au § 1783.4, il a été prouvé que Proximus a, dans le passé, appliqué des prix de gros entraînant des ciseaux tarifaires, à savoir pour les services de terminaison d'appel mobile et les services de lignes louées Ethernet. Bien que ces exemples concernent d'autres marchés, ils illustrent parfaitement les risques de ciseaux tarifaires dans les situations où un opérateur puissant verticalement intégré est en concurrence avec des opérateurs alternatifs qui dépendent des services de gros de l'opérateur puissant. Le marché de l'accès central se trouve précisément dans une telle situation. Dans le volet concernant les marchés de détail, l'on mentionne également que le marché de la large bande et le marché de la radiodiffusion télévisuelle ont connu différents échecs au niveau des entrées sur le marché. Le simple fait que les opérateurs alternatifs exploitent seulement un nombre très limité de lignes avec une portée géographique limitée par rapport à l'opérateur

⁶⁶³ De nombreux autres régulateurs européens choisissent d'imposer aussi bien une « interdiction de compression de marge » qu'une autre forme de contrôle des prix. Voir par exemple : Portugal (décision du 23 mars 2017 concernant le marché 3b) ; Italie (décision du 5 novembre 2015 concernant le marché 3b) ; Danemark (décision du 17 août 2017 concernant le marché 3b).

PSM démontre que les circonstances économiques ont été défavorables pour un déploiement à une échelle raisonnable par les opérateurs alternatifs. Dans le cadre de la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017, l'IBPT s'est par ailleurs basé sur ces arguments pour étayer pourquoi il fait appel au considérant 65 et à l'annexe II de la recommandation de la Commission pour justifier des adaptations en matière d'échelle afin de veiller à ce que la duplicabilité économique soit une perspective réaliste. L'interdiction faite aux opérateurs puissants de générer des effets de ciseaux tarifaires ne constitue pas stricto sensu un test de reproductibilité économique au sens de la recommandation du 11 septembre 2013. Celle-ci mentionne explicitement ne pas exclure des tests de compression de marge ex ante effectués sur les tarifs d'accès de gros réglementés⁶⁶⁴. Rien n'interdit cependant aux ARN de se référer à cette recommandation pour ce qui concerne la méthodologie de détection des ciseaux tarifaires.

1470. Un répondant indique que le test de compression de marge proposé par l'IBPT n'est pas conforme au cadre réglementaire en ce qui concerne les délimitations du marché de produits pour la large bande. Un remède concernant la compression de marge doit se faire sur la base du marché pertinent. Les clients/services large bande professionnels n'appartiennent pas aux marchés qui font actuellement l'objet d'une consultation. Reprendre les produits destinés aux (grandes) entreprises dans un test de compression de marge est dès lors déraisonnable.
1471. L'IBPT ne partage pas ce point de vue. Les offres d'accès local supportent des offres de détail résidentielles et non résidentielles. Il n'y a par conséquent pas de raisons de limiter l'obligation d'accès ou les autres obligations imposées en fonction de l'usage qui peut être fait de l'accès local.
1472. Un répondant explique que le niveau d'agrégation proposé (test sur un éventail de produits haut de gamme, le cas échéant complété par un test au niveau d'un contrat ou d'un plan tarifaire individuel) n'est pas défendable d'un point de vue économique. Si un opérateur efficace peut être rentable sur la base de tout son portefeuille, le fait qu'il soit rentable ou non sur la base d'un produit individuel n'est pas important pour sa viabilité. Cette approche est également confirmée du point de vue du droit de la concurrence. La prise de position concernant « certains segments de marché » n'est pas une motivation, parce que la concurrence sur le marché belge est stimulée par les opérateurs ayant un assortiment étendu, et il est donc justifié de supposer qu'un opérateur efficace proposera un portefeuille de produits. L'opérateur PSM ne doit pas tenir compte d'un demandeur d'accès inefficace qui offre un petit ensemble de produits de niche. L'argument selon lequel les offres varient d'un contrat à l'autre ne constitue pas un argument valable, parce qu'il n'est pas étayé.

⁶⁶⁴ Annexe II, dernier alinéa.

1473. L'IBPT estime que, étant donné que des opérateurs alternatifs peuvent à tout moment choisir de ne dupliquer qu'une partie du portefeuille de l'opérateur PSM, la réalisation d'un test uniquement sur la base de tout le portefeuille de produits phare de l'opérateur PSM pourrait compromettre la concurrence. L'opérateur PSM pourrait en effet retenir une marge négative sur des produits de détail commercialisés par l'opérateur alternatif. Pour y remédier, l'IBPT choisit de compléter le cas échéant le test du portefeuille par un test au niveau des produits haut de gamme individuels ou d'un groupe de produits haut de gamme individuels, si les circonstances le justifient. La Commission européenne aussi a déjà indiqué que, dans certaines circonstances, il peut être approprié d'effectuer le test de ciseaux tarifaires au niveau de chaque offre individuelle⁶⁶⁵. 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. Dans la pratique, il est par conséquent impossible d'identifier pour ce groupe-cible un portefeuille représentatif de produits haut de gamme. En outre, il convient de souligner une fois de plus que l'objectif d'un test ex ante (régulateur) diffère de celui d'un test ex post (autorité de la concurrence), à savoir stimuler le développement d'une concurrence effective sur le marché concerné, comme indiqué ci-dessus.
1474. Enfin, certains répondants ont formulé des remarques concernant la mise en œuvre du test de compression de marge en pratique. À cet égard, l'IBPT fait référence à la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge dans le cadre de laquelle ces aspects sont traités.

19.7.5. Maintien des tarifs pour les points d'accès en cas de transition vers les NGN/NGA

Description

1475. Pendant la période de transition vers les réseaux de nouvelle génération, Proximus appliquera, pour les points d'accès qui ne sont plus utilisés par ses propres services de détail, des tarifs de gros similaires à ceux qui sont appliqués pour les points d'accès qu'elle utilise pour ses propres services de détail.

Motivation

1476. Si l'obligation de conserver des tarifs similaires n'existait pas pour les points d'accès qui ne sont plus utilisés par les services de détail de Proximus, Proximus pourrait appliquer des tarifs différenciés supérieurs pour l'accès aux éléments du réseau que Proximus n'exploite plus pour ses propres services de détail. Proximus pourrait ainsi abuser de la migration afin d'introduire des effets anticoncurrentiels au cas où les

⁶⁶⁵ Décision de la Commission du 4 juillet 2007 relative à une procédure sur la base de l'article 82 du Traité CE (affaire COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica), point 387.

opérateurs alternatifs ne pourraient pas migrer aussi vite que Proximus suite à un manque de transparence ou un manque de personnel.

1477. Les opérateurs alternatifs qui ont investi dans BRUO doivent avoir un prix stable pendant cette période de transition car une augmentation des tarifs suite à la fermeture d'une partie du réseau d'accès empêcherait la viabilité économique du business case conçu par les OLO et déjouerait ainsi la concurrence. Dans le cas contraire, ils auraient tendance à ne plus vouloir investir en Belgique à l'avenir car le risque d'investissement augmente si plusieurs paramètres de leur plan d'affaires sont incertains et peuvent être modifiés unilatéralement par Proximus en fermant plus de points d'accès, ce qui pourrait avoir de lourdes conséquences pour la dynamique future du marché et pourrait porter gravement préjudice à la concurrence, aux consommateurs, à l'innovation et au développement des infrastructures.
1478. Il est également important de remarquer que la transition vers une nouvelle architecture présente des avantages permettant de réduire les coûts pour Proximus et permet déjà également des optimisations et économies opérationnelles pendant la période de transition. L'IBPT doit dès lors veiller à ce que Proximus ne bénéficie pas seule de tous les avantages alors que les opérateurs alternatifs supporteraient seuls les inconvénients de l'évolution technologique et de la période de transition.
1479. Pour finir, maintenir des prix stables pendant la période de fermeture des points d'accès à la boucle et sous-boucle locale n'implique pas de perte directe pour Proximus mais représente des économies ou des bénéfices moins élevés qu'escompté au moment où Proximus pourrait fermer ses sites ou augmenter ses prix.

19.7.6. Coûts de migration en cas de fermeture d'un LEX

Description de la mesure

1480. En cas de fermeture d'un LEX à l'initiative de Proximus à l'issue du préavis de 2 ans tel que visé plus haut à la section **19.3.**, chaque opérateur supportera ses propres coûts liés au démontage et à l'enlèvement de ses équipements.
1481. Étant donné que ces locaux sont destinés à être totalement rénovés ou démolis, Proximus ne pourra exiger leur remise en état initial.
1482. Si Proximus décide de fermer son LEX avant la fin de ce préavis de 2 ans, Proximus devra participer aux frais de démontage et d'enlèvement des équipements de l'opérateur alternatif selon une clé de répartition à négocier entre les parties.

Motivation

1483. La décision de Proximus de procéder à la fermeture de certains LEX est avant tout une décision financière destinée à valoriser des biens immobiliers à haute valeur patrimoniale. La migration NGN/NGA n'est que l'élément permettant de procéder à une telle valorisation et non la raison même des fermetures, si c'était le cas, ces fermetures seraient plus nombreuses, non limitées à certaines localités et phasées par aires géographiques correspondant au décommissionnement de l'infrastructure *legacy* (SDH/PSTN). De plus, les immeubles concernés sont destinés à être démolis ou transformés en profondeur pour une nouvelle destination.
1484. En conséquence, il serait déraisonnable que les OLO paient des frais de démontage à Proximus ce qui ne ferait en fait qu'augmenter la plus-value que compte réaliser Proximus. De même, il n'est pas justifié de demander aux OLO de remettre les locaux en leur état initial étant donné que ces locaux seront de toute façon transformés ou détruits par leur nouveau propriétaire.
1485. Étant donné qu'il a été accordé un délai minimum de 2 ans pour permettre aux OLO de rentabiliser leurs équipements et que la durée de vie desdits équipements aurait de toute façon amené leur démontage, il n'est pas non plus justifié que Proximus accorde une indemnité aux OLO pour compenser des coûts qu'ils auraient eu à subir même en l'absence de fermeture du LEX.
1486. Par contre, si Proximus décide d'accélérer la fermeture pour encaisser plus rapidement les plus-values immobilières, il est normal qu'un dédommagement soit versé aux OLO car la contrepartie du gain financier de Proximus est une baisse du retour sur investissement effectué par les OLO dans le LEX.

19.7.7. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts

Description

1487. Proximus doit mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts répondant aux conditions déterminées par l'IBPT quant aux principes généraux, à la qualité de l'information, aux règles d'allocation et d'évaluation, à la documentation, à la description et au contrôle du système de comptabilisation des coûts, ainsi qu'aux délais à respecter. Ces conditions ont été précédemment définies dans la décision de l'IBPT du 22 août 2007⁶⁶⁶ et sont reprises en Annexe H.
1488. Le respect du système de comptabilisation des coûts sera vérifié, aux frais de Proximus, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur.

⁶⁶⁶ Décision de l'IBPT du 22 août 2007 concernant la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts.

Motivation

1489. Un opérateur de télécommunications tel que Proximus est par nature une entreprise complexe, vu sa taille, la diversité et le caractère technique de ses activités. Un système de comptabilisation des coûts (c'est-à-dire un ensemble de règles permettant de répartir les coûts, les revenus et le capital engagé d'une entreprise entre ses différents services et activités) est indispensable pour permettre au régulateur de vérifier le respect des obligations en matière de récupération des coûts et de contrôle des prix d'accès (en particulier, le régulateur doit pouvoir disposer des données utiles pour établir ses modèles de coûts) ou le respect des obligations de non-discrimination.
1490. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non-discrimination et de contrôle des prix serait difficile à contrôler. Il est donc essentiel que l'orientation vers les coûts et l'obligation de pratiquer des prix raisonnables s'accompagnent d'une obligation de mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts.
1491. L'IBPT renvoie à l'Annexe H pour ce qui concerne la justification des modalités de cette obligation.
1492. Proximus estime que l'imposition d'un système de comptabilisation des coûts est disproportionnée. Elle dénonce la nature transversale de l'obligation, qui dépasse le périmètre de l'analyse des marchés de la large bande. Proximus dénonce également l'utilisation réduite du système de comptabilisation des coûts, du fait de la préférence donnée aux modèles bottom-up et son inutilité s'agissant des prestations futures (réseaux de fibre optique, interconnexion IP...).
1493. Il y a lieu premièrement de prendre en considération le fait que toute entreprise d'une certaine taille organisée efficacement dispose en principe d'une comptabilité analytique⁶⁶⁷. Les entreprises ont besoin de systèmes de comptabilisation des coûts pour remplir trois fonctions : (i) la valorisation des inventaires et la mesure du coût des biens vendus en vue d'un rapportage financier, (ii) l'estimation des coûts des activités, des produits, des services et des clients et (iii) la fourniture de feed-back aux managers à propos de l'efficacité des processus dans l'entreprise⁶⁶⁸. La mise en œuvre d'un système de comptabilité des coûts à des fins réglementaires constitue une extension de cette comptabilité analytique et ne constitue donc pas, pour une entreprise bien organisée, une obligation disproportionnée. Dans le cas de Proximus, la base du système de comptabilité des coûts existe depuis de nombreuses années et c'est

⁶⁶⁷ Comptabilité qui permet de procéder au calcul de différents coûts (coûts complets, coûts partiels) à des fins de gestion et de pilotage de l'entreprise.

⁶⁶⁸ R. Kaplan et R. Cooper, *Cost and effect, using integrated costs systems to drive profitability and performance*, 1998.

sa mise à jour annuelle qui est imposée⁶⁶⁹. L'expérience a montré que des mises à jour régulières étaient nécessaires pour refléter les changements d'ordre technologique ou organisationnel chez Proximus.

1494. Le caractère transversal d'une telle obligation découle de la situation concrète de Proximus, du fait de la large gamme de services fournie dans le contexte d'un réseau convergent et de la forte proportion de coûts communs à plusieurs services chez un opérateur de télécommunications⁶⁷⁰. En outre, Proximus a été identifiée comme opérateur puissant sur une pluralité de marchés, considérés dans la présente décision ou dans d'autres décisions⁶⁷¹. Ces circonstances conduisent logiquement à ce que le système de comptabilisation des coûts englobe différentes divisions de l'entreprise.
1495. Il est par ailleurs exact que la préférence est généralement donnée à des modèles de coûts de type bottom-up. Cependant, les modèles bottom-up utilisent également un grand nombre d'informations venant du système de comptabilisation des coûts ou des bases de données sous-jacentes à celui-ci (par exemple les volumes de trafic ou d'équipements); une modélisation bottom-up ne rend donc pas un système de comptabilisation des coûts superflu. En outre, les données du système de comptabilisation des coûts peuvent, si nécessaire, être utilisées pour une réconciliation avec un modèle bottom-up. En ce qui concerne les prestations futures, leurs coûts présentent un intérêt pour les futurs exercices de détermination des prix de gros; ces coûts peuvent être intégrés progressivement dans le système au fur et à mesure qu'ils seront connus. L'IBPT considère par conséquent que les données demandées sont pertinentes et proportionnées à tous les égards. Un système de comptabilisation des coûts est d'ailleurs une obligation imposée par de nombreuses ARN en Europe.

19.8. DIFFÉRENCIATION GÉOGRAPHIQUE DES OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉSENTE ANALYSE

1496. L'IBPT décrit dans les sections qui suivent les circonstances particulières dans lesquelles il considère que des mesures correctrices doivent être adaptées. Il s'agit plus particulièrement :

⁶⁶⁹ Si le processus d'approbation de la conformité du système de comptabilité des coûts a pu prendre du retard certaines années, c'est notamment parce que Proximus a sollicité une extension des délais prévus pour le dépôt des documents requis. Quand bien même les retards seraient pour partie le fait du régulateur, il ne peut pas en être déduit que l'obligation serait disproportionnée ou inutile.

⁶⁷⁰ Ce qui peut requérir d'intégrer dans le système de comptabilisation des coûts des informations relatives à des activités non régulées, mais qui partagent des coûts avec des activités régulées.

⁶⁷¹ Marché de l'accès local, marché de l'accès central, marché de la terminaison fixe, marché de la téléphonie mobile, marché des segments terminaux de lignes louées.

1496.1. Des zones où au moins trois opérateurs NGA⁶⁷² suffisamment indépendant seraient en concurrence. Prospectivement, les conditions de concurrence dans ces zones seraient sensiblement différentes par rapport aux territoires voisins.

1496.2. Des zones couvertes par maximum une seule infrastructure NGA. Dans ces zones, la qualité de service et/ou le choix des utilisateurs sont actuellement restreints et, dans des circonstances inchangées, le resteront probablement à l'horizon de la présente analyse. La priorité doit donc être de stimuler les investissements pour répondre à cette situation.

19.8.1. Différenciation des mesures correctrices dans les zones où au moins trois opérateurs NGA sont en concurrence

19.8.1.1. Circonstances pertinentes

1497. Il existe deux manières de tenir compte des différences géographiques au niveau des conditions de concurrence sur un territoire national. La première approche consiste à différencier les marchés géographiques au stade de la définition du marché. La seconde approche consiste à définir un marché, à l'analyser, puis à différencier des solutions pour prendre en compte les différences géographiques. La première approche est suivie lorsqu'une ARN estime que dans certaines zones la structure du marché et l'état de la concurrence diffèrent considérablement des zones parallèles. En revanche, lorsque les preuves disponibles suggèrent que la dimension du marché pertinent est nationale (les différences au niveau des conditions de concurrence entre les zones géographiques ne sont pas encore suffisamment stables ou durables pour justifier la définition de marchés régionaux ou locaux), la puissance sur le marché devra être évaluée au sein de ce marché national. Dans le cas de disparités géographiques au niveau des conditions de concurrence au sein de ce marché national, il pourrait s'avérer judicieux de varier les solutions au sein de ce marché national, malgré la présence d'un opérateur PSM sur l'ensemble du territoire⁶⁷³. La Commission européenne le confirme dans la Note explicative accompagnant la Recommandation 2014 : lorsque les ARN ne peuvent pas recenser avec précision des conditions substantiellement et objectivement différentes qui sont stables dans la durée afin de définir des marchés de fourniture en gros infranationaux, il convient de prendre en compte des contraintes différenciées géographiquement pour un opérateur PSM agissant au niveau national, comme différents niveaux de concurrence des

⁶⁷² C'est-à-dire des opérateurs offrant des services sur une infrastructure capable d'offrir, sur base des technologies jugées substituables sur le marché de détail, des débits de 30 Mbps et plus.

⁶⁷³ BEREC, 5 juin 2014, Common Position on geographical aspects of market analysis (definition and remedies), p. 35.

infrastructures dans différentes parties du territoire, au stade des mesures correctrices en imposant un ensemble d'obligations différenciées géographiquement⁶⁷⁴.

1498. Dans le cas présent, l'IBPT a conclu que la dimension géographique du marché était nationale (cf. Chapitre 15.). L'IBPT estime cependant pertinent d'envisager une différenciation des mesures correctrices sur une base géographique dans l'hypothèse où trois opérateurs opéreraient un réseau NGA avec un degré d'indépendance suffisant⁶⁷⁵.
1499. L'analyse des marchés de détail du haut débit et de la radiodiffusion a mis en évidence différents problèmes, notamment un niveau de concentration élevé et la prépondérance des opérateurs qui disposent de leur propre infrastructure. En l'absence de régulation, le choix des utilisateurs serait le plus souvent réduit à deux opérateurs, voire un seul à certains endroits.
1500. Compte tenu de la situation des marchés de détail, l'IBPT considère que, prospectivement, les zones géographiques dans lesquelles trois opérateurs opéreraient un réseau NGA avec un degré d'indépendance suffisant constitueraient des zones où les conditions de concurrence se distingueraient de celles des territoires voisins⁶⁷⁶. L'IBPT base son appréciation sur les éléments suivants :
- 1500.1. Selon la théorie économique, le pouvoir de marché augmente lorsque le nombre de concurrents diminue. Selon le modèle de Cournot, le niveau de prix sur un marché diminue lorsque le nombre de firmes augmente. Le régulateur néerlandais cite d'autres auteurs qui suggèrent que deux firmes ne sont pas suffisantes pour obtenir une concurrence effective⁶⁷⁷.
- 1500.2. La présence de trois opérateurs NGA constitue une circonstance pertinente pour différencier les mesures correctrices sur une base géographique. La présence de trois opérateurs NGA traduit en effet « différents niveaux de concurrence des infrastructures dans différentes parties du territoire », comme mentionné par la Commission dans la Note explicative précitée.

⁶⁷⁴ Note explicative de la Recommandation de 2014, p.14.

⁶⁷⁵ Il n'existe actuellement aucune zone géographique où trois opérateurs opéreraient un réseau NGA avec un degré d'indépendance suffisant. Cette circonstance écarte pour l'instant la possibilité de définir des marchés géographiques distincts sur cette base.

⁶⁷⁶ Lignes directrices PSM 2002, § 56 et lignes directrices 2018, § 48.

⁶⁷⁷ OPTA, *Is two enough?*, Economic policy note n°6, septembre 2006.

- 1500.3. La présence d'un troisième opérateur NGA signifie qu'un opérateur a pu surmonter la barrière à l'entrée que constitue la nécessité de disposer d'une infrastructure s'étendant jusqu'aux utilisateurs finaux. Cet opérateur dispose par conséquent des moyens techniques nécessaires pour offrir des services haut débit et des services de radiodiffusion à la clientèle résidentielle⁶⁷⁸ et est donc en mesure d'exercer une contrainte concurrentielle sur ces marchés de détail.
- 1500.4. Dans différents cas étrangers, l'existence de zones géographiques où la concurrence s'exerce entre au minimum 3 opérateurs opérant leur propre infrastructure (même si cette dernière est composée en partie d'éléments de réseau appartenant à des tiers) a conduit le régulateur⁶⁷⁹ à alléger la régulation ex ante sur lesdites zones. L'IBPT fait plus particulièrement référence aux décisions des régulateurs en Espagne⁶⁸⁰, au Portugal⁶⁸¹ et au Royaume-Uni⁶⁸². L'IBPT lui-même a suivi une approche similaire dans le cadre de l'analyse du marché des segments terminaux de lignes louées⁶⁸³.
1501. L'IBPT estime que la présence d'un opérateur qui opérerait un troisième réseau NGA⁶⁸⁴ avec un degré d'indépendance suffisant est effective dans les situations suivantes :
- 1501.1. Le déploiement et l'exploitation effective d'une troisième infrastructure NGA de façon entièrement indépendante.
- 1501.2. L'exploitation effective d'offres d'accès passives régulées imposées sur le marché de l'accès local, conformément à la section 19.3.3. , c'est-à-dire l'accès à des (sections de) gaines pour fibres optiques ou l'accès à des longueurs d'onde⁶⁸⁵. Compte tenu de certaines incertitudes qui

⁶⁷⁸ Du fait de l'existence d'une clientèle multi-sites, l'accès au réseau de Proximus reste indispensable pour servir la clientèle des entreprises.

⁶⁷⁹ Parfois en combinaison avec d'autres critères.

⁶⁸⁰ Affaires ES/2015/1818 et ES/2015/1819.

⁶⁸¹ Affaires PT/2016/1888 et PT/2016/1889.

⁶⁸² Affaires UK/2014/1606 et UK/2014/1608.

⁶⁸³ Affaire BE/2013/1474. Décision de l'IBPT du 8 août 2013 relative à l'analyse des marchés des lignes louées. Le contrôle tarifaire y était allégé dans les zones où étaient présentes au moins deux autres infrastructures de fibres d'accès en plus de celle de Proximus.

⁶⁸⁴ En plus de Proximus et du câblo-opérateur local.

⁶⁸⁵ Comme décrit à la section 14.3.1. , un accès virtuel à la boucle locale ne permet pas à l'opérateur alternatif de choisir ses propres équipements électroniques et ne lui permet donc pas d'atteindre un degré d'indépendance comparable à ce que permet un accès passif.

entourent le dégroupage en longueur d'onde (cf. §§ 1084.7 et 1326), l'IBPT se réserve cependant de vérifier si sa mise en œuvre concrète accorde effectivement au troisième opérateur NGA un degré d'indépendance suffisant ;

1501.3. L'exploitation effective d'offres d'accès passives fournies sur la base d'un accord commercial conclu avec Proximus, pour autant que cet accord commercial respecte un certain nombre d'exigences minimales définies ci-dessous.

1502. Sans préjudice du respect du droit de la concurrence, pour être pris en considération pour l'application de la présente section, un accord commercial visé au paragraphe précédent doit respecter les conditions suivantes :

1502.1. **L'accord doit être conclu entre au moins deux entreprises indépendantes les unes des autres**⁶⁸⁶ fournissant des services de communications électroniques et porter sur ou concerner l'investissement et/ou le co-investissement dans le déploiement d'un réseau ou d'une partie de réseau NGA. Il s'agit notamment des accords de co-investissement tels que définis au point 11 de la recommandation NGA 2010⁶⁸⁷ et des accords de coopération à long terme entre fournisseurs de services de communications électroniques par lequel une partie octroie à un ou plusieurs autres un droit irrévocable d'usage portant sur des gaines, des lignes de fibre ou des longueurs d'onde (le cas échéant par le biais d'une installation multifibres). La formule concrète de l'accord (partage de coûts de génie civil, co-investissement, joint-venture, échanges de capacité, IRU,...) est libre.

1502.2. **Ouverture et de transparence.** La participation à l'accord est ouverte à tout opérateur sans discrimination, sans préjudice d'une sélection des candidats selon des critères raisonnables de capacité financière. Toutes les informations utiles à la négociation sont mises à bref délai à la disposition des parties ayant exprimé leur intérêt, le cas échéant sous conditions de non-divulgation.

⁶⁸⁶ Deux pour autant qu'un troisième opérateur NGA soit actif dans la zone considérée par l'accord commercial.

⁶⁸⁷ Co-investissement dans le FTTH : un accord entre fournisseurs de services de communications électroniques indépendants conclu en vue de déployer conjointement des réseaux FTTH, notamment dans les zones moins densément peuplées. Le co-investissement englobe des accords de formes juridiques différentes mais, généralement, les co-investisseurs construisent l'infrastructure de réseau et partagent l'accès physique à cette infrastructure.

- 1502.3. **Indépendance des parties à l'accord.** L'accord commercial doit permettre au bénéficiaire de l'accord de se comporter de manière indépendante de Proximus. Il doit notamment pouvoir utiliser sans restriction l'infrastructure ou l'accès objet de l'accord, définir et commercialiser sans restriction ses produits et services de gros ou de détail – aussi bien en termes de définition technique que de délai de mise sur le marché – de manière indépendante ; Il doit pouvoir exécuter toutes les procédures d'installation, de diagnostics, de réparation et de maintenance de manière indépendante.
- 1502.4. **Accès entre parties en cas de déploiement de réseaux complémentaires.** En cas d'accord portant sur le déploiement de réseaux complémentaires, par exemple dans des zones géographiques différentes ou sur des parties de réseau techniquement différentes, l'accord prévoit l'accès réciproque de chaque partie au réseau déployé par l'autre partie à des conditions équitables, raisonnables et non discriminatoires et sans limiter l'indépendance technique de chaque partenaire. Ce droit d'accès est sans préjudice de la liberté de chaque partenaire d'investir seul ou dans le cadre d'autres partenariats éventuels dans toute zone couverte ou non par l'accord de co-investissement.
- 1502.5. **Revente autorisée.** La cession ou revente totale ou partielle de l'accord commercial à un tiers doit être autorisée, à condition que soient transférés au tiers tous les droits et obligations prévus dans l'accord commercial.
- 1502.6. **Absence de clause d'exclusivité.** L'accord commercial ne peut contenir de clause d'exclusivité⁶⁸⁸.
- 1502.7. **Chaque partie peut accorder accès aux tiers.** L'accord commercial ne peut contenir aucune restriction en termes de vente de gros ou d'accès à d'autres opérateurs non parties à l'accord
- 1502.8. **Durée de l'accord commercial.** Dans la mesure nécessaire à la stimulation effective des investissements en infrastructures, l'accord

⁶⁸⁸ C'est-à-dire toute clause ayant, sans nécessité objective, pour objet ou pour effet l'éviction d'un concurrent ou la création de barrières à l'expansion ou à l'entrée de concurrents actuels ou potentiels sur le marché.

commercial devrait porter sur une période significativement plus longue que trois ans⁶⁸⁹.

1502.9. **Conditions tarifaires et non tarifaires.** Les conditions tarifaires et non-tarifaires de l'accord doivent être équitables, raisonnables et non-discriminatoires, ce qui signifie notamment qu'il doit y avoir une marge suffisante entre les prix de gros et de détail pour permettre au(x) concurrent(s) efficace(s) parties à cet accord d'opérer sur le marché en aval.

1502.10. **Echanges d'informations.** Les informations échangées entre les parties sont de nature technique et sont nécessaires pour mettre en place le déploiement, l'exploitation ou la maintenance du co-investissement. Elles ne peuvent en aucun cas permettre à une partie de comprendre la stratégie concurrentielle globale de l'autre. L'accord commercial interdit expressément les échanges d'informations sur les prix des produits et des services, le développement des produits et les plans de lancement. Les parties s'engagent à faire en sorte que tous les membres de leur personnel associés à la réalisation des projets de co-investissement soient très précisément informés sur le droit de la concurrence et la réglementation applicable, sur la confidentialité ainsi que sur les questions et obligations liées à la réglementation applicable.

1503. L'IBPT considère que les éléments financiers sont un facteur clé pour l'entrée d'un troisième opérateur d'infrastructure sur le marché. Devraient être privilégiées des formules de partage financier progressif comme - par exemple - l'achat de tranches de capacités successives ou une participation initiale limitée aux coûts incrémentaux générés par l'accord, plus un pourcentage raisonnable, avec recouvrement de pourcentages supplémentaires au fur et à mesure de l'accroissement des besoins du nouvel opérateur.

1504. Conformément à l'article 53 de la loi du 13 juin 2005, tout accord relatif à l'interconnexion et tout accord relatif à l'accès est communiqué à l'IBPT dans son intégralité. La communication des accords commerciaux visés aux alinéas précédent doit intervenir dans les 15 jours de leur signature, accompagnée des raisons pour lesquelles les parties estiment que les conditions ci-dessus sont remplies. Cette notification est nécessaire afin que le régulateur puisse vérifier le respect des conditions. L'IBPT accordera une attention particulière aux conditions opérationnelles.

⁶⁸⁹ Trois ans correspondant en principe au laps de temps entre deux réexamens du marché par le régulateur avant amendement par le Code européen des communications électroniques.

L'IBPT dispose d'un délai de 45 jours pour émettre des observations. Faute de réaction dans ce délai, l'IBPT est présumé ne pas avoir d'observations.

1505. S'il s'agit d'un accord cadre, portant sur plusieurs investissements successifs, parallèles ou complémentaires, seul l'accord cadre doit être notifié (et non les projets d'investissement successifs effectués en exécution de celui-ci). Les parties à l'accord se concertent au préalable, notamment sur l'installation de multifibres ou de monofibres ; les plans de chaque investissement sont annoncés aux autres parties en temps utile par Proximus. L'IBPT se réserve le droit, dans le cadre de ses compétences de contrôle, d'exiger toute information utile, y compris les informations relatives à la mise en œuvre de l'accord cadre.

19.8.1.2. Délimitation des zones où ces circonstances sont considérées comme réunies

1506. Les zones où trois opérateurs opèrent un réseau NGA avec un degré d'indépendance suffisant seront déterminées sur base des secteurs statistiques⁶⁹⁰, sous réserve d'ajustements locaux pour tenir compte de l'empreinte des réseaux).
1507. Il sera considéré que trois opérateurs opèrent un réseau NGA dans un secteur statistique dès lors que 50% des ménages de ce secteur pourront avoir accès à des services de trois opérateurs NGA.

19.8.1.3. Différenciation des mesures correctrices dans ces circonstances

1508. Au cours de la période couverte par la présente analyse de marché, dans les zones du territoire où trois opérateurs NGA au moins seront en concurrence au sens de la présente section, **les mesures correctrices qui seraient le cas échéant imposées après l'examen du marché de gros de l'accès central et sur le marché de gros de la radiodiffusion ne seront pas d'application, sauf lorsqu'elles sont destinées à servir les utilisateurs non résidentiels multi-sites**⁶⁹¹.
1509. Certains répondants à la consultation nationale sont défavorables à l'allègement des mesures correctrices dans les zones à 3 NGA, tandis que certains suggèrent des modalités d'applications différentes tels que le maintien de l'accès régulé pour l'ensemble des utilisateurs non résidentiels (et pas seulement pour les utilisateurs multi-sites), une meilleure définition des zones géographiques, un relèvement du seuil de couverture (80% ou 90% au lieu de 50%) ou une période de transition avant l'allègement des mesures correctrices. L'IBPT répète que, conformément au cadre

⁶⁹⁰ Unité territoriale de base qui résulte de la subdivision du territoire des communes et anciennes communes par l'Institut national de Statistique pour la diffusion de ses statistiques à un niveau plus fin que le niveau communal. La Belgique est découpée en près de 20.000 secteurs statistiques.

⁶⁹¹ L'accès au réseau de Proximus reste indispensable pour servir la clientèle des entreprises multi-sites dont les sites sont dispersés sur le territoire national.

réglementaire, un allègement de la régulation doit être envisagé lorsque les circonstances le justifient, ce qui est le cas selon l'analyse effectuée ci-dessus (§ 1500). En présence de 3 NGA, les utilisateurs finaux ont le choix entre 3 fournisseurs de services de détail possibles et les opérateurs alternatifs peuvent s'adresser à 3 fournisseurs potentiels pour obtenir des services de gros.

1510. En ce qui concerne les suggestions des opérateurs relatives aux modalités d'application :

1510.1. L'IBPT considère qu'une exception pour les utilisateurs non résidentiels ne se justifie pas au-delà du cas particuliers multi-sites. Les utilisateurs non résidentiels auront accès à 3 fournisseurs de services de détail possibles ; rien ne les distingue des utilisateurs résidentiels de ce point de vue.

1510.2. L'IBPT estime que les secteurs statistiques constituent une unité géographique connue et utilisable par tous les opérateurs. Elle a notamment déjà été utilisée pour cartographier la disponibilité de la couverture fixe. Elle est suffisamment fine (cf. note de bas de page 690) pour servir de base à une différenciation géographique précise. De même, vu le niveau de détail que représente déjà un secteur statistique, l'IBPT n'est pas favorable à un relèvement du seuil de couverture. Si la définition sur base des secteurs statistiques est complétée par des ajustements locaux pour tenir compte de l'empreinte des réseaux, ces ajustements devront être transparents pour les opérateurs alternatifs.

1510.3. L'IBPT partage par contre la préoccupation des opérateurs qui ont souligné l'importance d'une période transitoire avant l'allègement effectif des remèdes. L'IBPT estime proportionné que l'allègement des mesures correctrices devienne effectif un an après que le seuil de 50% (cf. § 1507) ait été atteint. Une période d'un an devrait être suffisante pour mener des négociations commerciales entre opérateurs et pour, en cas d'échec des négociations, permettre aux opérateurs d'avoir recours aux procédures de conciliation ou de résolution de litige.

1511. Dans son projet de décision initial, l'IBPT ne prévoyait pas que l'allègement des mesures correctrices bénéficie à tous les opérateurs puissants actifs dans la zone considérée. Ces modalités ont été réexaminées à la lumière des commentaires formulés lors de la consultation nationale. L'IBPT estime justifié que l'allègement des mesures correctrices bénéficie aux opérateurs puissants sur les différents marchés de gros suivants : (i) le marché de gros de l'accès central sur cuivre et fibre (marché 3b-1), (ii) le marché de gros de l'accès central sur câble (marché 3b-2) et (iii) le marché de gros

de la radiodiffusion. L'appréciation de l'IBPT est basée sur le fait que le marché de l'accès local est le marché de gros situé le plus en amont parmi les marchés de gros définis dans la présente analyse (cf. § 1501)⁶⁹². Là où trois opérateurs opéreraient un réseau NGA de façon suffisamment indépendante au sens de la présente section⁶⁹³, l'IBPT considère qu'il n'est pas justifié de maintenir des obligations sur les marchés de gros situés les plus en aval, conformément au principe de proportionnalité et pour privilégier, lorsque cela est possible, une concurrence fondée sur les infrastructures.

1512. L'exception faite pour permettre de servir les utilisateurs non résidentiels multi-sites se justifie par la nécessité d'homogénéité qui émane de ce type d'utilisateurs. La Commission européenne a financé une étude intitulée « *Investigation into access and interoperability standards for the promotion of the internal market for electronic communications* » qui a conclu qu'un produit de détail (en l'occurrence le VPN transeuropéen) ne pouvait se construire que sur base d'un produit de gros, disponible sur tout le territoire à couvrir, avec un niveau d'homogénéité suffisant pour que le produit de détail aval soit identique pour tous les sites sur le territoire. Cette nécessité d'homogénéité pour construire un produit de détail transeuropéen est identique lorsqu'il s'agit de construire un produit de détail au niveau national. Autrement dit, la nécessité d'un produit de gros harmonisé pour pouvoir proposer des VPNs transeuropéen est transposable à la fourniture de VPNs nationaux. Cette nécessité d'un produit homogène est spécifique aux projets multi-sites. Par conséquent, l'exception dont question ci-dessus ne s'étend pas à l'ensemble du marché du haut débit pour la clientèle.
1513. On entend par « projet multi-sites » un projet relevant d'un contrat unique ou d'un ensemble de contrats se référant à un même contrat-cadre et comprenant les raccordements de plusieurs sites d'entreprises ou d'indépendants ayant un intérêt économique commun, par exemple :
- une entreprise avec ses filiales, franchisés, distributeurs, revendeurs et/ou représentants ;
 - un groupe d'entreprises, d'ASBL, d'indépendants et/ou de praticiens de profession libérale ayant des relations professionnelles ou contractuelles

⁶⁹²Il a été conclu au Chapitre 14. qu'il n'existait pas de produits d'accès local sur l'infrastructure coaxiale. Cependant, il est possible de produire sur une infrastructure de fibre optique des services relevant de la standardisation « Cablelabs » (RFOG) et des services de radiodiffusion (RF overlay).

⁶⁹³ Cf. § 1501 : (i) le déploiement et l'exploitation effective d'une troisième infrastructure NGA de façon entièrement indépendante, (ii) l'exploitation effective d'offres d'accès passives régulées imposées sur le marché de l'accès local (c'est-à-dire l'accès à des (sections de) gaines pour fibres optique ou l'accès à des longueurs d'onde) ou (iii) l'exploitation effective d'offres d'accès passives fournies sur la base d'un accord commercial conclu avec Proximus, pour autant que cet accord commercial respecte un certain nombre d'exigences minimales.

permanentes (par exemple les compagnies d'assurance et les courtiers ou des hôpitaux et des professionnels de la santé)⁶⁹⁴ ;

- un groupe d'organismes publics relevant d'une même autorité publique.

1514. Les sites ne relevant pas d'un organisme public devraient abriter une activité identifiable par un numéro d'entreprise⁶⁹⁵.

1515. En cas de doutes sérieux, étayés par des éléments probants, l'opérateur puissant peut demander à l'IBPT de vérifier si une commande correspond bien à un projet multi-sites.

1516. En outre, dans le cas où au moins un troisième opérateur NGA serait présent soit par le biais d'une troisième infrastructure NGA déployée de façon entièrement indépendante de Proximus, soit par le biais d'offres d'accès passives fournies sur la base d'un accord commercial conclu avec Proximus, les mesures correctrices imposées dans le présent chapitre sur le marché de l'accès local ne seront plus d'application dans les zones géographiques en question à l'exception de :

- L'obligation de négocier de bonne foi ;
- L'accès aux gaines ou, à défaut, à des fibres noires ;
- Les mesures de transparence relatives à l'évolution du réseau ;
- L'accès au dégroupage de la boucle locale cuivre pour la partie du secteur statistique non encore équipée de fibre optique.

1517. La recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 considère que « La prévisibilité réglementaire est essentielle pour promouvoir des investissements efficaces et des innovations dans des infrastructures nouvelles et améliorées. Il est crucial de suivre une approche réglementaire cohérente et stable dans le temps pour susciter chez les investisseurs la confiance nécessaire à l'élaboration de plans d'entreprise durables. Afin d'assurer la prévisibilité requise sur une période plus longue, c'est-à-dire au-delà de la durée de validité d'une analyse de marché particulière, les ARN devraient autant que possible préciser, dans les mesures correctrices imposées au titre du cadre réglementaire, quelle incidence les modifications prévisibles des conditions du marché pourraient avoir sur les mesures

⁶⁹⁴ L'obligation de relations « permanentes » est justifiée par le fait qu'il peut y avoir des regroupements justifiés par des intérêts ponctuels, comme la négociation de groupe de meilleures conditions commerciales, qui ne nécessitent aucunement une homogénéité de fourniture.

⁶⁹⁵ La nécessité d'un numéro d'entreprise est justifiée par le fait que la connexion de particuliers – clients résidentiels ou travailleurs à distance – ne nécessite aucunement un produit homogène et se fait généralement par un tunnel IP sur n'importe quelle connexion haut débit.

correctrices en question »⁶⁹⁶. A la lumière de cette recommandation et sans préjudice du réexamen périodique du marché par le régulateur, l'IBPT considère que la non-applicabilité des remèdes visée au paragraphe précédent devrait en principe être étendue à la période couverte par la prochaine analyse de marché, soit en principe une période de trois ans supplémentaires, sauf s'il devait être constaté que se développent dans les zones concernées des pratiques portant préjudice aux utilisateurs⁶⁹⁷.

1518. Un opérateur considère qu'il ne devrait plus du tout subsister de régulation en présence de trois opérateurs NGA. L'IBPT ne partage pas ce point de vue. Il a été rappelé ci-dessus qu'il n'existait encore aucune zone où trois opérateurs NGA seraient présent. Il n'est par conséquent pas possible, actuellement, de définir sur cette base des marchés géographiques distincts qui pourraient être entièrement dérégulés. Il est cependant possible que le développement de zones à trois opérateurs NGA au cours de la présente période d'analyse conduise prochainement à une segmentation géographique du marché, et donc à la définition de zones entièrement dérégulées, à l'occasion du prochain réexamen du marché.

19.8.2. Différenciation des mesures correctrices dans les zones couvertes par maximum une infrastructure NGA

19.8.2.1. Circonstances pertinentes

1519. L'examen des marchés de détail a mis en évidence d'une part l'existence de zones non couvertes par une infrastructure NGA (zones dites « blanches ») et d'autre part de zones couvertes par une seule infrastructure NGA (zones dites « grises »). La persistance durable de ces zones peut s'expliquer notamment par des coûts de couverture élevés par rapport aux revenus attendus (du fait de distances relativement plus importantes et d'une densité de population relativement plus faible que dans les autres parties du territoire national).
1520. L'intérêt des utilisateurs est d'avoir accès aux services que supportent les infrastructures NGA et de pouvoir choisir entre plusieurs opérateurs (conformément à l'objectif de procurer un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité). Cet intérêt doit être recherché à la lumière des principes réglementaires rappelés ci-dessus, en particulier « préserver la concurrence au profit des consommateurs et promouvoir, s'il y a lieu, une concurrence fondée sur les infrastructures », « promouvoir des investissements efficaces et des innovations dans des infrastructures nouvelles et améliorées » et « tenir dûment compte de la diversité des situations en

⁶⁹⁶ 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), considérant 4.

⁶⁹⁷ Telles que des prix excessifs, des prix d'éviction, des privilèges abusifs pour certains utilisateurs finals ou des groupements de services déraisonnables.

matière de concurrence et de consommateurs dans les différentes zones géographiques »⁶⁹⁸.

1521. Tenant compte de l'intérêt des utilisateurs et de ces principes réglementaires, l'IBPT considère que, dans les zones « blanches » et « grises », la priorité doit être accordée à l'amélioration de la couverture NGA au profit des utilisateurs. Cette priorité implique de préserver, autant que possible, les incitations à investir dans lesdites zones, notamment par un allègement des contraintes réglementaires dans les zones concernées.
1522. L'IBPT considère qu'un allègement des contraintes réglementaires est proportionné dès lors qu'il est conçu pour s'appliquer à des zones qui représentent une faible part des ménages en Belgique (la somme des ménages vivant dans les zones « blanches » et « grises » telles que délimitées ci-dessous représente 6,2 % du total des ménages en Belgique), alors qu'elle pourrait permettre d'apporter un bénéfice significatif en termes de qualité et/ou de choix aux utilisateurs des zones concernées.

19.8.2.2. Délimitation des zones où ces circonstances sont considérées comme réunies

1523. Les zones en question correspondent aux zones où la technologie VDSL2 n'a pas été déployée par Proximus ou a été déployée mais ne permet pas d'offrir 30 Mbps et/ou aux zones où le câble de télédistribution n'a pas été modernisé pour le rendre bidirectionnel⁶⁹⁹.
1524. De tels investissements ont été concrétisés, parfois de longue date, dans le reste du pays. Par contre, les opérateurs ne les ont pas considérés économiquement justifiés dans les zones en question :
- 1524.1. Le déploiement de la technologie VDSL2 a démarré en 2004, mais sa couverture plafonne ces dernières années à [90-95]%, de sorte que les zones les moins densément peuplées n'ont pas été équipées.
- 1524.2. Certaines intercommunales de télédistribution ont commencé à commercialiser des services haut débit dès 2003 mais, en particulier dans la zone de couverture de Nethys (qui comporte de larges zones rurales), le câble de télédistribution n'est pas encore entièrement bidirectionnel et cette situation n'a pas évolué depuis 2011.

⁶⁹⁸ Article 8.5, c), d) et e) de la directive 2002/21/CE du parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive «cadre»).

⁶⁹⁹ Les opérateurs Brutélé et Telenet (SFR inclus) ont une couverture en 30 Mbps estimée à (quasi) 100% sur leur empreinte respective.

1525. Concrètement, les zones « blanches » et « grises » peuvent être définies de la façon suivante :

1525.1. Une zone « blanche » est une zone où la couverture de Proximus et celle du câblo-opérateur local sont toutes deux inférieures à 20%. Ces zones représentent 31.000 ménages, soit 0,6% du total des ménages en Belgique.

1525.2. Une zone « grise » est une zone où la couverture de Proximus ou celle du câblo-opérateur local est inférieure à 20%. Ces zones représentent 268.000 ménages, soit 5,6% du total des ménages en Belgique.

1526. La définition de ces zones sera effectuée sur base des secteurs statistiques, sous réserve d'ajustements locaux limités pour tenir compte de l'empreinte des réseaux. Un opérateur a fait observer que la définition des zones devrait viser à maximiser l'intérêt des utilisateurs, autrement dit à maximiser le nombre d'utilisateurs qui pourraient bénéficier du déploiement d'une infrastructure NGA. L'IBPT considère que cette remarque est pertinente. Il peut en effet être justifié de tenir compte de l'empreinte réelle des réseaux⁷⁰⁰ en complément des secteurs statistiques lorsque cela permet une délimitation plus fine des zones en question, (c'est-à-dire une délimitation qui permette d'englober d'avantage d'utilisateurs non couverts et moins d'utilisateurs déjà couverts).

1527. Les ajustements sur base de l'empreinte réelle des réseaux doivent cependant être transparents pour les opérateurs qui achètent des services de gros. Autrement dit, ces opérateurs doivent pouvoir savoir facilement et précisément dans quelles zones des services de gros sont accessibles ou non.

19.8.2.3. Différenciation des mesures correctrices dans ces circonstances

1528. L'IBPT considère approprié de ne pas appliquer de mesures correctrices dans lesdites zones en relation avec toute nouvelle infrastructure NGA qui y serait déployée, à l'exception des mesures suivantes :

- L'obligation de négocier de bonne foi ;
- L'accès aux gaines ou, à défaut, à des fibres noires ;
- L'accès destinés à servir les utilisateurs non résidentiels multi-sites ;
- Les mesures de transparence relatives à l'évolution du réseau.

⁷⁰⁰ Par exemple pour englober les utilisateurs de secteurs statistiques adjacents qui dépendent de poches de réseau coaxial nouvellement modernisées ou de ROP ou de VDSL2 Boost Box nouvellement installés.

1529. Concrètement, la non application de mesures correctrices concerne les secteurs statistiques qui, en date du lancement de la consultation nationale sur la présente analyse de marché, sont couverts en 30 Mbps à moins de 20% par l'un et/ou l'autre des opérateurs possédant un réseau dans ces secteurs statistiques.
1530. Pour les connexions d'un débit inférieur à 30 Mbps fournies antérieurement à la présente décision dans les zones considérées, les opérateurs puissants doivent tenir compte des délais contractuels auxquels les opérateurs alternatifs sont tenus vis-à-vis de leurs clients finaux.
1531. Au total, sont potentiellement concernées environ 299.000 ménages, soit environ 6,2% des ménages en Belgique.

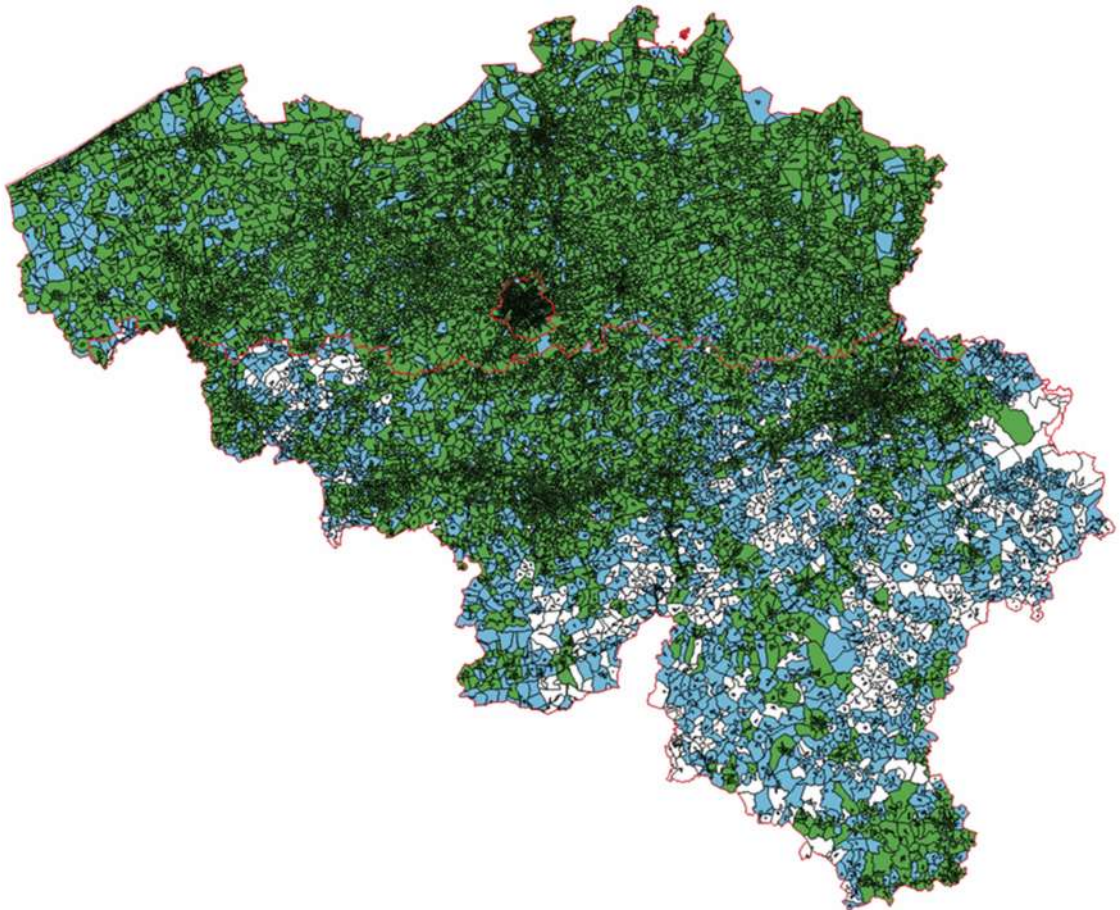


Figure 125 : Couverture de la Belgique pour un débit de 30 Mbps

1532. L'exception faite pour permettre de servir les utilisateurs non résidentiels multi-sites se justifie pour les mêmes raisons que celles développées à la section 19.8.1.3.
1533. Pour les mêmes raisons de prévisibilité que celles développées à la section précédente (cf. § 1517), l'IBPT avait initialement considéré que la non-imposition de remèdes visée

au paragraphe précédent devrait en principe être prolongée pour une période de trois ans supplémentaires⁷⁰¹. Un opérateur a cependant formulé les remarques suivantes :

1533.1. Une période de trois ans serait trop courte pour récupérer des investissements dans des zones rurales peu denses. Le projet de décision prévoit bien une extension à trois ans supplémentaires, mais sans garanties suffisantes.

1533.2. Les investissements doivent être étalés dans le temps en fonction des ressources disponibles. Des investissements dans une zone blanche ou grise entamés plus tardivement pendant la période de régulation devraient selon cet opérateur bénéficier également d'une période de récupération suffisamment longue.

1534. L'IBPT est tenu de procéder périodiquement au réexamen des marchés pertinents et il ne peut donc s'engager formellement à maintenir une mesure au-delà de la période considérée dans la présente décision. L'IBPT considère cependant que les remarques ci-dessus sont pertinentes. En outre, à l'occasion d'analyses de marché précédentes, l'IBPT avait considéré justifié que les opérateurs alternatifs bénéficient d'une période d'au moins cinq ans pour amortir leurs investissements dans le dégroupage de la boucle locale⁷⁰². L'IBPT conclut qu'un allègement des mesures correctrices doit être accordé pour, en principe⁷⁰³, une durée effective de cinq ans pour tous les investissements entamés au cours de la période considérée par la présente analyse de marché. L'opérateur puissant doit cependant veiller à ce que l'impact de cette mesure soit transparent pour les opérateurs qui achètent des services de gros.

⁷⁰¹ Sauf s'il devait être constaté que s'y développent des pratiques portant préjudice aux utilisateurs des zones concernées, telles que des prix excessifs, des prix d'éviction, des privilèges abusifs pour certains utilisateurs finals ou des groupements de services déraisonnables.

⁷⁰² Pour une justification de cette période de cinq ans, voir la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande.

⁷⁰³ Sauf si, à l'occasion du réexamen du marché, il devait être constaté que s'y développent des pratiques portant préjudice aux utilisateurs des zones concernées, telles que des prix excessifs, des prix d'éviction, des privilèges abusifs pour certains utilisateurs finals ou des groupements de services déraisonnables.

Partie V. Marché de gros de l'accès central

CHAPITRE 20. PRODUIT DE RÉFÉRENCE

1535. L'IBPT définit dans la présente section le produit de référence (« focal product ») pour la définition du marché de l'accès central⁷⁰⁴. Les sections suivantes examineront dans quelle mesure il est justifié d'inclure d'autres produits dans ce marché.
1536. L'IBPT considère que les différentes formes d'accès à un débit binaire sur paires de cuivre (accès à un débit binaire utilisant les différentes technologies xDSL, accès à un débit binaire avec voix ou sans voix) constituent le produit de référence :
- 1536.1. L'accès à un débit binaire, avec ou sans voix, reposant sur les technologies proposées sont ADSL, Reach Extended-ADSL2 (Re-ADSL2) et ADSL2.
- 1536.2. L'accès à un débit binaire reposant sur la technologie SDSL.
- 1536.3. L'accès à un débit binaire, avec ou sans voix, reposant sur la technologie VDSL2.
1537. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 avait conclu à la substituabilité de ces différentes formes d'accès à un débit binaire, pour des raisons tenant soit à la substituabilité du côté de l'offre (ADSL, SDSL)⁷⁰⁵, soit à la substituabilité du côté de la demande (ADSL et VDSL2)⁷⁰⁶.
1538. La recommandation du 9 octobre 2014 identifie comme pertinent pour une éventuelle régulation ex ante le marché de la fourniture en gros d'accès central en position déterminée (marché 3b selon la numérotation utilisée par cette recommandation). L'intitulé du marché 3b et sa formulation large suggèrent que ces différents modes d'accès central sont intégrés dans le même marché. La note explicative accompagnant la recommandation confirme cette lecture. La Commission considère que l'existence d'une chaîne de substitution entre les produits d'accès central basés sur les paires de cuivre demeure vraisemblable⁷⁰⁷.

⁷⁰⁴ Dans le cadre de cette décision, les expressions « accès central », « accès en gros au haut débit » et « accès à un débit binaire » doivent être considérés comme des synonymes.

⁷⁰⁵ Les éléments de réseau nécessaires pour fournir ces différentes formes d'accès sont pour l'essentiel similaires. Un opérateur disposant d'un réseau d'accès aux utilisateurs finals serait en mesure de fournir ces différentes formes d'accès sans délais ni investissements significatifs.

⁷⁰⁶ Similitude du point de vue des caractéristiques et des usages, continuum des débits offerts aux utilisateurs.

⁷⁰⁷ Commission européenne, note explicative, p. 46.

1539. Les différentes formes d'accès central correspondent au périmètre du marché pertinent défini dans la décision du 1^{er} juillet 2011. Le fait de prendre pour point de départ d'une définition de marché les produits existant constitue une pratique admise par la cour d'appel de Bruxelles⁷⁰⁸. Il s'agit en outre d'une pratique que l'on retrouve chez d'autres régulateurs (ACM⁷⁰⁹ et Ofcom⁷¹⁰). Elle n'empêche nullement que le périmètre du marché pertinent soit élargi à d'autres produits du fait de l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande ou du côté de l'offre.

⁷⁰⁸ Bruxelles, 7 mai 2009, 2008/AR/787, considérant 204 ; Bruxelles, 3 décembre 2014, considérant 134.

⁷⁰⁹ ACM, Marktanalyse ontbundeelde toegang, 17 décembre 2015, p. 21: « Het startpunt van de marktafbakening zijn de ontbundeelde toegangsdiensten MDF- en SDF-access. 29 Dit startpunt is gelijk aan het startpunt uit voorgaande marktanalysebesluiten. De markt voor ontbundeelde toegangsdiensten MDF- en SDF-access is de markt waarop KPN als eigenaar van het kopernetwerk traditioneel over AMM beschikte. » Traduction libre : « Le point de départ de la délimitation du marché est constitué par les services d'accès dégroupés aux MDF et SDF. 29 Ce point de départ est le même que le point de départ des décisions d'analyse de marché précédentes. Le marché des services d'accès dégroupés aux MDF et SDF est le marché sur lequel KPN, en tant que propriétaire du réseau cuivre, détenait traditionnellement une position PSM. »

⁷¹⁰ Ofcom. Fixed access market reviews, 26 juin 2014, p. 139 : « BT and KCOM were found to have SMP in these markets and our choice of focal product reflects the service provided by those firms. » Traduction libre : « BT et KCOM ont été identifiées comme PSM sur ces marchés et notre choix d'un produit de référence reflète les services fournis par ces firmes. »

CHAPITRE 21. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

21.1. OFFRES BITSTREAM DE PROXIMUS

1540. Outre les offres de dégroupage de la boucle locale, Proximus a également l'obligation, depuis 2001, de proposer des offres de gros d'accès large bande de type bitstream. Une distinction est faite à cet effet entre l'offre BROBA pour ADSL, ADSL2+, Reach Extended DSL et SDSL et l'offre Wholesale Broadband Access (WBA) VDSL2.
1541. Depuis 2014, Proximus dispose d'une offre commerciale équivalente à l'offre WBA VDSL2 pour le FTTH dénommée « Wholesale Broadband Access FTTH ».
1542. Les offres de référence bitstream précisent l'ensemble des dispositions techniques et tarifaires et s'articulent autour de trois segments :
- 1542.1. La ligne d'accès (en cuivre) qui assure la liaison entre le client final et le DSLAM.
 - 1542.2. Le chemin virtuel (VLAN⁷¹¹) regroupe les signaux provenant de différents utilisateurs finals (sur le même DSLAM) pour pouvoir les envoyer sous forme concentrée via le réseau de transport Ethernet vers le point d'accès situé en amont dans le réseau de Proximus.
 - 1542.3. L'interconnexion physique entre le réseau de l'opérateur alternatif et le réseau de Proximus

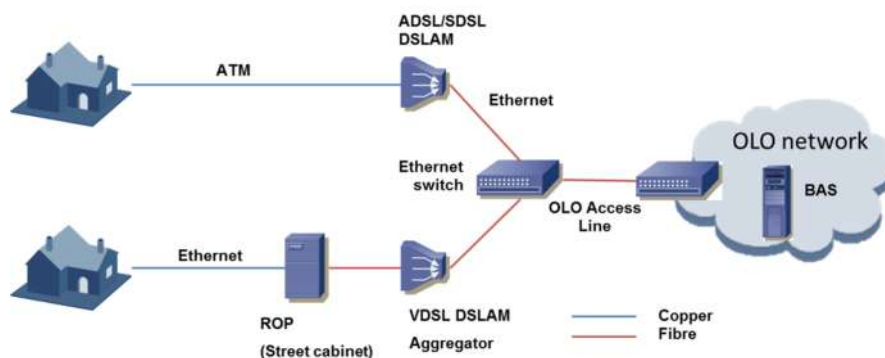


Figure 126 : Offres bitstream BROBA & WBA VDSL2 [source : IBPT, Proximus]

⁷¹¹ VLAN = Virtual Local Access Network.

Ligne d'accès

1543. Les différentes offres de référence bitstream détaillent les spécifications techniques des DSLAM utilisés par Proximus ainsi que les caractéristiques des interfaces réseau utilisées.
- 1543.1. L'offre BROBA ADSL permet à l'opérateur alternatif de créer ses propres offres de détail à débit asymétrique sur la base d'ADSL, Reach Extended-ADSL2 (Re-ADSL2) et ADSL2+.
 - 1543.2. L'offre BROBA SDSL permet la création d'offres de détail à débit symétrique propres.
 - 1543.3. L'offre WBA VDSL2 permet aux opérateurs alternatifs de créer des offres de détail propres à débit asymétrique beaucoup plus élevé. Les vitesses les plus élevées ne sont disponibles que pour les utilisateurs finals habitant à quelques centaines de mètres de la Remote Optical Platform (ROP).
1544. Tout comme pour les offres BRUO, une distinction est faite dans les offres bitstream entre une offre comprenant l'application voix de Proximus lorsque l'utilisateur final possède un abonnement aux services de téléphonie de Proximus et une offre ne comprenant pas l'application voix de Proximus dans l'autre cas. Seul BROBA SDSL ne fait pas cette distinction.
1545. Les offres bitstream permettent de supporter plusieurs services (plus particulièrement, sur des VLAN distincts avec une qualité de service, un choix ou un taux de contention différents...) sur une même ligne d'accès de manière à permettre la fourniture de Voice over IP, de TV numérique et d'accès à Internet à l'utilisateur final sur la même ligne pour l'accès haut débit. Quatre niveaux de qualité de service, basés sur des priorités Ethernet (« best effort », « low priority », « medium priority » et « highest priority ») sont proposés.

Réseau de transport Ethernet

1546. Le « chemin virtuel » (VLAN) couvre la partie entre le DSLAM et un commutateur Ethernet, appelée « Service PoP ». Proximus définit cinq zones géographiques distinctes et délimitées : les « Service Areas ». Chaque Service Area dispose de deux Service PoP : pour éviter qu'en cas de problème technique avec un PoP, la connexion de tous les utilisateurs finals dans cette zone ne se coupe, une solution backup est prévue via un second PoP. Pour couvrir le territoire, il est nécessaire et il suffit d'établir une interconnexion avec un Service PoP dans chacune des 5 Service Areas.

1547. L'opérateur alternatif peut déterminer pour chaque VLAN séparément le débit et la qualité du service. Le débit requis pour le VLAN va dépendre du nombre d'utilisateurs finals connectés au DSLAM et du choix de paramétrage de l'opérateur alternatif (facteur de surcharge, type de service...).

Interconnexion

1548. Au départ de chaque Service PoP couvert, une « Ethernet Access Line » doit être achetée chez Proximus dans le but de garantir l'interconnexion entre l'équipement de l'opérateur alternatif et le réseau de Proximus.
1549. La connexion est établie par un tie cable optique en cas de colocalisation sur le site de Proximus et une ligne louée optique en cas de colocalisation sur le site distant de l'opérateur alternatif même. L'opérateur alternatif a le choix entre un débit de $N \times 1$ Gbit/s ou $N \times 10$ Gbit/s pour cette connexion.

Évolutions technologiques des offres bitstream

1550. Les offres bitstream sont marquées par la fermeture partielle des centraux et du réseau d'alimentation dont il est question à la section 13.3. . Lorsqu'il n'y a plus de réseau d'alimentation ou de MDF disponible, l'opérateur alternatif doit migrer à temps ses lignes BROBA vers des solutions alternatives telles que WBA VDSL2.
1551. La disponibilité des offres bitstream est également affectée par la mise en œuvre du vectoring sur la totalité du spectre utilisé. Dans ce dernier cas, il ne peut plus y avoir de paires utilisant l'ADSL.

Fonctionnalité multicast

1552. Dans le cadre de la décision CRC du 1^{er} juillet 2011, Belgacom a été obligée de fournir l'accès à un produit bitstream comprenant les fonctionnalités multicast, équivalentes à celles fournies par Belgacom en interne pour ses services de détail et ses filiales. À cet effet, Belgacom a eu la possibilité de formuler une proposition alternative pour autant que celle-ci permette aux opérateurs alternatifs d'offrir un service de détail pour la diffusion de contenu vidéo en format point à multipoint leur permettant de se différencier en termes de contenu.
1553. Le 6 mars 2012, Belgacom a transmis une proposition d'offre de référence à l'IBPT. Dans l'offre de Belgacom, la plateforme IPTV de Belgacom est partagée pour le broadcast, tandis que tout ce qui concerne la VoD, l'interactivité, les « set-top boxes » avec leur « middleware » ainsi que la distribution des clés restent à la discrétion des OLO.

1554. L'offre telle que présentée par Belgacom permet par ailleurs à l'OLO, comme dans une offre multicast, de proposer ses propres chaînes à ses utilisateurs finals grâce aux trois éléments suivants :
- 1554.1. Une liaison point à point unidirectionnelle pouvant être sécurisée sur deux points d'accès centralisés sera établie pour intégrer des chaînes propres depuis la plateforme des OLO vers la plateforme IPTV de Belgacom.
 - 1554.2. Il est possible de regrouper les chaînes propres sur la plateforme IPTV de Belgacom pour pouvoir accéder directement au VLAN-multicast de Belgacom. L'OLO peut décider de contrôler l'accès à ses chaînes propres en utilisant soit le système Verimatrix control access de Belgacom, soit via un autre système de contrôle d'accès à préciser par l'OLO pour une indépendance totale de ces chaînes.
 - 1554.3. Pour finir, il y a une interconnexion avec son infrastructure back-end pour le partage des clés, venant du système DRM de Belgacom de sorte que les clients des OLO puissent regarder ces chaînes, cryptées par la plateforme IPTV de Belgacom.
1555. Le 10 novembre 2016, suite à l'annulation de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011, Proximus a annoncé le retrait de son offre de gros Multicast.

21.2. OFFRES ALTERNATIVES POTENTIELLES

1556. Outre les offres existantes de Proximus, une série d'alternatives sont également potentiellement possibles. Celles-ci sont brièvement citées ci-dessous.

21.2.1. Offre bitstream alternative sur la base du dégroupage

1557. Il est possible, pour un opérateur, de développer une offre bitstream sur la base de l'offre de dégroupage, capable de concurrencer celle de l'opérateur historique (mais pas nécessairement une offre qui soit techniquement équivalente à celle de Proximus, suite aux caractéristiques spécifiques des équipements DSLAM de l'opérateur alternatif qui propose ce service).
1558. Dans certains pays européens comme la France et le Royaume-Uni, les opérateurs alternatifs ont en effet développé de telles offres bitstream sur la base de l'offre de dégroupage de la boucle locale.
1559. En Belgique, les opérateurs alternatifs ne proposent pas un tel produit bitstream sur la base du dégroupage.

21.2.2. Offre bitstream alternative sur la base du marché haut débit de gros

1560. Il est également envisageable qu'un opérateur se base sur le marché de la fourniture en gros d'accès haut débit même pour développer une offre bitstream alternative. Pour permettre cela, cet opérateur doit adhérer à un offre bitstream et attribuer une nouvelle capacité de transport à son propre client de gros. Dans une telle offre, l'opérateur, fournisseur du bitstream alternatif, se limiterait en réalité à faire transiter les commandes entre son client de gros et son fournisseur bitstream avec au mieux une coordination entre différents processus. Il ne peut alors pas être considéré que le fournisseur alternatif est lui-même actif sur le marché bistream même mais bien sur un marché pour la revente de bitstream étant donné que cette offre n'aurait pas de spécifications propres mais serait limitée à celle de l'offre bistream du fournisseur initial. L'opérateur alternatif n'est en réalité en aucune manière encore le producteur de ce service⁷¹².

21.3. OFFRES DE REVENTE

1561. Proximus propose une offre de gros d'accès haut débit non régulée de type « revente » sous le nom de « Carrier DSL ». Les opérateurs alternatifs DSL peuvent également commercialiser des offres de revente en achetant des produits d'accès haut débit auprès de Proximus. Ces offres de revente des opérateurs alternatifs revêtent plus particulièrement les caractéristiques suivantes :

1561.1. Un produit IP « end-to-end » est proposé ;

1561.2. Aucun facteur de surcharge⁷¹³ n'est spécifié dans le contrat ;

1561.3. Utilisation du Broadband Remote Access Server (BRAS) de l'opérateur DSL qui établit le lien entre le réseau de l'opérateur DSL et l'internet. Par conséquent, l'opérateur DSL devra lui-même se charger de la fourniture des adresses IP (Internet Protocol) pour les ordinateurs des utilisateurs finals des opérateurs alternatifs utilisant un abonnement de revente.

⁷¹² « The retailer therefore does not produce the product. Its achievement is in nuce a selling achievement. He sells a product in his own name and with his own billing, which he does not produce. » (Neumann (2002), WIK Paper, Nr. 230, Economical importance of Resale, p. 1) [ERG translation].

⁷¹³ La surcharge permet à un opérateur d'utiliser la capacité des VP (VP - Virtual Path) ou des VLAN de telle sorte que la largeur de bande totale configurée de tous les VP ou les VLAN confondus dépasse la capacité maximum de la ligne physique, augmentant ainsi l'efficacité de la ligne et abaissant les coûts de location.

1562. L'ORECE (BEREC en anglais) établit la distinction suivante entre « revente » et « bitstream » dans le rapport⁷¹⁴ concernant l'implémentation NGA.

« - Resale: The SMP-operator provides all the infrastructure and "products" (i.e, access link plus a backhaul service and also provides the connectivity to the public IP network). At this level, the product that the SMP-operator sells to the alternative operator is technically the same as the one it sells to his own retail customers. The alternative operator does not need to run his own infrastructure, the only thing he has to do is to market (brand), distribute and bill the product. »⁷¹⁵

« - Bitstream: the alternative operator accesses a bidirectional high speed transmission capacity access link to the end-user provided by the SMP-operator, to offer high speed services to customers. This product enables alternative operators to differentiate their services by altering a number of technical parameters and/or the use of their own network. This wholesale product consists of an access link to the customer premises (over copper or fibre) and a transmission service, to a defined set of handover points (the access point)(relevant for FttC, FttB, FttH). »⁷¹⁶

1563. Cette distinction est également confirmée par la définition utilisée par le COCOM dans le cadre de la compilation de données statistiques concernant les connexions large bande au niveau européen⁷¹⁷ :

« Bitstream access is a wholesale product that consists of the provision of transmission capacity in such a way as to allow new entrants to offer their own, value-added services to their clients. »

« In contrast to bitstream access, simple resale occurs when a new entrant receives and sells on to end users a product (with no possibility of value added features to the

⁷¹⁴ BEREC Report on Next Generation Access – Implementation Issues and Wholesale Products, BoR (10) 08, p.12.

⁷¹⁵ ERG (03) 33 rev1 - page 5. Traduction libre : Revente : L'opérateur PSM fournit toute l'infrastructure et les « produits » (soit une liaison d'accès ainsi qu'un service de transmission) et fournit également la connectivité au réseau IP public. À ce niveau, le produit que l'opérateur PSM vend à l'opérateur alternatif est techniquement le même que celui-ci qu'il vend à ses propres clients de détail. L'opérateur alternatif n'a pas besoin d'exploiter sa propre infrastructure, la seule chose qu'il doit faire est de commercialiser, distribuer et facturer le produit.

⁷¹⁶ ERG (03) 33 rev1 - page 4. Traduction libre : Bitstream : l'opérateur alternatif accède à une liaison d'accès de capacité de transmission à haut débit bidirectionnelle vers l'utilisateur final fournie par l'opérateur PSM, pour proposer des services haut débit aux clients. Ce produit permet aux opérateurs alternatifs de différencier leurs services en modifiant une série de paramètres techniques et/ou l'utilisation de leur propre réseau. Ce produit de gros consiste en une liaison d'accès aux locaux du client (via cuivre ou fibre) et en un service de transmission, vers un ensemble défini de points de transfert (le point d'accès) (pertinent pour FttC, FttB, FttH).

⁷¹⁷ Broadband access in the EU: situation at 1 July 2013, COCOM 14-03, p. 38.

DSL part of the service) that is commercially similar to the DSL product provided by the incumbent to its own retail customers, irrespective of the ISP service that may be packaged with it. Resale offers are not a substitute for bitstream access because they do not allow new entrants to differentiate their services from those of the incumbent (i.e. when the new entrant simply resells the end-to-end service provided to him by the incumbent on a wholesale basis). »⁷¹⁸

1564. Sur la base de ce qui précède, l'on peut établir la distinction suivante :

1564.1. les offres bitstream (telles que BROBA & WBA) qui dissocient l'accès et le transport et qui permettent à l'OLO de dimensionner lui-même ses propres VLAN afin de définir la performance et la qualité de service du trafic ;

1564.2. les offres de revente (telles que Carrier DSL de Proximus) de type « end-to-end » qui permettent à l'acquéreur - souvent en proposant des services de détail identiques, bien qu'il soit parfois possible de modifier la largeur de bande - de faire dépendre la performance de l'engineering de trafic du fournisseur⁷¹⁹. Cet aspect est souvent renforcé par l'usage du « Broadband Acces Server – BAS » du fournisseur.

1564.3. Dans le cas des produits Proximus, le bitstream est un produit correspondant à la couche 2 (liaison) du modèle OSI⁷²⁰, tandis que la revente est un produit correspondant à la couche 3 (réseau).

21.4. OFFRE ALTERNATIVE SUR LA BASE D'UNE INFRASTRUCTURE CÂBLÉE

1565. La fourniture d'un service de gros de revente a été imposée aux câblo-opérateurs par les décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la

⁷¹⁸ Traduction libre : L'accès bitstream est un produit de gros qui consiste en la fourniture de capacité de transmission de manière à permettre à de nouveaux entrants d'offrir leurs propres services à valeur ajoutée à leurs clients.

Contrairement à l'accès bitstream, la simple revente a lieu lorsqu'un nouvel arrivant reçoit et revend aux utilisateurs finals – sans possibilité d'apporter des caractéristiques à valeur ajoutée à la partie DSL du service – un produit qui est similaire sur le plan commercial au produit DSL fourni par l'opérateur historique à ses propres clients de détail, indépendamment du service ISP qui peut être présenté avec ce dernier. Les offres de revente ne constituent pas un substitut à l'accès bitstream, parce qu'elles ne permettent pas aux nouveaux entrants de différencier leurs services de ceux de l'opérateur historique (lorsque le nouvel entrant revend simplement le service de bout en bout qui lui est fourni par l'opérateur historique sur une base de gros).

⁷¹⁹ L'opérateur qui achète un service de revente ne contrôle pas le taux de contention et d'autres paramètres de qualité de service puisque le trafic de ses clients est agrégé à celui des clients du fournisseur de revente, dont les règles et l'engineering s'appliquent.

⁷²⁰ Open Systems Interconnection.

radiodiffusion, au titre de service auxiliaire aux obligations qui leur sont imposées en matière de radiodiffusion (revente de leurs services de télévision analogique, accès à leur plateforme de télévision numérique)⁷²¹ ; autrement dit, l'opérateur alternatif ne peut pas acquérir le haut débit seul avec cette offre, il peut uniquement acquérir du *doubleplay* télévision/haut débit.

1566. Le service de revente d'accès haut débit dont la fourniture est imposée aux câblo-opérateurs peut être décrit comme suit :

« 984 La revente de l'offre d'accès haut débit consiste à permettre aux opérateurs alternatifs de reproduire les offres de télévision interactive et de télévision connectée ainsi que les offres multiplay broadcast/broadband de l'opérateur PSM et de prendre en charge la relation avec le client final de l'opérateur PSM concerné. Elle peut également comprendre des services associés tels que l'installation (avec coordination de l'installation du CPE par l'opérateur alternatif), la maintenance et la réparation des services. Elle laisse à l'opérateur alternatif le choix du mode de tarification.

985 L'opérateur alternatif procédera lui-même à la connexion de son client final à la boîte de raccordement du câble, ainsi qu'à l'installation intérieure. L'opérateur PSM peut néanmoins imposer à l'opérateur alternatif une certification des techniciens habilités à procéder ces opérations, afin de garantir la qualité du travail effectué. En l'absence de connecteur libre sur la boîte de connexion (ou en l'absence d'une telle boîte), l'opérateur PSM devra procéder à l'installation d'une nouvelle boîte. Cette procédure de certification doit être ajoutée aux offres de référence (infra).

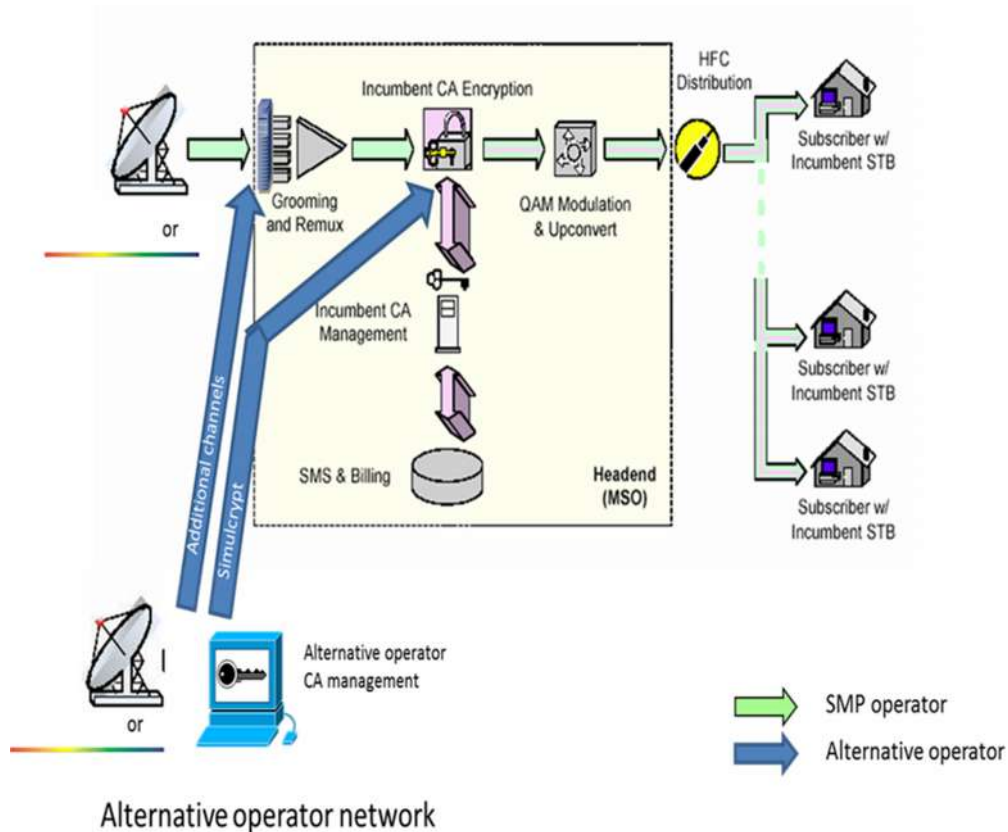
(...)

988 La revente de l'offre haut débit devra comprendre les aspects suivants :

Accorder à des opérateurs tiers l'accès à un service de revente de l'offre haut débit

⁷²¹ Cf. la section « 6.5.1.1 Préalable sur la nature de cette obligation » de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché radiodiffusion

989 L'opérateur PSM est tenu d'accorder l'accès à la revente de l'offre haut débit à tout opérateur alternatif bénéficiaire de l'accès à la plateforme de télévision numérique. Les liens nécessaires peuvent être décrits de la façon suivante:



990 L'IBPT n'impose que le point de collecte au niveau du core router. Néanmoins l'opérateur PSM peut proposer des points de collecte au niveau du CMTS et/ou de l'équipement d'agrégation.

991 Le document ERG précité identifie différentes solutions. L'IBPT n'impose pas une solution particulière afin de laisser à l'opérateur PSM le choix de la plus grande efficacité en fonction de ses propres équipements.

992 Conformément à l'article 40/10, § 10, alinéa 3, de la loi du 30 mars 1995, le service de revente de l'abonnement doit :

être identique sur le plan technique à l'offre haut débit de base offerte par l'opérateur puissant sur les marchés de détail de la radiodiffusion télévisuelle dans le cadre des offres composites. Autrement dit, le câblo-opérateur reste responsable de tous les paramètres techniques comme par exemple le ratio d'overbooking. L'OLO gère uniquement la relation commerciale mais n'a pas de responsabilités techniques ;

permettre de définir ses propres débits et volumes pour différents types d'offre. Dans la technologie Eurodocsis, l'engineering du réseau est fortement influencé par le débit maximum offert. Par conséquent, il serait disproportionné de définir des débits supérieurs au plus haut débit offert dans les offres de détail de l'opérateur PSM. L'opérateur PSM peut uniquement refuser les débits et volumes demandés des autres opérateurs sur la base de raisons techniques. Avant que la demande de l'opérateur alternatif soit finalement rejetée, ces raisons techniques doivent être soumises pour contrôle à l'IBPT ;

permettre aux opérateurs de facturer l'offre haut débit à l'utilisateur final. Ceci comprend les services associés, lesquels sont liés de façon directe ou indirecte à l'offre haut débit que l'opérateur PSM offre à ses clients retail (tels que les services de maintenance et d'installation...);

L'opérateur bénéficiaire de cette offre sera libre d'utiliser le modem de son choix, à moins que l'opérateur puissant ne soit en mesure d'invoquer des motifs techniques. Si le bénéficiaire utilise son propre modem, un tarif d'accès mensuel réduit lui sera facturé;

Toutefois, un opérateur alternatif ne pourra revendre l'offre haut débit que dans le cadre d'une offre composite comprenant au moins la TV numérique. Par conséquent, un opérateur alternatif pourra uniquement revendre l'offre de l'internet large bande d'un opérateur PSM s'il utilise aussi l'offre d'accès à la plateforme numérique auprès de ce même opérateur PSM »⁷²².

1567. Les caractéristiques détaillées de ce service d'accès haut débit sont décrites dans les offres de référence respectives des câblo-opérateurs.

⁷²² Décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion.

CHAPITRE 22. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS

22.1. ASPECTS TECHNIQUES

1568. La note explicative accompagnant la recommandation 2014 décrit l'accès central comme l'accès de gros typiquement fourni à un niveau supérieur (par rapport à l'accès local) de l'architecture de réseau du fournisseur.
1569. L'accès central au haut débit est un produit désagrégé pour lequel les points de différenciation pouvant affecter la substituabilité sont :
- 1569.1. Le service de transport, que l'on peut diviser en deux grandes familles parce qu'elles peuvent présenter des fonctionnalités différentes : le service de transport relevant de la standardisation ITU SG15 (ITU Study Group 15) et celui relevant de la standardisation CableLabs (EuroDOCSIS).
 - 1569.2. La localisation des points où se connectent les opérateurs alternatifs (*handover points*).
 - 1569.3. Certaines fonctionnalités techniques comme les qualités de service (QoS).
1570. La substituabilité avec des produits voisins (dégrouper, revente, lignes louées) est examinée ci-dessous.

22.2. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES SERVICES D'ACCÈS HAUT DÉBIT RELEVANT DE LA STANDARDISATION ITU SG15 ET DE LA STANDARDISATION CABLELABS

1571. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011, la CRC a conclu que le marché de l'accès de gros à la large bande (dénommé marché de l'accès central dans la recommandation 2014) n'incluait pas les services de gros sur les réseaux câblés. Cette conclusion reposait sur l'absence de substituabilité du côté de la demande (§§ 894-902) et du côté de l'offre (§§ 903-908), ainsi que sur l'absence de contrainte indirecte suffisante (§§ 909-939).
1572. Dans la note explicative de la recommandation du 9 octobre 2014, la Commission ne conclut pas explicitement à l'inclusion du câble dans le marché de l'accès central, mais invite les ARN à vérifier si un entrant potentiel migrerait vers un produit basé sur le câble en cas d'augmentation faible mais significative et non transitoire du prix d'un produit d'accès central (contrainte directe) ou si le câble exerce une pression

concurrentielle suffisante par l'intermédiaire du marché de détail (contrainte indirecte)⁷²³.

1573. Les services d'accès haut débit relevant de la standardisation ITU SG15 sont le xDSL (ADSL et SDSL via une interface dénommée GENT card dans le réseau Proximus), le G.fast, le FTTH PtP et les différentes versions PON à l'exception du HPON. Les services d'accès haut débit relevant de la standardisation CableLabs sont les réseaux HFC (y compris le FTTLA – Fibre To The Last amplifier) et HPON.
1574. Sur les marchés de détail, il existe une substituabilité entre les différents services fournis par les réseaux utilisant ces deux types de standardisation (notamment pour les services d'accès à large bande ou pour les services d'accès au réseau téléphonique). Il y a lieu d'étudier si cette substituabilité se retrouve sur le marché de l'accès de gros à un débit binaire.

Substituabilité du côté de la demande

1575. En termes de fonctionnalités et d'usages, ces deux formes d'accès haut débit permettent aux nouveaux entrants d'offrir des services d'accès haut débit aux utilisateurs finals et de choisir le débit offert à l'utilisateur final (la flexibilité actuellement permise sur l'accès central relevant de la standardisation CableLabs étant cependant moins élevée).
1576. Le niveau d'investissement requis pour un opérateur alternatif pour développer ses services de détail est comparable dans chacun des deux cas ; à savoir une interconnexion Ethernet vers un certain nombre de points de *handover* et les processus IT pour la commande et la maintenance des services wholesale.
1577. La migration entre produits relevant de types de standardisation différents implique des coûts et délais importants pour le demandeur :
- 1577.1. Il doit mettre en place des ressources humaines et techniques permettant d'opérer selon cette technologie, c'est-à-dire qu'il doit investir au préalable en formation⁷²⁴ et en équipements, principalement des CPE pour remplacer l'ensemble de son parc (qui n'est a priori pas encore totalement amorti).
- 1577.2. Dans le cas d'une migration vers un service d'accès relevant de la standardisation CableLabs, l'usage des qualités de service (QoS) peut

⁷²³ Note explicative, pp. 45-46.

⁷²⁴ Pour son personnel technique, son personnel commercial et ses services de support aux clients.

imposer l'implémentation d'un second protocole – EuroPacketCable – dans les serveurs des services devant les utiliser, ou le développement d'une solution alternative de bout en bout indépendante de l'opérateur de réseau, ce qui représente un investissement supplémentaire.

- 1577.3. Pour ensuite commercialiser son produit de détail sur la base de cette offre, il doit notamment envoyer un technicien chez chacun de ses clients pour au minimum faire l'échange du CPE, procéder à son raccordement à l'infrastructure câble (éventuellement introduire un câble coaxial dans la maison) et si nécessaire modifier le câblage interne du client final.
- 1577.4. Il doit installer des interconnexions Ethernet avec les câblo-opérateurs, qui doivent être utilisées parallèlement avec les interconnexions en place pendant la durée de la migration, de façon à limiter les interruptions de service.
- 1577.5. Il doit adapter ses processus IT à ceux de ses nouveaux fournisseurs.
- 1577.6. Il doit modifier ses produits de détail en fonction des caractéristiques des nouveaux produits de gros, en particulier le caractère partagé du câble coaxial d'accès. Une démarche de communication peut également être nécessaire pour convaincre ses clients que le service offert reste équivalent.

1578. Une étude réalisée par Analysys Mason pour le compte de l'IBPT confirme l'existence de frais de migration importants et conclut à l'absence de substituabilité entre les offres de gros de bitstream xDSL et câble en Belgique. Analysys Mason note encore qu'une évaluation similaire a été conduite par l'ARCEP en France en 2014 dans le cadre de l'avis que l'ARCEP a transmis à l'Autorité de la Concurrence à propos du rachat de SFR par Numericable⁷²⁵. Lorsqu'elle a évalué la possibilité pour SFR de migrer ses abonnés xDSL vers le réseau câblé de Numericable, l'ARCEP a conclu que la migration massive et rapide de l'ensemble des accès cuivre s'avérerait coûteuse (coûts élevés et risque de perte de revenus en cas de résiliation de clients), et complexe à mettre en œuvre opérationnellement. Une étude similaire, réalisée par Tera Consultants, a confirmé ces conclusions. Proximus objecte que l'ARCEP a également envisagé une migration progressive de l'ensemble des accès cuivre vers le câble au rythme des acquisitions de nouveaux clients. Cette migration progressive est qualifiée de « globalement moins contraignante ». Cependant, l'ARCEP n'en conclut pas moins que

⁷²⁵ http://www.arcep.fr/uploads/tx_gsavis/14-0815.pdf.

« Numericable/SFR devrait inscrire, selon toute probabilité, la migration vers le réseau câblé des accès en cuivre du parc de SFR dans un calendrier couvrant plusieurs années ». Une telle migration sur plusieurs années ne constitue pas une référence pertinente pour évaluer la substituabilité du côté de la demande, laquelle est supposée avoir un impact à court terme⁷²⁶.

1579. La Commission européenne est parvenue à une conclusion similaire dans le cadre d'une procédure d'infraction visant Telekomunikacja Polska :

« Firstly, the costs associated with switching from one technological platform to another are very significant, because they entail rolling out another network reaching the nodes of the alternative network (TP's network and the cable networks do not have the same topology). It entails deploying additional equipment (for routing and switching), obtaining collocation space, and making AOs' equipment and network parameters compatible with cable technology, which would require significant time and investment. These considerable costs outbalance any incentive for switching even when there is a small but significant lasting increase in the price of the xDSL wholesale access products on the market. »⁷²⁷

1580. Ce point de vue a déjà été confirmé précédemment par la Commission européenne dans sa décision concernant l'abus de position dominante par Telefónica (voir la section 3.3 « Exclusion de la technologie du câble des marchés de gros pertinents ») :

(199) Demand-side substitution is constrained by the considerable costs that would need to be borne in case of switching from an ADSL wholesale product (mainly access at regional level and local level) to a cable-modem based wholesale product (and vice versa), and by the low coverage and the fragmentation of cable networks in Spain.

(200) Firstly, it is important to note that contrary to retail customers, the potential clients of these cable operators' wholesale access products would hardly consider them as a substitute to the ADSL wholesale products. This is because the majority of

⁷²⁶ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (97/C 372/03), points 13 et 16.

⁷²⁷ Commission Decision of 22 June 2011 relating to a proceeding under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) (COMP/39.525 – Telekomunikacja Polska), p. 170. Traduction libre : « Premièrement, les coûts associés à la migration d'une plate-forme technologique à une autre sont très significatifs, parce que ils impliquent de déployer un autre réseau pour atteindre les nœuds du réseau alternatif (le réseau de TP et les réseaux câblés n'ont pas la même topologie). Cela implique de déployer des équipements supplémentaires (pour le routage et la commutation), d'obtenir de l'espace de collocation et de rendre les équipements et les réseaux des opérateurs alternatifs compatibles avec la technologie câble, ce qui exige un délai et un investissement significatif. Ces coûts considérables contrebalancent tout incitant à migrer même dans le cas d'une augmentation faible mais significative et durable du prix des produits d'accès de gros xDSL sur le marché. »

those potential clients have already made the irreversible network roll out investments in order to interconnect to Telefónica's local exchanges (local loop unbundling) or PAI (regional wholesale access). The costs associated with switching from one technological platform to another are very significant, because they entail rolling out another network reaching the nodes of the alternative network (Telefónica's network and the cable networks do not have the same topology). These costs by far outweigh any incentive for switching in the case of a small but significant lasting increase in the price of the ADSL wholesale access products, and therefore the clients would be unwilling to switch to a cable modem based wholesale broadband access product even if such product was made available on the market in the future.⁷²⁸

1581. Compte tenu des éléments qui précèdent concernant les coûts et les délais de migration, il est extrêmement peu probable qu'un opérateur alternatif migre vers une offre d'accès central sur le câble en cas d'augmentation faible mais significative et non transitoire du prix de l'offre bitstream de Proximus. Un opérateur alternatif ne pourrait pas migrer « facilement »⁷²⁹ vers une offre de gros sur le câble. L'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande n'est donc pas établie.
1582. Cette conclusion n'est nullement contradictoire avec la conclusion à laquelle l'IBPT est arrivé en examinant le marché de détail. En effet, les coûts de migration supportés par un opérateur client d'une offre de gros xDSL ne sont en rien similaires avec ceux supportés par le client de détail. Ce dernier ne doit supporter que le prix d'installation et d'activation de son nouvel abonnement (quand il ne bénéficie pas d'une promotion

⁷²⁸ Commission Decision of 4 July 2007 relating to a proceedings under Article 82 of the EC Treaty (Case COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica), p. 57-58. Traduction libre :

(199) La substitution du côté de la demande est limitée par les coûts considérables qui devraient être supportés en cas de migration d'un produit de gros ADSL (principalement l'accès au niveau régional et local) vers un produit de gros via modem câble (et vice versa) et par la faible couverture et la fragmentation des réseaux câblés en Espagne.

(200) Premièrement, il est important de noter que contrairement aux clients de détail, les clients potentiels de ces produits d'accès de gros des câblo-opérateurs les considèreraient difficilement comme un substitut aux produits de gros ADSL. C'est dû au fait que la majorité de ces clients potentiels ont déjà consenti les investissements irréversibles de déploiement du réseau afin de s'interconnecter aux commutateurs locaux de Telefónica (dégrouper de la boucle locale) ou aux PAI (accès de gros régional). Les coûts associés à la migration d'une plateforme technologique à une autre sont très importants, parce qu'ils comportent le déploiement d'un autre réseau jusqu'aux nœuds du réseau alternatif (le réseau de Telefónica et les réseaux câblés n'ont pas la même topologie). Ces coûts dépassent de loin toute incitation à la migration dans le cas d'une augmentation faible mais significative et durable du prix des produits d'accès de gros ADSL. Les clients seraient donc peu enclins à migrer vers un produit d'accès large bande de gros via un modem câble, même si un tel produit était commercialisé dans le futur.

⁷²⁹ Comme précédemment, le §49 des lignes directrices PSM 2002, le §38 des Lignes directrices PSM 2018 prévoit que la substitution du côté de la demande permet aux ARN de déterminer les produits ou les gammes de produits vers lesquels les consommateurs pourraient facilement se tourner en cas d'augmentation des prix relatifs (nous soulignons).

lui offrant l'installation et/ou l'activation gratuite) et le remplacement de son propre CPE (Customer Premises Equipment); il n'a pas à se préoccuper de connaître la technologie sous-jacente utilisée et ne doit pas multiplier les déplacements pour effectuer l'opération. Lors du lancement de son service, un opérateur client de l'offre de gros peut choisir entre les technologies disponibles, mais une fois ce choix fait, les coûts de migration sont bien trop importants pour l'effectuer en cas d'une hausse faible et non transitoire du prix de l'offre de gros à laquelle il a souscrit. Or la substituabilité ne s'analyse pas spécifiquement au moment du choix initial mais bien durant la vie économique des services et équipements⁷³⁰.

1583. Certains répondants à la consultation contestent les conclusions du test de substituabilité ci-dessus. Ces critiques reposent notamment sur les arguments suivants :

- L'hypothèse de base (la migration d'un opérateur alternatif d'un service à l'autre) ne serait pas pertinente.
- Les coûts de migration modélisés seraient incorrects ou non pertinents.
- La contrainte indirecte ne serait pas correctement évaluée.

1584. Selon certains opérateurs, il conviendrait de prendre pour hypothèse un nouvel entrant sur le marché et non un opérateur existant qui doit changer de fournisseur. Comme expliqué aux paragraphes 1594 et suivants, dans les circonstances propres au marché belge, l'IBPT considère que la migration d'un opérateur alternatif d'un service à l'autre est l'hypothèse la plus adéquate pour fonder l'analyse de substituabilité. Pour définir un marché, il convient de prendre en considération deux principales contraintes concurrentielles que sont i) les possibilités de substitution du côté de la demande et ii) les possibilités de substitution du côté de l'offre. Le sens du mot « substitution » est bien que, selon le cas, l'acheteur ou le vendeur remplace un produit par un autre. Ceci ressort tant du cadre sectoriel (les lignes directrices PSM 2018) que du droit de la concurrence (la communication sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence). Ces textes font abondamment usage de termes tels que « substituer », « remplacer », « pertes de ventes », « interchangeabilité », « se tourner vers des produits de substitution », « clients » qui tous indiquent qu'il est pertinent d'adopter le point de vue d'une personne qui achète déjà les produits analysés. L'IBPT n'aperçoit pas de raisons pour lesquelles l'hypothèse

⁷³⁰ Selon la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (97/C 372/03), « La question posée est de savoir si les clients des parties se tourneraient vers des produits de substitution facilement accessibles ou vers des fournisseurs implantés ailleurs, en cas d'augmentation légère (de 5 à 10 %), mais permanente, des prix relatifs des produits considérés dans les territoires concernés » (§ 17). Le changement de fournisseur doit donc pouvoir intervenir lorsque les prix font l'objet d'une augmentation, et pas (uniquement) au moment du choix initial d'un fournisseur.

devrait être différente selon qu'on analyse un marché de détail ou de gros⁷³¹. Il n'aperçoit pas non plus de raisons pour lesquelles l'hypothèse devrait être différente selon qu'on analyse un marché dans un cadre *ex ante* ou *ex post*. Dans le domaine du contrôle des concentrations (qui, comme la régulation sectorielle, intervient *ex ante*), la Commission a par exemple considéré⁷³² que la substituabilité du côté de la demande était limitée lorsque des exigences très strictes étaient nécessaires pour assurer la compatibilité avec les équipements des clients et que les clients devaient faire face à des difficultés techniques et économiques pour migrer vers des matériaux alternatifs. Dans le cas en question, les clients industriels devaient acheter de nouveaux équipements ou modifier substantiellement leurs équipements existants, ainsi qu'engager des coûts de recherche et de test de produits. De même, il apparaît clairement que, dans le cadre de l'examen d'un recours à l'encontre d'une décision *ex ante* de Ofcom, tant le Competition Appeal Tribunal que Ofcom considèrent que les coûts de migration pour les clients existants sont un facteur pertinent dans l'évaluation de la substituabilité⁷³³. Ces exemples démontrent la pertinence du point de vue d'un opérateur existant et la pertinence des facteurs pris en considération par l'IBPT pour analyser la substituabilité.

1585. L'IBPT n'aperçoit pas non plus de contradiction entre l'hypothèse d'un opérateur existant qui doit changer de fournisseur et le principe « (modified) greenfield »⁷³⁴. Ce principe n'impose pas au régulateur de supposer l'absence de tout marché de gros, mais bien de considérer un marché en faisant abstraction de la régulation qui serait imposée sur ce marché. L'IBPT se réfère à la section 4.5.3. de la présente décision, qui rappelle les principes et la jurisprudence de la cour d'appel de Bruxelles à ce propos.
1586. Il a par ailleurs été objecté qu'Orange Belgium était déjà présente sur les infrastructures utilisant les deux types de protocoles. L'IBPT considère à titre principal que le test de substituabilité ne peut pas être construit autour de la situation d'un opérateur en particulier ; pour être valide, le test de substituabilité doit au contraire présenter un caractère général. En tout état de cause, certains des obstacles à la migration ne disparaissent pas dans le cas évoqué. En particulier, les coûts liés au

⁷³¹ Si les lignes directrices PSM 2018 utilisent parfois le terme « consommateur », elles énoncent toutefois (point 2) que « Les lignes directrices PSM sont destinées à aider les autorités réglementaires nationales ... dans l'exercice de leurs fonctions concernant l'analyse des marchés susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante*... » », or les marchés que les ARN doivent analyser sont principalement des marchés de gros.

⁷³² Commission européenne, décision du 20 décembre 2006 dans l'affaire COMP/M.4215 – Glatfelter/Crompton Assets, points 25 à 32.

⁷³³ Competition Appeal Tribunal, *British Telecommunications v Office of Communications (BCMR)*, 10 novembre 2017.

⁷³⁴ Dans le cadre de l'analyse de marché 2011, l'opérateur qui a fait ce commentaire défendait un point de vue différent ; il considérait, comme l'IBPT, le cas d'un opérateur qui doit changer de fournisseur.

remplacement des CPE et aux déplacements chez les clients restent d'application, or ils constituent une part importante des coûts de migration. Enfin, la référence à Orange Belgium est inappropriée en l'espèce puisque, pour l'essentiel de ses besoins, Orange Belgium n'est pas cliente d'un service d'accès central sur cuivre, mais cliente d'EDPNet qui achète elle-même le service d'accès central de Proximus⁷³⁵. L'on ne peut donc pas tirer de conclusion de la situation spécifique d'Orange Belgium, tandis qu'EDPNet n'est quant à elle active que sur une seule technologie.

1587. L'IBPT a analysé avec l'assistance de Tera Consultants les diverses critiques portant sur les scénarios de migration⁷³⁶. Il en résulte que ces critiques sont injustifiées ou que, si elles sont justifiées, elles ne remettent pas en question la conclusion finale d'une absence de substitution directe. À titre d'exemples :

- Il a été vérifié que les calculs ne comportaient aucun double comptage.
- Les différences de prix et de qualité (entre câble et DSL) ne sont pas de nature à affecter le test, étant donné la grande homogénéité des offres, des usages et des prix.
- L'hypothèse de base (un OLO en croissance vers 4 % du marché) a bien été modélisée.
- Le test tient compte d'une augmentation de l'ensemble des coûts de gros pertinents, y compris des redevances uniques (« one time fees »).
- La disparition d'un câblo-opérateur du fait du rachat de SFR par Telenet ne modifie pas les conclusions, pas plus que l'hypothèse de deux opérateurs alternatifs sur le câble.

1588. Les conclusions de l'IBPT relatives aux coûts et difficultés d'une migration entre les deux services d'accès central sont par ailleurs confirmées par les déclarations d'Orange, seul opérateur à avoir accompli cette migration en Belgique (et vraisemblablement un des rares à l'avoir fait en Europe). La contribution d'Orange à la consultation nationale confirme les principaux coûts de migration identifiés dans le projet de décision [confidentiel] et met en avant d'autres difficultés (par exemple les coûts liés à la certification d'un nouveau modem, la logistique nécessaire pour récupérer les anciens modems, le risque de perte de clients lié aux désagréments de la migration). Orange souligne en outre que la forte pénétration des offres groupées

⁷³⁵ Orange achète un nombre limité de lignes bitstream DSL pour les besoins du marché des très grandes entreprises (« *corporate* ») et a prévu d'arrêter dans un futur proche de recourir au bitstream DSL pour les besoins du marché résidentiel.

⁷³⁶ Suite aux observations de la Commission européenne, il est précisé que la migration a été étudiée d'une part en considérant les prix de gros actuels pour l'accès au câble et au DSL et d'autre part en considérant l'hypothèse de prix de gros pour l'accès au câble égaux au prix orienté sur les coûts pour l'accès au DSL.

obligerait à migrer également les services de télévision auxquels le client a souscrit (ce qui entraîne par exemple la nécessité de remplacer le décodeur⁷³⁷).

1589. En ce qui concerne les modems, il n'est pas impossible de concevoir des modems intégrant deux technologies : DSL-FTTH ou FTTH-FttLA (câble), mais l'IBPT n'a pas connaissance de modems DSL-câble⁷³⁸. En tout état de cause, des modems intégrant deux technologies sont nécessairement plus chers et ne correspondent pas à la situation classique des opérateurs présents sur le marché belge⁷³⁹.

1590. Le point de vue de l'IBPT est également conforté par l'observation de plusieurs situations concrètes sur le marché belge :

1590.1. Lorsque Base a mis fin à son offre multiplay DSL sous la marque Snow⁷⁴⁰ en décembre 2014, elle a conclu un accord avec Proximus pour que les clients Snow reçoivent une proposition commerciale de Scarlet, filiale de Proximus opérant elle aussi sur la technologie DSL. À la connaissance de l'IBPT, Base n'a pas cherché à céder ces clients à un opérateur opérant sur le câble. Proximus a pour sa part présenté l'opération comme « sans souci », Scarlet réutilisant le modem et le câblage du client⁷⁴¹. Les statistiques collectées par l'IBPT confirment que les clients Snow ont migré massivement vers Scarlet au 1^{er} semestre 2015.

1590.2. Il n'y a pas eu de migration massive vers le câble des clients de détail Orange faisant usage de solutions DSL. [confidentiel].

1590.3. Au moment de l'acceptation par la Commission européenne de l'acquisition de Base par Telenet (février 2016), Base possédait [30 000-40 000] clients dont le service reposait sur une offre de gros DSL d'Orange. À la connaissance de l'IBPT, ces clients n'ont pas fait

⁷³⁷ L'étude « Le Set-Top Box universel : faisabilité technique et économique pour les trois à cinq prochaines années » (Pr. Dr Ir Erik Dejonghe, 16 décembre 2013) conclut que le développement d'un tel décodeur n'est pas économiquement viable.

⁷³⁸ L'étude précitée du Pr. Dejonghe mentionne « qu'un modem câble et un xDSL sont deux appareils complètement différents qui fonctionnent sur des réseaux différents avec des protocoles de communication différents ». Selon le Pr. Dejonghe, il est même « impossible de concevoir l'équipement de réseau de manière commune ».

⁷³⁹ Les opérateurs choisissent pour leur modem la technologie qu'ils veulent utiliser et non celle vers laquelle ils pourraient éventuellement migrer.

⁷⁴⁰ L'offre de Snow reposait sur une offre de gros commerciale de Proximus.

⁷⁴¹ Scarlet, l'alternative idéale et sans souci pour les clients SNOW (communiqué de presse de Proximus, 17 décembre 2014).

l'objet d'une migration massive organisée vers un ou plusieurs câblo-opérateurs.

1591. Dans le cadre de l'analyse de marché précédente (2011), Telenet avait produit une étude qui concluait à l'absence de substitution directe entre DSL et câble. Cette étude mettait notamment en avant les délais et les coûts de migration et concluait que « l'IBPT a raison de conclure qu'il n'y a pas de substitution directe possible entre des produits d'accès basés sur le DSL et sur le câble »⁷⁴².
1592. Il faut enfin noter que si Telenet conteste ou minimise à présent les coûts et délais de migration entre les services d'accès central, son propre développement tend à confirmer l'existence, au minimum, de délais importants en cas de migration massive. Alors que Telenet a acquis l'opérateur mobile Base au début 2016, Telenet continuera à faire usage du réseau mobile d'Orange en tant que MVNO jusqu'en mars 2018⁷⁴³. Un délai de l'ordre de 2 ans est donc nécessaire pour une migration qui ne nécessite ni changement de technologie, ni changement de CPE, ni déplacement chez le client.
1593. À la lumière des éléments et des expériences décrits ci-dessus, il est improbable qu'une migration entre différents services d'accès central puisse avoir lieu « sans difficultés » et limiter « à court terme » « la stratégie des parties en matière de fixation des prix »⁷⁴⁴.
1594. L'approche suivie est également conforme aux lignes directrices PSM de 2018 très récemment publiées par la Commission. Celles-ci indiquent en effet (soulignement ajouté par la CRC) :

« Des coûts de transfert importants, entre autres, peuvent néanmoins limiter la possibilité que les clients ont de remplacer un produit ou un service par un autre en cas d'augmentation légère mais significative et durable des prix relatifs. Il se peut que les clients ayant investi dans une technologie spécifique ou réalisé tout autre investissement nécessaire pour utiliser un service ou un produit soient peu enclins à supporter les surcoûts qu'implique l'adaptation à un service ou à un produit par ailleurs substituable, ou considèrent les coûts de transfert comme prohibitifs. De même, les clients peuvent être liés à leurs fournisseurs par des contrats de longue durée. En conséquence, dans une situation où les clients doivent supporter des coûts

⁷⁴² Telage, report for Telenet on the analysis of the BIPT regarding markets 4 and 5 in Belgium. Traduction libre de : « BIPT is right to conclude that no direct substitution is possible between DSL and cable based access products. »

⁷⁴³ Le divorce entre Telenet et Orange se passe plus rapidement que prévu, Belga, 26 octobre 2017.

⁷⁴⁴ Communication relative à la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, points 13 et 16.

de transfert importants pour substituer le produit A au produit B, ces deux produits pourraient ne pas appartenir au même marché en cause.

Au niveau de détail, les évolutions technologiques ont généralement entraîné une concurrence inter-plateformes car les services de détail ont été jugés équivalents ou de plus en plus interchangeable. Afin de déterminer si différentes plateformes de gros telles que le cuivre, la fibre et le câble doivent faire partie d'un marché de gros unique, le test SSNIP doit être appliqué. Étant donné le caractère prospectif de cette analyse, une telle appréciation doit tenir compte du fait que les demandeurs d'accès potentiels ne fournissant pas encore de services d'accès ne doivent pas tenir compte des coûts de transfert lorsqu'ils choisissent leur plateforme d'accès. Cette appréciation doit consister à établir, au cas par cas, l'importance d'une telle entrée sur le marché, en gardant à l'esprit que l'ampleur d'une entrée future est intrinsèquement difficile à prévoir. »⁷⁴⁵

1595. Quant au document explicatif accompagnant ces nouvelles lignes directrices, il apporte les précisions suivantes (soulignement ajouté par la CRC) :

« Lors de la réalisation d'un test SSNIP, les coûts de migration supportés par les demandeurs d'accès déjà présents sur une plateforme donnée devraient être pris en compte. Toutefois, d'autres facteurs devraient également entrer en ligne de compte pour s'assurer que l'analyse ne reflète pas seulement le statu quo, mais soit également effectuée de manière prospective. Par exemple, de nouveaux développements du marché pourraient affecter la durabilité des barrières identifiées. De plus, une telle analyse prospective devrait considérer, sur une base réaliste, la demande potentielle des demandeurs d'accès qui ne fournissent pas encore de services basés sur l'accès et devrait partir d'un régime d'accès qui existerait dans un marché concurrentiel et où des efforts ont été fournis dans la mesure du possible pour supprimer les obstacles à la migration et à l'interopérabilité.

Les ARN devraient tenir compte de tous les obstacles pertinents à la migration. Cela peut inclure des éléments probants dans le passé concernant les coûts de migration des opérateurs de plateforme ou de réseaux qui pourraient être pertinents dans le cadre de l'entrée sur le marché d'un point de vue prospectif. Les obstacles à la migration, qui ne sont pas justifiés techniquement ou dont l'unique but serait de rendre la migration techniquement ou financièrement inintéressante en gonflant indûment les coûts y relatifs, devraient être ignorés. » (Traduction libre)

⁷⁴⁵ Lignes directrices 2018, points 39 et 40.

1596. La présente décision tient compte des dispositions citées ci-dessus. Elle a pris en compte les obstacles à la migration auxquels font face les demandeurs d'accès existants et qui sont techniquement justifiés (cf. § 1577 notamment). Il s'agit notamment de la mise en place de nouvelles interconnexions, de la formation du personnel, du remplacement des CPE. Elle a également pris en compte les enseignements qui pouvaient être tirés des migrations passées (cf. § 1590) à savoir la différence entre la façon dont se sont passées les migrations DSL/DSL et DSL/câble. Elle tient enfin compte du fait qu'il n'y a pas eu d'entrées significatives sur le marché belge dans les années récentes. Le principal opérateur alternatif qui est entré sur le marché sur le marché fixe (Intetnet et TV) est Orange, dont la part de marché se situe actuellement dans l'intervalle [0-5]%. Compte tenu de l'absence ou de la rareté des entrées au cours des années récentes et, au contraire, de différents retraits du marché (Billi, Snow), une future entrée significative⁷⁴⁶ est improbable dans les circonstances présentes. Dès lors, à l'horizon de la présente analyse, il faut conclure que, dans le contexte belge, il n'est pas approprié de baser l'analyse de substituabilité sur l'impact d'un nouvel entrant hypothétique.

Substituabilité du côté de l'offre

1597. La substituabilité du côté de l'offre nécessite que les fournisseurs puissent réorienter leur production vers les produits en cause et les commercialiser à court terme sans encourir aucun coût ni risque supplémentaire substantiel en réaction à des variations légères, mais permanentes, des prix relatifs⁷⁴⁷. Si la substituabilité du côté de l'offre n'est possible qu'au prix d'une adaptation notable des immobilisations corporelles et incorporelles existantes, de lourds investissements supplémentaires, d'une révision profonde des décisions stratégiques ou de retards importants, il n'en est pas tenu compte pour la définition du marché⁷⁴⁸.
1598. L'analyse de la substituabilité du côté de la demande a démontré l'existence de coûts et délais importants en cas de migration d'une technologie à l'autre. Le fournisseur d'un accès en gros à la large bande relevant d'un type de standardisation donné (ITU SG15 ou CableLabs) ne pourrait pas adapter ses moyens de production pour permettre à ses clients potentiels de surmonter ces obstacles à la migration sans subir lui-même des coûts et délais importants.

⁷⁴⁶ Par « entrée significative », il faut entendre une entrée sur le marché d'un acteur ayant l'ambition et la capacité de capturer une partie non négligeable du marché, par exemple 10%, compte tenu de la nécessité de générer des économies de gammes et d'échelle à terme, et qui a la capacité de faire concurrence aux acteurs existants de manière durable.

⁷⁴⁷ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, Journal officiel n° C 372 du 09/12/1997 pp. 0005 – 0013, point 20.

⁷⁴⁸ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, Journal officiel n° C 372 du 09/12/1997 pp. 0005 – 0013, point 23.

1599. La Commission européenne est parvenue à une conclusion similaire dans le cadre d'une procédure d'infraction visant Telekomunikacja Polska :

« [...] Even where the provision of wholesale broadband access over cable is technologically feasible it requires additional investments to make AO's cooper network accessible and compatible to cable infrastructure.

(621) For the above reasons related to limited accessibility and to technical constraints, the present cable network does not constitute supply-side substitution to DSL. »⁷⁴⁹

1600. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de l'offre n'est pas établie.

Contrainte indirecte des câblo-opérateurs sur le marché de gros du haut débit

1601. La contrainte directe est celle qu'exercent l'un sur l'autre deux concurrents actifs sur un même marché.
1602. La contrainte indirecte est quant à elle exercée par une entreprise intégrée verticalement sur une entreprise qui vend, sur un marché en amont, des inputs utilisés pour commercialiser un produit sur un marché en aval, marché en aval sur lequel sont en concurrence les acheteurs de ces inputs et l'entreprise intégrée verticalement.
1603. Une telle situation est représentée sur la figure suivante. A est l'entreprise verticalement intégrée (la division en amont A ne fait qu'un avec la division en aval a). B, C et D produisent des inputs utilisés par b, c, d pour commercialiser un produit sur un marché en aval. Les firmes b, c, d sont en concurrence non seulement entre elles mais aussi avec la firme A.

⁷⁴⁹ Commission Decision of 22 June 2011 relating to a proceeding under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) (COMP/39.525 – Telekomunikacja Polska), p. 171. Traduction libre : [...] Même là où la fourniture de services de gros d'accès haut débit sur câble est technologiquement faisable, des investissements additionnels sont requis pour rendre le réseau cuivre de l'opérateur alternatif accessible et compatible avec l'infrastructure câble. (621) Pour les raisons ci-dessus relatives à l'accessibilité limitée et aux contraintes techniques, le réseau câble actuel ne permet pas une substituabilité au DSL du côté de l'offre.

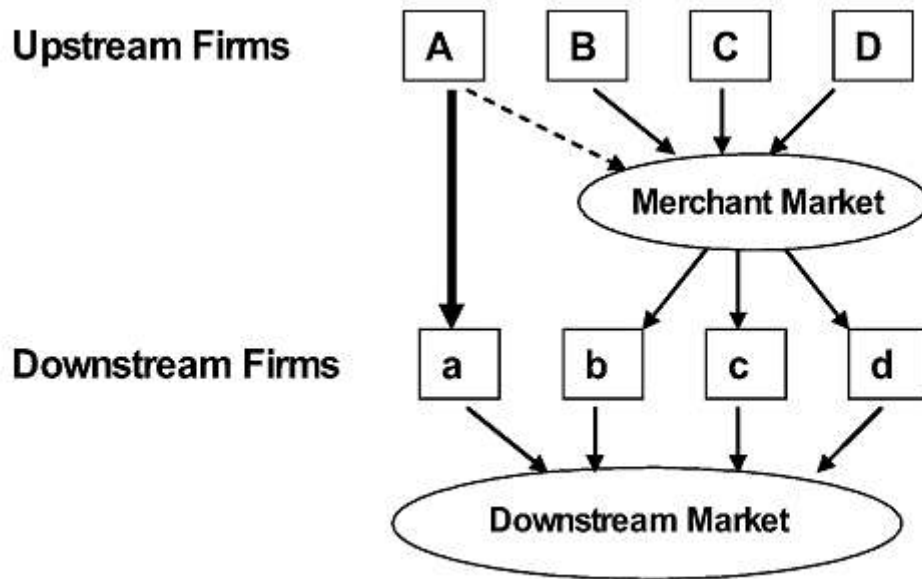


Figure 1: Illustration of a market structure with direct and indirect constraints

*Figure 127 : Illustration d'une structure de marché avec des contraintes directes et indirectes
[Source : Inderst & Valletti⁷⁵⁰]*

Le positionnement des marchés en cause en Belgique

1604. La figure suivante situe les marchés de gros et de détail impliqués dans l'analyse de la contrainte indirecte éventuelle exercée par les câblo-opérateurs sur le marché de gros du haut débit.

⁷⁵⁰ A Tail of two constraints: assessing market power in wholesale markets, European Competition Law Review, 2007

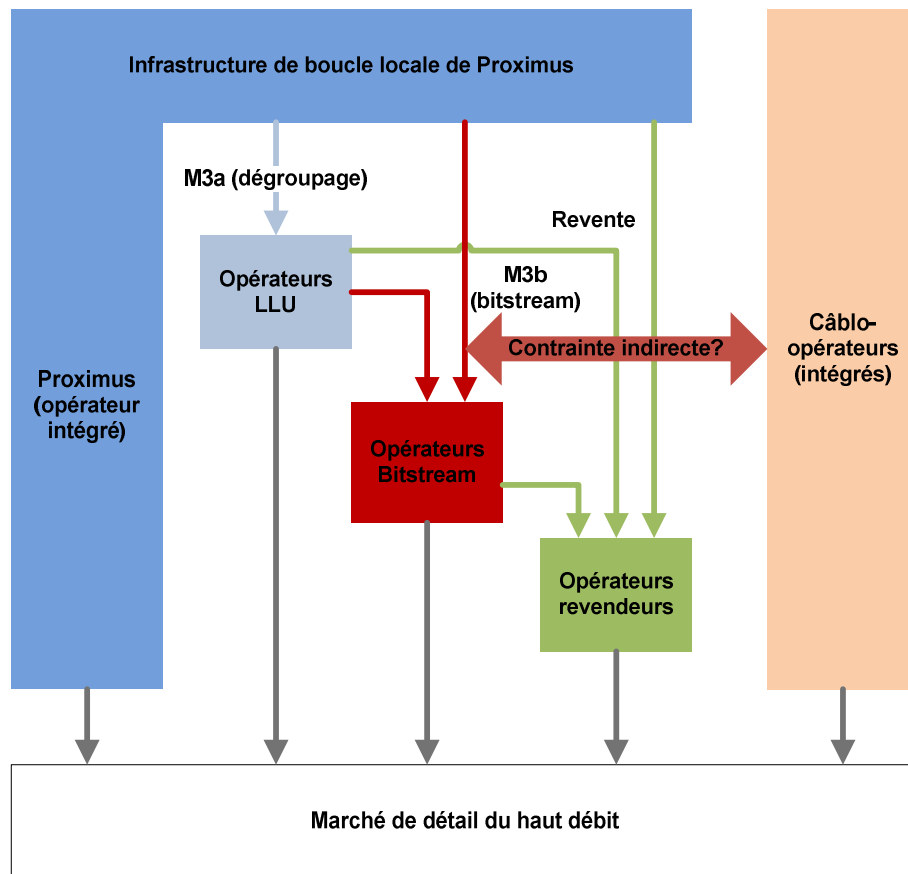


Figure 128 : Relations entre les différents opérateurs de gros et de détail large bande et contrainte indirecte [Source : Analysys Mason, IBPT]

Les conditions d'une contrainte indirecte effective

1605. Selon la Commission européenne, trois conditions doivent être satisfaites cumulativement pour démontrer que l'impact de la contrainte indirecte serait de nature à empêcher un opérateur puissant d'augmenter les prix de son produit de gros⁷⁵¹.

1605.1. Les opérateurs alternatifs seraient forcés de répercuter l'augmentation hypothétique du prix de l'offre de gros à leurs abonnés sur le marché de détail sans pouvoir absorber cette augmentation de prix.

1605.2. Les abonnés des opérateurs alternatifs ne migreraient pas significativement vers l'entité de détail du monopoleur hypothétique, en particulier si celui-ci ne répercuté pas l'augmentation du prix de gros sur ses propres offres de détail.

⁷⁵¹ Notice explicative 2014, pp.46-47.

1606. Il y aurait suffisamment de substitution de la demande sur le marché de détail basée sur la contrainte indirecte pour que l'augmentation du prix de l'offre de gros ne soit pas rentable.

Évaluation de l'intensité de la contrainte indirecte

1607. Différents auteurs⁷⁵² recommandent d'évaluer l'intensité de la contrainte indirecte en comparant deux valeurs : la perte critique (Critical Loss) et la perte réelle (Actual Loss). Cette approche a été appliquée par les régulateurs britannique OFCOM⁷⁵³ et néerlandais OPTA⁷⁵⁴. La perte critique reflète la perte maximale que l'opérateur puissant peut accepter sur le marché de gros, suite à une augmentation de son prix de gros, sans que cette augmentation ne devienne non rentable pour lui. La perte réelle est la perte effectivement subie par l'opérateur puissant après qu'il a augmenté son prix de gros. Ces deux notions peuvent s'écrire en langage mathématique comme suit :

<i>Critical Loss (CL) :</i>	$CL = \frac{\Delta p/p}{(\Delta p/p) + m}$
<i>Actual Loss (AL) :</i>	$AL = \frac{\Delta p}{p} \times \text{cost share} \times \varepsilon$

Avec :

- $\Delta p/p$: la variation relative du prix de gros
 - m ou marge incrémentale : la part des coûts variables dans le prix de gros
 - *cost share* (ou dilution factor) : la part du prix du produit de gros dans le prix du produit de détail basé sur ce produit de gros (ou encore : 1 - espace économique).
 - ε : l'élasticité-prix (c'est-à-dire le rapport entre la variation relative de la demande d'un bien et la variation relative du prix de ce bien) »
1608. Si $AL > CL$, alors il existe une contrainte indirecte sur le prix de gros via la concurrence sur le marché de détail. L'existence de cette contrainte indirecte peut justifier que l'autofourniture de la firme intégrée verticalement soit incluse dans la définition du marché de gros.

⁷⁵² Cave, Stumpf et Valletti, A Review of certain markets included in the Commission's Recommendation on Relevant Markets subject to ex ante Regulation, 2006.

⁷⁵³ Review of the wholesale broadband access markets 2006/07, Identification of relevant markets, assessment of market power and proposed remedies, Explanatory Statement and Notification, 15 novembre 2007.

⁷⁵⁴ Marktanalyse Breedband, wholesale-breedbandtoegang, 19 décembre 2008

Application au marché belge du haut débit

1609. La comparaison entre la perte critique et la perte réelle nécessite de connaître la valeur des paramètres suivants : l'augmentation relative du prix de gros, le cost share, la part des coûts variables dans le prix de gros et l'élasticité-prix sur le marché de détail.
1610. L'IBPT a confié à Analysys Mason la réalisation d'une étude relative à l'estimation de la contrainte indirecte du câble sur les offres de gros xDSL de Proximus. Il s'agit donc de comparer la perte de ventes de bitstream subie par Proximus en cas de hausse du prix de gros (perte réelle) à la perte à partir de laquelle cette hausse de prix de gros ne serait pas rentable (perte critique). Cette étude incluait une enquête auprès d'un échantillon représentatif d'utilisateurs afin d'estimer l'élasticité-prix sur le marché de détail ainsi que l'ensemble des calculs nécessaires à déterminer la perte critique et la perte réelle. L'étude conclut que la perte réelle est inférieure à la perte critique. La perte réelle s'élève à 8,35 % alors que la perte critique s'élève à 14,46 %. En outre, la perte réelle demeure inférieure à la perte critique en cas de variation de certaines hypothèses (ARPU, coûts incrémentaux, élasticité-prix).
1611. Une étude similaire, réalisée par Tera Consultants, a confirmé ces conclusions.
1612. Certains répondants à la consultation contestent les conclusions du test de la contrainte indirecte du câble sur l'xDSL. Ces critiques reposent notamment sur les arguments suivants :
- Les hypothèses utilisées pour déterminer le « cost share » ou la marge incrémentale seraient incorrectes.
 - Les élasticités-prix calculées seraient erronées et trop basses par rapport à celles trouvées dans des études similaires.
1613. L'IBPT a analysé les différentes critiques avec l'assistance de Tera Consultants. Les principales différences entre les calculs de Tera et ceux des répondants sont attribuables aux choix des données et aux approches méthodologiques choisies.
- 1613.1. Certains opérateurs calculent le **cost share** sur la base des prix de gros et de détail. Certains utilisent les prix de détail de Scarlet ou d'autres opérateurs alternatifs xDSL (ces derniers offrent des services haut débit mais pas de services de télévision). L'étude de Tera se base quant à elle sur l'ARPU des opérateurs, qui a l'avantage de refléter l'ensemble des revenus qu'un opérateur retire d'un client (non seulement les revenus forfaitaires mensuels mais aussi la vente de service connexes⁷⁵⁵).

⁷⁵⁵ Par exemple les revenus tirés des appels téléphoniques hors forfait.

L'ARPU est donc plus représentatif des revenus que les simples prix nominaux. Le même raisonnement s'applique aussi au niveau de gros.

1613.2. L'IBPT maintient qu'il est pertinent de réaliser le test de la contrainte indirecte en considérant un opérateur alternatif retirant un **ARPU** équivalent à celui constaté pour Proximus. Les opérateurs alternatifs xDSL sont actuellement confinés dans un positionnement d'entrée de gamme et sans télévision, ce qui paraît atypique relativement aux autres opérateurs présents en Belgique mais aussi relativement à d'autres marchés en Europe. Ce positionnement résulte d'une structure de marché défavorable (la prépondérance des opérateurs disposant de leur propre infrastructure). Raisonner strictement sur les offres des opérateurs xDSL alternatifs conduirait à pervertir le test de contrainte indirecte. Selon un mécanisme proche de celui de la « cellophane fallacy », l'absence de réelle concurrence conduirait fallacieusement à définir un marché trop large. En raison de la faiblesse actuelle de la concurrence, le test pourrait conduire à conclure à l'existence d'un marché de gros de l'accès haut débit élargi et à alléger les obligations d'accès pesant sur Proximus, affaiblissant *in fine* encore la concurrence. Dans ces conditions, il n'est pas approprié de déterminer un *cost share* en observant spécifiquement les offres des opérateurs alternatifs⁷⁵⁶.

1613.3. Par ailleurs, l'inclusion des coûts du **multicast** (pour la fourniture de services de télévision) n'affecte pas les résultats du test de contrainte indirecte. Quant aux coûts de contenu, ils n'entrent pas dans le périmètre pertinent pour le calcul du *cost share* puisque ces coûts ne sont pas liés à l'offre de gros mais correspondent à des coûts supportés vis-à-vis de tiers. L'augmentation des tarifs de gros de l'accès central, qui est l'hypothèse du test, ne les affecte donc pas.

1613.4. En ce qui concerne la **marge** incrémentale, un répondant a utilisé une valeur très supérieure à celle des consultants de l'IBPT⁷⁵⁷. Cette marge n'est cependant pas pertinente. [confidentiel].

1614. Certains opérateurs ont mis en discussion l'**élasticité-prix** considérée par l'IBPT dans le calcul de la contrainte indirecte. Selon eux, cette élasticité serait trop basse. Un

⁷⁵⁶ Notons que le régulateur néerlandais ACM ne suit pas non plus cette approche : le *cost share* est calculé par ACM sur la base de l'ensemble des offres du marché et non sur la base des seules offres des opérateurs alternatifs. Source : ACM, analyse du marché M3a (2015) Vu le poids de Proximus parmi les opérateurs DSL, une approche telle que celle d'ACM n'est pas susceptible d'affecter les résultats.

⁷⁵⁷ Dans le cadre de l'analyse de marché précédente, cet opérateur estimait que la marge se situait à un niveau largement en dessous du point de vue qu'il défend à présent.

opérateur a mené lui-même une enquête qui conclut à des élasticités beaucoup plus élevées. Sans prétendre être exhaustif, l'IBPT répond ci-dessous aux principales critiques relatives au taux d'élasticité.

1615. Il n'a pas été relevé d'incohérences internes dans les résultats de Tera, contrairement à ce qu'affirme un opérateur. Par contre, l'étude qui a été présentée par cet opérateur soulève une série de questions s'agissant de sa robustesse statistique, de ses hypothèses et de la méthodologie utilisée pour les calculs des élasticités-prix : (i) cette étude est basée sur un échantillon particulièrement restreint (plus de 10 fois plus petit que les échantillons constitués par Analysys et Tera), (ii) faute d'informations explicites, il n'est pas possible de s'assurer que la formulation des questions n'a pas biaisé les résultats de l'enquête et (iii) le traitement des indécis a pu conduire à une surestimation du nombre de clients susceptibles de quitter leur opérateur en cas de hausse des prix.
1616. L'opérateur en question a mené une enquête sur un échantillon restreint à des clients des opérateurs alternatifs. D'une part ce choix constitue une base d'analyse plus fragile d'un point de vue statistique et d'autre part, comme expliqué ci-dessus (cf. § 1613.2), ne considérer que les clients des opérateurs alternatifs conduirait à pervertir le test de contrainte indirecte.
1617. L'élasticité-prix calculée par cet opérateur a été estimée sur la base d'une méthode dite des « préférences déclarées », c'est-à-dire basée directement sur les réponses des personnes interrogées. Dans le cadre des travaux d'Analysys et de Tera, les sondés disposant d'un accès Internet ont aussi été interrogés notamment à propos du nom de leur opérateur, ainsi que des caractéristiques de leur offre. L'estimation de l'élasticité-prix a ensuite été réalisée au moyen d'une analyse économétrique utilisant ces informations sur l'offre effectivement retenue. Cette méthode, dite des « préférences révélées », est considérée comme la méthode scientifique la plus rigoureuse pour l'évaluation des élasticités-prix, au contraire de celle par les préférences déclarées, qui tend à surestimer l'élasticité. L'ensemble des études que cite le répondant dans sa contribution utilisent d'ailleurs bien la méthode des « préférences révélées », aucun n'utilisant la méthode employée par le répondant lui-même. Les élasticités obtenues par l'opérateur en question sont d'ailleurs radicalement plus élevées que celles que l'on peut trouver dans la littérature, même en considérant les études que lui-même cite dans sa contribution.
1618. L'opérateur en question a estimé deux élasticités-prix en employant deux hypothèses différentes. L'élasticité-prix ayant la valeur plus élevée suppose que les indécis se comportent comme la moyenne des non-indécis. Or un indécis n'a très probablement pas le même profil que le répondant moyen (l'indécision peut être considérée comme une position plus proche de la décision « Rester chez son opérateur » que de la décision

« Migrer vers un autre opérateur »). Par conséquent, répartir les indécis entre les différentes modalités de réponse conduit très probablement à surestimer la part des clients prêts à migrer et par conséquent « l'élasticité » évaluée sur cette base.

1619. Selon le même opérateur, les élasticités-prix employées par l'IBPT seraient trop basses par rapport à celles trouvées dans d'autres études similaires et les références citées par le consultant de l'IBPT seraient trop anciennes. L'IBPT a déjà souligné ci-dessus que les élasticités obtenues par l'opérateur en question étaient radicalement plus élevées que celles que l'on peut trouver dans la littérature. Ensuite, l'opérateur en question fait lui-même référence à des études relativement anciennes. Surtout, ce n'est pas la date de l'étude qui détermine si elle constitue un point de comparaison pertinent ou non. Différentes études citées, même anciennes, reposent sur des méthodes similaires à celles de Tera ou d'Analysys et peuvent donc être comparées entre elles. Par contre, certaines études citées par l'opérateur en question ont été réalisées dans un contexte non comparable à la situation belge⁷⁵⁸ et leurs conclusions ne sont pas transposables à la Belgique.
1620. Enfin, un autre opérateur a utilisé pour sa démonstration les élasticités-prix calculées par Analysys Mason, en appliquant une élasticité de -2,2 pour les offres internet seul, et -3,73 pour les offres 2-play et 3-play. Or, -2,2 est l'élasticité pour l'ensemble des offres comprenant du haut débit (et pas pour les offres haut débit seul), tandis que -3,73 est l'élasticité des offres xDSL qui incluent une composante TV (cette élasticité n'est pas transposable aux offres 2P, lesquelles peuvent ne pas contenir d'offres TV).
1621. In fine, l'IBPT considère que l'élasticité calculée par Tera n'est pas remise en question par les différents commentaires des opérateurs.

Autres éléments d'appréciation

1622. L'attitude passée de Proximus tend à démontrer que celle-ci augmenterait vraisemblablement ses prix de gros en l'absence de régulation sur le marché de gros de l'accès central :
- 1622.1. Proximus n'a jamais sollicité de l'IBPT le droit de diminuer le tarif de ses offres de gros dans le but de permettre à ses clients de gros d'être plus compétitifs vis-à-vis des câblo-opérateurs.

⁷⁵⁸ Certaines études ont été menées dans des conditions où il y avait davantage d'alternatives technologiques pour les utilisateurs que ce qui est constaté en Belgique actuellement. Dans ces conditions, il est logique d'observer une élasticité plus élevée qu'en Belgique. Dans les articles auxquels il fait référence, le répondant a systématiquement retenu l'élasticité la plus élevée, qui correspond à la zone géographique sur laquelle le plus de technologies étaient en concurrence. Ces mêmes articles présentent également des élasticités plus faibles, voire beaucoup plus faibles, lorsque le nombre de technologies est plus réduit. Or, en Belgique, seules deux technologies (câble et DSL) sont actuellement en concurrence.

- 1622.2. Proximus a plusieurs fois proposé des prix supérieurs aux résultats révélés par le modèle de coûts de l'IBPT.
- 1622.3. Proximus a contesté plusieurs fois l'obligation d'orienter ses prix de gros vers les coûts (qui a pour effet d'exercer une contrainte sur les tarifs de Proximus) ou la mise en œuvre de cette obligation par l'IBPT.
1623. Proximus (y compris Scarlet) récupérerait vraisemblablement une part significative des clients perdus par les opérateurs alternatifs DSL :
- 1623.1. La présomption de base peut être que Proximus (y compris Scarlet) devrait capter les clients perdus par les opérateurs alternatifs DSL dans une proportion proche de sa part de marché. Or Proximus (y compris Scarlet) détient de manière globalement stable au niveau national de l'ordre de [35-45]% du marché de détail résidentiel et de l'ordre de [55-65] % du marché de détail non résidentiel. Il peut exister des différences entre les zones de couverture des câblo-opérateurs, sans que jamais la part de marché de Proximus (y compris Scarlet) ne soit tombée en-dessous de 30% au cours des dernières années.
- 1623.2. Proximus commercialise des offres d'entrée de gamme sous la marque Scarlet. Indépendamment de la discussion ci-dessous relative à l'élasticité des clients des opérateurs alternatifs, on peut raisonnablement supposer que Scarlet, du fait de son positionnement commercial, est particulièrement susceptible de récupérer des clients qui quitteraient les opérateurs alternatifs DSL suite à une hausse de prix.
- 1623.3. Comme noté par l'ABC, il ressort de l'enquête Profacts commandée par Proximus que Proximus et Scarlet récupéreraient une proportion non-négligeable des clients qui quitteraient les opérateurs alternatifs.
- 1623.4. Sur le plan technique, Proximus (y compris Scarlet) est mieux placée que les câblo-opérateurs pour attirer les abonnés résiliant leur abonnement chez les opérateurs alternatifs DSL. Un client quittant un opérateur alternatif DSL a en effet plus de facilité à migrer vers Proximus ou Scarlet que vers un câblo-opérateur étant donné qu'il s'agit de la même technologie. Au contraire, lorsqu'un client migre d'un opérateur alternatif DSL vers un câblo-opérateur, il doit dans tous les cas remplacer son modem DSL par un modem câble et il peut, dans certains cas, être obligé de modifier son câblage interne. Ce phénomène

a déjà été observé concrètement sur le marché belge (cf. § 1590 de la décision).

1624. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT conclut que les clients des opérateurs alternatifs pourraient migrer significativement vers l'entité de détail du monopoleur hypothétique, en particulier si celui-ci ne répercute pas l'augmentation du prix de gros sur ses propres offres de détail. Dans ces conditions, il ne peut pas exister de contrainte indirecte suffisante au sens entendu par la Commission européenne puisque l'un des critères (cumulatifs) ne serait pas satisfait.

Conclusion sur le test de contrainte indirecte

1625. La comparaison de la perte critique et de la perte réelle indique qu'il n'y a pas de contrainte indirecte du câble sur les prix BROBA et WBA. Par conséquent, une augmentation des prix de ses offres de gros serait profitable pour Proximus.
1626. L'IBPT conclut donc qu'il n'existe pas de contrainte indirecte effective des câblo-opérateurs sur le prix des offres de gros de Proximus.

Conclusion

1627. L'IBPT considère que les services d'accès haut débit relevant de la standardisation CableLabs ne font pas partie du même marché que ceux relevant de la standardisation ITU SG15.
1628. L'IBPT souligne que la distinction opérée entre l'accès central relevant de la standardisation ITU SG15 et l'accès central relevant de la standardisation CableLabs s'explique par l'utilisation de protocoles différents (et non par celle de supports physiques différents). Si un opérateur venait à déployer une nouvelle infrastructure (autre que le réseau cuivre ou fibre de Proximus et que les réseaux câblés), il devrait être intégré dans l'un ou l'autre de ces marchés selon le protocole adopté. Autrement dit, cette nouvelle infrastructure ne constituerait pas en elle-même un nouveau marché pertinent. Actuellement les protocoles sont utilisés uniquement sur un seul type d'infrastructure (il n'y a pas d'EuroDOCSIS sur fibre jusqu'au client final et ni de G.fast sur infrastructure HFC ; l'IBPT utilisera donc de manière équivalente les expressions « accès central relevant de la standardisation ITU SG15 » et « accès central sur les réseaux cuivre et fibre ». De même, l'IBPT utilisera de manière équivalente les expressions « accès central relevant de la standardisation CableLabs » et « accès central sur les réseaux câblés ».

22.3. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES SERVICES D'ACCÈS HAUT DÉBIT RELEVANT DE LA STANDARDISATION ITU SG15 UTILISANT LES RÉSEAUX CUIVRE ET FIBRE

Substituabilité du côté de la demande

1629. Au niveau de l'interconnexion, le trafic des clients finals est agrégé indépendamment de la technologie d'accès (comme illustré par les offres Proximus BROBA, WBA VDSL2 et WBA FTTH). Le point de *handover* est commun aux deux cas considérés.
1630. La seule différence entre les fonctionnalités disponibles est le débit maximum qui dépend des caractéristiques techniques de chacun des réseaux considérés. Il existe une substituabilité ascendante entre les différents réseaux : les débits offerts par un réseau cuivre peuvent l'être par un réseau fibre, de performance supérieure, tandis que l'inverse n'est pas vrai. Le réseau cuivre, aux performances les plus faibles, est aussi le plus ancien. De ce fait, un opérateur de réseau démantèlera progressivement un réseau cuivre pour le remplacer par un réseau fibre plus performant ; la demande pour passer du réseau cuivre au réseau fibre ne peut donc plus être satisfaite après une période transitoire.
1631. Les investissements du demandeur en cas de migration sont limités aux CPE des clients (pour les CPE récents, il est possible de changer uniquement l'interface et non la totalité du CPE) et il n'y a pas nécessairement d'obligation de migration généralisée (dans la pratique, les accès cuivre et fibre coexistent chez un même opérateur, à tout le moins chez les opérateurs historiques qui sont les principaux fournisseurs d'accès central). Cette coexistence des différents types d'accès n'entraîne pas de surcoûts étant donné l'agrégation des différents trafics.
1632. Sur le segment d'accès, les redevances mensuelles peuvent s'élever de 9 à 15 euros pour les services régulés d'accès central sur cuivre (BROBA/WBA VDSL2). Elles peuvent s'élever de 30 à 45 euros pour les services commerciaux d'accès central actuellement proposés sur fibre (WBA FTTH). Comme souligné à propos des produits de gros d'accès local, des prix de gros supérieurs peuvent éventuellement se traduire en revenus supérieurs sur le marché de détail. Selon ACM, le prix moyen pour des services de détail basés sur la fibre est en général plus élevé que pour les services de détail basés sur le réseau cuivre⁷⁵⁹. Le fait que les offres soient régulées ou commerciales est également de nature à influencer les différences de prix notées ci-dessus. Par ailleurs, la structure des prix de gros varie de pays à pays. Dans ces conditions, il est difficile de tirer des enseignements des observations nationales et des comparaisons internationales et d'évaluer la réaction d'un opérateur à une augmentation faible mais significative et non transitoire du prix de l'un ou l'autre de ces produits.

⁷⁵⁹ ACM, Analyse de marché accès dégroupé, 17 décembre 2015, p. 22.

1633. Les coûts récurrents sur le segment de transport dépendent des débits, du ratio de contention et des économies d'échelle du demandeur. À débit égal offert à l'utilisateur final (cas du passage du cuivre à la fibre pour un même service), ces coûts sont inchangés.
1634. Sur la base de ces éléments, l'IBPT conclut à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande entre les services d'accès haut débit quel que soit le réseau sous-jacent (cuivre ou fibre). Cette conclusion est conforme à la recommandation de 2014⁷⁶⁰ et à la pratique de nombreux régulateurs européens.

Substituabilité du côté de l'offre

1635. Ayant conclu à l'existence d'une substituabilité du côté de la demande, il n'est pas nécessaire d'examiner la substituabilité du côté de l'offre.

Conclusion

1636. Les services d'accès haut débit relevant de la standardisation ITU SG15 utilisant les réseaux cuivre et fibre font tous partie d'un même marché de produits.

22.4. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES OFFRES D'ACCÈS À HAUT DÉBIT ET LES OFFRES DE REVENTE

1637. Certains opérateurs peuvent commercialiser des offres de type « revente » à destination des fournisseurs d'accès à Internet (« FAI »).
1638. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011, la CRC a conclu que le marché de l'accès central n'incluait pas les offres de revente.
1639. Dans les motifs de la recommandation de 2007 sur les marchés pertinents, la Commission européenne affirme que les produits de revente ne doivent pas être considérés comme faisant partie du marché de la fourniture en gros d'accès large bande car « ils ne sont pas suffisants pour répondre aux besoins du marché de la fourniture en gros de l'accès à large bande »⁷⁶¹. La note explicative accompagnant la recommandation 2014 confirme cette position, plus particulièrement pour ce qui concerne la revente de services sur les réseaux câblés⁷⁶².

⁷⁶⁰ Dans la note explicative de cette recommandation, la Commission considère qu'il existe vraisemblablement une chaîne de substitution entre les offres d'accès central sur cuivre et sur fibre.

⁷⁶¹ Voir p. 27 des motifs de la recommandation sur les marchés pertinents, op. cit.

⁷⁶² Notice explicative 2014, p. 46.

Substituabilité du côté de la demande

1640. Du point de vue des fonctionnalités et des usages, il existe des différences importantes entre les offres d'accès central et les offres de revente. Les offres d'accès central nécessitent une maîtrise technique plus importante et permettent aux opérateurs de maîtriser la définition de leurs services de détail, au niveau du taux de contention du circuit virtuel et du lien client. Pour sa part, l'offre de revente se limite à reproduire un service de détail existant de l'opérateur qui fournit l'offre de revente (comme expliqué à la section 21.3.).
1641. Le niveau d'investissement requis pour l'acheteur est également différent. Les clients de l'offre de revente sont essentiellement des fournisseurs d'accès à Internet (FAI) qui n'ont pas de réseau, alors que les clients des offres d'accès central sont des opérateurs qui disposent d'un réseau de transmission. En cas d'augmentation faible mais significative et non transitoire des prix de l'offre de revente, la migration d'un FAI vers les offres d'accès à haut débit ne se pourrait pas se faire immédiatement et sans coûts significatifs. Le FAI aura à prendre la décision de devenir opérateur de réseau, ce qui constitue une décision stratégique majeure impliquant des investissements significatifs en termes d'infrastructure. Une migration des offres de revente vers les offres d'accès à haut débit ne semble envisageable qu'à moyen terme, moyennant des investissements significatifs et ne rentre donc pas dans le cadre d'une substituabilité du côté de l'offre.
1642. Le cadre réglementaire et la jurisprudence fixent en effet des limites similaires à la substituabilité du côté de l'offre :

« Des coûts d'adaptation considérables peuvent néanmoins restreindre la possibilité que les consommateurs ont de remplacer un produit ou un service par un autre en cas d'augmentation faible mais significative et durable du prix. »⁷⁶³

« Dans ce cas également, le critère retenu est la substitution consécutive à une variation des prix relatifs et il s'agit de savoir si les clients des parties transféreraient leurs commandes vers des sociétés implantées ailleurs, à court terme et à moindre coût⁷⁶⁴. »

⁷⁶³ Lignes directrices PSM 2002, § 50 et lignes directrices PSM 2018, § 39.

⁷⁶⁴ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (97/C 372/03), point 29.

« Substitutability needs to be immediate (or materialise in the short term), since the objective is to identify the actual competitive constraints faced by the undertaking. »⁷⁶⁵

1643. Inversement, la migration d'un opérateur client des offres d'accès à haut débit vers les offres de revente serait sans fondement économique, dans la mesure où les bénéfices liés à l'investissement effectué dans la construction d'un réseau seraient annulés. Une migration des offres d'accès à haut débit vers les offres de revente semble donc théoriquement possible, mais sans intérêt pour un opérateur ayant déjà investi dans un réseau.
1644. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande n'est pas établie.

Substituabilité du côté de l'offre

1645. Un opérateur qui n'offrirait que de la revente (et pas de bitstream) est un opérateur qui serait lui-même utilisateur du bitstream. Pour entrer sur le marché du bitstream, il devrait monter l'échelle des investissements pour utiliser les services de gros du dégroupage.
1646. Du point de vue de l'offre, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix des offres d'accès à haut débit, un tel opérateur fournissant aux FAI un service de revente ne pourrait pas offrir à court terme un service comparable à l'offre d'accès central de Proximus sans déployer un réseau régional avec des DSLAM, ce qui représenterait un investissement significatif.

Conclusion

1647. L'IBPT considère que les offres de revente ne font pas partie du même marché que les offres d'accès à haut débit.

22.5. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES OFFRES D'ACCÈS CENTRAL SUPPORTANT DES OFFRES DE DÉTAIL RÉSIDENIELLES ET NON RÉSIDENIELLES

1648. Historiquement, en Belgique comme dans la majorité des pays européens, le marché de l'accès central n'a pas été segmenté entre accès supportant des offres de détail résidentielles et non résidentielles. L'offre de référence d'accès central de Proximus

⁷⁶⁵ (Décision de la Commission européenne du 4 juillet 2004 relative à une procédure d'application de l'article 82 du traité CE (COMP/38.784, Wanadoo Espana vs Telefonica)). Traduction libre : « La substituabilité doit être immédiate (ou se concrétiser dans le court terme), puisque l'objectif est d'identifier les contraintes concurrentielles réelles auxquelles l'entreprise fait face ».

contient des services pouvant supporter tant des offres de détail résidentielles que des offres de détail non résidentielles.

1649. La recommandation du 9 octobre 2014 identifie comme pertinent pour une éventuelle régulation ex ante d'une part le marché de la fourniture en gros d'accès central en position déterminée pour produits de grande consommation (marché 3b selon la numérotation utilisée par cette recommandation) et d'autre part le marché de la fourniture en gros d'accès de haute qualité en position déterminée (marché 4). Le marché 4 de la recommandation regroupe potentiellement les segments terminaux de lignes louées et certains produits d'accès central de haute qualité.
1650. Dans sa décision du 8 août 2013⁷⁶⁶, l'IBPT était parvenu à la conclusion que le marché des segments terminaux de lignes louées incluait à la fois les segments terminaux NGLL (Next Generation Leased Line, nom donné par l'IBPT aux services Carrier Ethernet de type E-line tels que définis par le MEF - Metro Ethernet Forum) et les segments terminaux de lignes louées basés sur les technologies traditionnelles (*legacy*). Cette décision avait par contre conclu que les produits d'accès central n'étaient pas substituables avec les lignes louées.
1651. Cette section analyse la substituabilité entre les services d'accès central supportant des offres de détail résidentielles et non résidentielles. L'analyse de substituabilité entre les services d'accès central et les NGLL fait l'objet de la section suivante.

Substituabilité du côté de la demande

1652. Au niveau des fonctionnalités et des usages, l'acquéreur d'un accès central destiné à supporter des offres non résidentielles exprimera généralement des exigences spécifiques, reflétant les exigences de ses clients sur le marché de détail⁷⁶⁷ : garanties de disponibilité et de qualité de service, support 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, délais de réparation courts, débits ascendants supérieurs, bas niveau de contention, etc⁷⁶⁸. En cas d'augmentation faible mais significative et non transitoire des prix de l'accès central destiné à supporter des offres non résidentielles, l'acquéreur d'un tel service ne serait dès lors pas enclin à acheter un accès central qui serait dépourvu de ces caractéristiques et ne lui permettrait pas de satisfaire ses clients sur le marché de détail.

⁷⁶⁶ Décision de l'IBPT du 8 août 2013 relative aux marchés des lignes louées.

⁷⁶⁷ Ces exigences particulières ont conduit l'IBPT à conclure que les services d'accès haut débit de détail pour la clientèle résidentielle et ceux pour la clientèle non résidentielle appartenaient à deux marchés de produits distincts (cf. section 7.2.1.).

⁷⁶⁸ Note explicative 2014, p. 50.

1653. Les investissements requis de l'opérateur alternatif sont comparables dans les deux cas : les points auxquels il est nécessaire de s'interconnecter sont identiques.
1654. En termes de prix, des SLA plus stricts se traduisent logiquement par des prix supérieurs. En l'absence de régulation, des différences de prix entre VLAN partagés et VLAN dédiés ne sont pas non plus exclues (dans le passé, les VLAN dédiés étaient facturés 25 % plus cher que les VLAN partagés).
1655. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'existence d'une substituabilité suffisante du côté de la demande n'est pas établie.

Substituabilité du côté de l'offre

1656. L'opérateur qui offre l'une de ces deux formes d'accès central n'a pas d'investissements importants à faire au niveau de son réseau pour offrir l'autre : les équipements sont les mêmes. Seules les configurations doivent être éventuellement adaptées, par exemple pour offrir des VLAN dédiés.
1657. Par contre, il faut mobiliser plus de ressources humaines et de plus haut niveau pour fournir un accès central pouvant supporter des offres non résidentielles, notamment pour traduire correctement les exigences des clients en configurations techniques et pour assurer une permanence et des réparations rapides. Un opérateur ayant l'infrastructure nécessaire à fournir un accès central « mass-market » devrait normalement posséder ce type de ressources. Si la taille des équipes techniques doit être augmentée, il s'agit d'une adaptation possible sans subir de coûts et de délais significatifs. À l'inverse, le fournisseur d'un accès central « non résidentiel » dispose des ressources nécessaires pour fournir un accès central « résidentiel ».
1658. Un opérateur a contesté cette appréciation à l'occasion de la consultation nationale. Il s'appuie notamment sur le fait que l'IBPT distingue un marché de détail résidentiel et un marché de détail non résidentiel, mais qu'il ne reproduit pas cette distinction au niveau du marché de gros.
1659. De manière générale, aucun principe méthodologique n'implique que des marchés de détail et des marchés de gros soient exactement le miroir les uns des autres. Dans le cas présent, les besoins des marchés de détail résidentiel et non résidentiel peuvent être satisfaits par un réseau comportant les mêmes équipements et par un grand nombre de fonctionnalités communes. Par exemple, un client non résidentiel utilise aussi la qualité de service la plus basse « best effort » pour son trafic Internet, tandis qu'un client résidentiel utilise aussi les qualités de service supérieures pour les trafics transportés en temps réel (comme la téléphonie).

1660. Certaines fonctions ou caractéristiques ne sont effectivement utilisées que par les clients non résidentiels, essentiellement les VLAN dédiés et les SLA supérieurs. Ces fonctions ou caractéristiques représentent toutefois une part limitée dans le développement d'une offre de gros et leur mise en œuvre ne constitue donc pas un obstacle pour offrir un service de gros d'accès central orienté vers le marché non résidentiel. Un fournisseur d'accès central « résidentiel » peut donc relativement facilement proposer une offre d'accès central « non résidentiel ».
1661. Pour fournir une offre d'accès central non résidentiel, il peut être nécessaire de renforcer les équipes techniques de manière à pouvoir assurer un service 7/7 24/24 et des interventions plus rapides. Cependant, cette nécessité n'exige pas de mobiliser des ressources supplémentaires importantes lorsque l'on est déjà fournisseur d'accès central résidentiel.
1662. Sur le marché de détail, il est indispensable de disposer d'équipes commerciales et de helpdesks différents pour les marchés résidentiel et business, car les utilisateurs résidentiels et business ont des connaissances et des attentes différentes, ce qui nécessite des expertises différentes. Sur le marché de gros par contre, la relation client/fournisseur se passe entre opérateurs ; le client sur le marché de gros n'a pas besoin d'avoir en face de lui des interlocuteurs distincts selon que son propre client de détail est résidentiel ou business. Par conséquent, les éléments objectifs qui justifient la définition de marchés résidentiel et business distincts au niveau du détail, ne se retrouvent pas au niveau du marché de gros.
1663. L'IBPT constate qu'il n'existe pas parmi les régulateurs de vision homogène sur la (non-)substituabilité entre les offres d'accès central supportant des offres de détail résidentielles et non résidentielles. L'IBPT note cependant que le régulateur britannique Ofcom est parvenu à une conclusion similaire à la sienne⁷⁶⁹ : les inputs de gros utilisés pour supporter les services aux entreprises et aux utilisateurs résidentiels sont fondamentalement les mêmes ; les coûts de fourniture des deux types d'accès sont les mêmes ; il existe moins de différenciation possible au niveau de gros qu'au niveau de détail. La Commission européenne n'avait pas formulé de commentaires à ce propos⁷⁷⁰. Compte tenu de ce qui précède, l'IBPT considère qu'il existe une substituabilité suffisante du côté de l'offre pour inclure ces deux produits dans le même marché.

⁷⁶⁹ Ofcom, 26 juin 2014, Review of the wholesale broadband access markets, §§ 33.222 et suivants.

⁷⁷⁰ Commission Decision concerning Case UK/2014/1608: Wholesale broadband access market, 19 juin 2014.

Conclusion

1664. Les offres d'accès central supportant des offres de détail résidentielles et non résidentielles font partie du même marché de produits.

22.6. SUBSTITUABILITÉ ENTRE LES OFFRES D'ACCÈS À HAUT DÉBIT ET LES SEGMENTS TERMINAUX DE LIGNES LOUÉES

1665. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011, la CRC a conclu que le marché de l'accès central n'incluait pas les segments terminaux de lignes louées. De façon similaire, dans sa décision du 8 août 2013, l'IBPT a conclu que le marché des lignes louées n'incluait pas les services d'accès central.
1666. La recommandation du 9 octobre 2014 identifie comme pertinent pour une éventuelle régulation ex ante le marché de la fourniture en gros d'accès de haute qualité en position déterminée (marché 4). Dans la note explicative accompagnant la recommandation, la Commission explique que les lignes louées sont caractérisées par leur capacité à fournir des connexions dédiées, sans contention et symétriques⁷⁷¹. Elle estime que, prospectivement, certains produits d'accès central peuvent être considérés comme substituables aux segments terminaux de lignes louées lorsqu'ils possèdent certaines caractéristiques, tout en reconnaissant que ces produits ne sont pas nécessairement tous des substituts directs les uns des autres⁷⁷².
1667. Dans le cadre de la présente analyse de substituabilité, l'IBPT considère uniquement les lignes louées de nouvelle génération (*Next Generation Leased Lines* ou NGLL). D'une part celles-ci sont plus proches techniquement des services d'accès central que les lignes louées classiques (PDH, SDH). D'autre part, les services basés sur les technologies classiques SDH/PDH sont en voie de démantèlement. Dans le cas de Proximus, la fin du démantèlement était programmée en 2015 au niveau du marché de détail et en 2018 au niveau du marché de gros⁷⁷³.

Substituabilité du côté de la demande

1668. Les segments terminaux de lignes louées et le service d'accès à un débit binaire sont deux produits permettant de connecter l'utilisateur final à un point d'interconnexion du réseau de l'opérateur qui achète ces produits de gros.

⁷⁷¹ Note explicative 2014, p. 49.

⁷⁷² Notice explicative 2014, p. 50.

⁷⁷³ Décision de l'IBPT du 8 août 2013 relative aux marchés des lignes louées.

1669. Les NGLL et le service d'accès central font tous deux usage de l'infrastructure de transport Ethernet entre les LEX et de l'express ring⁷⁷⁴. La section E-Line des NGLL est identique au « dedicated VLAN » de QoS Pbit=5, qui est un élément constitutif du service d'accès à un débit binaire. Par contre, ces deux services font usage d'infrastructures distinctes pour la section locale du service (c'est-à-dire entre l'utilisateur final et le LEX). Les segments terminaux de lignes louées utilisent principalement l'infrastructure FTTO qui est insuffisante pour entrer sur le marché de l'accès à haut débit, voir section 14.5.). À titre subsidiaire, pour des débits limités à 20 Mbps (ne couvrant donc pas l'ensemble de la demande), Proximus utilise l'infrastructure cuivre par multiplexage inverse (bonding). Les autres fournisseurs de service NGLL utilisent leur infrastructure fibre propre, devenant client du marché de gros si leur couverture ne permet pas de connecter le client final.
1670. Le service d'accès central utilise un équipement supplémentaire – le MSAN/DSLAM que ce soit sur cuivre ou sur fibre – qui assure des fonctions supplémentaires d'agrégation et de partage de bande passante et peut imposer des contraintes spécifiques. Le service d'accès central limite la taille de la trame Ethernet à 1500 bytes. Cette limitation a pour conséquence que le service d'accès central n'est pas transparent (contrairement à une ligne louée), puisqu'il impose une contrainte sur le flux de données transporté. L'équipement MSAN/DSLAM utilisé dans le cadre du service d'accès à un débit binaire WBA et les modems fournis dans ce cadre n'offrent pas la transparence annoncée par leurs fournisseurs (certains éléments de protocole sont bloqués par les équipements) ; même si les problèmes constatés devaient être corrigés par de futures mises à jour logicielles de ces équipements, une transparence totale ne peut pas être garantie. L'accès à un débit binaire ne permet dès lors pas de garantir un service transparent à l'utilisateur. Comme noté par Ofcom⁷⁷⁵, les lignes louées possèdent d'importantes caractéristiques qui ne sont pas supportées par les services haut débit asymétriques. Ceci inclut des différences en termes de contention, latence, *jitter*, sécurité, résilience, etc.
1671. Les lignes louées n'offrent quant à elles pas la possibilité d'agréger le trafic de différents utilisateurs dans un flux binaire commun (chaque ligne occupe une bande passante dédiée, qu'il y ait du trafic ou non) et ne permettent donc pas l'optimisation de la bande passante (et donc des coûts) par contention, comme le recherche un demandeur d'accès centralisé à haut débit.
1672. De ce qui précède, on peut conclure que les fonctionnalités des offres d'accès à haut débit et des segments terminaux de liaisons louées ne sont pas similaires.

⁷⁷⁴ Réseau WDM de couche 1 entre les AGE de Proximus.

⁷⁷⁵ Ofcom, 26 juin 2014, Review of the wholesale broadband access markets, § 3.171.

1673. Il existe une différence de prix très importante (de 1 à 15, voire plus) entre l'accès central et les NGLL. Selon les offres de référence de Proximus, la redevance mensuelle pour un accès central varie de 5,57 € (pour un accès BROBA shared VLAN avec voix) à 16,11 € pour certains accès SDSL (montants auxquels il faut ajouter le prix du transport Ethernet). Pour leur part, les NGLL peuvent coûter mensuellement de 250 € à plus de 1000 € (hors discounts). En cas de hausse faible mais non transitoire du prix de l'accès central, il est donc peu probable qu'un opérateur migre vers une offre de gros de lignes louées.
1674. Du point de vue de la demande, les services d'accès à un débit binaire ne sont pas substituables aux segments terminaux de lignes louées.

Substituabilité du côté de l'offre

1675. L'existence de composants communs entre deux produits – en l'occurrence le segment de transport Ethernet (E-Line) – ne signifie pas que ces deux produits sont substituables. En l'occurrence, de gros investissements sont nécessaires pour produire l'un des produits lorsque l'on fournit déjà l'autre :
- 1675.1. Pour passer d'un produit bistream à un produit ligne louée sur fibre, il faut passer d'une architecture de type PtP ou PON à une infrastructure FTTO, souvent en boucle, avec l'obligation d'investir dans des équipements CWDM ou SDH.
 - 1675.2. Pour passer d'un produit bistream à un produit lignes louées sur cuivre, il faut passer de l'usage de DSLAM à celui d'équipements multiplexeurs EFM, et utiliser plusieurs paires entre le MDF et le site du client final ; il est donc aussi nécessaire de disposer de suffisamment de paires de cuivre sur site du client ;
 - 1675.3. En outre, un fournisseur d'accès à un débit binaire (tant sur cuivre que sur fibre) ne pourrait pas modifier son service de manière à garantir la transparence requise par les utilisateurs de segments terminaux de lignes louées ;
 - 1675.4. Pour passer d'un produit lignes louées sur fibre ou cuivre à un produit d'accès central, un réseau d'accès avec une capillarité plus grande et des équipements MSAN/DSLAM sont nécessaires.
1676. Dès lors, en présence d'une augmentation légère, mais permanente, des prix des offres d'accès à haut débit, il semble peu probable que les fournisseurs de liaisons louées soient en mesure d'offrir à court terme un produit équivalent à l'offre d'accès à haut débit ou inversement.

1677. L'IBPT en conclut que du point de vue de l'offre, la substituabilité entre les segments terminaux de lignes louées et les services d'accès à un débit binaire est insuffisante pour les intégrer dans le même marché pertinent.

Conclusion

1678. L'IBPT considère que les offres de lignes louées ne font pas partie du même marché que les offres d'accès à haut débit.

CHAPITRE 23. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

1679. Les tests de substituabilité réalisés au chapitre précédent conduisent à définir deux marchés de produits distincts :
- 1679.1. Les services d'accès central relevant de la standardisation ITU SG15, sur les réseaux cuivre et fibre ;
 - 1679.2. Les services d'accès central relevant de de la standardisation CableLabs, sur les réseaux câblés.
1680. Ce chapitre procède à la délimitation géographique de ces marchés.

Le marché de l'accès central relevant de la standardisation ITU SG15

1681. Dans sa décision du 1^{er} juillet 2011 relative au marché de la large bande, la CRC était parvenue à la conclusion que la dimension géographique du marché de l'accès en gros à la large bande (produit correspondant très largement⁷⁷⁶ à l'accès haut débit sur les réseaux cuivre et fibre tels que définis ci-dessus) était nationale.
1682. Vu la définition du marché de produits retenue ci-dessus, Proximus est actuellement le seul fournisseur de services d'accès central sur les réseaux cuivre et fibre.
1683. Le réseau d'accès local cuivre de Proximus est le principal support de ses offres d'accès central. **La couverture de ce réseau est nationale.** Il a été noté (cf. § 7.3.1.) que plus de 99 % de la population avait accès à l'ADSL. La couverture par le réseau VDSL2 est inférieure mais dépasse néanmoins 90% de la population. Cette couverture est complétée localement par un accès local en fibre optique (actuellement dans certaines zones d'activité économique et les nouveaux lotissements résidentiels), qui est destiné à s'étendre au cours des 15 prochaines années⁷⁷⁷.
1684. Les obligations réglementaires imposées à Proximus en matière d'accès central ont toujours eu un caractère national. De ce fait, les caractéristiques et les prix de ces services n'ont jamais été différenciés à l'intérieur du territoire. Néanmoins, l'IBPT estime que, même en l'absence de régulation des offres d'accès à large bande, l'offre de Proximus présenterait très probablement des caractéristiques homogènes sur le

⁷⁷⁶ En 2011, la CRC avait considéré qu'il était prématuré de prendre en compte le FTTH dès le moment où il ne pouvait être attendu que ce type de services soit déployé à l'horizon de son analyse.

⁷⁷⁷ Au cours des trois prochaines années, période considérée pour la présente décision, Proximus vise une couverture de 7 % des clients résidentiels et petites entreprises et de 40 % des grandes et moyennes entreprises. À terme (soit dans 15 ans), Proximus vise une couverture de 50 % des clients résidentiels et des petites entreprises et de 85 % des grandes et moyennes entreprises.

territoire national. Au niveau du marché de détail (non régulé), Proximus n'a jamais différencié géographiquement ses tarifs. Elle ne l'a jamais fait non plus pour les offres de gros de revente Carrier DSL (également non régulées).

1685. Malgré certaines annonces telles que celle de Vivaqua⁷⁷⁸ ou du gouvernement flamand⁷⁷⁹, **il reste incertain qu'un opérateur puisse déployer une nouvelle infrastructure d'accès local**, parallèle à celle de Proximus, à l'horizon de la présente analyse sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position de Proximus sur le marché de l'accès central. En effet, il est communément reconnu que déployer une nouvelle infrastructure d'accès local exige des investissements et des délais particulièrement importants. L'IBPT n'a pas pour l'instant connaissance d'intentions concrètes d'opérateurs alternatifs de déployer de façon indépendante une nouvelle infrastructure d'accès local, même à une échelle réduite. Dans un tel degré d'incertitude, il n'existe pas de bases solides pour procéder à une segmentation géographique du marché⁷⁸⁰.
1686. Il est possible de construire une offre d'accès central concurrente de celle de Proximus en s'appuyant sur le dégroupage de réseau cuivre et/ou du réseau fibre de Proximus. Il n'est cependant **pas réaliste d'attendre qu'un opérateur alternatif puisse de cette façon proposer une offre d'accès central à une échelle telle qu'elle remettrait en question la dimension nationale du marché**. Il a été souligné précédemment que le dégroupage du réseau cuivre était en déclin. Il est possible que des opérateurs alternatifs fassent appel, dans le futur, au dégroupage du réseau fibre. Cependant, la mesure dans laquelle des opérateurs alternatifs vont avoir recours à ce service ne peut pas être anticipée avec suffisamment de précision.
1687. Il ne peut pas être exclu que les mesures correctives adoptées sur le marché de l'accès local (cf. Chapitre 19.) conduisent à **la constitution de zones, initialement de petite taille, où trois opérateurs disposeraient d'une infrastructure de type NGA** (c'est-à-dire supportant la fourniture de débits de 30 Mbps et plus). La Commission mentionne le fait que la régulation de l'accès ne conduit pas toujours à un démarrage des offres d'accès homogène sur tout le territoire d'un État membre⁷⁸¹. Au moment d'adopter la présente décision, **il n'est pas possible de procéder à une délimitation**

⁷⁷⁸ Il a été annoncé que « Vivaqua Consult » allait placer dans certains égouts bruxellois des câbles à fibre optique qui pourraient être loués et partagés entre différents clients. Selon les informations disponibles, il ne s'agirait cependant pas de fibres optiques allant jusqu'au domicile des usagers (L'Écho, 3 et 6 février 2017).

⁷⁷⁹ Voir la section 17.5. Concurrence potentielle.

⁷⁸⁰ Une modulation des mesures correctrices sur le marché de l'accès local est cependant possible si des initiatives locales devaient voir le jour (cf. section 19.8.1.).

⁷⁸¹ Note explicative accompagnant la recommandation 2014, p. 13.

précise et fiable de telles zones, qui n'existent pas encore. Cet état de fait rend impossible la définition de marchés géographiques distincts.

1688. La segmentation géographique du marché de l'accès central est **pratiquée seulement dans une minorité des États membres de l'Union européenne**⁷⁸². Par exemple, en Finlande, la définition de 111 marchés géographiques a conduit à la désignation de 27 opérateurs PSM sur 104 de ces marchés. Au Portugal, en Espagne ou au Royaume-Uni, le régulateur a identifié des marchés géographiques distincts sur la base de critères tels que le nombre d'opérateurs présents, leur couverture et/ou les parts de marché de l'opérateur historique. L'IBPT considère que de tels critères ne sont pas transposables à la Belgique compte tenu des circonstances de marché nationales (cf. chapitre 12 les conclusions relatives aux marchés de détail).
1689. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT considère que la dimension géographique du marché de gros de l'accès central sur les réseaux cuivre et fibre est nationale. L'IBPT estime cependant que certains facteurs pourraient justifier une différenciation géographique dans l'hypothèse où des mesures correctrices devraient être imposées suite à l'analyse concurrentielle du marché. Ces facteurs sont plus particulièrement :
- 1689.1. La présence ou non d'une autre infrastructure supportant des services de détail concurrents à ceux de Proximus (cf. § 242) ;
 - 1689.2. Les différences de couverture par les réseaux NGA (cf. § 245) ;
 - 1689.3. La constitution de zones, initialement de petite taille, où trois opérateurs disposeraient d'une infrastructure de type NGA (cf. § 1687)

[Le marché de l'accès central relevant de de la standardisation CableLabs](#)

1690. Dans ses décisions du 1^{er} juillet 2011 relatives au marché de la radiodiffusion, la CRC était parvenue à la conclusion que la dimension géographique des marchés de la radiodiffusion correspondait aux zones de couverture des différents câblo-opérateurs. C'est par conséquent sur sa zone de couverture que chaque câblo-opérateur s'était vu imposer la fourniture, à titre de service auxiliaire, d'une offre d'accès à large bande.
1691. La section 7.3. a mis en évidence que le territoire de la Belgique était partagé entre plusieurs câblo-opérateurs, chacun disposant de sa propre infrastructure sur une zone de couverture bien déterminée et quasiment sans superposition de ces zones de couverture.

⁷⁸² Source : Cullen International, décembre 2016.

1692. **Chaque câblo-opérateur est actuellement le seul fournisseur de services d'accès central sur câble dans sa zone de couverture.** Comme c'est le cas du point de vue des utilisateurs finals pour les services haut débit ou les services de radiodiffusion de détail, un opérateur qui souhaiterait acheter des services de gros d'accès central dans la zone du câblo-opérateur A ne peut s'adresser qu'à ce câblo-opérateur A. De même, il est impossible pour un câblo-opérateur d'offrir des services d'accès central en dehors de sa zone de couverture sans devoir supporter des coûts et des délais importants. Ces éléments indiquent qu'**il n'y a pas de substitution possible, ni du côté de la demande, ni du côté de l'offre, entre les offres d'accès central des différents câblo-opérateurs.**
1693. Il n'y a **pas non plus de phénomène de substitution en chaîne possible** qui pourrait conduire à élargir le marché géographique. Il n'existe en effet pas de service d'accès central d'envergure nationale qui répondrait à la standardisation CableLabs.
1694. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT conclut qu'il existe différents marchés géographiques de l'accès central sur câble, correspondant chacun à la zone de couverture d'un opérateur :
- 1694.1. Le marché de l'accès central sur câble sur la zone de couverture de Brutélé ;
 - 1694.2. Le marché de l'accès central sur câble sur la zone de couverture de Nethys ;
 - 1694.3. Le marché de l'accès central sur câble sur la zone de couverture de Telenet (SFR inclus).

CHAPITRE 24. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DE MARCHÉ

1695. Le marché de gros de **l'accès central sur cuivre et fibre (« marché 3b-1 »)** est défini comme le marché de l'accès central relevant de la standardisation ITU SG15 sur les réseaux cuivre et en fibre, indépendamment de la technologie mise en œuvre.
1696. Sa dimension géographique est **nationale**.
1697. Les marchés de gros de **l'accès central sur câble (« marché 3b-2 »)** sont définis comme les marchés de l'accès central haut débit de la standardisation CableLabs sur chaque réseau câblé.
1698. La dimension géographique de ces marchés correspond à la **zone de couverture de chaque câblo-opérateur** : Brutélé, Nethys et Telenet (SFR inclus).

CHAPITRE 25. ANALYSE CONCURRENTIELLE

25.1. TAILLE GLOBALE DE L'ENTREPRISE

1699. Lorsqu'une entreprise donnée a une plus grande taille que ses concurrents, cela peut constituer un avantage concurrentiel. Il peut s'agir par exemple d'un accès facile aux ressources financières, d'économies d'échelle et de gamme, d'une relation à long terme avec les fournisseurs, d'un grand réseau de distribution et d'un large soutien marketing.
1700. Si un acteur du marché est actif dans différents secteurs, les bénéfices tirés d'un certain segment peuvent être utilisés pour soutenir une autre branche d'activité. De même, les investissements visés peuvent être financés plus facilement lorsque l'entreprise fait partie d'un groupe puissant. Une grande entreprise peut éventuellement obtenir des remises de quantité lors de l'achat de produits ou de services et une relation à long terme avec un fournisseur entraîne d'ordinaire une meilleure position de négociation. Les économies de gamme et d'échelle sont naturellement le résultat d'une grande clientèle permettant de répartir les coûts fixes et donc de diminuer les coûts unitaires.
1701. La taille des principaux acteurs du marché est décrite ci-dessous.
- Proximus SA est le premier opérateur téléphonique historique belge et la plus grande entreprise de télécommunications en Belgique. Elle fait partie du Groupe Proximus, qui se compose de Telindus/Tango (activités télécoms et TIC luxembourgeoises), Scarlet (produits télécoms à bas prix), BICS (activités carrier internationales, en entreprise commune avec Swisscom et MTN) et Skynet (services de contenu web et solutions marketing).
 - Telenet Belgium fait partie du groupe Liberty Global qui est un acteur mondial dans le domaine de la télévision et de la large bande.
 - VOO est une marque exploitée en commun par Brutélé et Nethys. Bien que constituant des sociétés distinctes, il existe entre Brutélé et Nethys des relations particulières et des synergies⁷⁸³. Brutélé et Nethys sont des sociétés intercommunales dont les capitaux sont entièrement publics. Nethys elle-même est une filiale du holding public Publifin. Nethys est active dans différents secteurs, comme l'énergie, les télécoms et les médias.

⁷⁸³ La politique commerciale et tarifaire est commune, les offres de gros ont été développées en commun, différentes fonctions ont été confiées à un Groupement d'Intérêt Économique (GIE).

1702. Proximus, Telenet et Nethys font partie d'un groupe puissant, plus grand, tandis que Brutélé est associée au groupe Nethys pour la fourniture de services de télécommunications. Les possibilités financières des opérateurs et l'accès facile aux marchés des capitaux peuvent indiquer que les entreprises sont dans une certaine mesure capables d'agir indépendamment des autres concurrents, clients et consommateurs⁷⁸⁴.

25.2. PARTS DE MARCHÉ ET VOLUMES

1703. Compte tenu de la définition du marché pertinent de produits, Proximus et les câblo-opérateurs sont les seuls fournisseurs d'accès en gros au niveau central sur leurs réseaux respectifs. Leur part de marché est par conséquent de 100 %. Un tel niveau de part de marché suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante⁷⁸⁵.

1704. Proximus et les câblo-opérateurs devraient en outre rester les seuls fournisseurs d'accès en gros au niveau central sur leurs réseaux respectifs à l'horizon de la présente analyse. Il n'est pas réaliste d'attendre qu'un opérateur puisse déployer une nouvelle infrastructure d'accès local, parallèle à celle de Proximus ou à celle d'un câblo-opérateur à l'horizon de la présente analyse. Quand bien même certaines initiatives devaient voir le jour au cours de la période considérée par cette analyse, il est peu vraisemblable que les nouvelles infrastructures ainsi déployées atteignent une couverture et un volume de vente tels que la part de marché de Proximus ou celle d'un câblo-opérateur baisse en dessous du seuil (40 %) permettant de présumer l'existence d'une position dominante.

1705. La figure ci-dessous présente l'évolution des volumes de services d'accès central (avec ou sans accès téléphonique Proximus) au cours des dernières années.

⁷⁸⁴ Lignes directrices PSM 2002 et 2018.

⁷⁸⁵ Lignes directrices PSM 2002, § 75 et lignes directrices PSM 2018, § 55.

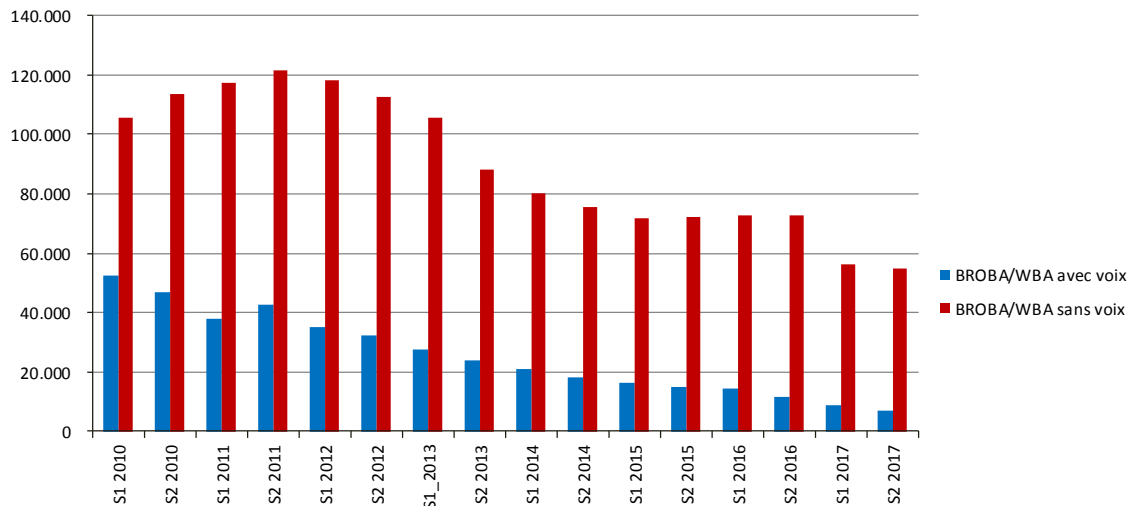


Figure 129 : Évolution des volumes de services d'accès central vendus par Proximus

1706. Cette figure illustre une décroissance puis une stabilisation du marché de gros de l'accès central.
1707. Du fait du déclin du dégroupage, les services d'accès central (BROBA/WBA avec et sans voix) représentent une part croissante du volume total des services de gros vendus par Proximus tous services de gros confondus : de 54 % au premier semestre 2013 à 71% au second semestre 2016.
1708. En complément du calcul des parts de marché, les lignes directrices énumèrent également plusieurs critères permettant de compléter l'évaluation détaillée des caractéristiques et conditions concurrentielles sur le marché pertinent avant de conclure à l'existence ou non d'une position puissante sur ce marché. L'IBPT examine ci-dessous un certain nombre de ces critères ou facteurs supplémentaires qu'il juge pertinents dans le cadre de l'analyse de ce marché pertinent.⁷⁸⁶

25.3. BARRIÈRES À L'ENTRÉE

Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer et dépenses à fonds perdus

1709. Proximus d'une part, les câblo-opérateurs d'autre part, possèdent une infrastructure d'accès qu'il est économiquement et techniquement très difficile de dupliquer.
1710. Les investissements dans une infrastructure d'accès constituent en outre des **dépenses à fonds perdus**, c'est-à-dire des coûts fixes qu'il est difficile de récupérer

⁷⁸⁶ Notamment lignes directrices PSM 2018, § 58.

(parce qu'il s'agit d'investissements dans des actifs qui peuvent difficilement être réutilisés pour d'autres usages)⁷⁸⁷. La nécessité d'engager d'importantes dépenses à fonds perdus rend l'entrée sur le marché plus difficile encore.

1711. Dans le cas de Proximus, la régulation du marché de l'accès local (marché 3a) permet aux opérateurs d'accéder à l'infrastructure passive du réseau d'accès de Proximus sans être obligés de la dupliquer. Toutefois, le lancement d'une offre de débit binaire requiert des coûts supplémentaires substantiels au niveau des systèmes d'information, de la gestion de la capacité réseau, de la gestion des chemins virtuels, des mises à jour du réseau, des points d'interconnexion, etc. Le déploiement de type VDSL où le nombre de centraux à couvrir est plus important que dans un déploiement de type ADSL a pour conséquence que l'infrastructure est encore plus difficile à dupliquer parce que le nombre de points d'interconnexion augmente (il faut se connecter au niveau des cabines de rue) et que le nombre de clients potentiels connectés à un tel point d'interconnexion diminue. Ce phénomène est encore renforcé dans le cas d'un déploiement FTTH (il faut se connecter au niveau des *splitters*).
1712. Dans le cas des câblo-opérateurs, vu la nature partagée des réseaux, il n'est pas possible de permettre aux opérateurs d'accéder à l'infrastructure passive dans le cadre du marché de l'accès local. Les réseaux câblés devraient être entièrement dupliqués, ce qui n'est pas réaliste.

Économies d'échelle

1713. Le contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer procure à Proximus et aux câblo-opérateurs d'autres avantages tels que des économies d'échelle, c'est-à-dire des coûts de production unitaires plus faibles lorsque le volume de production augmente (du fait qu'il est possible de répartir les coûts fixes sur un volume de production supérieur)⁷⁸⁸.
1714. Du fait de leur statut d'opérateurs historiques⁷⁸⁹, Proximus et les câblo-opérateurs ont bénéficié d'économies d'échelle significatives lors du déploiement de leurs réseaux respectifs et ont pu amortir la majorité de leurs coûts sur l'ensemble des utilisateurs finals. Aujourd'hui, un acteur désirant entrer sur le marché de la fourniture de l'accès central ne pourrait bénéficier du même effet d'économies d'échelle que celui dont ont

⁷⁸⁷ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

⁷⁸⁸ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

⁷⁸⁹ Proximus et les câblo-opérateurs ont chacun disposé d'un monopole de droit ou de fait pendant une longue période, dans le domaine de la téléphonie fixe pour Proximus, dans le domaine de la télédistribution pour les câblo-opérateurs. C'est au cours de cette période qu'ont été déployés leurs réseaux d'accès respectifs qui servent aujourd'hui encore à produire des services haut débit. À titre d'exemple, Nethys reconnaît avoir bénéficié d'un monopole de 1968 à 2005 (présentation de Nethys à la Commission d'Enquête du Parlement wallon, 10 mars 2017).

historiquement bénéficié Proximus et les câblo-opérateurs. Du fait du maintien de parts de marché élevées même depuis l'ouverture du secteur des télécommunications à la concurrence, Proximus et les câblo-opérateurs continuent de bénéficier d'économies d'échelle supérieures à celles de leurs concurrents.

1715. Grâce à la régulation du marché de l'accès local, les opérateurs alternatifs bénéficient des économies d'échelle réalisées par Proximus puisqu'ils peuvent acheter à celle-ci des lignes dégroupées à un prix régulé. Les opérateurs alternatifs bénéficient aussi de la possibilité de placer leurs équipements dans les bâtiments de Proximus à un prix régulé.
1716. Les opérateurs alternatifs ne bénéficient pas de ces possibilités sur les réseaux des câblo-opérateurs qui, du fait de leurs caractéristiques, n'ont pas été inclus dans le périmètre du marché de l'accès local (cf. section 14.4.).
1717. Même en présence de mesures correctrices sur le marché de l'accès local, Proximus conserve un avantage important en termes d'économie d'échelle pour ce qui concerne les équipements (typiquement les DSLAM) et le déploiement de son réseau d'agrégation, compte tenu de son grand nombre de clients (tant de gros que de détail) par rapport aux opérateurs alternatifs. La production d'accès large bande étant caractérisée par une forte proportion de coûts fixes, le volume global d'accès destiné au marché de gros et au marché de détail produit par un même opérateur est une source d'économies d'échelle substantielles. Par le biais de ces économies d'échelle, le volume d'accès produit par un opérateur pour être commercialisé sur le marché de détail a un impact direct sur les coûts de production des accès large bande vendus par ce même opérateur sur le marché de gros.
1718. Compte tenu de leurs parts de marché sur les marchés de gros et de détail de la large bande, Proximus et les câblo-opérateurs peuvent amortir l'achat de leurs équipements et le déploiement de leur réseau de collecte sur un nombre de clients nettement supérieur au nombre de clients des opérateurs alternatifs.
1719. L'importance des effets d'économies d'échelle augmente avec le déploiement de réseaux de type VDSL ou FTTH où le nombre de points auxquels il est nécessaire de se connecter est plus important que dans un déploiement de type ADSL. Le nombre de points d'interconnexion augmente, tandis que le nombre de clients potentiels connectés à un point d'interconnexion diminue, réduisant d'autant les économies d'échelle.
1720. Même si les parts de marché des opérateurs alternatifs devaient croître au cours des prochaines années, il n'est pas réaliste de penser que cette croissance pourrait être suffisante pour égaler le niveau d'économies d'échelle de Proximus et des câblo-

opérateurs. Au cours de la période couverte par la présente décision, Proximus et les câblo-opérateurs continueront donc de bénéficier d'économies d'échelle largement supérieures à celles de leurs concurrents.

Économies de gamme

1721. La réduction des coûts unitaires grâce à l'élargissement de la gamme de produits et de services offerts sur un réseau d'accès constitue un principe économique fondamental. Proximus et les câblo-opérateurs profitent de cet effet économique en multipliant les services offerts sur son réseau (accès au réseau téléphonique, échange de données grâce à des services de type lignes louées, connexions à haut débit, services de télévision, services interactifs supplémentaires, etc.).
1722. Les économies de gamme dont bénéficient Proximus et les câblo-opérateurs constituent toutefois un avantage significatif par rapport aux entrants potentiels sur le marché, qui ne disposent pas des capacités de réseau ou de l'accès aux inputs essentiels pour fournir plusieurs produits et/ou services.

Intégration verticale

1723. Proximus et les câblo-opérateurs sont des entreprises intégrées verticalement, c'est-à-dire qu'elles sont présentes aux différents stades de la chaîne de valeur : elles disposent de leur propre réseau (accès, *backhaul* et longue distance) et leurs divisions commerciales sont les principales utilisatrices des services basés sur ce réseau, qu'elles vendent sur les marchés de détail concernés.
1724. Cette intégration verticale représente un avantage concurrentiel par rapport à de nouveaux entrants éventuels sur le marché de la fourniture d'accès central dans la mesure où les opérateurs verticalement intégrés disposent de débouchés à différents niveaux de la chaîne de valeur ajoutée (marché de gros de l'accès large bande, marché de détail de l'accès au réseau téléphonique, marché de l'accès Internet, marché mobile, marché de la radiodiffusion...). L'intégration verticale procure aussi un haut niveau d'indépendance, en comparaison avec ses concurrents sur les marchés en aval qui, pour leur part, sont bien souvent dépendants de Proximus ou des câblo-opérateurs pour obtenir des services de gros d'accès central.
1725. Les opérateurs alternatifs qui voudraient être actifs sur le marché de l'accès central par le biais du dégroupage (marché 3a) ne contrôlent pas la totalité de la chaîne de valeur. Ils sont en effet dépendants de Proximus pour l'accès à la boucle locale. Grâce à la régulation du marché 3a, ils peuvent accéder à la boucle locale, mais cet accès n'efface pas complètement les avantages que Proximus peut retirer de son intégration verticale. Même en présence d'une obligation de non-discrimination sur le marché 3a, un

opérateur entièrement intégré comme Proximus conserve des avantages en termes d'efficacité opérationnelle par rapport aux opérateurs non intégrés.

25.4. CONTRE-POUVOIR DES ACHETEURS

1726. Le contre-pouvoir des acheteurs est la capacité des acheteurs à obtenir de meilleures conditions du fait de leur position de négociation (des acheteurs puissants peuvent exercer un effet disciplinant sur des vendeurs puissants)⁷⁹⁰.
1727. Comme mentionné ci-dessus, les divisions commerciales de Proximus sont les principales utilisatrices des services basés sur le réseau d'accès central (plus de 85 % des lignes d'accès cuivre et quasi 100 % des lignes d'accès fibre sont utilisées pour fournir des services aux clients de détail de Proximus). Du fait de ces volumes d'achat limités, les opérateurs clients de Proximus pour les services d'accès central ne disposent pas d'un fort pouvoir de négociation vis-à-vis de Proximus.
1728. Il en va de même d'Orange, actuellement le seul opérateur alternatif qui achète des services d'accès central aux câblo-opérateurs. Orange achetait à la fin du 1^{er} trimestre 2017 de l'ordre de 50 000 lignes à Brutélé, Nethys et Telenet (SFR inclus) réunis, alors que les bases de clientèle de ces opérateurs sont nettement plus élevées.
1729. Les opérateurs clients de Proximus ou des câblo-opérateurs pour les services d'accès central ne disposent pas non plus d'alternatives crédibles pour s'approvisionner en services de gros d'accès local. Les analyses de substituabilité (cf. Chapitre 14.) ont conduit à la conclusion qu'il n'existait pas de substituabilité suffisante entre les services d'accès local de Proximus et des câblo-opérateurs.
1730. Compte tenu des coûts et des délais pour déployer une nouvelle infrastructure, il n'est pas non plus envisageable de recourir à l'autofourniture.
1731. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT conclut que les opérateurs clients de Proximus et des câblo-opérateurs pour les services d'accès central ne disposent pas d'un contre-pouvoir d'achat significatif.

25.5. CONCURRENCE POTENTIELLE

1732. La concurrence potentielle est la pression concurrentielle qui peut être exercée par la possibilité que des firmes (nouvelles ou existantes) entrent sur un marché donné⁷⁹¹. Bien que l'effet de la concurrence potentielle soit moins immédiat que la substituabilité

⁷⁹⁰ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

⁷⁹¹ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

du côté de la demande et du côté de l'offre, elle peut exercer un certain effet disciplinant sur les entreprises en place.

1733. Compte tenu des barrières à l'entrée mises en évidence ci-dessus, en particulier la difficulté de dupliquer les infrastructures de Proximus et des câblo-opérateurs et le fait que les investissements dans une nouvelle infrastructure seraient des dépenses à fonds perdus, il est incertain qu'un opérateur déploie une nouvelle infrastructure d'accès central à l'horizon de la présente analyse, du moins sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position de Proximus et des câblo-opérateurs sur ce marché. Au Chapitre 17. , l'IBPT a évoqué les réflexions au niveau du gouvernement flamand à propos d'un éventuel nouveau réseau très haut débit. Au moment d'adopter la présente décision, aucune décision définitive n'a été prise quant à la réalisation de ce projet et, par conséquent, aucun déploiement concret n'a encore eu lieu. Dans ces conditions, il n'est pas possible de conclure à ce stade que cette initiative serait de nature à remettre en question, à l'horizon de la présente analyse, la position de Proximus et des câblo-opérateurs sur les marchés de l'accès central tels que définis précédemment.
1734. Comme déjà souligné (cf. § 1686), il est possible de construire une offre d'accès central concurrente de celle de Proximus en s'appuyant sur le dégroupage de réseau cuivre et/ou du réseau fibre de Proximus. Il n'est cependant pas réaliste d'attendre qu'un opérateur alternatif puisse de cette façon proposer une offre d'accès central à une échelle telle qu'elle remettrait en question la dimension nationale du marché. Le dégroupage du réseau cuivre est en déclin, tandis que le développement du dégroupage du réseau fibre est pour l'instant inexistant et très difficile à prévoir pour le futur. En tout état de cause, le marché de l'accès local ne devrait pas connaître un développement tel que la position de Proximus sur le marché de l'accès central aux réseaux cuivre et fibre pourrait être remise en question à l'horizon de la présente analyse.

25.6. ANALYSE PROSPECTIVE

1735. Le service d'accès central sur le réseau cuivre va être affecté par les mêmes évolutions que celles qui affectent et vont continuer d'affecter le dégroupage de la boucle locale cuivre :
- 1735.1. La fermeture de certains centraux locaux réduit le nombre global de paires de cuivre disponibles pour le dégroupage du réseau cuivre et donc pousse les opérateurs alternatifs à recourir à des offres de bitstream.
 - 1735.2. L'accroissement de la demande de débits plus élevés sur le marché de détail réduit l'attrait des technologies les moins performantes (ADSL, ADSL2+).

- 1735.3. Là où la longueur des paires de cuivre le permet, toutes les lignes desservies par un ROP devraient être migrées vers du VDSL2. Ceci permet de mettre en œuvre le vectoring dans les fréquences basses précédemment utilisées par l'ADSL(2+) et permet par conséquent d'offrir des débits plus élevés et/ou d'augmenter la portée du VDSL2.
- 1735.4. Pour les ROP qui ne peuvent pas être entièrement migrés vers le VDSL2, le déploiement par Proximus de l'ADSL fourni à partir des ROP devrait améliorer les débits offerts sur les lignes les plus courtes et pourrait permettre d'offrir un service haut débit sur des lignes précédemment trop longues.
1736. La demande pour un service d'accès central sur fibre devrait se développer au fur et à mesure du déploiement du réseau FTTH, d'autant plus que Proximus prévoit le démantèlement de l'infrastructure cuivre sur la zone graduellement couverte par le FTTH⁷⁹².
1737. Des évolutions technologiques similaires ont lieu chez les câblo-opérateurs :
- 1737.1. « De Grote Netwerf » est un important projet de réseau de Telenet dans lequel elle investit 500 millions d'euros pour la mise à jour de son réseau sur une période de 5 ans avec une date de fin prévue en 2019. De ce fait, Telenet pourra utiliser des fréquences plus élevées qu'aujourd'hui et pourra proposer des vitesses allant jusque 1 Gbps dans le réseau de distribution.
- 1737.2. EuroDOCSIS 3.1 est une nouvelle évolution d'EuroDOCSIS 3.0 qui entraîne une série d'optimisations dans le réseau, comme une connexion de fibre optique numérique entre le nœud optique et le CMTS. Cette nouvelle numérisation permettra le développement de nouveaux services et de vitesses encore plus élevées.
- 1737.3. Nethys aussi (sous la marque VOO) a déjà testé des vitesses allant jusque 1 Gbps à Malmedy. Il ressort clairement de ce test que Nethys prépare déjà l'évolution technologique suivante.
1738. Ces évolutions chez Proximus et chez les câblo-opérateurs n'affectent pas la définition du marché ou l'analyse concurrentielle mais doivent être prises en considération dans le cadre de la détermination des mesures correctrices appropriées.

⁷⁹² Proximus, présentation « Fiber for Belgium », 16 décembre 2016.

25.7. CONCLUSION DE L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

1739. Proximus dispose d'une puissance significative sur le marché national de l'accès central aux réseaux cuivre et fibre et continuera à en disposer à l'horizon de la présente analyse.
1740. Brutélé, Nethys et Telenet (SFR inclus) disposent, sur leurs zones de couverture respectives, d'une puissance significative sur le marché de l'accès central au réseau câblé et continueront à en disposer à l'horizon de la présente analyse.

CHAPITRE 26. TEST DES « TROIS CRITÈRES »

1741. L'IBPT est parvenu ci-dessus à la conclusion qu'il existe deux marchés de produits pertinents de l'accès central :
- 1741.1. Le marché de gros de l'accès central sur cuivre et fibre (« marché 3b-1 ») est défini comme le marché de l'accès central relevant de la standardisation ITU SG15 sur les réseaux cuivre et en fibre, indépendamment de la technologie mise en œuvre (marché de dimension géographique nationale).
 - 1741.2. Les marchés de gros de l'accès central sur câble (« marché 3b-2 ») sont définis comme les marchés de l'accès central haut débit de la standardisation CableLabs sur chaque réseau câblé (marchés dont la dimension correspond à la zone de couverture de chaque câblo-opérateur : Brutélé, Nethys, SFR et Telenet, ci-après : les câblo-opérateurs).
1742. A l'occasion de la consultation publique, certains opérateurs ont émis l'opinion que les marchés de gros de l'accès central sur câble ne figuraient pas dans la liste des marchés pertinents identifiés par la Commission européenne comme étant susceptibles de faire l'objet d'une régulation ex ante. Ces opérateurs estiment par conséquent que ces marchés devraient faire l'objet d'un « test des trois critères ».
1743. L'IBPT ne partage pas cette opinion. Les marchés 3b-1 et 3b-2 coïncident avec le marché 3b identifié dans l'annexe à la Recommandation du 9 octobre 2014. Le considérant (19) de ladite recommandation stipule en effet :
- « Les marchés énumérés en annexe ont été sélectionnés sur la base des trois critères cumulatifs susmentionnés. Les autorités réglementaires nationales devraient partir de l'hypothèse que, sur ces marchés, les trois critères sont remplis. »*
1744. L'IBPT considère que les trois critères sont présumés satisfaits tant dans l'hypothèse où le marché 3b est restreint au marché de l'accès central sur cuivre et fibre (ce qui correspond à la définition traditionnelle de ce marché en Belgique) que dans

l'hypothèse où que le marché 3b est subdivisé entre accès central sur cuivre/fibre et accès central sur câble⁷⁹³.

1745. Cependant, l'IBPT considère à titre surabondant que ledit marché 3b-2 satisfait aux trois critères en question⁷⁹⁴ :

1745.1. La présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires.

1745.2. L'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective.

1745.3. Une efficacité insuffisante du droit de la concurrence en l'absence de réglementation ex ante.

1746. Ces trois critères seront examinés ci-dessous. Un nombre considérable d'éléments utilisés dans le cadre du test des trois critères coïncident avec une série d'éléments présentés dans l'analyse de marché au point précédent Chapitre 25. Analyse concurrentielle. Pour l'examen du test des trois critères, l'IBPT fera dès lors plusieurs fois référence aux éléments précédemment abordés dans le cadre de l'examen des entreprises puissantes sur le marché.

1747. Le test des 3 critères suit l'analyse PSM uniquement pour des raisons de clarté et cet ordre ne change rien au fait qu'il sera examiné, au moyen du test des trois critères et indépendamment des résultats de l'analyse de la puissance sur le marché, si les marchés pertinents entrent en considération pour une réglementation ex-ante.

26.1. PRÉSENCE DE BARRIÈRES ÉLEVÉES ET NON PROVISOIRES À L'ENTRÉE

26.1.1. Une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

1748. Comme abordé en détail à la section 25.3. Barrières à l'entrée, », les câblo-opérateurs disposent d'un vaste réseau qui ne peut être facilement dupliqué par un nouvel entrant sur le marché.

1749. A l'avenir, un opérateur qui souhaiterait entrer sur le marché du haut débit devrait pouvoir utiliser l'accès local au réseaux cuivre et fibre de Proximus pour offrir des services de détail.

⁷⁹³ La subdivision d'un marché listé dans une recommandation ne nécessite pas la démonstration que les trois critères sont satisfaits. Voir par exemple Ofcom (Business Connectivity Market Review – Volume I - Review of competition in the provision of leased lines) ou IBPT, analyse de marché de 2013 concernant l'accès de détail à la téléphonie fixe.

⁷⁹⁴ Les trois critères sont évidemment satisfaits en ce qui concerne le marché 3b-1, qui correspond à la définition traditionnelle du marché de l'accès central dans les recommandations successives de la Commission européenne.

1750. Un laps de temps important devrait cependant être nécessaire à un opérateur alternatif pour atteindre une certaine masse critique au moyen de l'accès local (vu le déclin du dégroupage du réseau cuivre et le fait que le déploiement du réseau fibre va nécessiter un laps de temps relativement important⁷⁹⁵). La prudence est également recommandée en ce qui concerne la possibilité de proposer ces services via le dégroupage en longueur d'onde ou l'accès local virtuel. Ces possibilités d'accès, qui font l'objet du présent projet de mesures, devraient permettre d'atteindre une certaine masse critique avant de pouvoir être considérées comme une alternative réelle à l'accès central au réseau coaxial. En ce moment, ces formes d'accès ne sont pas du tout utilisées (elles doivent encore être implémentées), ce qui ne permet pas de conclure qu'il n'existerait pas à l'heure actuelle de barrières à l'entrée élevées. Pour cette raison et compte tenu des avantages dont jouit l'opérateur PSM (économies d'échelle, possibilité de convertir la clientèle historique de la télévision en clientèle d'offres groupées incluant le haut débit), l'impact de l'accès local à l'horizon de la présente analyse ne sera sans doute pas tel que la conclusion de l'IBPT concernant l'existence de barrières à l'entrée puisse être remise en cause.
1751. En outre, les différences technologiques entre le réseau de cuivre (ou de fibre) et le réseau câblé font qu'un bénéficiaire utilisant des services de gros sur l'un de ces réseaux pour proposer des services de détail ne peut pas migrer vers les services de gros sur l'autre réseau. L'IBPT a déjà abordé plus en détails l'impossibilité d'une migration rapide et aisée entre les deux réseaux à la section 22.2. « Substituabilité entre les services d'accès haut débit relevant de la standardisation ITU SG15 et de la standardisation CableLabs ». Les coûts de migration⁷⁹⁶ vers l'accès central sur les réseaux câblés constituent aussi des barrières à l'entrée élevées et non provisoires sur ce marché.

26.1.2. Avantages de coûts résultant des économies d'échelle et de gamme et de l'intégration verticale

1752. Sur le marché de gros de l'accès central au réseau câble dans la zone de couverture de chaque câblo-opérateur, les câblo-opérateurs bénéficient en outre d'avantages de coûts considérables résultant des économies d'échelle et de gamme ainsi que de l'intégration verticale, comme abordé en détail à la section 25.3. Barrières à l'entrée.
1753. La possibilité pour les câblo-opérateurs de vendre des produits d'accès haut débit à leur importante clientèle leur donne un avantage structurel par rapport aux nouveaux entrants potentiels sur le marché. La capacité des câblo-opérateurs de commercialiser des offres groupées s'est encore renforcée depuis 2011. Telenet a en effet acquis

⁷⁹⁵ Een doelstelling van 50% van de huizen binnen 10 jaar.

⁷⁹⁶ Remplacement des CPE déplacement des techniciens chez les clients, déplacement des interconnexions, formation du personnel, etc.

l'opérateur mobile Base en 2016, ce qui lui donne la possibilité de commercialiser des offres quadruple play de manière entièrement indépendante (sans devoir acquérir des inputs auprès d'autres opérateurs). En outre, en 2017, Telenet a racheté SFR, ce qui a encore augmenté sa clientèle. De son côté, Nethys a entrepris de devenir un "full MVNO" dans les années qui viennent⁷⁹⁷.

26.1.3. Conclusion sur le premier critère

1754. L'IBPT estime que le marché de gros pertinent dans la zone de couverture des câblo-opérateurs est caractérisé par des barrières élevées à l'entrée, étant donné qu'ils disposent d'une infrastructure difficile à dupliquer et bénéficient d'avantages de coûts significatifs. L'IBPT est d'avis que ces éléments continueront de former ces prochaines années une barrière élevée permanente à l'accès au marché de gros pertinent dans la zone de couverture des câblo-opérateurs. L'IBPT conclut donc que le premier critère est satisfait.

26.2. STRUCTURE DE MARCHÉ QUI NE PRESAGE PAS D'ÉVOLUTION VERS UNE SITUATION DE CONCURRENCE EFFECTIVE

1755. Le deuxième critère consiste à déterminer si les caractéristiques d'un marché laissent présager une **évolution vers une situation de concurrence effective**. Une tendance vers une concurrence effective nécessite de constater, « à l'horizon de l'analyse, une preuve claire d'une dynamique sur le marché indiquant que la situation de concurrence effective sera atteinte dans un futur prévisible et sans régulation ex ante »⁷⁹⁸. Cette tendance doit être constatée à un horizon précis et sur base d'éléments concrets⁷⁹⁹.

26.2.1. Maintien prospectif de parts de marché élevées

1756. L'IBPT observe à titre principal que les câblo-opérateurs possèdent chacun sur leur zone de couverture une part de marché de 100 % sur le marché de gros de l'accès central. En effet, aucun autre opérateur ne fournit de service d'accès central sur câble à l'heure actuelle.
1757. Compte tenu de l'absence d'accès local aux réseaux câblés et du faible développement actuel du marché de l'accès local, les câblo-opérateurs devraient conserver une part de

⁷⁹⁷ VOO Mobile passera sur le réseau de Telenet, L'Avenir, 6 février 2018.

⁷⁹⁸ Note explicative de la Recommandation 2014, p. 10. Traduction libre de « there is clear evidence of dynamics in the market within the period of review which indicates that the status of effective competition will be reached in the foreseeable future without ex ante regulation ».

⁷⁹⁹ Note explicative de la Recommandation 2014, p. 10.

marché très élevée à l'horizon de la présente analyse de marché, supérieure au seuil (50%) suffisant en principe à établir l'existence d'une position dominante⁸⁰⁰.

1758. A l'horizon de cette analyse, les câblo-opérateurs devraient également rester les seuls opérateurs capables de commercialiser des services haut débit en combinaison avec la vente de services de télévision analogique et numérique sur le réseau câblé.
1759. Dans ces conditions, on ne peut pas conclure qu'il existerait « suffisamment d'acteurs sur le marché pour qu'une concurrence effective émerge derrière les barrières à l'entrée »⁸⁰¹.

26.2.2. Absence d'incitants à négocier

1760. Un opérateur verticalement intégré disposant d'une infrastructure n'est en principe pas incité à proposer des offres de gros commerciales attractives parce que cela revient à permettre le développement de la concurrence pour ses offres de détail.
1761. Dans le cas présent, il a été constaté que les câblo-opérateurs n'ont jamais proposé d'offres de gros commerciales avant d'y être contraints par la régulation. Des baisses de prix ne peuvent pas non plus être observées⁸⁰².
1762. D'un point de vue prospectif, il est très probable que cette absence d'incitant à négocier des conditions de gros attractives perdure. Ceci peut être illustré par les prises de position récentes de Telenet, Brutélé et Nethys concernant leurs prix de gros (cf. § 2566). Des baisses de prix ne peuvent donc être ni observées, ni anticipées en l'absence de régulation.

26.2.3. Impact incertain ou insuffisant de la part d'infrastructures alternatives

1763. Une tendance vers une concurrence effective pourrait se développer du fait du déploiement d'infrastructures alternatives. Cependant, cette possibilité est, à l'heure actuelle, très incertaine (cf. la section 25.5. Concurrence potentielle).
1764. En outre, si un opérateur devait commencer à offrir un tel service dans les prochaines années, il ne pourrait vraisemblablement pas (vu le temps nécessaire à déployer un réseau) couvrir rapidement une zone géographique significative et donc avoir un impact significatif sur le marché.

⁸⁰⁰ Lignes directrices PSM 2002, § 75 et lignes directrices PSM 2018, § 55.

⁸⁰¹ Note explicative de la Recommandation 2014, p. 9.

⁸⁰² Note explicative de la Recommandation 2014, p. 10.

26.2.4. Absence d'impact suffisant de la part d'une autre forme d'accès central

1765. L'IBPT a défini, parallèlement au marché de l'accès central sur câble, un marché de l'accès central sur cuivre et fibre. Bien que constituant un marché distinct, il pourrait être considéré que l'accès central sur cuivre et fibre est susceptible d'exercer une contrainte sur le marché de l'accès central sur câble.
1766. Dans la section « 22.2. Substituabilité entre les services d'accès haut débit relevant de la standardisation ITU SG15 et de la standardisation CableLabs », l'IBPT a démontré en détail que les deux produits n'étaient pas substituables et que par conséquent, il n'existait pas de contrainte directe entre ces deux produits.
1767. Les obstacles à une migration rapide et aisée entre ces produits⁸⁰³ rendent également improbables que, derrière les barrières à l'entrée sur le marché de l'accès central, la structure de marché évolue vers une situation de concurrence effective.

26.2.5. Conclusion sur le deuxième critère

1768. La persistance attendue de parts de marché élevées, l'absence d'incitation à négocier et l'absence de contraintes exercées sur les câblo-opérateurs par d'autres infrastructures ou d'autres services ne laissent pas présager que le marché de gros de l'accès central sur câble évolue vers une concurrence effective. L'IBPT conclut donc que le deuxième critère est satisfait.

26.3. CARACTÈRE INSUFFISANT DU DROIT DE LA CONCURRENCE

1769. L'IBPT est d'avis que le droit de la concurrence est dans l'incapacité à remédier à lui seul au problème de concurrence précité de manière efficace et adéquate.
1770. Le droit de la concurrence ne suffit pas parce qu'il ne permet pas aux concurrents d'accéder aux services et à l'infrastructure du réseau câblé. Il peut par exemple déjà s'avérer difficile d'établir qu'il s'agit d'une « facilité essentielle » selon les critères définis dans l'affaire Bronner devant la CJCE⁸⁰⁴ et, même s'il était possible d'établir qu'il s'agit d'une facilité essentielle, les autorités de la concurrence ne seraient pas en mesure de fixer un prix d'accès et de garantir un accès dans les délais.
1771. Plusieurs opérateurs alternatifs ont demandé aux câblo-opérateurs un accès à leur infrastructure avant l'analyse de marché précédente de 2011. Les câblo-opérateurs n'y avaient pas donné suite. Sans établir qu'il s'agit d'une « facilité essentielle » (ce qui est

⁸⁰³ Remplacement des CPE, déplacement des techniciens chez les clients, déplacement des interconnexions, formation du personnel, etc.

⁸⁰⁴ CJCE 26 novembre 1998, C-7/97, *Bronner*.

extrêmement difficile), le droit de la concurrence ne prévoit aucune obligation de réagir à ce type de demande. Cela illustre bien le caractère insuffisant de ce dernier.

1772. En 2011, l'IBPT avait précisé dans son analyse de marché concernant la radiodiffusion que « l'introduction d'une réglementation ex ante est plus efficace pour atteindre l'objectif en matière de développement d'une concurrence effective et durable sur le marché en question que le droit de la concurrence, dont l'application ne permettrait pas d'apporter une réponse effective en termes de délais et d'effets escomptés ». C'est sur base de cette décision qu'Orange a demandé un accès au réseau de Telenet le 27 décembre 2013. Cette requête confirme la position de l'IBPT selon laquelle le droit de la concurrence ne suffit pas pour promouvoir la concurrence car sans intervention réglementaire, Orange⁸⁰⁵ n'aurait plus que probablement pas pu obtenir d'accès (effectif) au réseau de Telenet ou de tout autre câblo-opérateur.
1773. On peut se demander de quelle façon évoluerait le marché si ces obligations étaient levées et si étaient applicables seulement les dispositions de la législation relative à la protection des consommateurs et les obligations imposées par ailleurs sur les marchés de gros pertinents. Au regard du comportement des câblo-opérateurs au cours des années précédentes (avant comme après la décision de la CRC de 2011⁸⁰⁶), il est vraisemblable que les câblo-opérateurs arrêteraient de vendre des services de gros à d'autres opérateurs comme Orange, ou qu'ils les vendraient seulement à des conditions techniques et tarifaires défavorables.⁸⁰⁷
1774. Enfin, l'IBPT estime également que l'application d'obligations ex ante permet de prendre en considération les autres objectifs réglementaires européens de manière plus efficace et durable que la seule application du droit de la concurrence.⁸⁰⁸
1775. L'application de la réglementation ex ante permet notamment de créer un cadre prévisible susceptible d'encourager les investissements. L'application de la réglementation ex ante permet également de mettre en place une approche réglementaire coordonnée des différents niveaux de la chaîne de valeurs, coordination nécessaire pour atteindre les objectifs du cadre réglementaire européen. Ce que ne permet pas l'application du droit de la concurrence. Pour toutes ces raisons, l'IBPT estime que le droit de la concurrence ne peut à lui seul constituer une réponse satisfaisante au problème de concurrence constaté sur le marché en question.

⁸⁰⁵ Ensuite, Telenet a demandé le même accès auprès de Brutélé, Nethys et SFR (avant que cette dernière ne soit rachetée par Telenet).

⁸⁰⁶ Absence d'offre de gros commerciale en l'absence de régulation, recours contre les décisions organisant le contrôle des prix de gros.

⁸⁰⁷ [confidentiel]

⁸⁰⁸ ERG Report on Guidance on the application of the three criteria test, ERG (08)21, June 2008, pp.13-15

1776. Le régulateur sectoriel dispose en outre d'outils mieux adaptés tels que le contrôle tarifaire ex ante (cf. article 51 de la loi du 5 mai 2017). Ce contrôle peut nécessiter un travail régulier de surveillance des tarifs et de traitement des informations (tarifs de gros et de détail, volumes et profils de trafic). Ce type de contrôle régulier sort des missions généralement confiées aux autorités de la concurrence (contrôle des concentrations et analyses des éventuels abus de position dominante).
1777. L'IBPT considère sur la base des éléments susmentionnés que le droit de la concurrence n'est pas suffisant pour remédier aux problèmes rencontrés sur le marché de gros de l'accès central dans la zone de couverture des câblo-opérateurs. Le troisième critère est donc satisfait.

26.4. CONCLUSION CONCERNANT LA NECESSITE DE REGULER LE MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION ET LE TEST DES TROIS CRITERES

1778. L'IBPT conclut à la lumière de l'analyse ci-dessus que les trois critères cumulatifs fixés par la Commission européenne sont remplis en ce qui concerne le marché de gros de l'accès central sur câble dans la zone de couverture des câblo-opérateurs. Ce marché entre donc en considération pour une réglementation ex ante.

CHAPITRE 27. PROBLÈMES POTENTIELS DÉCOULANT DE LA DOMINANCE DE PROXIMUS ET DES CÂBLO-OPÉRATEURS SUR LEURS MARCHÉS DE GROS RESPECTIFS

1779. Ayant conclu au chapitre précédent à l'existence d'opérateurs puissants, Proximus et les câblo-opérateurs, sur leurs marchés de gros respectifs, l'IBPT présente dans ce chapitre les problèmes potentiels qui peuvent découler de la présence d'entreprises puissantes sur les marchés en question. Le but de cette section n'est pas de procéder à un relevé exhaustif de ces problèmes potentiels, mais d'identifier les principaux comportements que les opérateurs puissants pourraient adopter ou ont déjà adopté et qui constituent des risques pour la concurrence afin de déterminer les mesures correctrices appropriées.

L'accès au réseau

1780. Le problème essentiel sur le marché de gros de l'accès central sur cuivre et fibre, relevant de la standardisation ITU SG15 (« marché 3b-1 ») et sur les marchés de gros de l'accès central sur câble, relevant de de la standardisation CableLabs (« marché 3b-2 »), est la présence de barrières à l'entrée élevées que constitue l'investissement nécessaire pour dupliquer le réseau des opérateurs puissants, déployé à une époque où ces opérateurs bénéficiaient de droits exclusifs ou de monopoles de fait. Du fait de ces barrières à l'entrée, les opérateurs alternatifs sont demandeurs d'un accès à ces réseaux. Or les opérateurs puissants pourraient être en mesure de refuser l'accès et l'interconnexion à leurs réseaux dans le but d'entraver l'entrée de concurrents sur les marchés en aval.
1781. Les opérateurs puissants seraient également en mesure de retirer l'accès qu'ils ont précédemment accordé à certains opérateurs.

Les autres problèmes potentiels d'ordre non-tarifaire

1782. Dans le cadre de leurs demandes d'accès, les opérateurs alternatifs risquent également de rencontrer notamment les problèmes suivants :

1782.1. **Différentes formes de discrimination non-tarifaires.** Il peut s'agir par exemple de différences de traitement en termes de délais, de qualité de service ou d'accès aux informations. Si la fourniture de services de gros était caractérisée par de telles différences de traitement, les opérateurs alternatifs qui dépendent des inputs fournis par les opérateurs puissants pourraient voir leur capacité concurrentielle affectée, voire leur entrée ou leur maintien sur le marché menacés.

- 1782.2. A titre d'exemple, en 2014 l'IBPT a constaté des irrégularités en termes de transparence des offres de référence ; des limitations techniques importantes ont été omises dans l'offre WBA VDSL2⁸⁰⁹.
- 1782.3. Un autre exemple concerne les conséquences de l'accès non simultané à des informations parfaitement identiques entre un câblo-opérateur et un bénéficiaire. Cela a souvent pour effet qu'un rendez-vous chez un client final du bénéficiaire pour une installation ou une réparation doit être déplacé par le câblo-opérateur PSM. De tels changements de date et/ou d'heure engendrent des frustrations chez le client final et peuvent entraîner une annulation ou une résiliation de l'abonnement par ce dernier.
- 1782.4. L'existence de barrières à l'entrée liées aux services auxiliaires à l'accès central.
- 1782.4.1 Ainsi, par exemple, en présence de restrictions au choix du CPE imposées par les opérateurs puissants, l'opérateur alternatif se voit restreindre sa capacité de se différencier sur le marché. En 2008, Proximus a refusé le déploiement de CPEs propres aux OLOs au motif d'un manque d'interopérabilité. Il est cependant apparu que le CPE fourni par Proximus aux opérateurs alternatifs était, contrairement à celui utilisé par la division retail de cette dernière, limité dans ses fonctionnalités (bien qu'il s'agissait du même modèle), contenait des défauts (bugs) résiduels et n'était pas gérable à distance par l'opérateur alternatif. Ces limitations ont ralenti la progression des opérateurs alternatifs sur le marché du haut débit car elles empêchaient les opérateurs alternatifs de délivrer un service différencié à partir du réseau VDSL2. Pour cette raison, l'IBPT a imposé la possibilité pour les opérateurs alternatifs de déployer leur propre CPE.⁸¹⁰

⁸⁰⁹ Voir décision du Conseil de l'IBPT du 20 mai 2014 visant l'imposition d'une amende administrative à Belgacom pour non-respect, pour l'offre de référence WBA VDSL2, de l'obligation de transparence, (bien que cette décision a été annulée par la Cour dans un arrêt de 19 avril 2017 la Cour ne s'est pas prononcée sur la question de fond relative au respect par Proximus de l'obligation de transparence), et la décision du Conseil de l'IBPT du 19 août 2015 concernant la transparence des offres de référence.

⁸¹⁰ Voir Décision du Conseil de l'IBPT du 23 décembre 2011 concernant l'interopérabilité des CPE dans le cadre de l'offre de référence WBA VDSL2.

1782.4.2 Le déploiement d'un CPE propre à l'OLO s'est ensuite révélé complexe et coûteux notamment à cause du coût des tests étendus et spécifiques imposés par Proximus. Ce n'est qu'après une intervention de l'IBPT en 2016 que Proximus a soumis une proposition d'amélioration à ce sujet.

1782.4.3 L'implémentation d'un système VoD, basé sur l'architecture des câblo-opérateurs PSM, était tellement complexe que cela ne semblait pas être une option viable au premier abord pour Orange. C'est la raison pour laquelle l'IBPT a décidé le 3 septembre 2013 que les bénéficiaires devaient avoir la possibilité de proposer la VoD over IP.⁸¹¹

1782.4.4 **Un handicap qualitatif.** Par exemple, une asymétrie au niveau de la qualité de service entre d'une part l'opérateur puissant verticalement intégré et d'autre part un opérateur alternatif faisant usage du réseau de l'opérateur puissant constitue un handicap à son développement. En effet, lorsqu'un incident se présente, celui-ci peut être localisé dans le réseau de l'opérateur alternatif ou dans le réseau de l'opérateur puissant. S'il ne peut pas signaler l'incident auprès de l'opérateur puissant tant qu'il n'a pas éliminé les causes probables sur son propre réseau, il en résulte une réactivité globale plus faible que celle de l'opérateur verticalement intégré. Dès lors, en l'absence de qualité de service appropriée au niveau de gros, l'opérateur alternatif ne peut concourir sur la qualité offerte aux clients.

1782.5. Des difficultés pour obtenir des informations utiles à leur activité. Il peut s'agir par exemple des informations relatives à l'évolution du réseau des opérateurs puissants. De tels problèmes se sont déjà produits dans le passé. En 2008, Proximus (alors Belgacom) a annoncé la fermeture de 65 centraux locaux, ce qui avait des conséquences importantes sur l'accès au niveau local (bien qu'il s'agissait seulement de 10 à 15% du nombre total de centraux, ces fermetures avaient un impact sur 40% des lignes dégroupées). Malgré un tel impact, l'IBPT avait été informé seulement plus de trois mois après la décision interne chez Proximus. Ces fermetures de centraux avaient entraîné la

⁸¹¹ Voir Décisions de la CRC du 3 septembre 2013 concernant les offres de référence de gros de Telenet, Nethys, Brutélé et SFR.

nécessité d'un addendum à l'analyse de marché en vigueur à l'époque⁸¹². Plus récemment, Proximus a introduit un addendum visant la suppression du service ADSL alors que cette évolution n'avait pas été envisagée dans le document *Network Transformation Outlook*, censé apporter une transparence suffisante vis concernant les évolutions de réseau prévues.⁸¹³ Dans les offres de référence des câblo-opérateurs PSM, beaucoup d'informations étaient manquantes ou figuraient des informations contradictoires, réparties sur de nombreuses annexes différentes, rendant impossible leur lisibilité et leur intelligibilité. La décision de la CRC du 3 septembre 2013 a obligé les câblo-opérateurs PSM à compléter/corriger ces informations manquantes ou conflictuelles et à structurer les informations de manière plus optimale et plus claire.

- 1782.6. L'absence de SLA de gros pertinents et suffisamment qualitatifs pour pouvoir proposer un service équivalent aux clients finals propres. Le 3 septembre 2013, la CRC a pris une décision concernant les offres de référence des câblo-opérateurs supprimant une série d'obstacles des offres de référence des câblo-opérateurs, tels que l'ajout d'un SLA *validate* et d'un SLA *done*, ainsi qu'une amélioration du SLA *execution* et du SLA *repair*. Les valeurs initiales des SLA ou leur absence détérioreraient la qualité de la procédure d'installation des bénéficiaires par rapport à la qualité des câblo-opérateurs PSM à tel point qu'ils ne seraient pas en mesure de concurrencer les opérateurs PSM.
- 1782.7. **Des conditions de fourniture injustifiées**, par exemple des exigences exagérées en matière de garanties financières.
- 1782.8. **L'obligation de s'aligner sur la feuille de route technologique de l'opérateur puissant** et ne disposer que d'un faible pouvoir de négociation pour mettre en œuvre ses propres demandes. Chaque opérateur sur le marché, qu'il soit puissant ou alternatif, devrait pouvoir déterminer ses segments de clients cibles et disposer des inputs de gros nécessaires à l'élaboration d'un produit différencié. L'opérateur dominant, gestionnaire de l'infrastructure d'accès, est en

⁸¹² Addendum du 12 novembre 2008 à la décision d'analyse de marché du 10 janvier 2008.

⁸¹³ Ce qui a été critiqué par l'IBPT dans sa lettre du 16 juillet 2016 à Proximus concernant "ADSL From ROP & Activation of Vectoring in ADSL(2+) frequencies – Demande d'informations".

mesure d'imposer sa propre feuille de route technologique tout en négligeant les besoins des autres opérateurs.

1782.8.1 Ainsi, malgré les demandes insistantes des opérateurs alternatifs pour des profils hauts débits symétriques, ceux-ci n'ont été disponibles qu'après que l'IBPT en ait imposé la fourniture à Proximus dans sa décision du 30 septembre 2009 et dans sa décision du 4 février 2011.

1782.8.2 Initialement, les câblo-opérateurs PSM souhaitaient que les bénéficiaires ne puissent vendre que des profils large bande qu'ils exploitaient à ce moment-là. La décision de la CRC du 3 septembre 2013 a toutefois donné la possibilité au bénéficiaire d'obtenir 2 profils propres de manière à ce qu'ils puissent soutenir la concurrence des offres des câblo-opérateurs PSM.

1782.9. **Un couplage injustifié de certains services.** Les opérateurs puissants pourraient par exemple exiger qu'un opérateur alternatif achète, en plus des services qu'il demande, d'autres services dont il n'a pas besoin.

1782.10. **Une utilisation illégitime d'informations** concernant les concurrents. Les opérateurs puissants pourraient par exemple transmettre à leurs divisions commerciales des informations que leur division *wholesale* obtient sur les concurrents.

Les problèmes potentiels d'ordre tarifaire

1783. Dans le cadre de leur demande d'accès au réseau des opérateurs puissants, les opérateurs alternatifs risquent également de rencontrer notamment les problèmes suivants :

1783.1. L'imposition de **prix excessifs**.⁸¹⁴ Par l'imposition de prix excessifs, les opérateurs puissants pourraient être en mesure d'augmenter les coûts de leurs concurrents et ainsi les rendre moins compétitifs. Cela peut

⁸¹⁴ Ceci est confirmé dans la BEREK Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128: "SMP operators may have an incentive to deny access by either charging excessive prices and/or delaying development/implementation of new products and services that are feasible and reasonable (such issues which may arise if SMP operators claim they did not obtain the appropriate information from the alternative operator in relation to the new products/services they are being asked to develop by alternative operators)."

également entraîner le blocage effectif de concurrents, étant donné que cela empêche indirectement un accès efficace.⁸¹⁵

1783.2. L'imposition de prix discriminatoires: Certains câblo-opérateurs ont ainsi essayé de facturer certains services aux bénéficiaires alors que ces services étaient offerts gratuitement à leurs clients de détail, ce qui va à l'encontre de la méthodologie retail minus et/ou de l'obligation de non-discrimination applicables.

1783.3. **Payer pour des services dont il n'a pas nécessairement besoin.** A titre d'exemple, Proximus propose, dans son offre de détail, une garantie de service spécifique pour les (très) petites et moyennes entreprises (avec une garantie suffisante de réparation le jour même avant 17 heures). Pour reproduire cette offre de Proximus, les opérateurs alternatifs doivent acheter en gros une garantie de service 24/7 onéreuse et partiellement inutile. En effet, une part très importante du coût de cette garantie 24/7 est attribuable aux gardes de nuit, qui ne sont généralement pas nécessaires pour un service à destination des (très) petites et moyennes entreprises.

1783.4. Des pratiques d'amenuisement des marges bénéficiaires (également appelées prix ciseaux, ciseau tarifaire, *margin squeeze* ou *price squeeze*). Le risque de telles pratiques est un problème fréquemment rencontré dans le secteur des télécommunications où certains concurrents sont dépendants des inputs achetés à un opérateur puissant verticalement intégré. Plusieurs opérateurs historiques (Deutsche Telekom⁸¹⁶, Telefonica⁸¹⁷) ont été sanctionnés pour des pratiques de prix ciseaux en relation avec leurs produits d'accès. Il a été démontré que Proximus elle aussi avait pratiqué des tarifs de gros générateur de prix ciseaux (en liaison avec ses services de terminaison mobile et ses services de lignes louées Ethernet)⁸¹⁸.

⁸¹⁵ Le contrat de gros commercial entre BASE et Proximus prévoyait des prix de gros si élevés que BASE est sortie du marché belge après quelques années déjà.

⁸¹⁶ Décision de la Commission du 21 mai 2003 relative à une procédure sur base de l'article 82 du Traité CE (affaire COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 - Deutsche Telekom AG).

⁸¹⁷ Décision de la Commission du 4 juillet 2007 relative à une procédure sur base de l'article 82 du Traité CE (affaire COMP/38.784 - Wanadoo España vs. Telefónica).

⁸¹⁸ Voir décision de l'IBPT de 8 avril 2009 concernant le test de ciseaux tarifaires des lignes louées Ethernet.

CHAPITRE 28. ÉLÉMENTS D'ANALYSE COMPLÉMENTAIRES À LA SUITE DE LA CONSULTATION PUBLIQUE (HYPOTHÈSE D'UN MARCHÉ DE L'ACCÈS CENTRAL ÉLARGI)

28.1. OBJET ET JUSTIFICATION DE CE COMPLÉMENT DE MOTIVATION

1784. L'analyse des marchés pertinents reprise aux chapitres précédents a permis de conclure, sur la base d'éléments pertinents et objectifs, à l'existence de deux marchés de produits distincts relatifs à l'accès central. Il a été démontré à suffisance de droit qu'il existait, sur chacun de ces marchés, un opérateur disposant d'une puissance de marché significative, en l'occurrence individuelle, et qu'il était justifié de lui imposer une obligation réglementaire au moins. Les principes juridiques appliqués, les éléments factuels pris en compte et l'argumentation avancée dans le cadre de cette analyse constituent une motivation autonome et suffisante, objective et raisonnable, qui est susceptible d'être comprise et de faire l'objet d'un contrôle judiciaire approprié, conformément à la jurisprudence de la Cour d'appel de Bruxelles⁸¹⁹.
1785. L'existence de deux marchés de produits distincts relatifs à l'accès central, et l'analyse concurrentielle qui en découle, a fait l'objet de commentaires divergents à l'occasion de la consultation publique.
- 1785.1. Selon Proximus, il existe une substituabilité fonctionnelle des formes (le cas échéant virtuelles) d'accès central sur les réseaux cuivre, fibre ou coax, qui toutes devraient faire partie du marché 3b.
- 1785.2. Selon Telenet, l'accès de gros central sur DSL et sur câble appartiennent tous deux au marché 3b. Cela signifie qu'aucun des câblo-opérateurs n'est susceptible de détenir une position SMP individuelle et que l'ARN ne peut pas imposer un accès régulé sur DSL et sur câble sans démontrer l'existence d'une position SMP collective, basée sur les critères Airtours/Impala, critères qu'il est improbable de rencontrer dans le contexte belge⁸²⁰.

⁸¹⁹ Bruxelles, 7 mai 2009, 2008/AR/787, points 241, 243 ; Bruxelles, 30 juin 2009, 2006/AR/2332 et autres, point 53 ; Bruxelles, 3 décembre 2014, 2011/AR/2421, point 57.

⁸²⁰ Traduction libre de : « WCA on DSL and cable both belong to market 3b. This means that none of the cable regulators [sic] is likely to have single SMP and that the NRA cannot impose regulated access on DSL and cable without demonstrating collective SMP based on the Airtours/Impala criteria, which are unlikely to be met in the Belgian context. »

- 1785.3. A l'opposé, Orange partage les conclusions de l'IBPT quant à l'existence de deux marchés distincts de l'accès central, mais expose que « Une intervention réglementaire ex ante sur le marché de détail duopolistique belge est justifiée, possible et requise, même si des définitions de marché différentes étaient considérées (au niveau de détail ou au niveau de gros)⁸²¹ ». Orange raisonne en appliquant les critères Airtours et considère qu'ils peuvent être satisfaits dans les cas de duopoles câblo-opérateur/opérateur fixe historique⁸²².
1786. Le régulateur maintient que l'analyse ayant conduit à la définition de deux marchés de produits distincts relatifs à l'accès central et à l'existence d'opérateurs puissants sur chacun de ces marchés est suffisamment motivée aux chapitres précédents. Cependant, au vu des commentaires émis à l'occasion de la consultation publique et de l'importance de la présente décision pour le développement de la concurrence et l'intérêt des consommateurs, le régulateur estime approprié d'apporter le présent complément de motivation. Dans celui-ci, le régulateur entend établir, à titre complémentaire et sans préjudice des conclusions auxquelles il est parvenu aux chapitres précédents, qu'une approche alternative au niveau de la définition des marchés de gros concernés n'aurait pas conduit à un résultat différent quant aux conclusions réglementaires retenues dans l'analyse de marché.
1787. L'hypothèse alternative en question consiste à envisager que l'accès central aux réseaux cuivre et fibre et l'accès central au réseau câble relèveraient, malgré le caractère probant des éléments relevés au Chapitre 22. , d'un seul et même marché de produits pertinent. Dans cette hypothèse, il est possible qu'aucune entreprise ne détienne une position de dominance simple sur le marché. Compte tenu de la situation insatisfaisante observée sur les marchés de détail en aval, il conviendrait d'analyser si les fournisseurs d'accès central occupent une position de dominance conjointe au sens de l'article 14, paragraphe 2, de la directive « Cadre ». Dans un tel cas de figure, la nécessité d'imposer des obligations aux opérateurs identifiés comme détenant une puissance significative sur le marché de l'accès central ne différerait pas par rapport à la conclusion à laquelle a abouti le chapitre Chapitre 25. (les mêmes entreprises étant identifiées comme détenant une puissance significative sur le marché).

⁸²¹ Traduction libre de « Regulatory ex ante intervention on the Belgian duopolistic retail market is justified, possible and required, even if different market definitions (at retail or wholesale level) would be considered to apply ».

⁸²² Annexe 7 à la contribution d'Orange à la consultation publique.

28.2. CADRE D'ANALYSE

1788. Les dispositions et principes permettant d'apprécier ex ante une position de dominance conjointe sont plus particulièrement les suivants :

1788.1. La **Directive « Cadre », en ce compris son annexe 2**, constitue le fondement juridique de la méthodologie à appliquer.

1788.2. Il convient de tenir compte du chapitre des **Lignes directrices** de la Commission européenne sur l'évaluation de la puissance significative sur le marché relatif à la dominance conjointe⁸²³ et, dans une certaine mesure, des positions que la Commission européenne a prises, dans le cadre des **procédures d'application de l'article 7 de la Directive « Cadre »**, sur des projets de décision retenant une position de dominance conjointe.

1788.3. Par ailleurs, la **jurisprudence des juridictions européennes** sur des cas de dominance conjointe traités sous l'angle du droit de la concurrence donne des indications permettant de compléter, le cas échéant, la méthodologie utilisée pour apprécier une position de dominance collective dans le cadre sectoriel. Il convient cependant de tenir compte des circonstances propres à ces affaires de droit de la concurrence et du contexte spécifique dans lequel elles ont été traitées.

1789. En tout état de cause, les ARN jouissent de pouvoirs discrétionnaires qui témoignent de la complexité de l'ensemble des facteurs déterminants qu'elles doivent apprécier (aspects économiques, factuels et juridiques) pour recenser les marchés pertinents et repérer les entreprises puissantes sur le marché⁸²⁴. Dans l'exercice de leurs fonctions de réglementation, les autorités réglementaires nationales disposent d'un pouvoir étendu, afin qu'elles puissent apprécier le besoin de réglementation d'un marché en fonction de chaque situation au cas par cas⁸²⁵. Il incombe dès lors à l'autorité de régulation d'identifier, dans le cadre de cette marge d'appréciation, les critères

⁸²³ Cf Lignes directrices PSM 2018.

⁸²⁴ Lignes directrices PSM 2002, §§ 22 et 71. La Cour d'Appel de Bruxelles a confirmé cette marge d'appréciation du régulateur, par exemple dans son arrêt du 7 juin 2007 (2013/AR/2233, points 54 et 60).

⁸²⁵ Voir, notamment, CJUE, *Arcor*, C-55/06, 24 avril 2008, EU:C:2008:244, points 153 à 156 ; CJUE, *République fédérale d'Allemagne c. Commission*, C-424/07, 3 décembre 2009, EU:C:2009:252, point 61 ; voir également, Bruxelles, 30 juin 2009, 2006/AR/2332 et autres, points 40 et 60 ; Bruxelles, 29 juin 2011, 2010/AR/2695, point 26 ; Bruxelles, 12 novembre 2014, 2011/AR/2289, point 178.

pertinents propres aux circonstances du marché concerné qui rendent plausible⁸²⁶, dans le cadre d'une analyse *ex ante*, l'existence d'une position de dominance conjointe conformément à l'article 16 de la Directive « Cadre ».

28.2.1. Cadre sectoriel

28.2.1.1. Directive « Cadre »

1790. L'article 14, paragraphe 2, de la Directive « Cadre », telle que modifiée par la Directive 2009/140/CE, dispose qu' « Une entreprise est considérée comme disposant d'une puissance significative sur le marché si, individuellement ou conjointement avec d'autres, elle se trouve dans une position équivalente à une position dominante, c'est-à-dire qu'elle est en mesure de se comporter, dans une mesure appréciable, de manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et, en fin de compte, des consommateurs. En particulier, lorsque les autorités réglementaires nationales procèdent à une évaluation visant à déterminer si deux entreprises, ou plus, occupent conjointement une position dominante sur un marché, elles se conforment aux dispositions du droit communautaire et tiennent le plus grand compte des « Lignes directrices sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché » publiées par la Commission conformément à l'article 15.⁸²⁷ Les critères à respecter pour procéder à une telle évaluation sont définis à l'annexe II ». Le considérant 26 de la directive « Cadre » précise à cet égard que « Deux entreprises, ou plus, peuvent occuper conjointement une position dominante non seulement **lorsqu'il existe entre elles des liens structurels ou autres, mais aussi lorsque la structure du marché pertinent est propice à produire des effets coordonnés, c'est-à-dire lorsque cette structure favorise un parallélisme ou un alignement anticoncurrentiel des comportements sur le marché** ».⁸²⁸
1791. L'annexe II de la directive 2002/21/CE (directive « Cadre ») énonce les « critères à prendre en compte par les autorités réglementaires nationales pour évaluer si deux entreprises, ou plus, occupent conjointement une position dominante au sens de l'article 14, paragraphe 2, deuxième alinéa. »

« Deux entreprises, ou plus, peuvent occuper conjointement une position dominante au sens de l'article 14 dès lors que, même s'il n'existe entre elles aucun lien structurel ou autre, elles opèrent dans un marché qui est caractérisé par une absence de concurrence effective et au sein duquel aucune entreprise prise isolément ne dispose d'une puissance significative. Conformément à la législation communautaire

⁸²⁶ Voir, à propos de la plausibilité, CJUE, *Impala*, C-413/06 P, 10 juillet 2008, EU:C:2008:392, point 130. Cf également lignes directrices PSM 2018, §69.

⁸²⁷ Les lignes directrices les plus récentes sont les lignes directrices PSM 2018.

⁸²⁸ Cf également article 55 §3 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

*applicable et à la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes en matière de position dominante, il est probable qu'une telle situation se produise sur **un marché concentré et présentant plusieurs caractéristiques appropriées**, notamment les suivantes qui peuvent se révéler les plus pertinentes dans le contexte des communications électroniques:*

- ✓ faible élasticité de la demande,
- ✓ parts de marché similaires,
- ✓ importantes barrières juridiques ou économiques à l'entrée,
- ✓ intégration verticale avec refus collectif d'approvisionnement,
- ✓ absence de contre-pouvoir des acheteurs,
- ✓ absence de concurrence potentielle.

Cette liste indicative n'est pas exhaustive, pas plus que les caractéristiques ne doivent être cumulées. Cette liste entend plutôt illustrer seulement les types de critères qui pourraient être utilisés pour étayer des affirmations relatives à l'existence d'une position dominante conjointe. »

28.2.1.2. Lignes directrices de la Commission sur l'évaluation de la puissance significative sur le marché

1792. Les Lignes directrices de la Commission européenne énoncent des principes sur lesquels les autorités réglementaires nationales devraient pouvoir appuyer leur analyse de marché en application de la Directive « Cadre »⁸²⁹.
1793. Parmi les sujets abordés dans ces Lignes directrices, la Commission européenne a indiqué les principes dont une autorité de régulation devrait tenir compte dans le cadre de l'appréciation *ex ante* d'une position de dominance conjointe.
1794. Les critères envisagés par la Commission européenne dans les lignes directrices PSM de 2002 sont les suivants :

1794.1. Pour établir *ex ante* l'existence probable ou l'émergence d'un marché qui est ou pourrait être favorable à la création d'une position

⁸²⁹ Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques, *JOUE C 165*, 11 juillet 2002, p. 6 ; §§ 86-106. Cf également lignes directrices PSM 2018, §65-92.

dominante conjointe sous la forme d'une coordination tacite, les autorités nationales de régulation doivent déterminer par analyse :

1794.1.1 si, de par ses caractéristiques, le marché est de nature à entraîner une coordination tacite, et

1794.1.2 **si cette forme de coordination est viable**, c'est-à-dire i) si l'un ou l'autre membre de l'oligopole a la capacité et la motivation de s'écarter du comportement coordonné, compte tenu de la capacité et de la motivation des autres membres à prendre des mesures de rétorsion contre le "déviacionniste", et ii) si des acheteurs/concurrents marginaux/nouveaux arrivants potentiels ont la capacité et la motivation de remettre en question des comportements coordonnés anticoncurrentiels.

1794.2. L'existence de liens structurels entre les entreprises concernées n'est pas une condition nécessaire. Il va cependant de soi que de tels liens, lorsqu'ils existent, peuvent être évoqués, conjointement avec l'un quelconque des autres critères listés à l'annexe 2 de la Directive « Cadre », pour expliquer qu'il est probable que des effets de coordination se manifestent sur un marché oligopolistique donné. Pour déterminer, en l'absence de tels liens, si un marché est de nature à entraîner l'établissement d'une position dominante sous la forme d'une coordination tacite, il convient de prendre en considération un certain nombre de caractéristiques⁸³⁰.

1794.3. Sur un marché oligopolistique où la plupart, voire la totalité, des critères mentionnés, sont réunis, il devrait être examiné en particulier si les opérateurs ont tout intérêt à converger vers une structure du marché coordonnée et à éviter de se faire concurrence. Tel est le cas lorsque les avantages à long terme d'un comportement anticoncurrentiel dépassent les gains qu'il y aurait à court terme à être en concurrence.

⁸³⁰ Selon les lignes directrices de 2002, l'analyse est facilitée par la prise en compte d'un certain nombre de critères : marché arrivé à maturité, stagnation ou croissance modérée de la demande, faible élasticité de la demande, produits homogènes, structures de coût analogues, parts de marché similaires, absence d'innovations techniques, technologie au point, absence de capacité excédentaire, importantes barrières à l'entrée, absence de contre-pouvoir des acheteurs, absence de concurrence potentielle, diverses sortes de liens informels ou autres entre les entreprises concernées, mécanismes de rétorsion, absence ou possibilité réduite de concurrence par les prix.

- 1794.4. Le simple fait qu'un marché soit concentré n'amène pas nécessairement à conclure que sa structure favorise l'établissement d'une position dominante conjointe sous la forme d'une coordination tacite⁸³¹.
- 1794.5. S'il importe de passer en revue les caractéristiques listées dans les Lignes directrices, il convient cependant procéder à une évaluation globale, plutôt que d'utiliser mécaniquement cette liste comme une simple liste de contrôle. En fonction des circonstances de l'espèce, le fait que l'un ou l'autre des éléments structurels ordinairement associés à une position dominante conjointe ne soient pas clairement établis ne permet pas, en lui-même, d'exclure la probabilité d'un comportement coordonné. En fin de compte, les critères qui prévalent pour l'application de la notion de position dominante conjointe sous la forme d'une coordination tacite sont ceux qui sont décisifs dans le dépistage d'un comportement coordonné sur le marché spécifique considéré⁸³². L'évaluation globale évoquée au point 101 des lignes directrices peut ainsi être rapprochée de la pratique en droit de la concurrence (cf. section 28.2.2.).
1795. Dans les lignes directrices de 2018, la Commission s'inspire expressément de la jurisprudence en droit de la concurrence de la Cour de justice citée ci-dessous:
- 1795.1. Les trois critères déterminés par l'arrêt *Airtours* doivent être cumulativement remplis pour qu'une position dominante collective soit suffisamment plausible, à savoir un degré de transparence suffisante sur le marché, la durabilité dans le temps de la coordination tacite et l'absence de facteurs externes qui y font obstacle⁸³³ ;
- 1795.2. Une coordination tacite est plus probable si les parties peuvent établir l'existence d'un point focal⁸³⁴ et un mécanisme de coopération tacite,

⁸³¹ Lignes directrices PMS 2002, § 100.

⁸³² Notons que le chapitre des lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales consacré aux effets coordonnés peut dès lors constituer également une référence utile.

⁸³³ Lignes directrices PSM 2018, §67 et 79-92.

⁸³⁴ Selon le § 77 des lignes directrices PSM 2018, le point focal peut être identifié au niveau du marché de détail ou au niveau du marché de gros et le mécanisme de rétorsion peut se dérouler sur un de ces marchés ou sur un autre marché.

les caractéristiques notamment structurelles⁸³⁵ du marché étant appréciées par référence à ce mécanisme de coordination hypothétique⁸³⁶. Celui-ci doit être plausible, pouvant s'appuyer tant sur des données de fait disponibles que sur des considérations hypothétiques.

1796. Le constat d'une position de puissance significative collective n'a aucun rapport avec le fait que les entreprises concernées aient ou non commis une infraction⁸³⁷. Le BERC mentionne que l'ARN doit seulement démontrer que la dominance conjointe est le résultat le plus probable sur le marché en l'absence de régulation⁸³⁸. De même que pour une éventuelle position de puissance significative individuelle, l'évaluation d'une éventuelle position de puissance significative collective repose sur une analyse par nature prospective. Comme expliqué dans le chapitre « méthodologie » de cette décision, le marché pertinent doit être examiné à la lumière des développements attendus sur le marché au cours de la période d'analyse. La Directive Cadre dispose que l'analyse du caractère effectif de la concurrence doit notamment porter sur les perspectives que ce marché offre en termes de concurrence afin de déterminer si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer⁸³⁹. En outre, les Lignes directrices précisent qu'aux fins de l'analyse de marché, les ARN procèdent « à une évaluation structurelle prospective du marché pertinent, en se fondant sur les conditions du marché existantes ». Les ARN devront donc essayer de déterminer si un marché sera potentiellement concurrentiel dans le futur et si une éventuelle absence de concurrence effective est susceptible de perdurer, « en tenant compte de l'évolution escomptée ou prévisible du marché pendant une période d'une durée raisonnable »⁸⁴⁰.
1797. Conformément à l'article 14, paragraphe 2, de la Directive « Cadre », le régulateur doit tenir le plus grand compte des Lignes directrices. Toutefois, conformément à l'article 288 TFUE, de telles Lignes directrices ne revêtent pas un caractère contraignant.

⁸³⁵ Cf parmi les exemples non exhaustifs cités aux § 72 et 78 des lignes directrices PSM 2018: nombres de participants, symétrie relative en terme de structure de coûts, de parts de marchés, de capacités, d'intégration verticale, de capacité de répliquer des ventes groupées ; élasticité de la demande, couverture du réseau, profitabilité(ARPU).

⁸³⁶ Lignes directrices PSM 2018, §68-78.

⁸³⁷ Lignes directrices PSM, § 11.

⁸³⁸ BERC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p. 56.

⁸³⁹ Directive Cadre, considérant 27.

⁸⁴⁰ Voir en ce sens Lignes directrices PSM 2018, §§ 13 et 16.

28.2.1.3. Expérience dans le cadre de l'article 7 de la Directive « Cadre »

1798. Dans le cadre des notifications visées par l'article 7 de la Directive « Cadre », la Commission européenne s'est prononcée sur quelques projets d'analyse de marché dans lesquels l'autorité réglementaire nationale avait constaté la présence d'une position de dominance conjointe.
1799. Les positions que la Commission européenne a prises dans ces affaires constituent des indications quant à la méthodologie à suivre, aux critères à utiliser et à la motivation à apporter.
1800. Il convient cependant de tenir compte des circonstances propres de ces analyses. Comme le précise la Commission européenne, les positions qu'elle exprime dans le cadre des procédures « article 7 » sont sans préjudice de toute position qu'elle pourrait prendre concernant d'autres projets de mesure notifiés. Par conséquent, les positions déjà prises par la Commission européenne en cette matière ne constituent pas des principes ou des précédents (dans le sens anglo-saxon du terme) qu'une autorité nationale de régulation devrait nécessairement respecter dans le cadre d'une analyse de marché concluant à l'existence d'une dominance conjointe.
1801. La jurisprudence de la Cour d'appel de Bruxelles est établie en ce sens que le régulateur n'est pas tenu de s'aligner sur les observations que la Commission européenne a formulées à l'égard des projets de décision émanant d'autorités de régulation étrangères⁸⁴¹. Il en va *a fortiori* ainsi dès lors que la liste des critères listés à l'annexe 2 de la Directive « Cadre », dont les autorités de régulation étrangères ont tenu compte dans leurs propres analyses et sur lesquels la Commission européenne a pris position, est exemplative.
1802. Les principaux enseignements ressortant des **prises de position de la Commission européenne** dans les circonstances propres des notifications sur lesquelles elle s'est prononcée peuvent être synthétisés comme suit.
1803. Les **caractéristiques du marché de détail** sont informatives de la structure du marché de gros. Il est dès lors approprié de tenir compte d'éléments relatifs au marché

⁸⁴¹ Bruxelles, 30 juin 2009, 2006/AR/2332 et autres, considérant 61.

de détail dans le cadre de l'appréciation *ex ante* d'une position de dominance conjointe en amont⁸⁴².

1803.1. Il n'est pas nécessaire de démontrer l'existence d'une dominance collective sur le marché de détail afin d'établir qu'une telle situation puisse exister ou soit plausible sur le marché de gros analysé. Inversement, l'établissement d'une position de dominance conjointe au détail ne suffit pas à établir une telle position sur le marché de gros considéré⁸⁴³.

1803.2. Si le marché de détail est concentré, les produits homogènes, la demande très inélastique, la puissance d'achat restreinte, les barrières à l'entrée élevées, les parts de marché stables, les structures de coûts symétriques et les décisions d'investissement transparentes, les fournisseurs concernés devraient avoir un intérêt suffisant à converger vers une structure du marché coordonnée⁸⁴⁴.

1803.3. Le niveau élevé des prix pratiqués au détail, une rentabilité élevée, des rentes protégées et une complexité de la structure des offres les rendant difficilement comparables constituent des indicateurs pertinents du fait que les membres de l'oligopole ont un intérêt commun à éviter de se faire concurrence⁸⁴⁵.

1803.4. Il est approprié de se référer à la structure du marché de détail en cas d'absence de transactions au niveau de gros et d'intégration verticale des entreprises présentes du côté de l'offre sur ces deux marchés⁸⁴⁶.

⁸⁴² Voir, notamment, Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806 ; Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁴³ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Observations de la Commission européenne du 20 janvier 2005 dans l'affaire IE/2004/0121 ; Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

⁸⁴⁴ Voir, notamment, Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563 ; Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Observations de la Commission européenne du 20 janvier 2005 dans l'affaire IE/2004/0121 ; Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

⁸⁴⁵ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806 ; Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁴⁶ Observations de la Commission européenne du 20 janvier 2005 dans l'affaire IE/2004/0121.

1804. Il convient d'identifier concrètement l'**objet de la coordination tacite**⁸⁴⁷, c'est-à-dire la nature de la position partagée par les entreprises concernées par l'hypothèse de dominance conjointe⁸⁴⁸. Un **refus d'accès** à un produit de gros lié à une infrastructure est un exemple classique d'une telle position commune dans le secteur des communications électroniques⁸⁴⁹.
1805. Une telle position commune suppose d'établir l'existence d'une **demande refoulée** (« *pent-up demand* »)⁸⁵⁰.
- 1805.1. En l'absence de demande, il est difficile de retenir le refus d'accès comme point focal⁸⁵¹. Il convient de documenter précisément la demande formulée et de pouvoir démontrer la manière dont il y a été répondu⁸⁵².
- 1805.2. Si la demande est satisfaite mais que cela résulte des obligations imposées par le régulateur, il convient d'envisager la situation qui serait susceptible d'exister en l'absence de régulation et établir qu'en l'absence d'une telle régulation, un refus coordonné devrait être plausible⁸⁵³. Si des négociations commerciales ont existé ou existent parallèlement, il est utile d'apprécier les conditions proposées par le membre concerné. Si le prix de gros proposé est en dessous de celui fixé par l'autorité de régulation (toutes autres choses égales par ailleurs), cela peut traduire une volonté suffisante d'accorder l'accès en dehors de toute régulation⁸⁵⁴.
1806. L'existence d'un **point focal sur le marché de détail**, en complément de celui sur le marché de gros, est de nature à renforcer la coordination tacite. Un tel point focal peut

⁸⁴⁷ L'IBPT utilise indifféremment les expressions « objet de la coordination tacite », « ligne d'action commune », « ligne de conduite commune » ou encore « point focal ».

⁸⁴⁸ Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806 ; Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

⁸⁴⁹ Voir, notamment, Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806 ; Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

⁸⁵⁰ Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁵¹ Observations de la Commission européenne du 27 juillet 2006 dans l'affaire IT/2006/0424 ; Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

⁸⁵² Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁵³ Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

⁸⁵⁴ Décision de la Commission européenne du 13 avril 2015 dans l'affaire NL/2015/1727.

consister en une stratégie commerciale présentant des caractéristiques similaires – complexité de la structure des offres de détail, comparabilité limitée, prix élevés, rentes protégées, etc... - qui sont de nature à limiter la concurrence entre les entreprises qui prennent part à la coordination tacite. Il est, en effet, probable que les avantages à long terme d'une telle stratégie commerciale dépassent les gains qu'il y aurait à court terme à se faire concurrence⁸⁵⁵.

1807. Si la position commune consiste à refuser l'accès ou à rendre les conditions excessivement compliquées et non-attractives, il peut être utile de démontrer que les rentes perçues sur le marché de détail par les entreprises qui prennent part à la coordination tacite sont suffisamment élevées et stables pour les **inciter à maintenir la position commune**, c'est-à-dire à continuer à refuser l'accès et ainsi empêcher l'entrée d'un nouvel acteur au détail⁸⁵⁶.

1807.1. Des prix de détail élevés, une évolution des prix limitée et une rentabilité élevée pour les opérateurs concernés sont des indications pertinentes pour établir l'existence de telles rentes au bénéfice des membres de la tacite coordination. Cela peut constituer des incitations suffisantes pour que les opérateurs en question refusent l'accès au niveau de gros⁸⁵⁷. Si le niveau de profit se trouve au-dessus de l'équilibre concurrentiel et que la rentabilité est susceptible de se maintenir pendant une période suffisamment longue, les membres devraient être incités à maintenir la position commune de manière durable. Un haut niveau de profits durant une certaine période peut même suffire⁸⁵⁸. Les informations concernant le « Return on Capital Employed » constituent un indicateur intéressant, dans ce contexte⁸⁵⁹.

1807.2. L'incitant à maintenir la position commune devrait être d'une intensité comparable dans le chef de tous les membres de la coordination tacite. Le fait que l'un des membres dispose de parts de marché moindres au détail pourrait l'inciter à rompre la position commune, non seulement parce qu'il disposerait de capacité inexploitée mais également parce qu'il aurait moins à perdre sur le marché de détail vu ses parts de

⁸⁵⁵ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

⁸⁵⁶ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Observations de la Commission européenne du 27 juillet 2006 dans l'affaire IT/2006/0424.

⁸⁵⁷ Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁵⁸ Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806 ; Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁵⁹ Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

marché moindres et plus à gagner sur le marché de gros via un supplément de revenus⁸⁶⁰.

1808. Il convient d'avoir égard à l'**émergence de produits et services innovants** et d'évaluer l'impact que leur apparition pourrait avoir sur l'équilibre créé au sein de l'oligopole⁸⁶¹.
1809. Il devrait être établi que le marché analysé présente un **degré suffisant de transparence**. Chaque participant à la coordination tacite doit ainsi pouvoir anticiper comment les autres membres sont susceptibles d'agir et ainsi pouvoir surveiller l'alignement de leur comportement sur l'objet de la coordination tacite⁸⁶².
- 1809.1. Dans le secteur des communications électroniques, un refus d'accès au niveau de gros est, par nature, transparent. Toute déviation est, en effet, aisément détectable de par l'entrée d'un nouvel acteur au détail qui résulterait de l'octroi d'un accès au niveau de gros⁸⁶³.
- 1809.2. La fréquence des interactions entre les entreprises concernées peut être importante. Si ces interactions ne sont pas fréquentes, il devient plus difficile d'établir une collusion tacite. C'est, par exemple, le cas lorsque les contrats avec les tiers sont conclus pour des périodes très longues, et que le timing et les conditions de renouvellement sont connus longtemps à l'avance. Dans un tel cas de figure, la transparence pourrait être insuffisante⁸⁶⁴.
1810. Il devrait également être examiné s'il y a des **facteurs de dissuasion**, rapides et facilement mis en œuvre, pour assurer durablement une incitation à ne pas s'écarter de la ligne de conduite commune⁸⁶⁵. Ces facteurs peuvent exister aussi bien sur le marché de gros que sur le marché de détail en aval⁸⁶⁶.

⁸⁶⁰ Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

⁸⁶¹ Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443 ; Décision de la Commission européenne du 13 avril 2015 dans l'affaire NL/2015/1727.

⁸⁶² Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330.

⁸⁶³ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330.

⁸⁶⁴ Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563 ; Décision de la Commission européenne du 13 avril 2015 dans l'affaire NL/2015/1727.

⁸⁶⁵ Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

⁸⁶⁶ Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

1810.1. Au niveau de gros, des représailles sont envisageables si les entreprises qui participent à la coordination tacite disposent de capacités disponibles suffisantes pour accorder un accès à un tiers⁸⁶⁷. Cela dépend du dimensionnement de ces réseaux et les évolutions envisagées à court ou moyen terme⁸⁶⁸. Il convient également d'avoir égard à la possibilité de mettre en œuvre de telles représailles suffisamment rapidement pour éviter que l'opérateur déviant ne bénéficie d'un avantage en tant que *first mover*. En effet, la signature d'un contrat d'accès nécessite un certain temps de négociation sur le prix et les modalités techniques et commerciales. Le membre non déviant devrait donc être en mesure de conclure rapidement un contrat d'accès avec un autre bénéficiaire⁸⁶⁹. Un tel contrat pourrait également être conclu avec le bénéficiaire de l'accès accordé par le membre déviant⁸⁷⁰. Cette hypothèse n'est envisageable que si l'accord entre le membre déviant et le bénéficiaire ne contient pas de clause d'exclusivité, et que les coûts de migration ne sont pas dissuasifs. Il est important de documenter suffisamment ces facteurs de représailles pour en vérifier leur crédibilité⁸⁷¹.

1810.2. Au niveau de détail, des représailles sont envisageables en présence d'un risque crédible d'une diminution des prix ou d'une politique de promotion agressive⁸⁷². La probabilité de telles représailles au détail dépend notamment du nombre de consommateurs qui sont capables de migrer d'un fournisseur à un autre, sans supporter des coûts de migration trop importants⁸⁷³. La politique tarifaire des participants à la coordination tacite peut également donner des indications intéressantes. L'efficacité de représailles par les prix dépend du niveau pratiqué par les différents fournisseurs. Si les prix se situent à un niveau supra-concurrentiel, il est probable que la perspective d'une pression importante sur les prix incite les membres de l'oligopole à ne pas s'y lancer⁸⁷⁴. Par ailleurs, s'il s'avère que les participants à la coordination tacite ont l'habitude de répondre rapidement aux

⁸⁶⁷ Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁶⁸ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330.

⁸⁶⁹ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330.

⁸⁷⁰ Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁷¹ Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

⁸⁷² Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Observations de la Commission européenne du 10 août 2006 dans l'affaire MT/2006/0443.

⁸⁷³ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330.

⁸⁷⁴ Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

diminutions pratiquées par certains d'entre eux, il est probable que de telles diminutions soient décidées en cas de représailles⁸⁷⁵. Il convient également de tenir compte de la politique probable du bénéficiaire de l'accès. Ce dernier devrait probablement offrir des prix moins élevés que ceux des membres de la coordination tacite. Il est probable, dans ce cas, que le membre non déviant diminue ses prix afin d'éviter que les clients ne soient attirés par le nouvel entrant. Cette stratégie pourrait conduire à un *statu quo* au niveau des parts de marché des membres de la coordination tacite mais générer des revenus et des marges nettement moindres. Une telle issue devrait constituer un incitant crédible à maintenir la position commune⁸⁷⁶.

1811. **L'absence de pressions concurrentielles suffisantes** à l'encontre des membres de la coordination tacite est un élément pertinent dans le cadre de l'appréciation d'une position de dominance conjointe. Ces pressions peuvent s'exercer aussi bien au détail que sur le marché de gros.

1811.1. S'il est probable qu'un nouvel opérateur fasse son entrée, les effets que cette entrée pourrait entraîner sur la concurrence doivent être appréciés aussi bien au niveau de gros, qu'au niveau de détail⁸⁷⁷.

1811.2. Si l'entrée d'un nouvel acteur résulte d'un accès régulé, cette circonstance est de nature à limiter la pression autonome qu'un tel acteur est susceptible d'exercer à l'encontre des membres de la coordination tacite⁸⁷⁸.

1811.3. Il n'est pas nécessaire que celui qui exerce ou est susceptible d'exercer une pression concurrentielle sur les participants à la coordination tacite soit en mesure d'accaparer une part importante sur le marché considéré, de gros ou de détail. Il suffit que la pression soit suffisante pour rompre l'équilibre existant entre membres de la coordination tacite. Il convient donc d'apprécier sérieusement le comportement de ces nouveaux entrants potentiels, car toute possibilité pour eux d'agir

⁸⁷⁵ Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

⁸⁷⁶ Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563.

⁸⁷⁷ Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563 ; Observations de la Commission européenne du 20 janvier 2005 dans l'affaire IE/2004/0121.

⁸⁷⁸ Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806.

comme des concurrents crédibles est susceptible de mettre en péril la durabilité de la position commune⁸⁷⁹.

1811.4. La circonstance qu'un nouvel acteur fasse son entrée et soit en position d'attirer un certain nombre de clients peut suggérer que d'autres acteurs pourraient en faire de même. Le régulateur n'excéderait pas sa marge d'appréciation en estimant que, même en adoptant une approche prospective, une telle possibilité reste encore trop incertaine pour pouvoir établir que cela risque d'avoir un impact sur la situation de dominance collective⁸⁸⁰.

28.2.2. Droit de la concurrence

1812. Le concept de dominance conjointe a été utilisé dans un nombre limité d'affaires de droit de la concurrence, principalement en matière de concentrations. Saisies de recours dans certaines d'entre elles, les juridictions européennes ont eu l'occasion de se pencher sur cette notion dans les circonstances propres à ces affaires. Les enseignements qui peuvent en être tirés ne sont cependant pas nécessairement applicables dans le contexte spécifique de la régulation sectorielle.
1813. Depuis l'arrêt *Gencor*, il n'est plus requis, en matière de concentrations, de démontrer l'existence de liens strictement structurels pour établir une position de dominance conjointe. Des liens économiques peuvent, en effet, se déduire de l'interdépendance existant entre des entreprises actives sur un marché oligopolistique. Il a ainsi été jugé qu' « *il n'existe aucune raison d'exclure de la notion de lien économique la relation d'interdépendance existant entre les membres d'un oligopole restreint à l'intérieur duquel, sur un marché ayant les caractéristiques appropriées, notamment en termes de concentration du marché, de transparence et d'homogénéité du produit, ils sont en mesure de prévoir leurs comportements réciproques et sont donc fortement incités à aligner leur comportement sur le marché, de façon notamment à maximiser leur profit commun en restreignant la production en vue d'augmenter les prix. En effet, dans un tel contexte, chaque opérateur sait qu'une action fortement concurrentielle de sa part destinée à accroître sa part de marché (par exemple une réduction de prix) provoquerait une action identique de la part des autres, de sorte qu'il ne retirerait aucun avantage de son initiative. Tous les opérateurs auraient donc à subir la baisse du niveau des prix* »⁸⁸¹.

⁸⁷⁹ Observations de la Commission européenne du 20 janvier 2005 dans l'affaire IE/2004/0121.

⁸⁸⁰ Observations de la Commission européenne du 20 janvier 2005 dans l'affaire IE/2004/0121.

⁸⁸¹ TUE, *Gencor c. Commission*, T-102/96, 25 mars 1999, EU:T:1999:65, point 277.

1814. L'arrêt *Compagnie Maritime belge* a confirmé cette jurisprudence, en élargissant la notion de liens économiques. Deux ou plusieurs entreprises peuvent être considérées comme une entité collective dans le cas où il n'existe pas de concurrence effective entre elles, si ces dernières adoptent une même ligne d'action ou une politique commune sur le marché en question et que cette politique commune leur permet d'agir indépendamment de leurs partenaires commerciaux, de leurs clients et de leurs concurrents, y compris potentiels⁸⁸². L'existence d'accords, de décisions ou de pratiques concertées entre ces entreprises aurait nécessairement pour effet de créer de tels liens⁸⁸³. Alternativement, la structure du marché en tant que telle peut aussi suffire à créer une connexion entre ces entreprises. Cela peut par exemple être le cas dans des marchés hautement concentrés, ou dans des marchés oligopolistiques.

1815. Dans l'affaire *Airtours*, le Tribunal de l'Union européenne a considéré qu'une position de dominance collective devrait pouvoir être établie en présence de trois conditions⁸⁸⁴.

1815.1. Le marché doit être **suffisamment transparent** : « chaque membre de l'oligopole dominant doit pouvoir connaître le comportement des autres membres, afin de vérifier s'ils adoptent ou non la même ligne d'action. Comme la Commission l'admet expressément, il ne suffit pas que chaque membre de l'oligopole dominant soit conscient que tous peuvent tirer profit d'un comportement interdépendant sur le marché, mais il doit aussi disposer d'un moyen de savoir si les autres opérateurs adoptent la même stratégie et s'ils la maintiennent. La transparence sur le marché devrait, dès lors, être suffisante pour permettre à chaque membre de l'oligopole dominant de connaître, de manière

⁸⁸² CJUE, *Compagnie Maritime belge*, C-395/96 P, 16 mars 2000, EU:C:2000:132, points 39 et suivants.

⁸⁸³ Ainsi que précisé aux points 44 et 45 de cet arrêt « ...un accord, une décision ou une pratique concertée (bénéficiant ou non d'une exemption au titre de l'article 85, paragraphe 3, du traité) peut incontestablement, lorsqu'il est mis en œuvre, avoir pour conséquence que les entreprises concernées se sont liées quant à leur comportement sur un marché déterminé de manière qu'elles se présentent sur ce marché comme une entité collective à l'égard de leurs concurrents, de leurs partenaires commerciaux et des consommateurs.

45. L'existence d'une position dominante collective peut donc résulter de la nature et des termes d'un accord, de la manière de sa mise en œuvre et, partant, des liens ou facteurs de corrélation entre entreprises qui en résultent. Toutefois, l'existence d'un accord ou d'autres liens juridiques n'est pas indispensable à la constatation qu'il existe une position dominante collective, constatation qui pourrait résulter d'autres facteurs de corrélation et dépendrait d'une appréciation économique et, notamment, d'une appréciation de la structure du marché en cause. ». Cf. également Arrêt du Tribunal de première instance (troisième chambre) du 30 septembre 2003, *Atlantic Container Line AB et autres contre Commission des Communautés européennes*, Affaires jointes T-191/98, T-212/98 à T-214/98. point 610 : « ...L'existence d'une position dominante collective peut ainsi résulter de la nature des termes d'un accord, de la manière dont il est mis en œuvre et, partant, des liens ou facteurs de corrélation entre entreprises qui en résultent (arrêt du 16 mars 2000, *CEWAL*, cité au point 595 ci-dessus, points 44 et 45). »

⁸⁸⁴ TUE, *Airtours*, T-342/99, 6 juin 2002, EU:T:2002:146, point 62.

suffisamment précise et immédiate, l'évolution du comportement sur le marché de chacun des autres membres ».

1815.2. Des **moyens de rétorsion** existent : « il est nécessaire que la situation de coordination tacite puisse se maintenir dans la durée, c'est-à-dire qu'il doit exister une incitation à ne pas s'écarter de la ligne de conduite commune sur le marché. Comme le fait observer la Commission, ce n'est que si tous les membres de l'oligopole dominant maintiennent un comportement parallèle qu'ils peuvent en profiter. Cette condition intègre donc la notion de représailles en cas de comportement déviant de la ligne d'action commune. Les parties partagent ici l'idée que pour qu'une situation de position dominante collective soit viable, il faut qu'il y ait suffisamment de facteurs de dissuasion pour assurer durablement une incitation à ne pas s'écarter de la ligne de conduite commune, ce qui revient à dire qu'il faut que chaque membre de l'oligopole dominant sache qu'une action fortement concurrentielle de sa part destinée à accroître sa part de marché provoquerait une action identique de la part des autres, de sorte qu'il ne retirerait aucun avantage de son initiative ».

1815.3. La coordination tacite est **durable** : « pour démontrer à suffisance de droit l'existence d'une position dominante collective, la Commission doit également établir que la réaction prévisible des concurrents actuels et potentiels ainsi que des consommateurs ne remettrait pas en cause les résultats attendus de la ligne d'action commune ».

1816. Dans l'affaire *Impala*, la Cour de justice a approfondi certains éléments jugés pertinents afin d'apprécier une position de dominance conjointe dans le cadre du contrôle d'une concentration⁸⁸⁵.

1816.1. En ce qui concerne la ligne d'action commune, celle-ci peut être établie sur la base de facteurs de corrélation existant entre les entreprises concernées. De tels facteurs de corrélation incluent en particulier la relation d'interdépendance existant entre les membres d'un oligopole restreint à l'intérieur duquel, sur un marché ayant les caractéristiques appropriées, notamment en termes de concentration du marché, de transparence et d'homogénéité du produit, ils sont en mesure de prévoir leurs comportements réciproques et sont donc fortement

⁸⁸⁵ CJUE, *Impala*, C-413/06 P, 10 juillet 2008, EU:C:2008:392, points 119-123.

incités à aligner leur comportement sur le marché, de façon à maximiser leur profit commun en augmentant des prix, en réduisant la production, le choix ou la qualité des biens et des services, en diminuant l'innovation ou en exerçant, d'une autre manière, une influence sur les facteurs de la concurrence. En effet, dans un tel contexte, chaque opérateur sait qu'une action fortement concurrentielle de sa part provoquerait une réaction de la part des autres, de sorte qu'il ne retirerait aucun avantage de son initiative.

- 1816.2. La probabilité d'une telle coordination tacite est plus forte si les concurrents peuvent facilement parvenir à une perception commune de la manière dont doit fonctionner la coordination, notamment des paramètres susceptibles de faire l'objet de la coordination envisagée. En effet, en l'absence d'une telle transparence, les concurrents devraient alors éventuellement recourir à des pratiques prohibées par l'article 101 TFUE pour pouvoir adopter une ligne commune d'action sur le marché.
- 1816.3. Compte tenu notamment de l'éventuelle tentation qui peut exister pour chaque participant à une coordination tacite d'en dévier afin d'augmenter son profit à court terme, il convient d'apprécier si une telle coordination est susceptible d'être durable. À cet égard, les entreprises qui coordonnent leur comportement doivent être capables de surveiller dans une mesure suffisante si les modalités de la coordination sont respectées. La transparence sur le marché devrait, dès lors, être suffisante pour permettre, notamment, à chaque entreprise concernée de connaître, de manière suffisamment précise et immédiate, l'évolution du comportement sur le marché de chacun des autres participants à la coordination. De plus, la discipline impose qu'il existe une forme de mécanisme de dissuasion crédible qui puisse être mise en œuvre si un comportement déviant est détecté.
- 1816.4. La coordination tacite peut être déduite de la circonstance que, prenant conscience des intérêts communs, chaque membre de l'oligopole concerné considérerait possible, économiquement rationnel et donc préférable d'adopter durablement une même ligne d'action sur le marché dans le but de vendre au-dessus des prix concurrentiels, sans devoir procéder à la conclusion d'un accord ou recourir à une pratique concertée au sens de l'article 101 TFUE. Dans un tel cas, les membres d'un oligopole se contentent des parts de marché qu'ils ont atteintes et il n'y a plus entre eux de concurrence interne effective.

1816.5. En ce qui concerne l'administration de la preuve, l'arrêt *Impala*⁸⁸⁶ confirme que les conditions dégagées au point 62 de l'arrêt *Airtours/Commission*, précité, peuvent « *le cas échéant, être établies indirectement sur la base d'un ensemble d'indices et d'éléments de preuve, éventuellement même très hétérogènes, relatifs aux signes, manifestations et phénomènes inhérents à la présence d'une position dominante collective.* » À cet égard, la Cour relève qu' « *il est de jurisprudence constante qu'il appartient, en principe, au seul Tribunal d'apprécier la valeur qu'il convient d'attribuer aux éléments de preuve produits devant lui.* »

28.3. ANALYSE DE LA SITUATION PRÉVALANT EN BELGIQUE

1817. Après avoir défini le périmètre des marchés considérés, l'IBPT examine dans cette section les différents éléments utiles pour apprécier ex ante une position de dominance conjointe. Ces éléments sont structurés de la manière suivante :

1817.1. Les caractéristiques du marché de détail ;

1817.2. Les caractéristiques du marché de gros ;

1817.3. Le point focal de la coopération ;

1817.4. L'incitation à la coordination ;

1817.5. La transparence du marché ;

1817.6. La soutenabilité de la coopération ;

1817.7. Les facteurs extérieurs pouvant faire contrepoids à une collusion tacite.

1818. Les caractéristiques des marchés de détail et de gros (points 1817.1 et 1817.2) constituent un ensemble d'indices probants renforçant, d'un point de vue prospectif, avec un degré de probabilité suffisant, l'existence d'une position dominante collective au sens des critères dégagés par la jurisprudence *Airtours* (points 1817.3 et suivants).

⁸⁸⁶ CJUE du 10 juillet 2008 *Bertelsmann AG et Sony Corporation of America contre Independent Music Publishers and Labels Association (Impala)*. Affaire C-413/06 P., points 127 à 129

28.3.1. Marché de produits et marché(s) géographique(s) considéré(s)

1819. Pour les besoins de ce complément de motivation, l'hypothèse considérée est que l'accès central aux réseaux cuivre et fibre et l'accès central au réseau câble appartiennent à un seul et même marché de produits pertinent.
1820. En ce qui concerne le marché géographique, il avait été conclu (cf. Chapitre 23.) que la dimension géographique du marché de gros de l'accès central sur les réseaux cuivre et fibre était nationale, tandis que la dimension géographique des marchés de gros de l'accès central sur câble correspondait à la zone de couverture de chaque câblo-opérateur.
1821. Pour les besoins de ce chapitre, l'hypothèse considérée est qu'il existe différents marchés géographiques, correspondant chacun à la zone de couverture d'un câblo-opérateur (Brutélé, Nethys, Telenet). Cette hypothèse est motivée par les considérations suivantes :
- 1821.1. Les opérateurs qui souhaiteraient acheter des services de gros d'accès central dans la zone du câblo-opérateur A pourraient s'adresser à ce câblo-opérateur A ou à Proximus, mais ils ne pourraient pas « [transférer] leurs commandes vers des sociétés implantées ailleurs, à court terme et à moindre coût »⁸⁸⁷. Il n'y a donc **pas de substitution possible du côté de la demande**.
- 1821.2. De même, il serait impossible pour un câblo-opérateur d'offrir des services d'accès central en dehors de sa zone de couverture sans devoir supporter des coûts et des délais importants. Il n'y a donc **pas de substitution possible du côté de l'offre**.
- 1821.3. Dans certains cas, l'existence de « chaînes de substitution » peut conduire à définir un marché en cause dans lequel les territoires situés aux limites du marché ne sont pas directement substituables⁸⁸⁸. Étant donné le risque inhérent à toute extension excessive du marché pertinent, la présence d'un phénomène de substituabilité en chaîne doit être attestée par des éléments suffisamment probants⁸⁸⁹. Dans le cas

⁸⁸⁷ Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (97 /C 372 /03), point 29.

⁸⁸⁸ Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (97 /C 372 /03), point 57.

⁸⁸⁹ Lignes directrices PSM 2002, § 62 et lignes directrices 2018, §43.

présent, il est très vraisemblable qu'il n'existerait pas d'offres de gros à destination des opérateurs alternatifs en l'absence de régulation (comme cela a été illustré au Chapitre 11.)⁸⁹⁰. Dans une telle situation, il ne peut pas exister de phénomène de substitution en chaîne sur le marché de l'accès central.

1821.4. Il pourrait éventuellement être considéré qu'un effet de substitution en chaîne existe sur le marché de détail (sur lequel Proximus est un acteur national). Cependant, l'analyse du marché de détail du haut débit a conduit à la conclusion qu'il existait des éléments tendant pour certains à la définition d'un marché national et pour d'autres à la définition de marchés géographiquement distincts (cf. section 7.3.4.). En particulier, les services haut débit sont de plus en plus vendus dans des offres groupées comprenant également des services de radiodiffusion, qui sont caractérisés par une dimension régionale forte (cf. section 8.3.). Or il a déjà été constaté qu'il n'existait pas de phénomène de substitution en chaîne sur le marché de la radiodiffusion⁸⁹¹. L'étude de Tera Consultants conclut pour sa part à l'absence de substitution en chaîne tant pour l'ensemble des offres comprenant une composante d'accès à Internet que pour l'ensemble des offres d'accès à Internet qui incluent une composante TV. Dans ces conditions, il n'y a pas d'éléments suffisamment probants pour conclure à l'existence d'un phénomène de substitution en chaîne justifiant un élargissement de la dimension géographique du marché. En tout état de cause, même si un effet de substitution en chaîne existait sur le marché de détail, il ne se traduirait pas nécessairement par un effet similaire au niveau du marché de gros.

28.3.2. Caractéristiques du marché de détail

1822. L'analyse des marchés de détail (cf. Partie III) a mis en évidence une série de caractéristiques qui peuvent être informatives de la structure du marché de gros et qui sont rappelées ci-dessous.
1823. **Le marché de détail est concentré.** Un très petit nombre d'entreprises détiennent des parts de marché très importantes. Dans chaque zone de couverture d'un câblo-opérateur, Proximus et le câblo-opérateur en question détiennent ensemble plus de 90% du marché (cf. Chapitre 12. et Annexe F). Autrement dit : le ratio de

⁸⁹⁰ Voir aussi ci-dessous la section 28.3.4.

⁸⁹¹ Voir à ce sujet les décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011 relatives à l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle, ainsi que l'étude réalisée par Analysys Mason.

concentration⁸⁹² pour les deux firmes les plus importantes est supérieur à 90%. Les indices HHI (Herfindahl-Hirschman Index) sont toujours supérieurs à 3000, c'est-à-dire des valeurs caractéristiques de marchés très concentrés⁸⁹³. Le marché de détail serait probablement encore plus concentré en l'absence de régulation. Les parts de marché actuelles des opérateurs alternatifs reposent en effet pour partie sur des offres de gros régulées dont l'existence n'est pas assurée en l'absence de régulation. Vu la dépendance actuelle des opérateurs alternatifs vis-à-vis des services d'accès central, la concentration devrait rester très élevée à l'horizon de la future analyse en l'absence de régulation.

1824. **Le marché peut être considéré comme mature.** Selon les analyses de l'IBPT, 99,9% des logements en Belgique ont aujourd'hui accès à une connexion fixe offrant 1 Mbps. Pour le haut débit (30 Mbps), la Belgique a un taux de couverture estimé à 95,5% des ménages et, pour le très haut débit (100 Mbps), le taux de couverture est estimé à 92,5% des ménages. La pénétration des services haut débit s'élève à près de 80% des ménages. S'agissant des entreprises, 96,6% disposent d'un accès à Internet⁸⁹⁴. La croissance du nombre de connexions d'année en année est modérée.
1825. **Les produits sont relativement homogènes.** Les câblo-opérateurs offrent des débits supérieurs pour leurs offres haut de gamme, mais il a été constaté (cf. section 7.2.3.) que l'ensemble des offres à haut débit supportait la majorité des applications les plus courantes. Selon le BEREC, l'accès Internet sur câble et sur cuivre peuvent précisément être considérés comme suffisamment similaires aux yeux des utilisateurs⁸⁹⁵. L'analyse du marché de détail (Partie III de la présente décision) a également conclu en ce sens.
1826. Le marché du haut débit est caractérisé par des **innovations techniques** qui conduisent en particulier à des améliorations régulières des débits offerts aux utilisateurs (cf. section 6.2.). Cependant, ces innovations sont généralement le résultat d'investissements qui exigent des délais de réalisation importants. A titre d'exemple, Proximus prévoit 10 ans pour couvrir 50% des ménages avec un réseau FTTH. Le projet « De grote Netwerf » de Telenet était prévu pour s'étaler sur 5 ans. Il est improbable d'assister, à l'horizon de l'analyse de marché, à une innovation drastique, c'est-à-dire à une innovation qui serait de nature à conférer à une entreprise un avantage considérable sur ses rivales. Par conséquent, même si le marché du haut débit

⁸⁹² C'est-à-dire la part de marché cumulée détenue par les x firmes les plus importantes (x pouvant être égal à 2, 3, 4...).

⁸⁹³ Un marché est considéré comme fortement concentré lorsque le HHI est supérieur à 1.800.

⁸⁹⁴ Digital Agenda Scoreboard.

⁸⁹⁵ BEREC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p. 47.

est caractérisé par des innovations techniques, le caractère non drastique de ces innovations ne remet pas en cause les constats que le marché est mature et que les produits sont relativement homogènes. Ce type d'innovations n'est pas non plus de nature à déstabiliser la politique suivie par les opérateurs présents sur le marché.

1827. **La demande est inélastique.** L'élasticité de la demande a été mesurée par le biais d'une étude réalisée par Tera Consultants. Les taux d'élasticité déterminés sont repris dans le tableau ci-dessous. Des valeurs d'élasticité de la demande inférieures à 1, comme c'est le cas ici, indiquent une demande inélastique.

	xDSL	Câble
xDSL	-0,75	0,33
Câble	0,33	-0,79

Tableau 29 : Taux d'élasticité pour l'ensemble des offres comprenant une composante d'accès à Internet (Source : étude Tera)

1828. La clientèle des produits haut débit est principalement composée de ménages individuels et de petites et moyennes entreprises, d'où **un contre-pouvoir des acheteurs limité** (voir également la section **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**).
1829. **Les barrières à l'entrée sont élevées** (cf. section 7.5.7.), en particulier en raison d'infrastructures qu'il n'est pas facile de dupliquer.
1830. **Les parts de marché sont relativement stables**, comme illustré aux sections 7.5.2. à 7.5.5. . Il n'y a que dans la zone de couverture de SFR que les parts de marché ont divergé (au profit de Proximus), surtout au cours de l'année 2016. Le décrochage de SFR peut cependant s'expliquer par la volonté de Altice (maison-mère de SFR) de vendre sa filiale belge⁸⁹⁶ et donc par un moindre investissement au cours de la période la plus récente⁸⁹⁷. Prospectivement, cette spécificité devrait disparaître avec le rachat de SFR par Telenet. En outre, il n'est pas requis que les parts de marché soient parfaitement équivalentes pour qu'il soit question de dominance collective⁸⁹⁸.

⁸⁹⁶ Information rendue publique à l'été 2016 (cf. Financial Times, Altice considers sale of SFR Belgium, 6 juillet 2016).

⁸⁹⁷ Telenet a annoncé devoir procéder à une modernisation du réseau de SFR pour un montant de 12 millions d'euros en 2017-2018 (Telenet, communiqué de presse, 22 décembre 2016).

⁸⁹⁸ Dans l'affaire ES/2005/0330, le régulateur espagnol a constaté, sans susciter de commentaires de la Commission européenne sur ce point, l'existence d'une position dominante collective sur le marché de l'accès de gros aux réseaux mobiles, alors que le plus petit opérateur détenait moins de 20% du marché de détail correspondant.

1831. Proximus et les câblo-opérateurs possèdent des **caractéristiques communes**. Historiquement, Proximus vendait essentiellement des services téléphoniques et les câblo-opérateurs vendaient essentiellement des services de radiodiffusion. La convergence croissante sur le plan technologique (il est désormais possible de transporter tous types de données, voix, images sur un même réseau) et sur le plan commercial (mutiple play, cf. Chapitre 10.) a conduit à une plus grande symétrie entre ces opérateurs, qui commercialisent désormais des portefeuilles de produits similaires et développent des stratégies commerciales similaires (cf. 10.4.4.)⁸⁹⁹.
1832. De plus, même si ces opérateurs opèrent des technologies différentes (XDSL et FTTH pour Proximus, Eurodocsis pour les câblo-opérateurs), il peut être considéré que **leurs structures de coûts sont globalement similaires**. Tant la structure de coûts de Proximus que celle des câblo-opérateurs est caractérisée par une forte proportion de coûts fixes⁹⁰⁰ et par des investissements réguliers dans l'amélioration de leurs infrastructures.
1833. Comme mentionné par le BEREC⁹⁰¹, des niveaux différents d'intégration verticale pourraient conduire à ce que les intérêts des membres d'un oligopole divergent. Dans le cas présent cependant, Proximus et les câblo-opérateurs présentent un degré similaire d'intégration verticale.
1834. **Les décisions d'investissement sont relativement transparentes**. A titre d'exemples, Telenet a largement communiqué sur le lancement de son plan d'investissement « De Grote Netwerf »⁹⁰². Proximus en a fait de même pour son plan de déploiement du FTTH⁹⁰³.
1835. L'IBPT est d'avis que les caractéristiques du marché de détail, telles que rappelées ci-dessus, sont de nature à favoriser des effets coordonnés entre Proximus et les câblo-opérateurs.

⁸⁹⁹ Proximus et Telenet sont en outre des opérateurs intégrés fixe/mobile, tandis que Brutélé et Nethys fournissent leurs services mobiles sur base d'un accord MVNO (Mobile Virtual Network Operator) avec Telenet. Nethys a entrepris de devenir un "full MVNO" sur le réseau de Telenet dans les années qui viennent.

⁹⁰⁰ Sur les marchés de télécommunications, les coûts fixes sont en général extrêmement élevés, tandis que les coûts variables ont tendance à être relativement faibles (BEREC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p. 46).

⁹⁰¹ BEREC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p. 46.

⁹⁰² Telenet, Q3 2014 Results, Investor & Analyst Presentation, 23 octobre 2014.

⁹⁰³ Proximus, Fiber for Belgium, Analyst & Investor presentation, 16 décembre 2016.

28.3.3. Caractéristiques du marché de gros

1836. Il peut être constaté qu'une majorité, voire tous les critères listés dans l'annexe II de la directive « Cadre » sont remplis dans le cas du marché de gros de l'accès central :

1836.1. **L'élasticité de la demande est faible**⁹⁰⁴. Il est difficile de mesurer directement cette élasticité dans la mesure où il n'existerait vraisemblablement pas d'offres de gros à destination des opérateurs alternatifs en l'absence de régulation. Cependant, toutes autres choses égales par ailleurs, l'élasticité au niveau du marché de gros est d'autant plus faible que l'élasticité au niveau du marché de détail est elle-même faible⁹⁰⁵. En pratique, la difficulté de changer de fournisseur de gros (cf. la section 22.2.) résulte logiquement en une élasticité faible, le client sur le marché de gros ayant des difficultés à se tourner vers une source d'approvisionnement alternative (ce que confirme le fait qu'un seul changement de fournisseur de gros a été observé depuis la mise en œuvre d'une offre d'accès sur le câble).

1836.2. **Les parts de marché** de Proximus et des câblo-opérateurs sont relativement similaires.

- En l'absence de régulation, il existe suffisamment d'éléments tendant à démontrer qu'il n'y aurait pas de fourniture de gros d'accès central⁹⁰⁶ ; par conséquent, les parts de marché seraient nulles pour chacun des deux opérateurs présents dans une zone géographique.
- Si un marché de gros notionnel devait être défini, il pourrait être considéré que les parts de marché sur celui-ci pourraient soit être proches de 50% pour chaque acteur (compte tenu de la large couverture de chacun des acteurs), soit refléter les parts de marché sur le marché de détail (c'est-à-dire des parts de marché élevées pour chacun des acteurs même si elles ne sont pas parfaitement similaires⁹⁰⁷).

⁹⁰⁴ Voir aussi les lignes directrices PSM 2018, § 78.

⁹⁰⁵ Voir Cave, Stumpf et Valletti (2006), "A review of certain markets included in the Commission's Recommendation on relevant Markets subject to ex ante regulation ou encore Inderst & Valletti, A Tail of two constraints: assessing market power in wholesale markets, European Competition Law Review, 2007."

⁹⁰⁶ Cf. Chapitre 11. ainsi que la section 28.3.4.

⁹⁰⁷ Il n'est pas requis que les parts de marché soient parfaitement équivalentes pour qu'il soit question de dominance collective. Voir la contribution de la Commission européenne à la table ronde de l'OCDE sur les oligopoles, octobre 1999, DAFPE/CLP [99] 25, p.218. Cf également Lignes directrices PSM 2018, §72, évoquant une symétrie « relative ».

- Le tableau ci-dessous indique une estimation des parts de marché actuelles (fin 2017) par zone câble avec et sans l'autofourniture des opérateurs. Dans la zone de couverture de Telenet⁹⁰⁸, de Brutélé et de Nethys, les parts de marché de Proximus et du câblo-opérateur local sont élevées et en tout état de cause suffisamment grandes pour indiquer qu'il existe une incitation à adopter des comportements pouvant donner lieu à des effets coordonnés⁹⁰⁹.

	Zones câble		
	Telenet-SFR	Brutélé	Nethys
Proximus	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Telenet (+ SFR)	[60-70]%		
Brutélé		[60-70]%	
Nethys			[60-70]%

Tableau 30 : Parts de marché par zone câble sur un éventuel marché élargi de l'accès central, tenant compte uniquement des transactions marchandes (Source : BIPT)⁹¹⁰

	Zones câble		
	Telenet-SFR	Brutélé	Nethys
Proximus	[30-40]%	[50-60]%	[60-70]%
Telenet (+ SFR)	[60-70]%		
Brutélé		[40-50]%	
Nethys			[30-40]%

Tableau 31 : Parts de marché par zone câble sur un éventuel marché élargi de l'accès central, tenant compte à la fois des transactions marchandes et de l'autofourniture des opérateurs (Source : BIPT)

1836.3. Vu l'absence, à grande échelle, d'infrastructures alternatives à celles de Proximus et des câblo-opérateurs, ces parts de marché élevées devraient persister à l'horizon de la présente analyse en l'absence de régulation.

1836.4. Il existe d'importantes **barrières juridiques ou économiques** à l'entrée. Les barrières à l'entrée sont élevées (cf. section 25.3.), en particulier en raison d'infrastructures qu'il n'est pas facile de dupliquer. La présence de barrières à l'entrée élevées et non-transitoires est précisément un des critères qui justifient que le marché de l'accès

⁹⁰⁸ Telenet a étendu sa zone de couverture du fait du rachat de SFR. La vente de services de gros dans la zone de couverture de SFR n'a démarré qu'après la concentration avec Telenet.

⁹⁰⁹ Comme constaté par Comreg (Comreg, Market Analysis, Wholesale mobile access and call origination, 9 décembre 2004).

⁹¹⁰ Transactions de gros telles qu'elles existent actuellement du fait de la régulation.

central a été identifié comme un marché susceptible de faire l'objet d'une régulation ex ante.⁹¹¹

1836.5. Proximus et les câblo-opérateurs sont des **entreprises intégrées verticalement** et un **refus collectif d'approvisionnement** peut être constaté ou anticipé (voir la section 28.3.4. ci-dessous).⁹¹²

1836.6. Les acheteurs n'ont **pas de contre-pouvoir**. Le contre-pouvoir des acheteurs est la capacité des acheteurs à obtenir de meilleures conditions du fait de leur position de négociation (des acheteurs puissants peuvent exercer un effet disciplinant sur des vendeurs puissants)⁹¹³. Il a été constaté à la section 25.3. que les opérateurs alternatifs représentent des volumes d'achat limité (les divisions commerciales de Proximus et des câblo-opérateurs sont les principales utilisatrices des services basés sur le réseau d'accès central). Compte tenu des coûts et des délais pour déployer une nouvelle infrastructure, il n'est pas non plus envisageable pour les acheteurs de recourir à l'autofourniture.

1836.7. Il n'existe **pas de concurrence potentielle significative** (voir les sections 25.5. et **Erreur! Source du renvoi introuvable.**)⁹¹⁴. La concurrence potentielle correspond à l'éventualité que des entreprises n'exerçant pas encore d'activité sur le marché de produits pertinent puissent décider à moyen terme d'y prendre pied à la suite d'une augmentation légère mais significative et durable des prix⁹¹⁵. L'existence d'une concurrence potentielle a été envisagée à la section 25.5. Sur le marché de l'accès central, la concurrence pourrait provenir d'un opérateur qui déploierait sa propre infrastructure⁹¹⁶ ou d'un opérateur qui construirait une offre d'accès central en s'appuyant sur le dégroupage de réseau cuivre et/ou du réseau fibre de Proximus. Construire une infrastructure nécessite des délais importants, de sorte que l'éventuel déploiement d'une nouvelle infrastructure ne pourrait

⁹¹¹ Cf. la Recommandation du 9 octobre 2014 et sa note explicative.

⁹¹² Cf lignes directrices PSM 2018, §72 et 78.

⁹¹³ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

⁹¹⁴ Cf également lignes directrices PSM 2018, § 91.

⁹¹⁵ Lignes directrices PSM 2002, § 74 et lignes directrices PSM 2018, §.89-91.

⁹¹⁶ Certains opérateurs ont déployé une infrastructure propre, mais ces infrastructures ont une couverture très limitée et sont généralement orientées uniquement vers la clientèle des entreprises.

avoir un impact que sur le (très) long terme et non à l'horizon de la présente analyse de marché. Quant à la construction d'une offre d'accès central sur base du dégroupage, elle n'est pas susceptible de constituer une concurrence potentielle suffisamment crédible, du fait du déclin du réseau cuivre et du développement encore limité du réseau fibre.

1837. Les produits d'accès central de Proximus et des câblo-opérateurs sont **relativement homogènes** même si les technologies sous-jacentes sont différentes. Les différents services d'accès central sont relativement homogènes en termes de débit. Ils permettent tous d'offrir un service de niveau NGA (30 Mbps et plus). Un débit de 30 Mbps correspond à l'un des objectifs de l'Agenda Numérique Européen (couverture en haut débit à 30 Mbps pour 100 % de la population de l'UE en 2020). Comme cela a été souligné pour le marché de détail, l'accès central sur les réseaux câblés et sur les réseaux de fibre optique permet des débits supérieurs, l'accès central sur les réseaux câblés et sur les réseaux de fibre optique permet des débits supérieurs, mais l'homogénéité de performance est suffisante pour leur permettre à tous de supporter les applications les plus courantes sur le marché de détail (courrier électronique, consultation de pages web, téléchargement, streaming, accès aux réseaux sociaux, abonnement à des services VoD de type Netflix). Cette homogénéité des produits d'accès central se traduit concrètement au niveau des offres de détail de Proximus et des câblo-opérateurs. Le tableau ci-dessous illustre l'homogénéité de leurs offres de détail pour le haut débit.

Opérateur	Plan tarifaire	mai-18	Download	Upload	Volume
1P (BB)					
Proximus	Start	27,50	50	4	100
	Maxi	49,99	100	15	unl
Telenet	Basic	27,80	50	5	150
	Fiber 100	51,00	100	10	200
	Fiber 200	73,00	200	20	unl
VOO	Toudoo	26,95	75	4	100
	Wahoo	46,95	125	6,5	unl
2P (BB+TV)					
Proximus	Internet + TV	59,00	100	6	unl
Telenet	Basic + TV	53,70	50	5	150
	Fiber 100 + TV	76,90	100	10	200

	Fiber 200 + TV	98,90	200	20	unl
VOO	Duo Toudoo	48,95	75	4	200
	Duo Wahoo	55,95	125	6,5	unl
	Duo Tatoo	76,95	200	10	unl
3P (BB+TV+tél. fixe/mobile)					
Proximus	Internet + TV + Tel.	59,95	60	4	150
	Familus	74,95	100	15	unl
	Minimus 1,5GB*	74,99	100	6	unl
	Minimus 5GB*	85,99	100	6	unl
	Minimus 10GB*	99,99	100	6	unl
Telenet	Whop	68,82	100	10	200
	Whoppa	79,48	200	20	unl
VOO	Trio Toudoo	56,95	75	4	200
	Trio Wahoo	65,95	125	6,5	unl
	Trio Tatoo	86,95	200	10	unl

Tableau 32: prix et caractéristiques des offres de détail de Proximus et des câblo-opérateurs

1838. L'homogénéité des produits d'accès central est aussi illustrée par le fait que Base (sous la marque Snow) et Orange ont lancé tour à tour des offres de détail comparables en s'appuyant la première sur un accès central au réseau de Proximus, la seconde sur un accès central aux réseaux des câblo-opérateurs. L'homogénéité facilite la collusion tacite au niveau du détail et notamment l'adoption durable de stratégies commerciales similaires. Avec des produits homogènes, il est plus facile d'atteindre le prix de monopole et la collusion est plus facile à coordonner. L'homogénéité des produits renforce également la transparence étant donné que les acteurs du marché, même s'ils n'observent pas les prix ou quantités de leurs concurrents, peuvent plus facilement déduire les informations pertinentes de leurs propres prix et quantités. Par conséquent, les autorités antitrust interprètent généralement l'homogénéité des produits comme facilitant la collusion⁹¹⁷.
1839. En ce qui concerne la mise en commun d'éléments de réseau (un facteur qui pourrait renforcer les l'interdépendance et donc l'intérêt à la coopération entre opérateurs), la

⁹¹⁷ Ivaldi M., Jullien B., Rey P., Seabright P. and Tirole J., The Economics of Tacit Collusion, Final Report for DG Competition, European Commission, March 2003.

CRC considère que cette caractéristique n'est pas pertinente dans le cas d'espèce. En effet, Proximus et les câblo-opérateurs ne mettent pas d'éléments de réseau en commun. Cela n'empêche cependant pas l'existence de liens et d'interactions entre eux, comme mentionné aux §§ 1872 et suivants (achats réciproques de services, interactions dans le cadre d'associations professionnelles, contacts multi-marchés).

1840. De plus, même si ces opérateurs opèrent des technologies différentes (XDSL et FTTH pour Proximus, Eurodocsis pour les câblo-opérateurs), il peut être considéré que **leurs structures de coûts sont globalement similaires**. Bien qu'opérant des technologies différentes, Proximus et les câblo-opérateurs doivent acquérir des inputs similaires (fourreaux et câbles pour leurs réseau longue distance et leur réseau d'accès, équipements électroniques pour leur réseau et pour leurs utilisateurs, techniciens et ingénieurs, véhicules, etc.). Tant la structure de coûts de Proximus que celle des câblo-opérateurs est en outre caractérisée par une forte proportion de coûts fixes⁹¹⁸ et par des investissements réguliers dans l'amélioration de leurs infrastructures (comme illustré par le déploiement d'un réseau FTTH par Proximus et les investissements de Telenet dans le projet « de Grote Netwerf »). Sur le réseau de Proximus comme sur ceux des câblo-opérateurs, la connexion d'utilisateurs supplémentaires génère relativement peu de coûts variables. Du fait de leur faible niveau, ces coûts variables ont relativement peu d'impact sur la détermination des prix. Il est donc peu probable que d'éventuelles différences entre leurs structures de coûts perturbent la poursuite d'une ligne de conduite commune. Prospectivement, le fait que Proximus vise à déployer de la fibre optique en priorité sur les façades (mode de déploiement classique des câblo-opérateurs belges) devrait contribuer à rendre les structures de coûts respectives encore plus similaires. En outre, la symétrie des structures de coûts, constatée sur le marché de détail, est également vérifiée sur le marché de gros étant donné que la même infrastructure et les mêmes équipements supportent à la fois les services de gros et les services de détail⁹¹⁹. Les lignes directrices PSM de 2018 (§ 72) indiquent à ce sujet qu'il peut être plus aisé de parvenir à une compréhension commune des conditions d'une coordination lorsqu'une symétrie relative peut être observée, notamment en termes de structures de coûts. D'autres caractéristiques communes comme le niveau similaire d'intégration verticale et le portefeuille de produits similaire renforcent le niveau de symétrie entre les acteurs du marché et facilitent l'atteinte d'un accord commun.

⁹¹⁸ Sur les marchés de télécommunications, les coûts fixes sont en général extrêmement élevés, tandis que les coûts variables ont tendance à être relativement faibles (BEREC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p. 46).

⁹¹⁹ Cf lignes directrices PSM 2018, § 72

1841. Les constats relatifs à l'innovation technique ou à la transparence des décisions d'investissements qui ont été faits ci-dessus pour le marché de détail s'appliquent également au marché de gros. Comme souligné à propos de l'homogénéité des produits, les différents services d'accès central sont relativement homogènes en termes de débit. Ils permettent tous d'offrir un service de niveau NGA (30 Mbps et plus). Tant Proximus que les câblo-opérateurs sont en outre capables de fournir un débit de 100 Mbps ou plus à une majorité de leurs utilisateurs. Le degré d'innovation dans les réseaux de Proximus et des câblo-opérateurs peut donc être considéré comme globalement comparable, de sorte qu'il n'est pas de nature à perturber une coordination tacite entre eux. Il a été mentionné (§ 1826) que le marché de la large bande est caractérisé par l'innovation technique, particulièrement pour offrir des vitesses plus élevées aux utilisateurs finals. (comme illustré par le déploiement d'un réseau FTTH par Proximus et les investissements de Telenet dans le projet « de Grote Netwerf »). L'innovation technique pourrait en théorie compliquer la coordination entre les acteurs du marché. Toutefois, dans les conditions du marché de la large bande, l'innovation exige des investissements considérables et qui ne portent fruit qu'à plus long terme. Comme l'innovation/les investissements n'ont pas d'effets significatifs à court terme, il est peu probable qu'une innovation encouragerait Proximus ou un câblo-opérateur à dévier de la stratégie commune (avec des structures de coûts reposant sur une large part des coûts fixes, les deux acteurs pourraient préférer les gains à long terme par rapport à d'éventuels gains à court terme). De plus, les principales décisions d'investissement de Proximus et des câblo-opérateurs sont transparentes, de sorte que les effets des investissements d'un acteur du marché peuvent être anticipés par l'autre acteur, ce qui facilite la collusion.
1842. L'IBPT constate par conséquent qu'il est probable qu'une situation de dominance conjointe se produise sur un marché élargi de l'accès central, celui-ci étant « un marché concentré et présentant plusieurs caractéristiques appropriées » parmi celles énoncées dans l'annexe II de la directive « Cadre et remplissant les conditions décrites dans les lignes directrices PSM 2018. Dans sa décision du 25 mai 2018 (p. 18), la Commission européenne « reconnaît que l'appréciation de la puissance significative conjointe a été réalisée conformément à ses lignes directrices sur la PSM ».

28.3.4. Objet de la coordination tacite

1843. Un **refus d'accès** à un produit de gros lié à une infrastructure est un exemple classique d'une position commune dans le secteur des communications électroniques⁹²⁰. C'est un

⁹²⁰ Voir, notamment, Décision de la Commission européenne du 13 novembre 2008 dans l'affaire SI/2008/0806 ; Observations de la Commission européenne du 30 janvier 2006 dans l'affaire ES/2005/0330 ; Décision de la Commission européenne du 29 janvier 2007 dans l'affaire MT/2007/0563. Cf également lignes directrices PSM 2018, §84.

point focal simple⁹²¹, ce qui rend la coordination « plus probable » puisqu'il est « relativement simple de parvenir à une compréhension mutuelle de ses modalités d'exercice »⁹²². Le respect de ce point focal est en outre facile à observer du fait qu'une déviation par rapport à la ligne d'action commune serait immédiatement visible, du fait de l'apparition d'un nouvel acteur sur le marché.

1844. Vu en particulier les caractéristiques de marchés évoquées ci-dessus, l'IBPT considère qu'un refus d'accès à des nouveaux entrants constitue de manière très probable un point focal de coordination ou, autrement dit, une ligne d'action commune à Proximus et aux câblo-opérateurs.
1845. Proximus et chaque câblo-opérateur ont la capacité de suivre une telle ligne d'action commune étant donné qu'ils sont les seuls à contrôler une infrastructure difficilement duplicable qui sert de support aux services de gros d'accès central (il n'y a donc que deux vendeurs d'accès central possibles dans chaque zone géographique).
1846. Dans le cadre de la présente analyse de marché, l'IBPT a déjà constaté que l'existence d'offres de gros commerciales en l'absence de régulation n'était pas garantie (cf. Chapitre 11.). Un opérateur verticalement intégré disposant d'une infrastructure n'est en principe pas incité à proposer des offres de gros commerciales parce que cela revient à permettre le développement de la concurrence pour ses offres de détail, ce qui affecte ses parts de marché et ses revenus.
1847. Dans le cas présent, l'opinion de l'IBPT s'appuie sur l'observation des comportements concrets des différents opérateurs :
- 1847.1. Les câblo-opérateurs n'ont jamais proposé d'offres de gros commerciales de haut débit, alors que plusieurs acteurs avaient confirmé leur intérêt pour une telle offre⁹²³. La fourniture de services de gros haut débit sur le câble résulte des mesures correctrices imposées par la CRC en 2011 et la mise en œuvre de ces mesures correctrices a confirmé l'existence d'une demande de la part d'Orange.

⁹²¹ Dans *Airtours*, le Tribunal de Première Instance parle de « ligne de conduite commune ». TUE, *Airtours*, T-342/99, 6 juin 2002, EU:T:2002:146, point 62.

⁹²² Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises Journal officiel n° C 031 du 05/02/2004 p. 0005 – 0018, points 41 et 44.

⁹²³ Décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011 relatives au marché de la radiodiffusion télévisuelle, point 823.

- 1847.2. Dans le cadre de la mise en œuvre des mesures imposées par la CRC, une notification de griefs a dû être adressée à un câblo-opérateur suite au constat de certains indices d'infractions concernant le délai de mise en œuvre de son offre de référence et l'absence dans son offre de référence de certaines informations ou fonctionnalités pourtant prévues par les décisions de la CRC.
- 1847.3. En 2014, Telenet [confidentiel]⁹²⁴.
- 1847.4. Les bénéficiaires de la revente des offres haut débit sur câble ont la possibilité de demander deux profils d'Internet large bande, avec des caractéristiques techniques (chargement, téléchargement, volume) distinctes des profils de détail. Jusqu'à une date très récente cependant, [confidentiel]⁹²⁵.
- 1847.5. En février 2016, Orange a adressé une lettre d'intention à SFR et versé une somme de 600.000 euros sur le compte de SFR en communiquant qu'elle souhaitait obtenir l'accès au réseau de SFR. Le 9 février 2017, l'IBPT a adressé un courrier à SFR dans lequel il notait qu'il y avait de très fortes indications que SFR enfreigne la réglementation en ne fournissant pas cet accès. Cette situation a conduit Telenet à proposer des engagements en la matière afin d'obtenir l'approbation de la concentration entre Telenet et SFR. Suite à la notification de l'acquisition de SFR par Telenet, l'auditeur de l'Autorité belge de la concurrence a conclu qu' « il est essentiel qu'Orange ait accès au réseau câblé de SFR, et ce à des conditions commerciales raisonnables »⁹²⁶ et que « Sur base de ce qui précède, il faut conclure que la concentration entraîne des effets non-coordonnés limitatifs de concurrence qui résultent en une entrave significative à la concurrence effective »⁹²⁷. Suite aux conclusions de l'auditeur, Telenet a proposé des engagements

⁹²⁴ Lettre de Telenet [confidentiel].

⁹²⁵ [confidentiel]

⁹²⁶ Traduction libre de « Het is essentieel dat Orange toegang krijgt tot het kabelnetwerk van Coditel, en dit tegen redelijke commerciële voorwaarden ». Décision BMA-2017-C/C-23 du 12 juin 2017 de l'Autorité belge de la concurrence, p.45, point 245.

⁹²⁷ Traduction libre de « Op basis van het bovenstaande, dient geconcludeerd dat de concentratie mededingingsbeperkende niet-gecoördineerde gevolgen met zich meebrengt die resulteren in een significante belemmering van de daadwerkelijke mededinging ». Décision BMA-2017-C/C-23 du 12 juin 2017 de l'Autorité belge de la concurrence, p. 45, point 248.

consistant notamment à assurer l'accès au réseau de SFR⁹²⁸. Les conclusions de l'auditeur ont été suivies par le collège de l'Autorité belge de la concurrence, dont la décision du 12 juin 2017 déclare la concentration admissible à condition que Telenet respecte les engagements qu'elle a proposés⁹²⁹.

1847.6. Proximus propose des offres de gros commerciales (Carrier DSL et WBA FTTH), mais il n'est nullement certain que ces offres subsisteraient en l'absence de régulation⁹³⁰. En outre, les caractéristiques de ces offres sont telles qu'elles ne répondent pas pleinement à la demande sur le marché de l'accès central. Carrier DSL se situe en bas de l'échelle des investissements. Elle n'offre pas à l'opérateur alternatif un aussi grand degré de contrôle de ses offres de détail et un aussi grand degré d'indépendance par rapport à Proximus qu'une offre d'accès central. L'offre de gros commerciale WBA FTTH [confidentiel]⁹³¹.

1847.7. Belgacom (aujourd'hui Proximus) avait prévu de ne plus fournir de lignes BROBA régulées dans les zones d'Anvers, Gand, Courtrai et Leuven-Hasselt à partir de la fin 2009, pour ne plus commercialiser qu'une offre commerciale dans ces régions⁹³². Les opérateurs alternatifs avaient critiqué cette initiative unilatérale qui ne leur aurait laissé le choix qu'entre le dégroupage et la revente.

1847.8. Proximus a dans un premier temps déclaré [confidentiel]⁹³³.

1847.9. Suite à l'annonce par Proximus du déploiement d'un réseau FTTH, Orange a fait connaître sa disponibilité à co-investir dans ce réseau⁹³⁴. Proximus a répondu ne pas être prête à collaborer avec Orange sur le

⁹²⁸ Engagements repris en annexe à la décision BMA-2017-C/C-23 du 12 juin 2017 de l'Autorité belge de la concurrence.

⁹²⁹ Décision BMA-2017-C/C-23 du 12 juin 2017 de l'Autorité belge de la concurrence, p. 122, point 36 et p.125, point 2.

⁹³⁰ Comme en témoigne le retrait par Proximus de l'offre multicast de son offre de référence après l'annulation de la décision de la CRC du 18 décembre 2014.

⁹³¹ [confidentiel].

⁹³² Cf. décision de l'IBPT du 21 novembre 2007 concernant BROBA 2008.

⁹³³ Commentaires de Proximus (Belgacom) sur le projet de décision de l'IBPT du 28 mars 2013 concernant l'impact du déploiement FTTH.

⁹³⁴ Interview de Michaël Trabbia, CEO d'Orange Belgium, dans l'Echo du 14 janvier 2017.

déploiement de la fibre optique dans les principales villes du pays, mais être ouverte à des co-investissements dans les zones (semi-)rurales⁹³⁵, c'est-à-dire là où aucun déploiement n'est actuellement prévu. Cela signifiait qu'une éventuelle collaboration était reportée à une échéance de 10 ans (après la couverture par Proximus seule des zones les plus peuplées et donc les plus intéressantes sur le plan économique).

1848. Les exemples mentionnés ci-dessus, illustrent également qu'il existerait une demande refoulée (« *pent-up demand* ») en l'absence de régulation.⁹³⁶
1849. L'IBPT rappelle par ailleurs qu'un opérateur peut avoir recours à des pratiques de refus implicite de fourniture c'est-à-dire qu'un accès peut être proposé ou accordé mais seulement tardivement ou à des conditions (tarifaires ou qualitatives) défavorables aux demandeurs.⁹³⁷ De tels comportements ont régulièrement été observés sur le marché de gros de l'accès central.
1850. Lorsqu'il existe des offres de gros commerciales, elles n'apparaissent parfois que sous la pression de la régulation. C'est seulement après que la CRC a imposé à Proximus une obligation de fournir le multicast (fonctionnalité de l'accès central) que KPN et Proximus ont conclu un accord commercial pour la fourniture de services de gros de haut débit et de télévision. De même, c'est après la décision de l'IBPT du 10 janvier 2008 concernant les analyses de marché pour le dégroupage et l'accès bitstream (obligeant Belgacom à fournir l'accès au débit binaire à des tiers sur la base de la technologie VDSL) que Belgacom (aujourd'hui Proximus) a annoncé qu'elle lancerait une offre de gros commerciale sur la base de VDSL2⁹³⁸.

⁹³⁵ RTBF.be Info, 24 février 2017.

⁹³⁶ De manière générale, l'existence d'un certain nombre d'accords d'accès conclus par Proximus et les câblo-opérateurs du fait de l'imposition de mesures correctrices confirme l'existence d'une demande qui, au vu du comportement de Proximus et des câblo-opérateurs, serait très probablement refoulée en l'absence de régulation.

⁹³⁷ Ainsi en droit de la concurrence général, « *pour la Commission, il n'est pas nécessaire que le produit refusé ait déjà été commercialisé: il suffit qu'il existe une demande de la part d'acheteurs potentiels et qu'un marché potentiel puisse être défini pour l'intrant en question. De même, l'entreprise dominante ne doit pas nécessairement opposer un refus effectif; un «refus implicite» suffit. Un tel refus implicite peut par exemple consister à retarder indûment ou à perturber la fourniture d'un produit par d'autres moyens, ou à imposer des conditions déraisonnables en contrepartie de la fourniture.* » Communication de la Commission — Orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes (2009/C 45/02) point 79.

⁹³⁸ Communication de l'IBPT du 24 septembre 2008 concernant l'offre bitstream VDSL2 wholesale (WBA VDSL2).

1851. Les offres de gros commerciales ne sont pas nécessairement disponibles aussi rapidement que la demande s'en fait sentir. A titre d'exemple, Proximus a lancé son offre de détail Proximus TV en 2005, alors que des négociations au sujet d'une offre de gros de radiodiffusion ont eu lieu en 2010 et ont abouti en 2012.
1852. L'existence éventuelle d'une offre commerciale ne constitue pas à elle seule la garantie de la signature de contrats de fourniture. Si les négociations commerciales entre Proximus et KPN pour la fourniture de services de gros de radiodiffusion ont abouti (permettant le lancement de l'offre SNOW), cela n'a pas été le cas des négociations entre Proximus et Orange portant sur le même objet. Dans un premier temps, parmi l'ensemble des opérateurs alternatifs, un seul avait conclu un contrat sur la base de l'offre commerciale WBA FTTH⁹³⁹. En octobre 2017, un accord partiel a été conclu entre Proximus et EDPNet⁹⁴⁰. Plus récemment, un accord a été conclu entre Proximus et Destiny. Il est cependant vraisemblable que la conclusion de ces accords a été permise ou à tout le moins facilitée par la pression de la régulation⁹⁴¹. EDPNet et Destiny sont en outre des acteurs de faible taille ([0-5]% du marché) et il ne peut pas être conclu que ces accords constitueraient une remise en cause fondamentale du point focal identifié ci-dessus.
1853. Sur base de ces éléments, l'IBPT considère probable que Proximus et les câblo-opérateurs suivent une ligne d'action commune consistant à refuser - en l'absence de régulation ou de menace de régulation - l'accès à un produit de gros d'accès central ou qu'ils ne le commercialisent pas à des conditions permettant une concurrence effective sur le marché.

28.3.5. Autres facteurs facilitant ou incitant à la coordination

28.3.5.1. Existence d'un point focal sur le marché de détail

1854. Outre les caractéristiques présentées aux sections 28.3.2. et 28.3.3. il est probable que l'intérêt de la coordination soit renforcé par l'existence d'un **point focal sur le marché de détail**, étroitement lié avec le point focal sur le marché de gros.

⁹³⁹ Un autre opérateur avait conclu un accord portant non pas sur l'accès central mais sur la revente de l'offre FTTH. Cf. lettre de Proximus du 24 octobre 2017.

⁹⁴⁰ Edpnet signe un contrat commercial wholesale Fiber-to-the-Home avec Proximus, communiqué de presse de Proximus, 4 octobre 2017.

⁹⁴¹ Dans son projet de décision du 7 juillet 2017, l'IBPT avait annoncé qu'il pourrait valider les prix résultant d'un accord équilibré conclu par Proximus avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision (au lieu de déterminer des prix d'accès à l'aide d'un modèle de coûts). Il est donc vraisemblable que l'acceptation par Proximus de cet accord résulte de l'incitation à négocier générée par le projet de décision.

1855. Compte tenu de leurs **structures de coûts comparables** (cf. § 1832), Proximus et les câblo-opérateurs ont un intérêt commun à maintenir leurs marges sur le marché de détail. Donner accès à des opérateurs alternatifs signifie permettre le développement de la concurrence pour ses offres de détail ; refuser l'accès est donc pour Proximus et les câblo-opérateurs un moyen de protéger leurs marges sur le marché de détail.
1856. Il peut être observé que Proximus et les câblo-opérateurs adoptent une stratégie commerciale présentant des caractéristiques globalement similaires.
- 1856.1. Proximus et les câblo-opérateurs pratiquent des prix en général élevés pour les produits *standalone* afin d'inciter les utilisateurs à migrer vers des offres *multiple play*, qui sont moins onéreuses que la somme des prix *standalone* mais qui sont en général commercialisées à des prix plus élevés qu'à l'étranger.
- 1856.2. Chez Proximus comme chez les câblo-opérateurs, cette stratégie en faveur des offres groupées s'étend aux offres « quadruple play » (Internet fixe, téléphonie fixe, télévision et services mobiles)⁹⁴². Cette stratégie a pour conséquence de rendre moins aisée la comparaison des prix avec les offres d'un opérateur *mobile only*. Combinée à un refus d'accès au réseau fixe, cette stratégie peut avoir pour effet de marginaliser un opérateur *mobile only* et donc d'affaiblir la concurrence sur le marché des services mobiles. Cette politique d'offres groupées a en outre pour effet d'abaisser le pourcentage de clients qui changent d'opérateur (*churn*) et d'augmenter le revenu par client, comme illustré aux sections 10.4.2. et 10.4.3. .
- 1856.3. Proximus et les câblo-opérateurs ont également pour stratégie commune d'offrir à titre promotionnel des équipements (par exemple des téléviseurs) ou des services (installation gratuite ou forfaits mobiles) à des prix très bas. Une telle stratégie de subsidiation est possible du fait de leur base de clientèle existante importante et de leur niveau de rentabilité élevé (cf. ci-dessous). Dans le cas d'équipements subsidiés, cette stratégie a en outre comme impact de fidéliser les utilisateurs (cf. section 7.5.7.).⁹⁴³

⁹⁴² Comme illustré à la section 10.4.4.

⁹⁴³ Une homogénéité des stratégies commerciales avait également été constatée dans l'affaire ES/2005/0330. Cf. la décision de la CMT du 2 février 2006, p. 34.

1856.4. Compte tenu de la structure du marché (deux infrastructures fixes, trois infrastructures mobiles⁹⁴⁴), Proximus et les câblo-opérateurs sont en mesure, en l'absence de régulation, de refuser l'accès à leur réseau fixe (ou de le proposer seulement à un prix dissuasif) tout en étant en mesure de subventionner leur offre mobile grâce aux revenus tirés de la vente de services fixes. Une telle stratégie peut, à nouveau, avoir pour effet de marginaliser un opérateur *mobile only* et donc d'affaiblir la concurrence sur le marché des services mobiles.

1857. Une **profitabilité élevée** de manière persistante peut être le signe d'une absence de concurrence effective. Le niveau de profit des entreprises peut en effet être un indicateur de leurs capacités à pratiquer des prix supérieurs à ceux qui prévaudraient en situation de concurrence. La profitabilité de Proximus et des câblo-opérateurs est analysée ci-dessous sous l'angle de divers indicateurs.

Return on Capital Employed (ROCE)

1858. Un des indicateurs possibles de la profitabilité est la **rentabilité des capitaux engagés** (Return on Capital Employed ou ROCE). Sur un marché compétitif, les prix devraient refléter les coûts encourus, y compris le coût du capital. Un ROCE supérieur au coût du capital (WACC) peut indiquer que les prix pratiqués sont supérieurs à ce qui serait observé sur un marché compétitif. Les deux figures⁹⁴⁵ qui suivent comparent les ROCE de Proximus et des câblo-opérateurs avec le WACC déterminé par l'IBPT pour un opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché⁹⁴⁶. Ces figures illustrent que, au cours des cinq dernières années, Proximus et les câblo-opérateurs⁹⁴⁷ ont plusieurs fois été capables de dégager une rentabilité du capital engagé supérieure au coût du capital.

⁹⁴⁴ Proximus et Telenet sont en outre des opérateurs intégrés fixe/mobile, tandis que Brutélé et Nethys peuvent s'adresser à trois fournisseurs potentiels pour obtenir des services de gros mobiles.

⁹⁴⁵ La différence entre les deux figures tient au périmètre du capital engagé : la première figure tient compte de l'ensemble du capital (y compris le cash et le goodwill) tandis que la deuxième figure utilise une définition plus restrictive du capital (hors cash et goodwill).

⁹⁴⁶ Le WACC mobile (légèrement plus élevé que le WACC fixe jusqu'en 2015) est utilisé de manière à tenir compte du fait que certains opérateurs ont des activités tant fixes que mobiles.

⁹⁴⁷ Nethys a été volontairement omis dans ces figures et dans les suivantes, du fait que son activité de câblo-opérateur ne représente qu'une partie des activités du groupe.

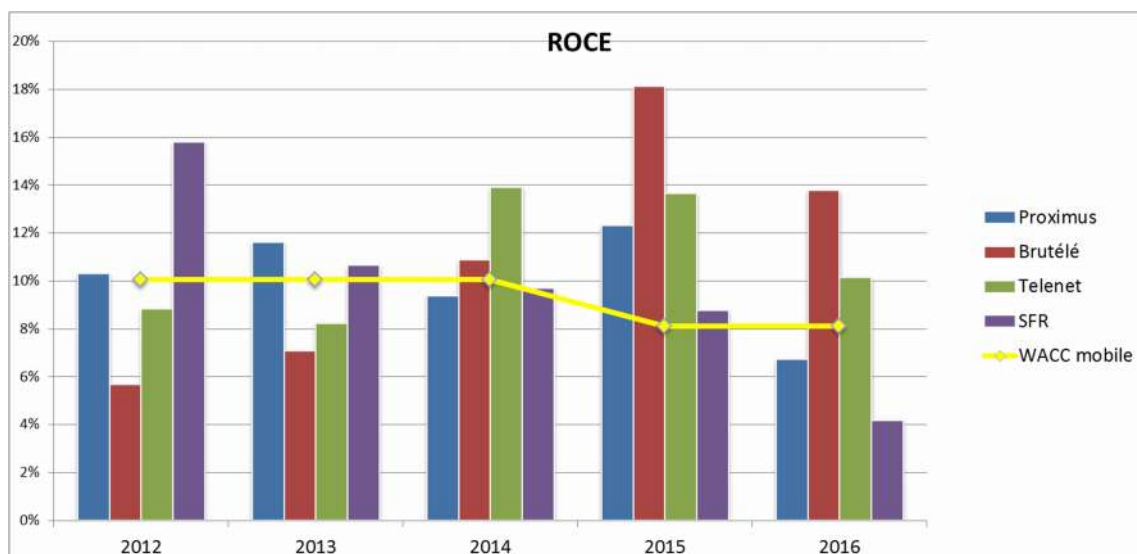


Figure 130 : Rentabilité du capital employé comparée au coût du capital. (Source : Banque Nationale de Belgique, calculs IBPT)

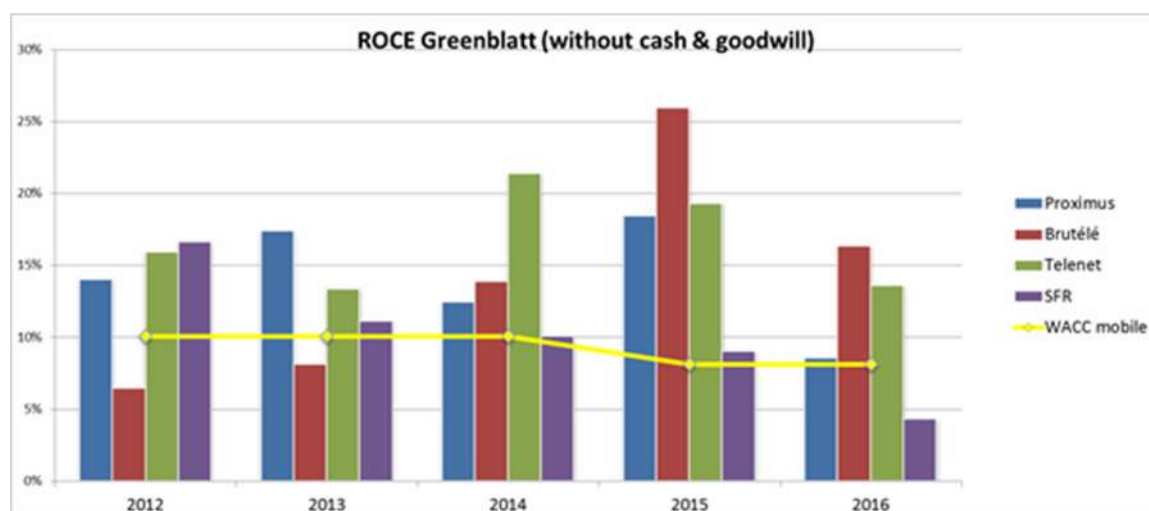


Figure 131 : Rentabilité du capital employé (hors cash et goodwill) comparée au coût du capital. (Source : Banque Nationale de Belgique, calculs IBPT)

1859. Le ROCE n'est pas le seul indicateur utilisé pour évaluer la profitabilité d'une entreprise. D'autres indicateurs sont la rentabilité des actifs totaux (Return on total Assets ou ROA), la marge EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Debt and Amortization) ou encore la marge EBIT (Earnings Before Interests and Taxes). Ces indicateurs sont analysés ci-dessous.

Return on total Assets (ROA)

1860. La figure et le tableau ci-dessous illustrent d'une part **la rentabilité des actifs totaux** de Proximus et des câblo-opérateurs⁹⁴⁸ et d'autre part celle d'un échantillon de grands opérateurs européens. Il peut être déduit de ces deux tableaux que le ROA de Proximus et des câblo-opérateurs se situe au-dessus de celui des opérateurs de cet échantillon. En 2014, le ROA moyen de l'échantillon de grands opérateurs européens était de 2,35%. Le ROA de Proximus et des câblo-opérateurs belges est quasi-systématiquement supérieur, et parfois très supérieur, à cette moyenne. On observe en effet fréquemment des valeurs de plus de 5% (le double de la moyenne du benchmark) et plusieurs valeurs supérieures à 8% (plus de trois fois la moyenne du benchmark).

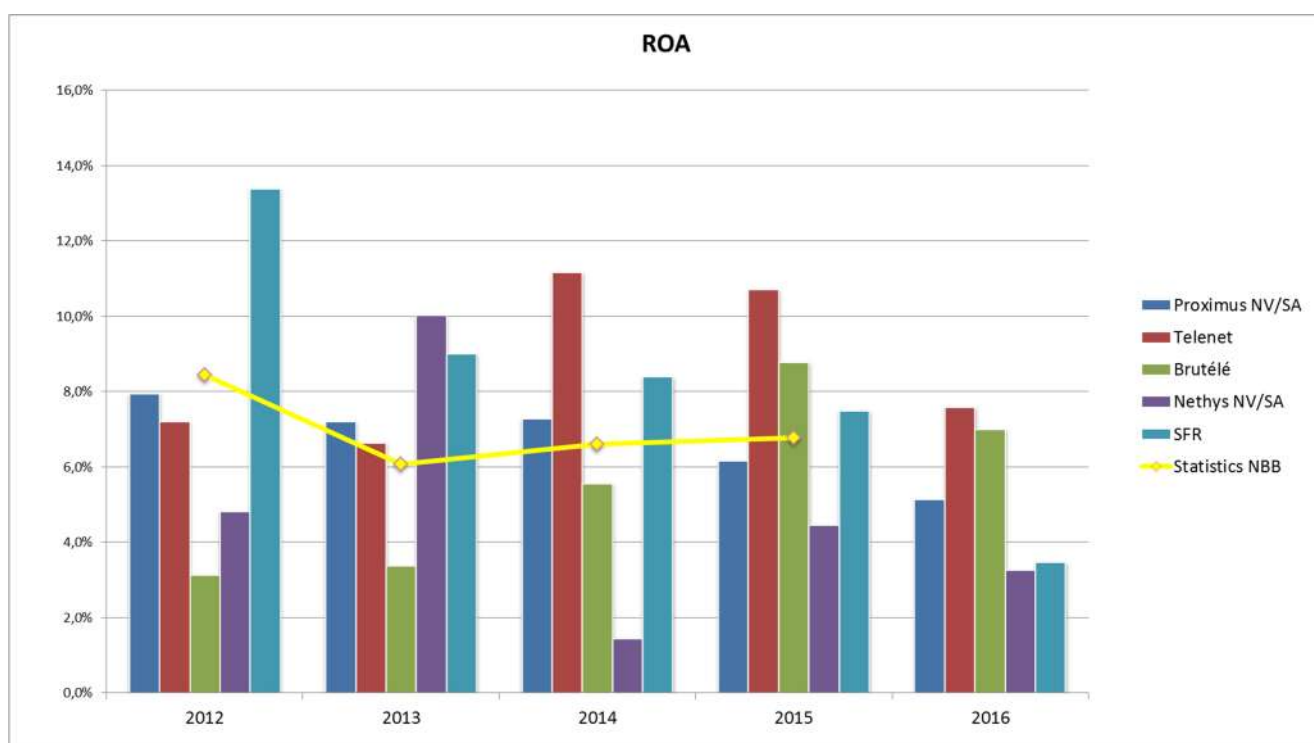


Figure 132 : Rentabilité des actifs totaux de Proximus et des câblo-opérateurs (Source : Banque Nationale de Belgique, calculs IBPT)

⁹⁴⁸ Sur cette figure est aussi représentée la moyenne du secteur des télécommunications, calculée par la Banque Nationale de Belgique.

Sector Framework – Relative Valuation

	P/E 2015E	P/E 2016E	P/BV	YTD %	Dividend Yield	ROE	ROA	D/E	EBITDA Margin	EV/EBITDA 2014
TELEFONICA	17,89	16,83	2,86	18,12	5,25	20,88	3,86	283,13	0,31	8,47
ORANGE	16,32	15,13	1,32	5,90	4,00	4,30	1,45	116,29	0,27	6,18
DEUTSCHE TELEKOM	22,73	19,58	2,69	23,85	3,05	7,19	1,49	217,11	0,28	7,64
VODAFONE GROUP	46,38	39,54	0,97	8,24	5,17	8,41	4,71	53,00	0,30	6,61
KPN (KONIN) NV	76,87	48,17	3,05	37,14	2,88	3,65	0,90	228,32	0,38	7,67
TELECOM ITALIA S	20,36	18,20	1,27	36,05	N/A	6,78	1,69	190,67	0,41	6,24
Average	24,73	21,86	2,03	21,55	4,07	8,53	2,35	181,42	0,33	7,14

Source: Bloomberg; Research BiG

Note: P/E 2015E and P/E 2016E averages exclude KPN values

21

Tableau 33 : Rentabilité des actifs totaux d'un échantillon d'opérateurs européens en 2014 (Source :
Bloomberg ; Research BiG)

Marge EBITDA

1861. Les marges EBITDA de Proximus et des câblo-opérateurs sont relativement élevées (30% et plus, comme illustré par les figures ci-dessous).

Ratio EBITDA/revenue Belgian operators

Period 2014Q1 to 2015Q4. Source: Company data, Telecompaper analysis

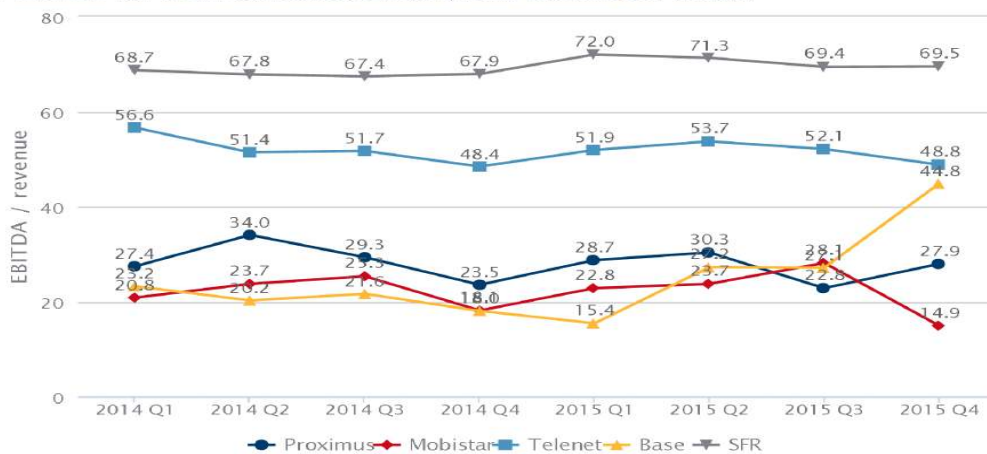


Figure 133 : Marges EBITDA des opérateurs (Source : Telecompaper background, 23/03/2016)

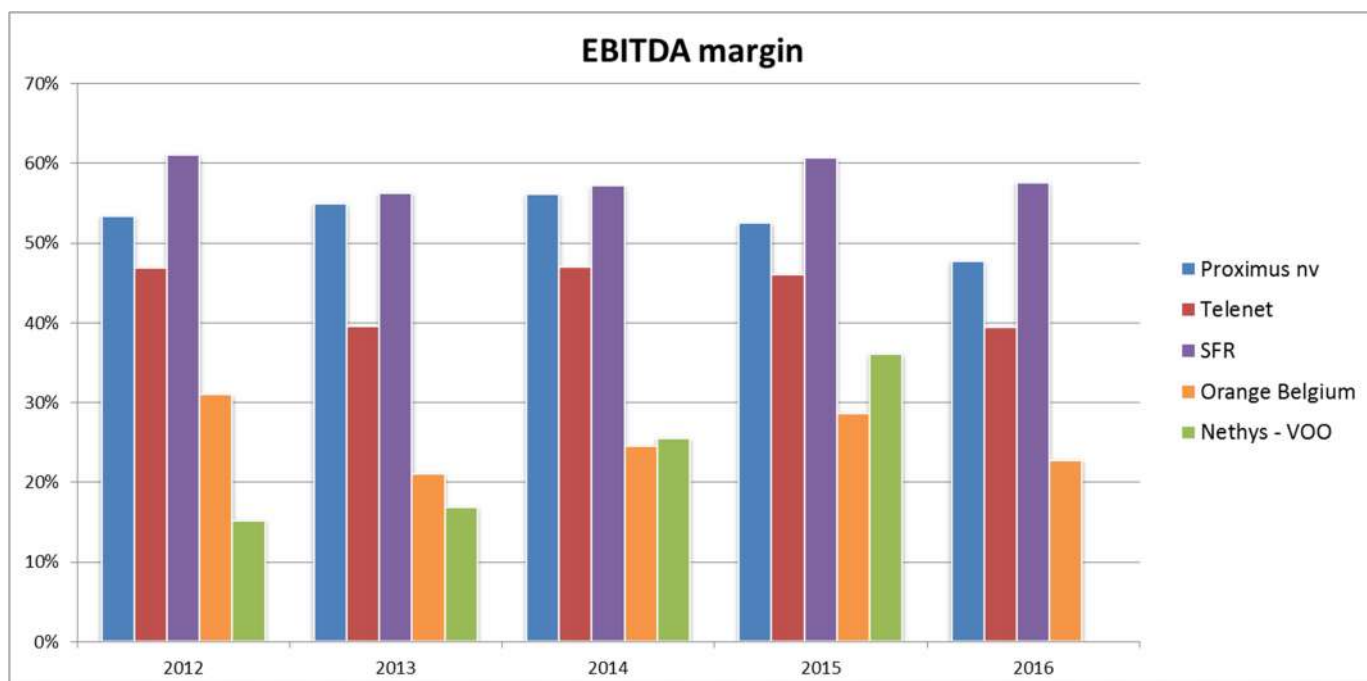


Figure 134 : Marges EBITDA des opérateurs (Source : Banque nationale de Belgique, calculs IBPT + présentation Publifin, Commission d'Enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

1862. Ce constat est confirmé dans un rapport d'Analysys Mason pour le régulateur britannique Ofcom, dans lequel il peut être observé que Belgacom (aujourd'hui Proximus) et Telenet ont maintenu des marges EBITDA élevées pendant une période relativement longue (2009-2014)⁹⁴⁹.

⁹⁴⁹ Analysys Mason, Final report for Ofcom, International case studies, 10 July 2015.

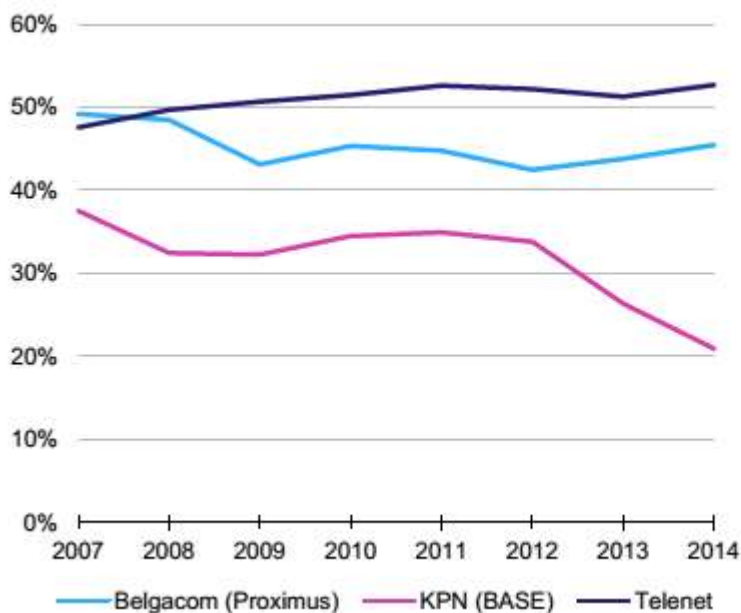


Figure 5.10: EBITDA margin by operator [Source: Operator annual reports]

All margins are at a Group level (i.e. include mobile activities), but are specific to Belgium

Margins for Belgacom are for the consumer business unit (i.e. exclude business customers)

Figure 135 : Marge EBITDA de Proximus, Base et Telenet (Source : Analysys Mason)

1863. Il peut aussi être observé que la marge EBITDA de Proximus et des câblo-opérateurs est élevée lorsqu'on la compare à celle d'un échantillon de grands opérateurs européens :

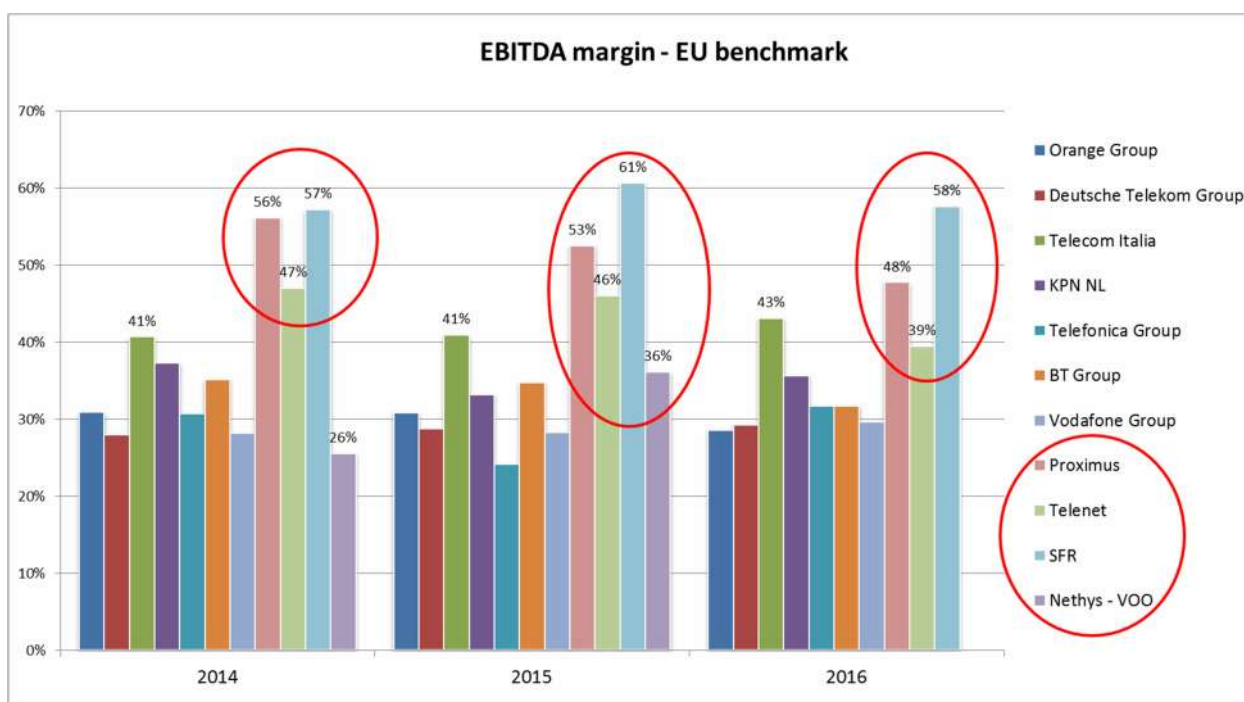


Figure 136 : Marge EBITDA de Proximus, des câblo-opérateurs et d'un échantillon d'opérateurs européens (Source : www.4-traders.com ; calculs IBPT + présentation Publifin, Commission d'Enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

1864. Nethys communique rarement des résultats d'EBITDA mais, dans les figures ci-dessous, on peut voir que la division VOO de Nethys a enregistré en 2015 une marge EBITDA de 36%. Dans la même présentation, Nethys déclare que sa division Voo « a désormais une performance comparable au benchmark des « best practices » de câblo-opérateurs européens ».

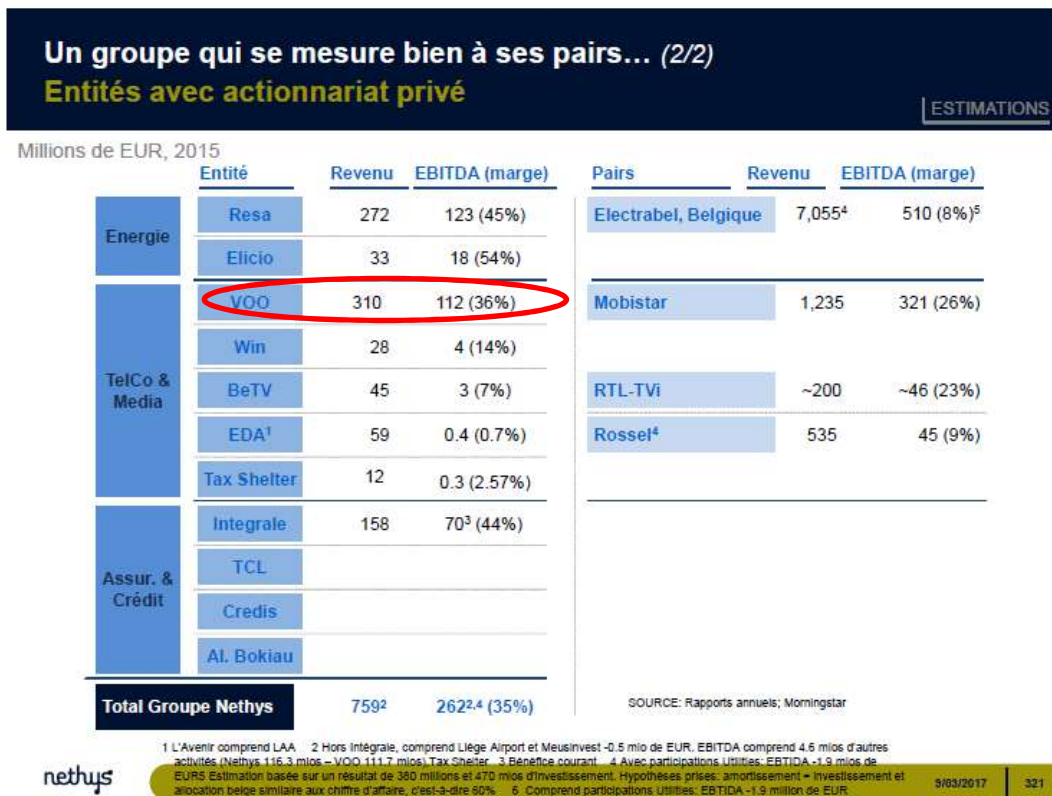


Figure 137: Marge EBITDA Nethys en 2015. (Source: présentation Publifin, Commission d'enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

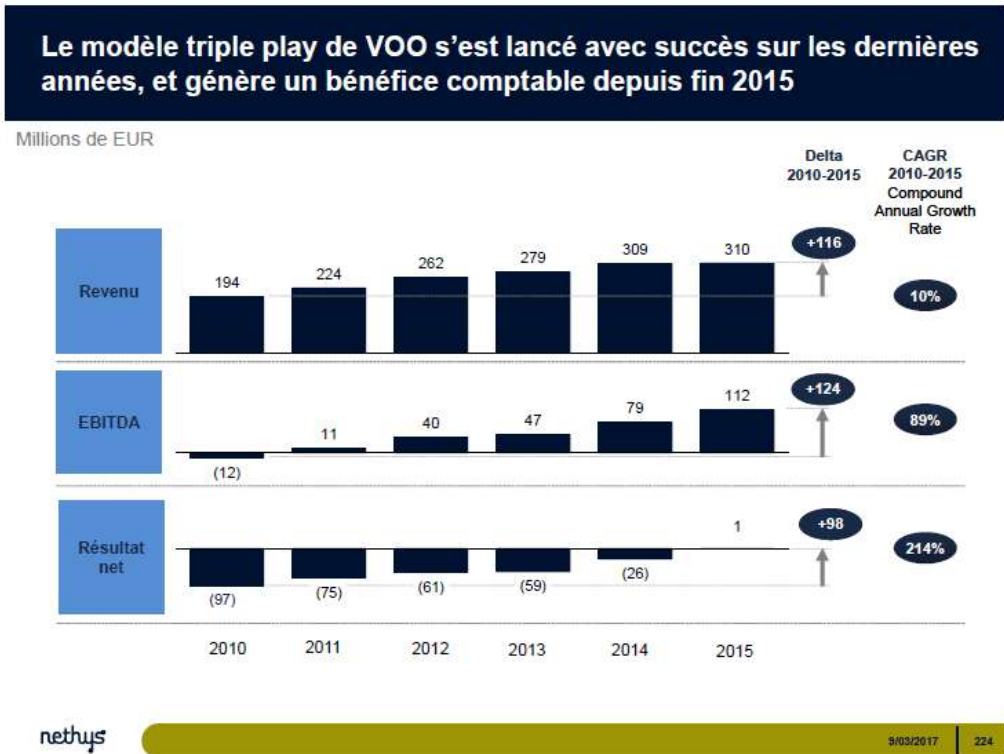


Figure 138: EBITDA Nethys – marque VOO 2010-2015. (Source: présentation Publifin, Commission d'enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

1865. Nous voyons ci-dessous que les marges des câblo-opérateurs VOO et Telenet augmentent au fil des ans, contrairement aux marges d'Orange, qui diminuent depuis 2009 en raison d'une concurrence croissante sur le segment mobile.

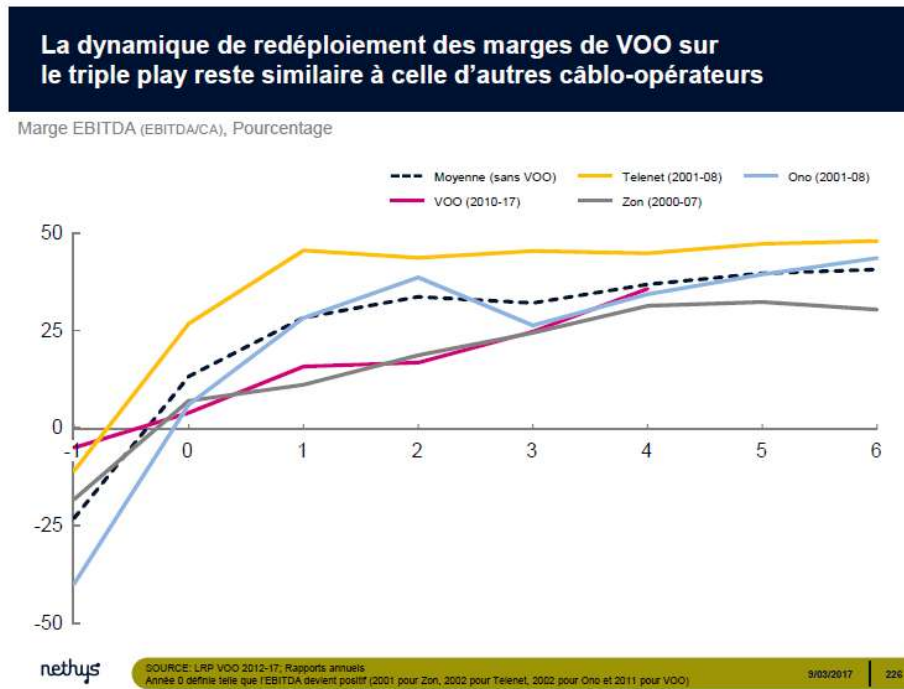


Figure 139: -Marge EBITDA Voo et Telenet (Source: présentation Publifin, Commission d'enquête du Parlement wallon, 10/03/2017)

Orange BE	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Reported EBITDA Margin	41.41%	41.75%	39.99%	36.76%	35.81%	34.46%	25.07%	23.50%

Tableau 34: Marge EBITDA Orange Belgium (Source : Orange Belgium)

Marges EBIT

1866. Les marges EBIT de Proximus et des câblo-opérateurs sont également relativement élevées (très souvent entre 15% et 40%). Elle sont également plus élevées lorsqu'on les compare à celles d'un échantillon de grands opérateurs européens.

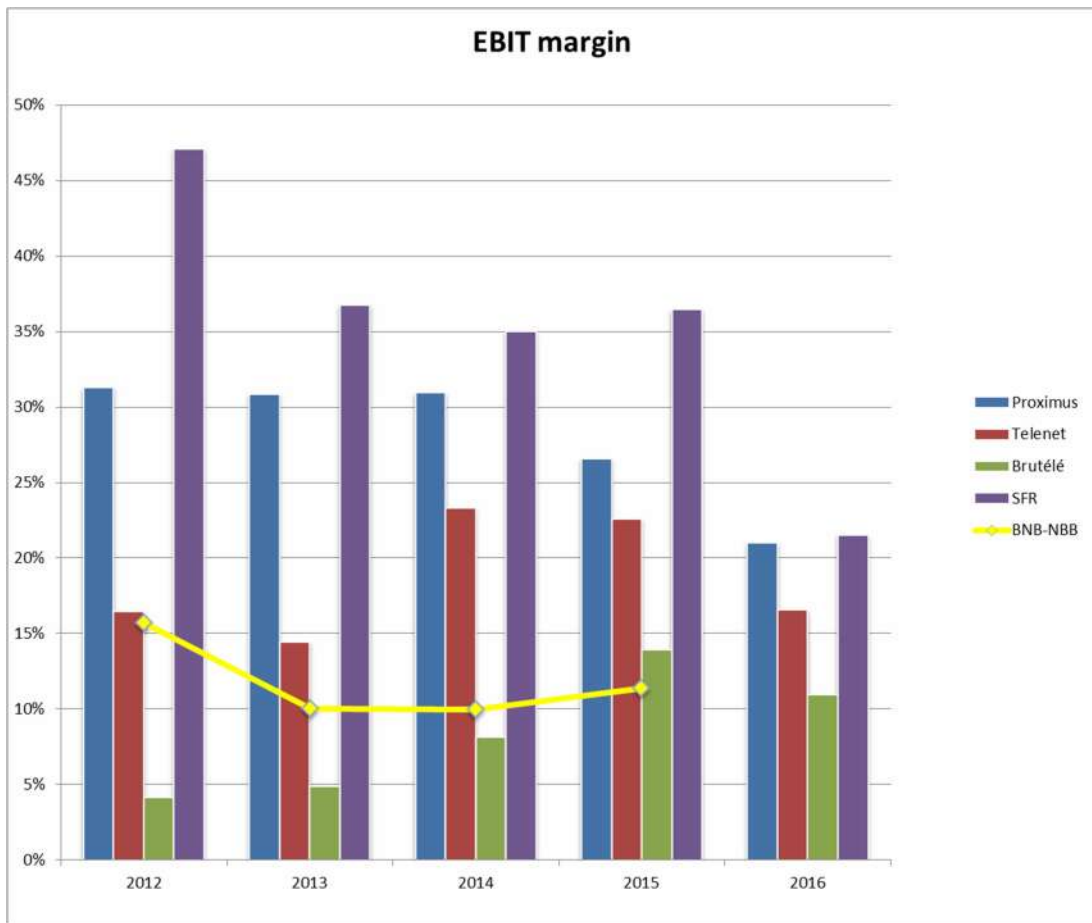


Figure 140 : Marges EBIT des opérateurs (Source : Banque nationale de Belgique, calculs IBPT)

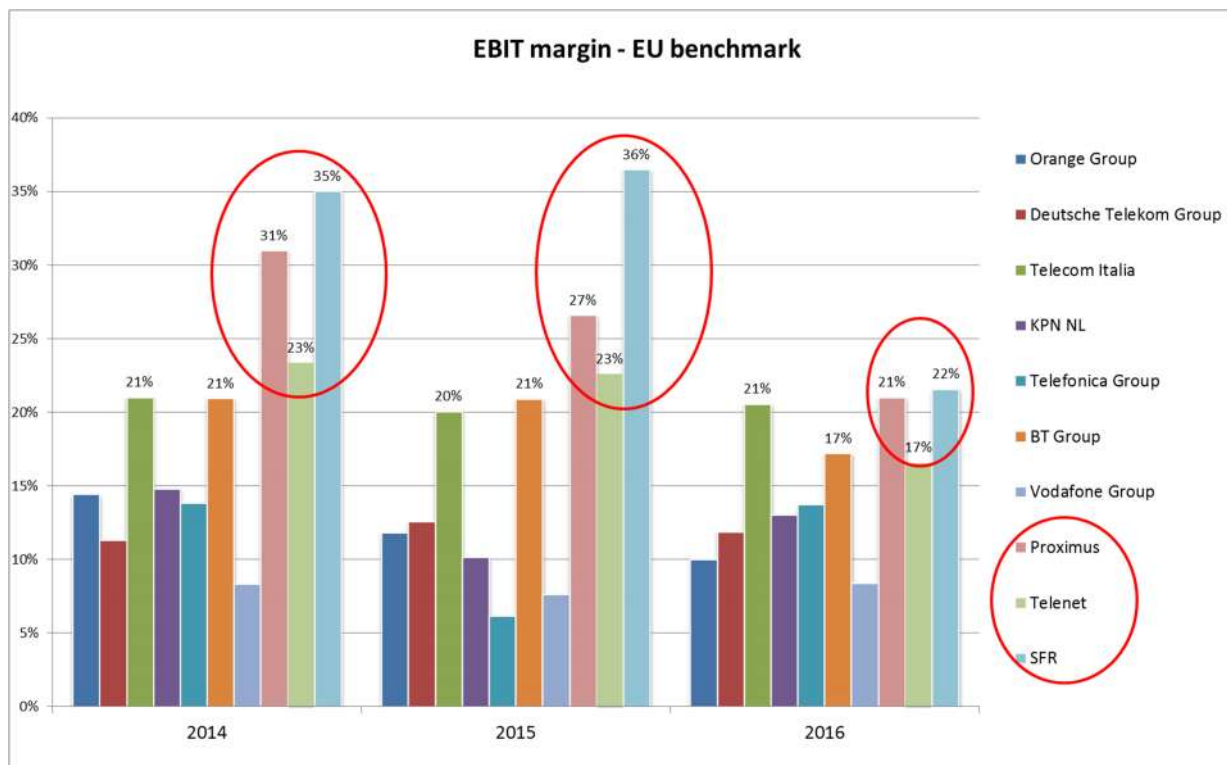


Figure 141 : Marge EBIT de Proximus, des câblos-opérateurs et d'un échantillon d'opérateurs européens (Source : www.4-traders.com ; calculs IBPT)

1867. Du fait de parts de marché inférieures pour l'accès haut débit et de performances financières souvent inférieures à celles de Proximus ou de Telenet, il pourrait être argumenté que Brutélé et Nethys ne se trouvent pas, dans leurs zones de couverture, dans une situation similaire à celle de Proximus. Il a cependant été illustré que leurs parts de marché étaient suffisamment similaires (cf. § 1836.2 et Partie III). Il convient également de tenir compte de la convergence et donc des parts de marché élevées de Brutélé et Nethys pour la radiodiffusion télévisuelle et les offres groupées associant accès haut débit et radiodiffusion (cf. sections 8.5.2. et 10.2.3.).
1868. Quant à la différence en termes de profitabilité, elle peut s'expliquer par l'entrée plus tardive de Brutélé et de Nethys sur le marché du haut débit et par leur stratégie de lancement qui a consisté à accepter des pertes de départ. Les déclarations des dirigeants de Voo le confirment.

« Le résultat en nette perte de Voo, en revanche, ne semble guère inquiéter les responsables de Voo. Son patron, Stéphane Moreau, avait d'ailleurs annoncé à plusieurs reprises que 2010 serait à nouveau une année en perte pour Voo, qui atteindrait à cette occasion son plancher « négatif » avant que la courbe ne s'inverse. Dans l'entourage de Tecteo, on affirme que la perte de Voo en 2011 devrait être d'une bien moindre ampleur. Les causes de cette perte élevée sont considérées comme purement mécaniques par Voo. Pour chaque nouveau client, Tecteo doit financer

l'achat d'un décodeur et les frais d'installation et de modem, très souvent offerts à l'occasion de promotions. Des coûts estimés à plusieurs centaines d'euros par abonné. Ainsi, plus l'opérateur attire de nouveaux clients, plus il creuse sa perte. Jusqu'au jour où, leur période de promotion gratuite achevée, une masse critique de clients commencent à s'acquitter de leur abonnement mensuel, soulageant la trésorerie de l'opérateur »⁹⁵⁰

1869. Entre-temps, la rentabilité de Nethys s'est redressée, comme illustré dans la présentation de Publifin (maison-mère de Nethys) devant la Commission d'enquête du Parlement wallon. Compte tenu de ce redressement et de leurs parts de marché similaires, on peut considérer que Brutélé et Nethys sont dans une situation suffisamment similaire à celle de Proximus, et en tout cas qu'elles le seront à l'horizon de la présente analyse, pour partager le même intérêt pour le maintien du niveau des prix.
1870. Il a été mentionné ci-dessus (cf. § 1836.2) que les **parts de marché étaient élevées, sinon relativement similaires**. Cette situation incite à la coordination du fait que dévier de la ligne de conduite commune constituerait un sacrifice du profit réalisé sur une base de clientèle importante. La banque HSBC note à propos de l'entrée d'Orange sur le marché qu'« une large base de clientèle dissuade Proximus et Telenet d'une agression sur les prix »⁹⁵¹. Cette opinion est partagée par Orange qui constate que « dans un duopole avec des parts de marché équilibrées, les incitations économiques à se coordonner sont plus élevées que les incitations à se concurrencer. Le gain en taille relative de la base de clientèle peut seulement être faible (parce que la base de clientèle est déjà très grande) et une stratégie concurrentielle est vraisemblablement très coûteuse (parce que le rival est de force équivalente) » (annexe 7, traduction libre).
1871. L'IBPT a analysé les tarifs d'une série d'offres commerciales de Proximus et des câblo-opérateurs entre 2011 et 2017, afin de mettre en évidence d'éventuels comportements parallèles. Afin de mener cette analyse, les offres des différents opérateurs ont été groupées en trois catégories (entrée de gamme, milieu de gamme, haut de gamme). L'analyse a été effectuée séparément pour les offres haut débit *standalone*, pour les offres *double play* haut débit et télévision et pour les offres *triple play* haut débit, télévision et téléphonie fixe⁹⁵². Les graphiques résultant de cette analyse sont repris en Annexe B. Ces graphiques confirment la tendance générale à la stabilité ou à la hausse

⁹⁵⁰ Le Soir, « Voo a creusé une perte de 97 millions d'euros », 30 juin 2011.

⁹⁵¹ HSBC, Belgian Telcos, Sound market structure again for 2017, 10 février 2017.

⁹⁵² Les offres quadruple play incluant des services mobiles n'ont pas été prises en considération du fait que, premièrement, leur prix varie en fonction des caractéristiques mobiles et non des caractéristiques haut débit et, deuxièmement, vu l'absence d'un historique suffisant.

des prix, déjà mise en évidence dans les chapitres précédents de cette décision. Ils révèlent en outre plusieurs épisodes d'évolutions relativement parallèles ou de convergence des prix.⁹⁵³ De telles évolutions sont plus particulièrement marquées pour les offres haut débit standalone (milieu de gamme et haut de gamme), et les offres triple play (milieu de gamme)⁹⁵⁴. Des évolutions de prix relativement parallèles avaient déjà été constatées pour la période 2007 – 2011⁹⁵⁵. Même si le parallélisme des évolutions de prix n'est pas nécessairement permanent (sur la totalité de la période) et généralisé (tous les marchés géographiques et toutes les catégories d'offres), le nombre et la durée (qui peut être de plusieurs années) des épisodes de parallélisme sont suffisants pour conclure que de telles évolutions de prix peuvent être caractéristiques d'un marché sur lequel plusieurs entreprises occupent une position de dominance collective.

28.3.5.2. Autres facteurs

1872. Il n'y a que deux acteurs majeurs sur le marché de l'accès central sur chaque marché géographique. Cette situation suffit à établir qu'il existe des liens économiques entre les opérateurs, du fait de **l'interdépendance** qui résulte d'une structure de marché oligopolistique⁹⁵⁶. En outre, la présence de seulement deux acteurs est de nature à inciter à la coordination, (étant donné que le profit résultant de la coordination doit être partagé entre peu de firmes) et à faciliter cette coordination (il suffit à chacun d'observer le comportement d'un seul autre acteur).⁹⁵⁷
1873. Outre cette interdépendance, il existe un certain nombre de liens structurels et/ou de coopérations entre Proximus et les câblo-opérateurs, d'où résultent autant de facteurs de corrélation entre les entreprises concernées⁹⁵⁸.

1873.1. Il existe des relations d'interconnexion entre Proximus et chacun des câblo-opérateurs (pour l'acheminement du trafic voix).

⁹⁵³ A propos de pratiques de prix parallèles, cf. les lignes directrices PSM 2018, § 82 -84.

⁹⁵⁴ Ce dernier type d'offres représente une part significative des volumes de ventes.

⁹⁵⁵ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés larges bande, section 4.5.4.2.

⁹⁵⁶ Communication de la Commission relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, point 79.

⁹⁵⁷ Cf également lignes directrices PSM 2018, § 72.

⁹⁵⁸ Arrêt TUE, Gencor c. Commission, T-102/96, 25 mars 1999, EU:T:1999:65, point 277. Arrêt du Tribunal de première instance (troisième chambre) du 30 septembre 2003, Affaires jointes T-191/98, T-212/98 à T-214/98, Atlantic Container Line AB et autres contre Commission des Communautés européennes, point 610; Arrêt de la Cour (cinquième chambre) du 16 mars 2000-Compagnie maritime belge transports SA (C-395/96 P), Compagnie maritime belge SA (C-395/96 P) et Dafra-Lines A/S (C-396/96 P) contre Commission des Communautés européennes, points 44-45.

- 1873.2. Telenet, Brutélé et Nethys achètent des services d'accès de gros à Proximus, tandis que Proximus a obtenu de la Cour d'Appel le droit d'acheter des services de gros aux câblo-opérateurs⁹⁵⁹.
- 1873.3. Proximus et les câblo-opérateurs sont amenés à interagir dans le cadre de certaines associations telles que l'ISPA (association des fournisseurs de services Internet) ou Agoria (fédération des entreprises technologiques). Les câblo-opérateurs eux-mêmes sont regroupés dans l'association Cable Belgium.
- 1873.4. Proximus, Telenet, Brutélé et Nethys défendent un point de vue commun, notamment concernant le niveau des tarifs de détail du haut débit fixe en Belgique, comme illustré dans une présentation élaborée par Arthur D. Little pour le compte de plusieurs opérateurs belges⁹⁶⁰.
1874. La coordination est plus aisée lorsqu'il y a des **interactions fréquentes et répétées** entre les firmes et lorsque les mêmes firmes sont présentes sur plusieurs marchés⁹⁶¹.
- 1874.1. Proximus et les câblo-opérateurs sont actifs sur différents marchés de détail (haut débit fixe, téléphonie fixe, télévision, téléphonie mobile, haut débit mobile, lignes louées). La présence des mêmes entreprises sur plusieurs marchés contribue aux possibilités de dissuasion/rétorsion (qui sont possibles sur plusieurs marchés de détail).
- 1874.2. Les interactions sur ces marchés sont fréquentes vu que ces produits s'adressent à des millions d'utilisateurs dont un certain nombre sont susceptibles de changer d'opérateur⁹⁶². Ces interactions fréquentes et répétées contribuent à la transparence sur le marché (du fait de multiples interactions avec les clients, la transparence est grande quant au comportement des concurrents et une éventuelle déviation peut être détectée rapidement).

⁹⁵⁹ Au moment de rédiger cette décision Proximus n'achète pas encore de services de gros, aux câblo-opérateurs mais, vu la décision de la Cour d'Appel, elle peut anticiper qu'elle pourra acheter ces services dans le futur.

⁹⁶⁰ Arthur D. Little, *The Belgian Telecom Landscape - Study on the Belgian Telecom Sector* - 1st edition, 12 janvier 2015.

⁹⁶¹ Comreg, *Market Analysis, Wholesale mobile access and call origination*, 9 décembre 2004, p. 43 et note 101. Cf aussi TUE, *Gencor c. Commission*, T-102/96, 25 mars 1999, EU:T:1999:65, points 275 et suivants.

⁹⁶² Même si le *churn* a tendance à diminuer du fait des offres multiple play.

1875. Sur base des éléments ci-dessus, l'IBPT considère que, dans chacune des zones géographiques considérées, Proximus et le câblo-opérateur local ont un intérêt à suivre une ligne d'action commune consistant à ne pas fournir d'accès central.

28.3.6. Transparence du marché

1876. Un degré suffisamment élevé de transparence est nécessaire pour que chacune des entreprises qui prendraient part à une coordination tacite puisse observer le comportement des autres et vérifier que celles-ci ne s'écartent pas de la ligne d'action commune.

1877. Ci-dessous, l'IBPT envisage la transparence sur le marché de détail et sur le marché de gros.

Sur le marché de détail

1878. Comme déjà mentionné ci-dessus (cf. § 1874), la fréquence et la répétition des interactions accroît la transparence sur le marché

1879. Il existe par ailleurs un haut niveau de transparence quant aux offres commerciales des opérateurs.

1880. Il existe chez chaque opérateur un nombre limité d'offres commercialisées activement pour le haut débit *standalone*, 2P, 3P ou 4P incluant l'accès haut débit⁹⁶³. Les concurrents peuvent facilement comparer ces produits à partir de quelques caractéristiques de base (débit ascendant, débit montant, volume de téléchargement). Les prix pour un profil de consommation donné peuvent être comparés facilement (par exemple à l'aide du simulateur tarifaire www.meilleurstarifs.be).

1881. Les prix sont pour la plupart publics, étant donné que les offres haut débit s'adressent essentiellement à une clientèle résidentielle et de petites entreprises.

1882. De plus, les changements de prix ou de produits sont parfois annoncés par communiqués de presse⁹⁶⁴ ou conférences de presse⁹⁶⁵. Les initiatives des opérateurs sont en tous cas régulièrement repercutées par la presse.

⁹⁶³ 8 offres chez Proximus (1 offre 4P, 2 offres 3P, 3 offres 2P, 2 offres *standalone*) s'il est fait abstraction des variantes liées aux services mobiles ; 9 offres chez Telenet (1 offre 4P, 2 offres 3P, 3 offres 2P, 3 offres *standalone*) ; 9 offres chez Voo (3 offres 3P, 4 2P Duo, 2 offres *standalone*).

⁹⁶⁴ Telenet, le 10 janvier 2017: "Telenet informs its clients about price changes".

1883. Les opérateurs font en outre des déclarations relatives à leur politique tarifaire (p. ex. à destination des analystes financiers). Un certain nombre de ces déclarations laissent apparaître leur intention de maintenir leurs niveaux de prix (soulignement ajouté) :

« [...] we do have a very strong position with the consumer because of our level of transparency. And we managed to implement the rate increase in January of this year, with certainly no impact on churn, and very little impact on NPS as well. »⁹⁶⁶

« I can add on the pricing that we have a two-brand strategy. So we have Scarlet, which is a no-frill, low-price brand, and we have Proximus brand where we always go for more-for-more. So in that sense, I think we will still be able, as we used to do in the Belgium market, to have a differentiated strategy and go with price increases, offering more value to customer for the main brand and making sure that we are price competitive on the low-end segment with Scarlet. So, I don't see any reason why we should change the way the market has behaved in the past where Orange, which is more on the low end, will compete with Scarlet and where the Telenet and Proximus brands are competed in their segments with the same more-for-more strategy. »⁹⁶⁷

« First to come back on your question on pricing, I think first of all, Belgium has always been a very rational country and I think we have rational players. So we really have the objectives to remain like that certainly ourselves.

And if you look at fiber, fiber is very much a value-creation product. So, the whole thinking in Belgium where we say we want to bring more for more and to have more speeds, more capacity, more content, more services, is certainly the intention that we have to bring fiber. And of course, gain market share, but gain market share not on a price war, but gain market share more on a service and a value-added product.

So today there is no willingness from us certainly to start a very difficult price element. I think what you see today [ph] is that you ever run with some lower price, so there are some more price competition on the more sensitive side of the market, but that currently hasn't changed the dynamic of the market, which is mainly value-

⁹⁶⁵ Proximus, 17 octobre 2016: " Proximus lance le premier all-in personnalisable selon les goûts de chacun ».

⁹⁶⁶ John Porter, Chief Executive Officer de Telenet, cité dans Telenet Group Holding NV Earnings Call, Q2 2016.

⁹⁶⁷ Dominique Leroy, CEO de Proximus, citée dans le Proximus 2016 Q2 Results Conference Call, 29 juillet 2016.

accretive market, where people are willing to pay more for more service and more value. »⁹⁶⁸

« So I'll give the second one to Birgit. But look, on the -- to give you some clarity on the competitive environment, we -- I mean, you've got to put the first quarter in perspective. First of all, we did do a rate adjustment in the first quarter, and we also - - and that really goes from the second week of January through February, and all the billshit. So we obviously -- we're not shouting in the market particularly loud during that period. [...]. That being said, obviously, that was an opportunity for our competitors to aggressively compete in the market and to make a lot of noise, and they did. But there's a reasonable consistency in the level of customers that they're winning from us. It's not very spiky, particularly. It's not causing us to do anything outside of our normal cycle of offers, either on fixed or on mobile. »⁹⁶⁹

1884. Sur base de ces éléments, l'IBPT conclut que le marché de détail présente un degré de transparence suffisant pour permettre à Proximus et aux câblo-opérateurs d'observer leurs comportements respectifs et en particulier d'observer le respect de la ligne d'action commune visant à la protection de la profitabilité sur le marché de détail et l'absence de réelle concurrence par les prix.

Sur le marché de gros

1885. En l'absence de régulation, il n'y aurait vraisemblablement pas de services d'accès offerts à des opérateurs tiers. Dans ces conditions, la question de la transparence de ces offres ne se poserait pas.
1886. On peut néanmoins considérer l'hypothèse d'une déviation qui prendrait la forme d'une offre d'accès de gros faite à un opérateur tiers à des conditions qui permettraient à cet opérateur de se constituer une base de clientèle appréciable. Il est possible que les conditions techniques et tarifaires précises de cette offre d'accès ne soient pas connues des autres acteurs du marché (en particulier de l'autre opérateur disposant de sa propre infrastructure). Cependant, une telle déviation par rapport à la ligne d'action commune serait immédiatement visible, du fait de l'apparition d'un nouvel acteur sur le marché et du fait que ce nouvel acteur, en raison des conditions d'accès de gros dont il aurait bénéficié (quand bien même ces conditions ne seraient pas elles-mêmes

⁹⁶⁸ Sandrine Dufour, Chief Financial Officer de Proximus, citée par Bloomberg, Business Update Call, 16 décembre 2016.

⁹⁶⁹ John Porter, Chief Executive Officer de Telenet, cité dans Thomson Reuters Streetevents, Edited Transcript, 27 avril 2017.

transparentes), serait en mesure de proposer des tarifs de détail inférieurs à ceux de Proximus et des câblo-opérateurs.

1887. Le marché de gros est par conséquent suffisamment transparent pour permettre à Proximus et aux câblo-opérateurs d'observer leurs comportements respectifs et en particulier d'observer le respect de la ligne d'action commune consistant à refuser l'accès à des opérateurs tiers.

28.3.7. Soutenabilité de la ligne d'action commune

1888. Pour conclure à l'existence, d'une position de dominance collective, il est nécessaire que cette position soit soutenable dans le temps. Le caractère soutenable de la position de dominance collective dépend en particulier de deux facteurs : l'existence d'un mécanisme de dissuasion suffisamment crédible pour inciter les entreprises à ne pas dévier de la ligne d'action commune et l'absence de facteurs extérieurs (réaction probable des autres concurrents ainsi que des clients) pouvant faire contrepoids à une collusion tacite.

28.3.7.1. Durabilité/mécanisme de dissuasion

1889. Pour qu'une position de dominance collective soit soutenable dans le temps, il est nécessaire qu'il existe un mécanisme de dissuasion⁹⁷⁰ suffisamment crédible pour inciter les entreprises à ne pas dévier de la ligne d'action commune. Autrement dit, chaque participant à la coordination tacite doit être conscient qu'une déviation de sa part par rapport à la ligne d'action commune provoquerait une réaction de la part des autres, de sorte qu'il ne retirerait aucun bénéfice de son initiative.
1890. Le mécanisme de dissuasion peut être envisagé sur le marché de détail ou sur le marché de gros.
1891. Sur le marché de détail, il existe une forme simple, rapide et crédible de dissuasion qui consiste en la menace implicite de revenir à des conditions normales de concurrence. Cette forme de dissuasion a été mise en évidence dans la littérature économique :

« Indeed, a simple form of retaliation consists in the mere breakdown of collusion and the restoration of "normal" competition and profits. Firms then anticipate that collusive prices will be maintained as long as none of them deviates, but if one attempts to reap short-term profits by undercutting prices, they will be no more collusion in the future, at least for some time. Firms may then abide to the current

⁹⁷⁰ Également appelé mécanisme de rétorsion, de représailles ou de discipline.

collusive prices in order to keep the collusion going, in which case collusion is selfsustaining. This form of collusion has a simple interpretation: firms trust each other to maintain collusive prices; but if one of them deviates, trust vanishes and all firms start acting in their short-term interest. »⁹⁷¹

1892. Compte tenu des caractéristiques similaires de Proximus et des câblo-opérateurs (structure de coûts similaires, larges bases de clientèle, stratégies commerciales similaires), l'IBPT estime que la menace d'un passage aux conditions normales de concurrence (voire à des prix en dessous du prix concurrentiel⁹⁷²) constitue une mesure de représailles crédible. Proximus ou un câblo-opérateur pourraient répondre rapidement à une déviation par une baisse de leurs propres prix, ce qui annulerait le bénéfice que l'entreprise déviante espérait retirer de sa déviation. La menace d'un passage aux conditions normales de concurrence constitue une mesure de représailles d'autant plus réaliste et crédible que les opérateurs disposent de profits élevés, comme cela a été illustré à la section 28.3.5.1.
1893. Sur le marché de gros, une forme de mesure de rétorsion possible consisterait à fournir un accès de gros à des conditions avantageuses à un nouvel entrant (permettant à celui-ci d'offrir des prix avantageux).
1894. Il n'est pas nécessaire que les représailles s'opèrent sur le même marché de produits que celui où a été commis le manquement à la coordination. Si les entreprises qui coordonnent leur comportement sont également présentes sur d'autres marchés, différentes formes de représailles sont possibles⁹⁷³. Dans le cas présent, différentes formes de rétorsion sont possibles sur les autres marchés de gros ou de détail sur lesquels Proximus et les câblo-opérateurs sont en interaction (cf. § 1874.1). Les mesures de rétorsions pourraient prendre la forme de baisses des prix sur les marchés de détail ou de refus ou d'entraves à l'accès sur les marchés de gros.
1895. L'IBPT est d'avis que le mécanisme de dissuasion le plus efficace et le plus crédible est la menace d'un passage aux conditions normales de concurrence sur le marché de détail. Cette menace est en effet plus facile et plus rapide à mettre en œuvre qu'une action sur le marché de gros. Ce type de représailles peut en outre être mis en œuvre

⁹⁷¹ Patrick Rey, "Collective dominance and the telecommunications industry", mimeo 7 septembre 2002.

⁹⁷² BEREC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p.51.

⁹⁷³ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises Journal officiel n° C 031 du 05/02/2004 p. 0005 – 0018, point 55. Cf. également lignes directrices PSM 2018, §87.

de façon ciblée (par exemple en visant certains segments de clientèle), ce qui rend les repréailles moins coûteuses et donc d'autant plus crédibles.

28.3.7.2. Facteurs extérieurs

1896. Pour que la coordination réussisse, il ne faut pas que la réaction d'entreprises qui ne prennent pas part à la coordination et la réaction de concurrents potentiels, ainsi que des clients, puissent compromettre les résultats attendus de la coordination⁹⁷⁴. L'IBPT analyse ci-dessous les réactions possibles de ces trois catégories d'acteurs.
1897. **Les entreprises actuellement présentes sur le marché** et qui ne prendraient pas part à la coordination sont des entreprises qui disposent de moyens limités en matière d'infrastructures fixes. Les opérateurs alternatifs recourent actuellement principalement aux services d'accès central, dont le maintien (à des conditions techniques et tarifaires correctes) n'est pas assuré en l'absence de régulation⁹⁷⁵. Ces opérateurs ne sont en mesure de desservir leurs clients sans recourir à l'accès central que de manière limitée. Les opérateurs alternatifs ne disposent généralement pas d'une infrastructure propre leur permettant de s'adresser aux utilisateurs résidentiels. Certains opérateurs alternatifs sont orientés plus spécialement vers les entreprises et ne disposent d'une infrastructure propre que sur une portion limitée du territoire ; ils doivent recourir aux services d'accès central en dehors de cette zone restreinte (notamment pour servir les entreprises multi-sites). Les opérateurs alternatifs peuvent en théorie avoir recours au dégroupage de la boucle locale. L'IBPT a cependant déjà mentionné que cette possibilité était limitée, du fait du déclin du réseau cuivre et du développement encore limité du réseau fibre. Augmenter leurs capacité en recourant au dégroupage de la boucle locale nécessite en outre du temps et des investissements. Dans ces conditions, les entreprises présentes sur le marché ne sont pas en mesure de réagir d'une manière qui mettrait en question la coordination entre Proximus et les câblo-opérateurs.
1898. **Les concurrents potentiels** (non encore présents sur le marché mais qui décideraient d'y entrer) se heurteraient aux mêmes limites pour ce qui concerne l'usage du dégroupage de la boucle locale. Ils pourraient envisager de construire leur propre

⁹⁷⁴ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises Journal officiel n° C 031 du 05/02/2004 p. 0005 – 0018, point 56. Cf. également lignes directrices PSM 2018, §89-92

⁹⁷⁵ Orange, le principal opérateur alternatif actuel, a acquis 82.000 clients entre mars 2016 et septembre 2017 par le biais d'une offre régulée d'accès aux réseaux des câblo-opérateurs. Il est incertain qu'Orange pourrait encore exercer une pression concurrentielle efficace en l'absence de régulation. [confidentiel]. Telenet s'est quant à elle déclarée (dans ses commentaires du 20 décembre 2017 relatifs au plan opérationnel 2018 de l'IBPT) désireuse de maintenir ses tarifs de gros à leur niveau actuel, or il existe des indications que ce niveau est significativement au-dessus des coûts (cf. section contrôle des prix).

infrastructure, mais un tel choix exige des investissements lourds et des délais importants, de sorte que l'éventuel déploiement d'une nouvelle infrastructure ne pourrait avoir un impact que sur le (très) long terme. Dès lors, une éventuelle entrée sur le marché ne pourrait pas être ni suffisamment rapide, ni d'une ampleur suffisante pour contrecarrer l'exercice d'un pouvoir de marché⁹⁷⁶. Pour avoir un impact déstabilisateur, il faudrait en effet que le nouvel entrant puisse acquérir une taille critique suffisamment rapidement, ce qui est improbable dans le cas présent. A titre d'exemple, Orange (le principal opérateur alternatif actuellement sur le marché) a acquis une part de marché de l'ordre de [0-5]% depuis son lancement au premier semestre 2016. Au Chapitre 17. , l'IBPT a évoqué les réflexions au niveau du Gouvernement flamand à propos d'un éventuel nouveau réseau très haut débit. Au moment d'adopter la présente décision, aucune décision définitive n'a été prise quant à la réalisation de ce projet et, par conséquent, aucun déploiement concret n'a encore eu lieu. Dans ces conditions, il n'est pas possible de conclure à ce stade que cette initiative serait de nature à remettre en question, à l'horizon de la présente analyse, la position de Proximus et des câblo-opérateurs sur un marché de l'accès central élargi.

1899. Un acheteur important pourrait, en s'approvisionnant, pour une large part de ses besoins, auprès d'un seul fournisseur ou en offrant des contrats à long terme, déstabiliser la coordination en réussissant à convaincre l'une des entreprises prenant part à la coordination de ne pas la respecter afin d'augmenter sensiblement ses ventes⁹⁷⁷.
1900. Dans le cas présent, il a déjà été mentionné (§ 1836.6) que **les opérateurs alternatifs n'ont pas de contre-pouvoir sur le marché de gros**. Ils représentent des volumes d'achat limités et, compte tenu des coûts et des délais pour déployer une nouvelle infrastructure, il n'est pas non plus envisageable pour eux de recourir à l'autofourniture.
1901. Sur le marché de détail, les acheteurs (principalement des ménages individuels et des petites et moyennes entreprises) ne détiennent pas non plus de contre-pouvoir significatif. Cette absence de contre-pouvoir peut être illustrée par plusieurs exemples. En 2014, plus de 10.000 clients ont signé une pétition pour protester contre les augmentations de tarifs de Telenet, sans obtenir gain de cause⁹⁷⁸. En 2016, suite au remplacement de la version 3 de son décodeur, Proximus a imposé aux clients qui

⁹⁷⁶ Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises Journal officiel n° C 031 du 05/02/2004 p. 0005 – 0018, points 74-75.

⁹⁷⁷ Idem, point 57.

⁹⁷⁸ De Morgen, 10.000 mensen tekenen petitie tegen hogere prijzen bij Telenet, 29 novembre 2014.

avaient précédemment acheté cette version de passer à la location de la version suivante. Il n'était plus possible aux clients d'amortir l'achat d'un décodeur, la nouvelle version n'étant plus disponible à l'achat. Proximus a proposé en compensation une location gratuite du nouveau décodeur pendant 12 mois, mais cette période de 12 mois couvrait pour partie la période pendant laquelle la version 3 du décodeur était encore fonctionnelle, ce qui réduisait d'autant la période de gratuité. Cette situation a conduit l'association de consommateurs Test-Achats à introduire une action collective à l'encontre de Proximus⁹⁷⁹. Orange observe que, l'accès haut débit fixe est devenu un service essentiel ; il ne peut pas être remplacé par un accès mobile et il est improbable que les utilisateurs soient prêts à y renoncer. Les utilisateurs ne peuvent donc pas réagir face au comportement collusif⁹⁸⁰.

1902. Les plus grandes entreprises sont davantage susceptibles d'exercer un contre-pouvoir d'achat, mais celui-ci est limité du fait de la nécessité de respecter la durée des contrats en cours et du fait que les entreprises multi-sites ne pourraient pas s'approvisionner exclusivement auprès des opérateurs alternatifs à cause de la couverture limitée de leur infrastructure.

28.4. CONCLUSION

1903. L'IBPT considère que, dans l'hypothèse où un marché de l'accès central élargi (comprenant aussi bien les produits d'accès central sur les réseaux cuivre/fibre et les produits d'accès central sur câble) aurait été défini, il existe des indices suffisamment probants pour conclure à l'existence vraisemblable d'une dominance conjointe de Proximus et des câblo-opérateurs sur ce marché de produits, et ce à l'intérieur de chacune des zones géographiques que constituent les zones de couverture des câblo-opérateurs Brutélé, Nethys et Telenet.
1904. Par conséquent, la définition d'un marché de l'accès central élargi n'aurait pas conduit à des conclusions différentes s'agissant de l'existence d'opérateurs disposant d'une puissance de marché significative, de l'identité de ces opérateurs puissants et de la nécessité d'imposer une ou plusieurs mesures correctrices appropriées conformément au cadre réglementaire, la nécessité d'imposer au moins une mesure n'est pas différente selon que l'on soit en présence d'une position de puissance significative individuelle ou collective. La Commission européenne reconnaît que « *dans les circonstances susdécrites de la présente affaire, une définition plus large du marché 3b*

⁹⁷⁹ Test-Achats, Décodeurs Proximus : Test-Achats introduit une class action, 1^{er} décembre 2016.

⁹⁸⁰ Annexe 7 à la contribution d'Orange.

(incluant Proximus et les câblo-opérateurs en position dominante conjointe) ne conduirait pas à un résultat différent en termes de régulation »⁹⁸¹.

1905. Différents problèmes potentiels découlant de la dominance de Proximus et des câblo-opérateurs sur leurs marchés de gros respectifs ont été mis en évidence au Chapitre 27. Ces problèmes, de nature tarifaire et non-tarifaire, sont susceptibles de se produire de manière similaire sur un marché de produits de l'accès central élargi sur lequel Proximus et les câblo-opérateurs (dans leur zone de couverture respective) occuperaient une position de dominance conjointe. La Commission européenne partage ce constat en notant que « *le résultat de ces deux modes de définition du marché (propriétaires de plateforme seuls ou conjointement dominants) produira, en l'absence d'intervention par la régulation, des résultats comparables sur les marchés de gros et de détail en termes d'absence d'accès de gros et de prix de détail supérieurs au niveau concurrentiel »⁹⁸².*
1906. En tout état de cause, **une obligation d'accès est essentielle** pour contrecarrer la ligne d'action commune des opérateurs puissants et permettre aux opérateurs alternatifs de surmonter les barrières à l'entrée que constituent notamment une infrastructure difficile à dupliquer et des dépenses à fonds perdus importantes. Ce n'est que s'ils disposent d'un accès aux réseaux des différents opérateurs puissants que les opérateurs alternatifs peuvent proposer leurs services aux utilisateurs.
1907. Compte tenu de la nature, tarifaire autant que non-tarifaire, des problèmes identifiés, **l'obligation de donner accès doit être accompagnée par des obligations additionnelles** telles que la transparence des conditions d'accès, la non-discrimination et l'obligation de pratiquer des prix d'accès régulés. Ces obligations sont en outre indispensables pour assurer l'efficacité de l'obligation d'accès. Par exemple, l'efficacité de l'obligation d'accès pourrait être amoindrie voire réduite à néant si les opérateurs puissants étaient libres de fixer le prix qu'ils peuvent exiger pour cet accès, ou s'ils étaient en mesure de dégrader les conditions de vente de l'accès (en termes de performance, de délais).
1908. L'IBPT conclut par conséquent que le point de départ pour l'examen des mesures correctrices appropriées n'est pas différent selon que l'on considère deux marchés de gros de l'accès central ou un marché de gros élargi aux différentes formes d'accès central. L'examen des mesures correctrices proprement dites et de leur caractère proportionné fait l'objet des chapitres suivants.

⁹⁸¹ Commission européenne, décision du 25 mai 2018, p. 19.

⁹⁸² Commission européenne, décision du 25 mai 2018, p. 18.

CHAPITRE 29. COHÉRENCE DE LA RÉGULATION ENTRE LE MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL ET LE MARCHÉ DE L'ACCÈS CENTRAL AUX RÉSEAUX CUIVRE, FIBRE ET COAXIAL

29.1. IMPACT DES MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES SUR LE MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL

1909. Il convient d'examiner le marché de gros de l'accès central (3b1 et 3b2) en tenant compte de la régulation sectorielle ex ante existant sur le marché de gros situé en amont, c'est-à-dire le marché de l'accès local.
1910. L'analyse des marchés de détail a mis en évidence des parts de marchés très faibles et décroissantes pour les opérateurs alternatifs considérés dans leur globalité.
1911. Opérer sur les marchés de détail sur base du marché de gros de l'accès local réclame des opérateurs alternatifs des ressources significatives, notamment pour se connecter aux centraux locaux et pour acquérir des équipements.
1912. L'analyse du marché de gros de l'accès local a par ailleurs mis en évidence le déclin du dégroupage du réseau cuivre, déclin qui, prospectivement, devrait se poursuivre (cf. Chapitre 17.). Quant à l'accès au réseau fibre, il est imposé pour la première fois dans le cadre de la présente décision. A l'horizon de la présente analyse, l'accès au réseau fibre pourrait avoir un impact effectif, mais uniquement au niveau local (dans les zones où la fibre sera graduellement déployée). Enfin, la présente décision impose également pour la première fois un accès local virtuel (VULA) au réseau cuivre. Ce type d'accès est susceptible de prendre à terme le relais du dégroupage physique du réseau cuivre. Il serait cependant prématuré de conclure que le VULA pourrait avoir un impact significatif à l'horizon de la présente analyse (une offre de référence pour le VULA doit encore être développée et, par conséquent, il n'existe encore aucune vente de VULA en Belgique)⁹⁸³.

⁹⁸³ Une offre de type VULA n'est à ce stade pas encore opérationnelle, en sorte qu'on ne peut en déduire l'existence d'une pression réelle sur les prix de détail à l'horizon de la présente analyse de marché. De manière analogue, à propos du remède bitstream équipé de multicast imposé en 2011 et non encore effectivement mis en œuvre, la Cour d'appel, au point 186 de son arrêt du 13 mai 2015, a considéré que « même s'il n'est pas requis que l'effet de cette régulation ait pris une large ampleur, il doit en tout cas être raisonnablement acquis que l'entrée sur le marché par les opérateurs ne se fera pas attendre au cours de la période de régulation et sera suffisamment stable et vaste pour faire naître une pression concurrentielle (Explanatory Note SWD(2014)298 du 9 octobre 2014 Accompanying the document Commission Recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector, p.9, al 3) ».

1913. Cette décision a en outre déjà montré que la possibilité d'un accès local virtuel (VULA) sur le câble ne satisfait pas les critères cumulatifs fixés par la recommandation du 9 octobre 2014 pour pouvoir être inclus dans le marché de gros de l'accès local. Le dégroupage physique et le dégroupage de fréquences sur le réseau câblé ne sont pas non plus des possibilités envisageables en ce moment. Sur les réseaux câblés, il n'est pas possible, vu l'absence de produit d'accès local à l'horizon de cette analyse, de monter l'échelle des investissements.
1914. Pour ces raisons, l'IBPT considère que les mesures correctives imposées sur le marché de l'accès local sont de manière générale insuffisantes pour atteindre à elles seules les objectifs du cadre réglementaire. A la section 19.8. de la présente décision, l'IBPT a cependant défini les circonstances dans lesquelles les obligations imposées sur les marchés de l'accès central (3b1 et 3b2) pouvaient faire l'objet d'une différenciation sur une base géographique.

29.2. IMPACT SUR LE MARCHÉ DE L'ACCÈS LOCAL DES MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES SUR LES MARCHÉS DE L'ACCÈS CENTRAL (3B1 ET 3B2)

1915. Pour être actifs sur les marchés de détail du haut débit et de la radiodiffusion, les opérateurs non pourvus d'une infrastructure propre pour accéder aux utilisateurs peuvent avoir recours aux produits du marché de l'accès local et/ou aux produits des marchés de l'accès central (3b1 et 3b2).
1916. L'usage des produits du marché de l'accès local doit dans la mesure du possible être privilégié. En effet, ces produits se situent plus haut sur l'échelle des investissements et offrent aux opérateurs alternatifs un plus haut degré de contrôle de leurs offres de détail et un plus haut degré d'indépendance par rapport à l'opérateur puissant auquel ces produits sont achetés. L'usage des produits du marché de l'accès local (et/ou de leurs services auxiliaires) est donc en principe plus approprié pour stimuler la concurrence et les investissements des opérateurs alternatifs, sans les obliger à dupliquer purement et simplement les infrastructures existantes. Dans le cadre de l'examen des mesures correctrices appropriées sur les marchés de l'accès central (3b1 et 3b2), il convient par conséquent d'éviter que le positionnement relatif des produits d'accès local et des produits d'accès central (3b1 et 3b2) décourage l'usage des services d'accès local.
1917. De manière générale, l'IBPT considère que le faible développement de l'accès local au cours des dernières années n'est pas dû à un mauvais positionnement relatif des produits d'accès local et des produits d'accès central (3b1 et 3b2). Ce faible développement de l'accès local s'explique plutôt par la faible part de marché persistante des opérateurs alternatifs, le déclin du dégroupage du réseau cuivre et la

faible couverture actuelle du réseau fibre (pour lequel aucun accès local, régulé ou commercial, n'est actuellement disponible).

1918. Le principe de l'échelle des investissements est de permettre à un opérateur de réaliser davantage d'investissements en infrastructure une fois qu'il atteint une masse critique. L'accès central est un échelon essentiel dans les produits de gros permettant d'acquérir la base de clientèle économiquement nécessaire pour utiliser l'accès local. En définissant des conditions opérationnelles et tarifaires moins favorables pour les services d'accès central, on risque d'entraver la recherche d'une masse critique par les opérateurs alternatifs et de retarder le moment où ils atteignent celle-ci. Or les opérateurs alternatifs belges disposent actuellement de parts de marché très faibles.
1919. L'importance de l'accès central a été souligné tant par l'ERG que par la Commission européenne :

*« It is important that **infrastructure and service competition are not seen as opposed to each other**, but are linked through the ladder of investment allowing competitors, through a sequence of regulated access products that are consistently priced to invest in a step-bystep manner in own infrastructure. **Service competition based on regulated access at cost-oriented prices (or retail-minus prices) can be seen as a vehicle for long term infrastructure competition.** Therefore, regulators should impose remedies that enable the new entrants to reach a point of the investment ladder which makes economic sense and which tends to maximize the extent of economically efficient competing infrastructure. »⁹⁸⁴*

[...]

*« Deployment of NG access networks modifies the competitive environment in a number of markets, in particular LLU and wholesale broadband access. However, as long as competitive conditions have not changed, **the move to NGNs does not provide an opportunity to roll back regulation on existing services.** For some time, **competitors will have an ongoing need for access to copper at the MDF level or to bitstream type services at different levels in the network.***

Planned changes in the access network may potentially make it more difficult to continue to carry forward regulated remedies such as local loop unbundling (at established access points), that are designed to address the lack of effective competition in the provision of broadband services.

⁹⁸⁴ European Regulators Group, ERG Opinion on Regulatory Principles of NGA, ERG (07) 16rev2.

*In applying remedies, regulators need to find ways to promote the deployment of new and more efficient network architectures while at the same time recognising the investments made by new entrants on the basis of current architectures. National authorities will need to carefully follow and evaluate developments in order to ensure that appropriate access remedies are maintained for the forward-looking periods for which competition is judged to be ineffective, and to avoid undermining or discouraging efficient entry. Remedies such as duct sharing, access to dark fibre, mandated backhaul from the street cabinet, and new forms of bitstream access, could be considered where these are appropriate. This may call for some transitional arrangements to be considered, to allow time for adaptation of existing business models. ».*⁹⁸⁵

1920. La Commission européenne⁹⁸⁶ note encore récemment que:

"[...] in the majority of Member States the WCA market still exhibits, on a national scale, high and non-transitory entry barriers and is not expected to tend towards competition. This is due mainly to (a) at times slow take-up of LLU access products, (b) the lack of ubiquity of LLU-based entrants, which are not expected to provide their services on a national scale in the foreseeable future due to the strong economic disincentives to unbundle local loops or take up equivalent local access products in low-density and rural areas [...]".

1921. Sur les réseaux câblés, il ne devrait pas exister de produit d'accès local sous quelque forme que ce soit à l'horizon de cette analyse. Il n'est donc pas possible, actuellement et prospectivement, de monter l'échelle des investissements sur les réseaux câblés.

1922. Les offres d'accès central (3b1 et 3b2) servent à des opérateurs de toutes tailles et de tous profils (orientés vers la clientèle résidentielle et/ou la clientèle des entreprises). Elles jouent un rôle indispensable pour le développement de la concurrence par les infrastructures mais ont également un rôle direct pour garantir et stimuler la concurrence sur le marché de détail. Dans les circonstances actuelles du marché belge et tout particulièrement dans le contexte d'évolution vers les réseaux d'accès de nouvelle génération, en définissant des conditions opérationnelles et tarifaires moins favorables pour les services d'accès central (3b1 et 3b2), on risque d'affaiblir la concurrence sans inciter les opérateurs alternatifs à migrer vers l'accès local.

⁹⁸⁵ Note explicative accompagnant la Recommandation 2007.

⁹⁸⁶ Note explicative accompagnant la Recommandation 2014.

29.3. CONCLUSION

1923. L'IBPT a constaté au chapitre précédent que l'accès local aux réseaux cuivre et fibre était une mesure appropriée pour atteindre les objectifs du cadre réglementaire. Cependant, les perspectives de développement sur base de ces services d'accès local sont limitées ou incertaines à l'horizon de l'analyse (déclin du réseau cuivre, déploiement graduel du réseau fibre, mise en œuvre du VULA).
1924. L'IBPT a constaté ci-dessus que les mesures correctives imposées sur le marché de l'accès local étaient insuffisantes pour atteindre à elles seules les objectifs du cadre réglementaire à l'horizon de la présente analyse.
1925. Compte tenu de la position de puissance significative de Proximus sur le marché 3b1 et de Telenet, Brutélé et Nethys sur le marché 3b2 et de l'insuffisance des mesures correctives imposées sur le marché de l'accès local, il est nécessaire d'imposer des mesures correctives sur lesdits marchés (3b1 et 3b2).
1926. L'IBPT considère en outre qu'il ne serait ni opportun ni efficace de dégrader les conditions opérationnelles ou quantitatives des offres d'accès central (3b1 et 3b2) en diminuant leur qualité, leurs fonctionnalités et/ou en augmentant leurs tarifs dans le but d'inciter les opérateurs alternatifs à migrer davantage vers les offres d'accès local. Au contraire, l'IBPT est d'avis que tenant compte des circonstances relevées dans l'analyse, y compris d'un point de vue prospectif, une telle approche risquerait d'entraîner des conséquences négatives sur le marché de détail et ne permettant pas de poursuivre efficacement les objectifs assignés par le cadre réglementaire.

CHAPITRE 30. MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES À PROXIMUS

1927. L'analyse du marché de gros de l'accès central aux réseaux cuivre et fibre a mis en évidence la position de puissance significative de Proximus sur ce marché et l'existence de différents problèmes parmi lesquels la présence de barrières à l'entrée élevées que constitue notamment l'investissement nécessaire pour dupliquer le réseau de Proximus.
1928. Le constat de l'existence d'une position de puissance significative entraîne l'obligation, pour l'IBPT, d'imposer à Proximus des obligations réglementaires basées sur la nature des problèmes constatés, appliquées de façon proportionnelle et justifiées. Au moins une mesure doit être imposée. Dans le choix des obligations appropriées, l'IBPT doit tenir compte des mêmes principes réglementaires que ceux qui ont guidé le choix des obligations sur le marché de l'accès local⁹⁸⁷.

30.1. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ

1929. Dans le cadre de la décision de la CRC du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande, les obligations suivantes ont été imposées à Proximus au niveau national sans distinction géographique sur le marché de l'accès à des services bitstream. Ces obligations avaient également déjà été imposées à Proximus dans la décision de réfection de 2009.⁹⁸⁸ Ces obligations sont synthétisées ci-dessous.
1930. Proximus a alors été soumise aux obligations suivantes :
- La fourniture de l'accès à son réseau ;
 - Les obligations sur le plan de la non-discrimination ;
 - Une obligation de transparence, combinée à l'obligation de publication d'une offre de référence ;
 - L'établissement d'une séparation comptable ;
 - Les obligations concernant le contrôle des prix et relatives au système de comptabilisation des coûts ;

⁹⁸⁷ Article 8.5 de la directive 2002/21/CE du parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive «cadre»).

⁹⁸⁸Décision de réfection du 2 septembre 2009 visant à corriger la décision concernant l'analyse de marché du 10 janvier 2008 relative aux marchés d'accès à large bande.

- Un cadre dans lequel d'autres mesures d'exécution⁹⁸⁹ ont pu être prises dans le but d'assurer « l'excellence opérationnelle » dans ses processus opérationnels.

30.2. OBLIGATION D'ACCÈS

30.2.1. Base légale

1931. La base légale de ces obligations est l'article 61 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

30.2.2. Accorder à des tiers l'accès à un débit binaire

Description

1932. Proximus doit satisfaire à toutes les demandes raisonnables d'accès à un débit binaire afin de permettre aux opérateurs tiers de collecter et distribuer des flux à haut débit vers les utilisateurs finals raccordés au réseau de Proximus.⁹⁹⁰ Étant donné que la définition du marché pertinent de produits comprend tant le réseau cuivre traditionnel que le nouveau réseau fibre de Proximus, il convient de donner accès aux deux infrastructures. Les modalités des mesures imposées doivent être considérées comme s'appliquant aux deux types d'accès, à moins qu'une distinction ne soit faite de manière spécifique.
1933. Conformément à l'article 61, § 1er, alinéa 1er, de la loi du 13 juin 2005, l'offre d'accès à un débit binaire doit garantir :
- un débit suffisant pour permettre l'élaboration de services à très haut débit dans les zones où ces produits sont proposés par Proximus ;
 - la possibilité de différenciation des services de détail grâce au même choix de qualités de service (QoS) que celui qui est offert aux clients de détail ;
 - permettre de définir ses propres débits et volumes pour différents types d'offres. L'opérateur PSM ne peut refuser les débits et volumes demandés par d'autres opérateurs que pour des raisons techniques ;
 - une granularité de connectivité suffisante, offerte selon le choix du bénéficiaire ;
 - le droit de l'opérateur alternatif de déterminer librement l'usage du produit de gros qu'il achète. Cet usage ne peut pas être limité à la seule

⁹⁸⁹ Sur la base d'une combinaison des obligations d'accès, de transparence et de non-discrimination.

⁹⁹⁰ Art. 61, § 1er, LCE : « [...] Les opérateurs peuvent notamment se voir imposer : 1° d'accorder à des tiers l'accès à des éléments et/ou ressources de réseau spécifiques, y compris l'accès à des éléments de réseau qui ne sont pas actifs et/ou l'accès dégroupé à la boucle locale, notamment afin de permettre la sélection et/ou la présélection des opérateurs et/ou l'offre de revente des lignes d'abonné ; »

duplication des services de détail de l'opérateur PSM. D'éventuelles limitations ne peuvent être justifiées que par des raisons techniques objectives ;

- absence de restriction d'accès à certains DSLAM, excepté s'il existe une alternative permettant une connexion de l'utilisateur final avec des performances identiques.
- L'opérateur PSM doit fournir l'accès au niveau du nœud d'interconnexion conformément à la capacité demandée (et payée) par l'opérateur alternatif. L'opérateur PSM peut éventuellement fixer un seuil minimum, à condition que la nécessité de ce dernier soit justifiée.

1934. Moyennant les modifications nécessaires inhérentes aux technologies, l'accès au débit binaire sur fibre optique sera similaire à l'accès au débit binaire VDSL2 notamment sur les aspects suivants :

- La liberté, la flexibilité et le choix en termes de qualité de service, de profils de vitesse de ligne, de types⁹⁹¹ de VLAN, de limitations en volume, de processus, de fonctionnalités, et de services finaux délivrés par l'opérateur alternatif;
- La réutilisation des infrastructures déployées en termes de PoP (point of presence), lignes d'accès, VLANs, ... ;
- La réutilisation des systèmes d'informations pour le support des processus opérationnels.

1935. Spécifiquement en ce qui concerne les profils de ligne :

- Pour les profils asymétriques, Proximus fournira au minimum les mêmes débits que ceux offerts au niveau des offres de détail ; Proximus répondra à toute demande raisonnable d'autres profils asymétriques ;
- Proximus doit proposer une offre de profils symétriques évolutive et comprenant un nombre suffisant d'incrémentes pour permettre aux opérateurs de déterminer librement leur produit final⁹⁹².

1936. Proximus offre dans certaines zones industrielles et/ou de bureaux un service asymétrique identique aux offres FTTH sans qu'aucun OLT (Optical Line Termination) ne soit utilisé. Du fait de la neutralité technologique, l'IBPT considère que ces offres doivent être intégrées à l'offre bitstream régulée.

⁹⁹¹Par exemple, Shared VLAN et Dedicated VLAN.

⁹⁹² Par exemple : de 10 Mbps à 100 Mbps par pas de 10 Mbps, et de 100 Mbps et à 1 Gbps, par pas de 100 Mbps.

1937. Les opérateurs qui demandent une prestation d'accès au débit binaire doivent pouvoir acheter de manière dégroupée tous les éléments dont ils ont besoin. Les modalités concrètes de l'accès au débit binaire (sur le réseau cuivre) ont été fixées dans les offres BROBA⁹⁹³ et WBA VDSL2⁹⁹⁴ de Proximus déjà existantes et approuvées par l'IBPT. L'offre de référence doit être adaptée pour refléter les changements dans les modalités concrètes de l'accès bitstream (et particulièrement en ce qui concerne le réseau fibre).
1938. En outre, Proximus devra satisfaire aux demandes raisonnables d'accès, y compris lorsque les services demandés concernant l'accès à un débit binaire ne sont pas repris dans l'offre de référence, cette absence d'offre de référence ne faisant pas obstacle à des demandes raisonnables d'accès non prévues dans l'offre de référence (article 59, § 7, alinéa 2, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques).
1939. L'obligation de fourniture d'accès ne vaut que pour les demandes raisonnables. L'opérateur PSM peut refuser de donner suite à une demande d'accès lorsque celle-ci n'est pas raisonnable, y compris pour les demandes relatives à un service compris dans l'offre de référence. En cas de refus, l'opérateur PSM doit suffisamment justifier les raisons pour lesquelles il estime que la demande est déraisonnable. Si nécessaire, l'IBPT vérifiera le bien-fondé de l'éventuel refus, à la lumière des éléments énumérés à l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005.⁹⁹⁵ Cette liste de critères n'est pas exhaustive⁹⁹⁶ mais sert simplement à illustrer les éléments dont l'IBPT peut tenir compte dans le cadre de son évaluation. La section 30.2.3. aborde spécifiquement la

⁹⁹³Voir https://www.proximuswholesale.be/nl/id_broba/homepage/access/regulated-services-access/broba.html

⁹⁹⁴ Voir https://www.proximuswholesale.be/nl/id_wba_vdsl2/homepage/access/regulated-services-access/wba-vdsl2.html

⁹⁹⁵ Art. 61, § 2, LCE : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées au § 1er, il prend notamment en considération les éléments suivants :

1° la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'interconnexion et/ou d'accès concerné, y compris la viabilité d'autres produits d'accès en amont, tels que l'accès aux gaines ;

2° le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible ;

3° l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, en tenant compte des investissements publics réalisés et des risques inhérents à l'investissement ;

4° la nécessité de préserver la concurrence à long terme, en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace fondée sur les infrastructures ;

5° le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle ;

6° la fourniture de services paneuropéens. »

⁹⁹⁶ L'article 61, § 2, alinéa 1er, LCE prévoit ce qui suit : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées à l'alinéa 2, il prend notamment en considération les éléments suivants : [...] » (nous soulignons)

question du caractère raisonnable des demandes d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant.

Motivation

1940. Une obligation d'accès est essentielle pour permettre aux opérateurs alternatifs de proposer une offre alternative en ce qui concerne l'internet haut débit. Comme exposé dans la section « Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer et dépenses à fonds perdus »⁹⁹⁷, le déploiement d'une nouvelle boucle locale à grande échelle pour un opérateur alternatif n'est en effet pas une option économiquement viable et ne s'avèrerait pas efficace. Cet investissement n'est plus récupérable dans le délai de vie prévu de l'infrastructure du réseau. Une obligation d'accès est donc nécessaire pour stimuler la concurrence sur le marché.
1941. La fourniture des services de détail sur base du dégroupage nécessite un déploiement du réseau jusqu'à la boucle locale ; ce qui nécessite de la part de l'opérateur alternatif une échelle suffisamment grande pour pouvoir effectuer des investissements aussi lourds. Dans certaines zones, le dégroupage ne sera en outre pas économiquement viable compte tenu de la faible densité des lignes et par conséquent, aucune concurrence durable ne pourra s'établir sur le marché de détail. L'accès à un débit binaire et le dégroupage se complètent en permettant à un opérateur alternatif d'échelonner ses investissements et de couvrir des zones où le dégroupage n'est pas économiquement viable pour l'opérateur. La mise en place de ces offres a permis l'émergence d'offres de détail de haut débit concurrentes. En l'absence d'offres d'accès à un débit binaire, cette concurrence ne pourrait pas se développer.
1942. Le marché belge n'est pas suffisamment concurrentiel pour lever ces obligations car il n'existe aucune alternative à l'accès bitstream régulé pour maintenir un niveau de concurrence suffisamment élevé en cas de suppression des obligations actuelles. Le dégroupage est trop peu développé actuellement pour que des offres d'accès à un débit binaire concurrentes de celles de Proximus se développent en suffisance sur le marché sur cette seule base et répondent aux besoins des opérateurs alternatifs de proposer des offres homogènes sur l'ensemble du territoire. Le recours à des offres de revente au niveau de gros (par ex. Carrier DSL) ne permet que très peu de différenciation au niveau du produit final en ce qui concerne les tarifs et les aspects techniques. De plus, l'offre de revente (Carrier DSL) de Proximus n'est pas une offre régulée. Proximus aurait dès lors la possibilité d'en augmenter le prix ou, même, de la retirer du marché.

⁹⁹⁷ Voir section 25.3. « Barrières à l'entrée » de la présente décision.

1943. L'importance du bitstream comme technologie d'accès n'augmentera que compte tenu de la fermeture des centraux et de la poursuite du déploiement du vectoring, ce qui aura un impact sur les possibilités de dégroupage.
1944. La Recommandation NGA de la Commission européenne du 20 septembre 2010⁹⁹⁸ réitère la nécessité de faire une offre bitstream couvrant toutes les vitesses et technologies utilisées sur les réseaux NGA :
- « Lorsqu'il est constaté une PSM sur le marché 5 [désormais marché 3b], les mesures correctrices relatives à la fourniture en gros d'accès à haut débit devraient être maintenues ou modifiées pour les services existants et leurs moyens de substitution. Les ARN devraient envisager la fourniture en gros d'accès à haut débit sur VDSL comme un moyen de substitution à l'actuelle fourniture en gros d'accès à haut débit sur boucles en cuivre seulement. »*
- « Les ARN devraient rendre obligatoire la fourniture en gros de différents produits qui reflètent au mieux les possibilités techniques de l'infrastructure NGA, en termes de débit et de qualité, de façon à permettre à d'autres opérateurs d'entrer en concurrence effective, y compris pour les services aux professionnels ».*
1945. Compte tenu des limites du dégroupage (son faible développement actuel et la fermeture programmée de centraux), l'obligation de fournir l'accès à un débit binaire permet d'abaisser la barrière à l'entrée sur le marché qui découle de l'impossibilité de dupliquer le réseau de Proximus. Cette barrière est l'une des causes principales de la concentration sur le marché de détail. En facilitant l'entrée sur le marché, cette obligation doit contribuer à promouvoir la concurrence ainsi que, indirectement, la pénétration de l'internet large bande en Belgique. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité⁹⁹⁹.
1946. L'IBPT souligne à cet effet la faisabilité technique et économique ainsi que la proportionnalité de l'obligation en matière d'accès à un débit binaire, plus précisément à la lumière de la nature limitée de l'investissement nécessaire pour mettre en œuvre une telle obligation.¹⁰⁰⁰

⁹⁹⁸ Recommandation 2010/572/EU de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (réseaux NGA), points 31 et 33.

⁹⁹⁹ Conformément aux articles 6-8 de la LCE.

¹⁰⁰⁰ Ainsi, Proximus offre déjà un accès de gros à son réseau de fibre optique à EDPnet.

1947. L'accès au bitstream permet aux opérateurs alternatifs de fournir directement des services large bande aux clients finals. Ce service d'accès donne aux opérateurs alternatifs davantage de contrôle concernant les paramètres de qualité de leurs services en comparaison de la simple revente de produits de Proximus. Cela leur donne la possibilité de différencier davantage leur offre de celle de Proximus, par exemple en ce qui concerne la largeur de bande, les vitesses de chargement et de téléchargement, la qualité du service (QoS), etc. Pour promouvoir la concurrence et l'innovation, il est justifié que l'OLO dispose de la plus grande liberté possible pour ce qui concerne l'usage des services de gros.
1948. Pour la fourniture de services large bande, la succession complète d'éléments de réseau doit être suffisamment performante pour pouvoir fournir le service acheté. Cela signifie également que l'interconnexion entre l'opérateur PSM et l'opérateur alternatif doit être suffisamment grande et qu'il doit y avoir suffisamment de points pour supporter l'ensemble du trafic de l'opérateur alternatif. Dans le cas contraire, la qualité de la ligne et l'expérience utilisateur des clients finals du bénéficiaire se détérioreront. C'est la raison pour laquelle il ne peut y avoir de restriction d'accès à certains points d'interconnexion ou de restriction de la capacité d'interconnexion, excepté s'il existe une alternative qui n'impose pas de restrictions en matière de vitesse ou d'autres paramètres de Quality of Service aux utilisateurs finals.
1949. L'obligation de satisfaire aux demandes raisonnables lorsque celles-ci ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence est nécessaire afin de permettre aux opérateurs alternatifs soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Proximus, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques. Cette obligation qui reposait déjà sur Proximus dans le cadre de la décision du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande garantit la promotion de l'innovation technologique et la concurrence sur les marchés situés en aval.

30.2.3. Demande d'accès par les opérateurs disposant d'un réseau existant

1950. Les opérateurs qui disposent déjà d'un réseau fixe propre à part entière se trouvent dans une situation spécifique en ce qui concerne les demandes d'accès aux autres réseaux fixes. Par conséquent, l'IBPT prévoit un cadre méthodologique spécifique afin de pouvoir évaluer le caractère raisonnable de telles demandes d'accès. En effet, l'impact de l'autorisation de l'accès de ces opérateurs est bien plus grand sur les investissements et sur la concurrence basée sur l'infrastructure que dans la situation d'un opérateur qui ne dispose pas d'un tel réseau.
1951. A la lumière du premier et du quatrième critères de l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005, l'IBPT a élaboré une méthodologie afin d'évaluer le caractère raisonnable des

demandes d'accès au réseau d'un opérateur PSM par des opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau fixe existant.¹⁰⁰¹ Il s'agit plus précisément de « la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'accès concerné » et de « la nécessité de préserver la concurrence à long terme ».

1952. Concrètement, les opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau existant sont :

- Proximus (sur l'ensemble du territoire belge) ;
- Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys (dans leurs zones de couverture respectives).

1953. Le cadre méthodologique se concentre en particulier sur la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes d'une part et la nécessité de préserver la concurrence à long terme d'autre part. Il s'agit des critères que l'IBPT considère comme décisifs, mais il passe également au crible les autres critères. Il est important de noter que tous les critères ne doivent pas être remplis de manière cumulative avant qu'une demande puisse être considérée comme raisonnable ou non. L'évaluation s'appuie en d'autres termes sur plusieurs critères, un critère pouvant peser plus qu'un autre.

1954. Le point de départ général est qu'une demande d'accès est raisonnable à moins que l'opérateur puissant sur le marché ne puisse prouver le contraire, selon les principes généraux tels que déterminés plus haut (voir ci-dessous point 1939).

Etape 1 : définition de la demande du demandeur d'accès

1955. La première étape consiste à décrire la demande d'accès en ce qui concerne les services sur lesquels elle porte et leur portée géographique. En outre, le résultat de l'analyse peut dépendre de l'échelle de la demande d'accès (et donc de l'investissement nécessaire).

1956. Si cette demande d'accès est refusée, l'on passe à la deuxième étape.

¹⁰⁰¹ Cette méthodologie a été définie en collaboration avec Analysys Mason ; voir Analysys Mason « Principles and framework for assessment of the reasonableness of access to another operator's network as part of the implementation of CRC's decisions », août 2016.

Etape 2 : évaluation des raisons du refus par l'opérateur d'accès

1957. Deuxièmement, les raisons du refus du prestataire de services seront, le cas échéant, analysées, et ce, sur la base des critères mentionnés dans la présente décision (dont le fait de préserver la concurrence à long terme en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace, basée sur les infrastructures)¹⁰⁰². Cet examen se base sur une analyse de la valeur actuelle nette (VAN) des investissements à réaliser.¹⁰⁰³
1958. Etant donné que le demandeur d'accès dispose d'une infrastructure d'accès propre, l'utilisation de ce réseau existant ou l'investissement dans le réseau propre pour fournir lui-même un service similaire devront être repris dans l'analyse de l'efficacité économique. Cette analyse doit vérifier si le demandeur d'accès pourrait fournir l'équivalent du service demandé en utilisant sa gamme de services et ses infrastructures existantes.
1959. L'analyse doit plus précisément examiner si le demandeur d'accès peut investir de manière efficace dans son propre réseau afin de fournir le service demandé.¹⁰⁰⁴ Si la VAN de l'investissement, compte tenu de tous les revenus et coûts pertinents, est positive, l'investissement peut être considéré comme efficace, indépendamment de la rentabilité de cet investissement par rapport à la rentabilité d'une situation où l'accès est octroyé.¹⁰⁰⁵ L'investissement VAN des demandes d'accès doit donc être évalué en soi.
1960. Si l'investissement par le demandeur d'accès au niveau de ses infrastructures propres est rentable (VAN positive), sa demande d'accès est a priori déraisonnable. A l'inverse, une VAN négative entraînera a priori une demande raisonnable d'accès.

¹⁰⁰² Voir l'article 61, § 2, 4° de la loi du 13 juin 2005.

¹⁰⁰³ La méthode VAN (valeur actuelle nette) est une méthode de calcul courante lors de l'adoption d'une décision d'investissement. Elle consiste à prendre en compte tous les coûts et revenus attendus. Normalement, l'on procède uniquement aux investissements lorsque les revenus attendus sont supérieurs aux coûts attendus, en d'autres termes si la VAN est positive.

¹⁰⁰⁴ Il va de soi que l'IBPT prendra uniquement en compte les investissements économiquement efficaces, afin d'augmenter la concurrence sur le marché.

¹⁰⁰⁵ Un risque potentiel de fourniture d'accès existe lorsque le demandeur d'accès pourrait investir dans son propre réseau et ainsi atteindre une marge positive mais choisit tout de même de demander un accès de gros. Cela pourrait par exemple être le cas lorsque le coût de l'accès de gros est inférieur au coût d'investissement dans le réseau propre. Cela peut entraîner une situation avantageuse pour le demandeur d'accès (qui peut proposer des services à un coût inférieur que s'il devait prévoir ceux-ci lui-même et ainsi augmenter ses revenus), mais qui n'est pas forcément en faveur des intérêts des clients finals à plus long terme, vu qu'une concurrence rentable et durable, fondée sur les infrastructures, serait découragée par un tel accès.

1961. Enfin, le fournisseur d'accès doit être autorisé à pouvoir récupérer ses investissements efficaces, y compris un rendement raisonnable. Tant que cela est vrai, les incitants à investir seront maintenus pour le fournisseur d'accès. En ce qui concerne la fixation des prix de l'offre de référence de gros, cet incitant est déjà maintenu. Ce niveau est en effet fixé par le régulateur à une hauteur adéquate.
1962. **A l'Erreur ! Source du renvoi introuvable.**, l'IBPT examine les demandes d'accès concrètes qui lui ont été soumises et conclut quant à leur caractère raisonnable ou non :
- L'accès de Telenet au réseau de Proximus ;
 - l'accès de Proximus au réseau de Telenet ;
 - l'accès de Proximus aux réseaux de Brutélé et de Nethys.

30.2.4. Fournir une possibilité de colocalisation ou d'autres formes de partage de ressources

Description

1963. Proximus doit faire une offre de colocalisation tant pour l'accès central au réseau cuivre que pour l'accès central au réseau fibre.¹⁰⁰⁶ Ces obligations permettent le raccordement physique des réseaux de communications électroniques. Proximus doit fournir des services de colocalisation au niveau des service PoPs conformément à son offre de référence. De plus :
- l'opérateur puissant doit fournir les différentes formes de colocalisation sous forme physique, distante et virtuelle ;
 - l'opérateur puissant est de surcroît obligé de mettre à la disposition des opérateurs qui ont obtenu une colocalisation une capacité de collecte ou backhaul ;
 - l'opérateur puissant ne peut imposer la colocalisation lorsqu'une autre solution technique est possible.
1964. Les opérations concernant la colocalisation doivent être reprises dans une offre de référence. En ce qui concerne l'accès au réseau cuivre, l'offre actuelle répond aux besoins actuels des utilisateurs.

Motivation

1965. Cette obligation est justifiée par le fait que ces services permettent de rendre opérationnelles les offres d'accès au débit binaire.

¹⁰⁰⁶ Voir l'article 61, § 1er, alinéa 6, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

1966. La colocalisation est nécessaire pour permettre la fourniture efficace du service à l'opérateur alternatif à certains points de collecte. Les coûts de construction d'une nouvelle infrastructure de backhaul en parallèle à celle de l'opérateur PSM constituent une barrière à l'entrée, entre autres du fait que les OLO ne disposent pas d'économies d'échelle équivalentes.
1967. L'ORECE reconnaît les risques possibles liés au fait de ne pas disposer de ces ressources supplémentaires et indique dès lors clairement que les ARN doivent imposer l'accès à la colocalisation et aux autres ressources supplémentaires à des tarifs orientés sur les coûts et dans des conditions claires et transparentes approuvées par le régulateur. C'est en effet nécessaire pour pouvoir assurer la viabilité des mesures concernant l'accès au débit binaire.¹⁰⁰⁷

30.2.5. Obligation d'accès concernant la fonctionnalité multicast

Description

1968. L'IBPT oblige Proximus à fournir l'accès à un produit bitstream comprenant des fonctionnalités multicast équivalentes à celles fournies par Proximus en interne à ses filiales ou à ses partenaires pour la fourniture de ses services de détail.
1969. Proximus doit seulement implémenter la fonctionnalité multicast après la réception d'une demande concrète à cet effet. Dès la réception d'une telle demande, l'IBPT estime qu'un délai d'implémentation d'un an est raisonnable. Elle doit soumettre à l'IBPT une proposition d'adaptation de son offre de référence à ce sujet dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision.
1970. L'obligation d'accès au multicasting comprend 3 éléments :
- L'obligation de fournir des VLAN E-Tree (point à multipoint) permettant aux opérateurs alternatifs de transporter leur contenu jusqu'aux DSLAM qu'ils ont sélectionnés ;
 - La mise à disposition d'adresses IP de classe D multicast allouées aux différents opérateurs étant donné que le nombre d'adresses existantes est largement suffisant pour plusieurs bouquets différents ;
 - L'accès à la fonctionnalité multicast des DSLAM pour permettre aux utilisateurs finals de sélectionner les programmes qu'ils souhaitent regarder.

¹⁰⁰⁷ Voir Best Practice 10, BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, 6/25.

1971. L'obligation de fourniture d'accès au multicasting ne vaut que pour les demandes raisonnables. L'opérateur PSM peut refuser de donner suite à une demande d'accès lorsque celle-ci n'est pas raisonnable, y compris pour les demandes relatives à un service compris dans l'offre de référence. En cas de refus, l'opérateur PSM doit suffisamment justifier les raisons pour lesquelles il estime que la demande est déraisonnable. Si nécessaire, l'IBPT vérifiera le bien-fondé de l'éventuel refus, plus précisément à la lumière des éléments énumérés à l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005.
1972. Proximus peut toutefois choisir de présenter un autre type de service de gros qui constituerait une proposition alternative au multicast (comme par exemple l'accès à la plateforme IPTV de Proximus). Dans le délai d'un mois suivant la publication de la présente décision, Proximus doit soumettre à l'approbation de l'IBPT les caractéristiques essentielles d'un autre type de service de gros, pour autant que cette alternative permette aux opérateurs alternatifs d'offrir un service de détail de diffusion de contenus vidéos en format point à multipoint leur permettant de se différencier en termes de contenu (offrir à leurs clients des chaînes supplémentaires, en plus de celles proposées par Proximus à ses propres clients ainsi que de ne pas reprendre certaines chaînes de l'offre de détail de Proximus).
1973. Une telle liberté de choix était également reprise dans la décision d'analyse de marché précédente.¹⁰⁰⁸ Suite à cette décision, Proximus a fait usage de cette option pour proposer un accès à sa plateforme IPTV.¹⁰⁰⁹ Étant donné qu'une telle proposition a déjà été approuvée par l'IBPT par le passé, l'IBPT ne juge pas nécessaire que Proximus, si elle souhaite à nouveau proposer un tel accès, demande d'abord l'approbation de l'IBPT.
1974. Si Proximus choisit de fournir un accès de gros à sa plateforme IPTV, Proximus peut immédiatement soumettre une proposition d'offre de référence à ce sujet, et ce, dans les 6 mois qui suivent la publication de la présente décision. Proximus dispose dans ce cas d'une période de mise en oeuvre de douze mois à partir d'une demande concrète d'accès.

¹⁰⁰⁸Voir Décision de la CRC du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande, section 6.6.1.2. « Mise en place d'une nouvelle obligation d'accès concernant la fonctionnalité multicast », 325.

¹⁰⁰⁹Proposition de Proximus du 19 septembre 2011, telle qu'analysée par la décision de l'IBPT du 4 janvier 2012 concernant l'approbation de l'offre de Belgacom proposée comme alternative au remède « multicast ».

Motivation

1975. L'IBPT estime justifié et proportionnel d'obliger Proximus à satisfaire à toutes les demandes raisonnables d'accès à un débit binaire comprenant des fonctionnalités multicast. L'IBPT s'explique plus avant ci-dessous.
1976. L'IBPT constate une évolution du marché de la large bande belge vers la fourniture de services via des offres multiple play (voir ci-dessus - Chapitre 10.). L'IBPT tient en outre compte du faible développement du dégroupage en Belgique, de la disparition de la possibilité de dégroupage dans un certain nombre de points d'accès suite à la fermeture de grands LEX et du déploiement croissant du vectoring. Afin de garantir le maintien et le développement de la concurrence sur les marchés en aval, il est par conséquent nécessaire et justifié de mettre à disposition une offre de gros pour l'accès bitstream avec des fonctionnalités multicast en Belgique. L'accès à la fonctionnalité multicast vise à garantir l'absence de discrimination et la possibilité pour les opérateurs alternatifs de pouvoir concurrencer Proximus sur le marché de la large bande tel que décrit par l'IBPT en tenant compte de l'importance croissante des offres groupées.
1977. Il ressort de l'analyse du marché de détail en Belgique, que la demande d'offres groupées comprenant l'internet rapide et la TV numérique continue d'augmenter et que la possibilité de fournir de tels produits groupés implique des avantages concurrentiels considérables pour les opérateurs. L'IBPT est par conséquent d'avis qu'un opérateur alternatif n'ayant pas la possibilité d'élaborer une offre large bande comprenant la diffusion de contenu rencontrera par conséquent de sérieuses difficultés à se développer suffisamment sur le marché de la large bande.

Le cadre européen

1978. La Commission européenne souligne dans sa recommandation du 20 septembre 2010¹⁰¹⁰ que les produits de gros doivent refléter au mieux les possibilités techniques de l'infrastructure NGA, en termes de débit et de qualité, de façon à permettre à d'autres opérateurs d'entrer en concurrence effective.
1979. L'imposition de cette obligation d'accès sur le marché 3b est conforme à la définition du marché large bande comme marché neutre sur le plan de la technologie et recommandée par l'ORECE dans le cadre de la position commune concernant les principes réglementaires pour les NGA¹⁰¹¹ qui stipule que le marché large bande

¹⁰¹⁰Recommandation 2010/572/EU de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (réseaux NGA), point 33.

¹⁰¹¹ ERG Opinion on Regulatory Principles of NGA, (07)16rev2.

englobe ce qui suit : *"all kind of wholesale broadband access products that can be delivered higher in the network"* et *"in order to maintain the benefits of infrastructure competition based on LLU, the design of the WBA product might need to be enhanced to allow - on a non-discriminatory basis – alternative operators maximum control of quality parameters (e.g. multicasting) possible in order to compete on an equal footing with the retail arm of the SMP operator (e.g. IPTV)"*.

1980. L'ORECE précise en outre que : *"a bitstream offer, when including multicast functionality, allows alternative operators to provide triple play broadband offers and compete with LLU-based providers (including the incumbent). The provision of complete network functionalities by the SMP operator can also be seen as a consequence of non-discrimination obligations in the provision of wholesale access by the SMP wholesale division"*¹⁰¹².
1981. L'inclusion du multicast en tant qu'obligation d'accès de gros est devenue une mesure standard à tel point que l'ORECE l'a intégrée dans son rapport concernant les mesures « Common Position on layer 2 »¹⁰¹³. En ce qui concerne l'imposition des fonctionnalités multicast, l'ORECE met en balance, d'une part, la nécessité pour les opérateurs alternatifs de pouvoir répliquer l'offre de détail de l'opérateur PSM tant sur le plan technique qu'économique, et, d'autre part, les coûts et la complexité qu'implique l'implémentation d'une telle offre.¹⁰¹⁴
1982. La proposition de l'IBPT dans laquelle il laisse à l'opérateur PSM le choix d'introduire une proposition alternative est conforme à l'évaluation de l'IBPT à ce sujet et démontre la proportionnalité de la mesure imposée. Compte tenu de l'absence actuelle de demande concrète pour la fonctionnalité multicast (absence de demande constatée depuis que Proximus l'a retirée de son offre de référence), l'IBPT estime proportionné que cette fonctionnalité ne soit remise en œuvre qu'en cas de demande concrète, pour autant que cette remise en œuvre intervienne dans un laps de temps suffisamment court. Un opérateur alternatif pourra donc offrir à ses clients les mêmes fonctionnalités que Proximus, mais seulement après une certaine période de mise en œuvre. Il est

¹⁰¹² Voir ERG, *Report on Next Generation Access - Economic Analysis and Regulatory Principles*, partie D.1, ERG (09)17.

¹⁰¹³ Common Positions are defined for the conditions for the imposition of L2 WAP, prices and technical characteristics, contributing to the regulatory objective of enabling alternative operators to provide a variety of competitive services for residential and business customers (incl. voice, internet, IPTV, data).

¹⁰¹⁴ Voir BEREC Common Position on Layer 2 Wholesale Access Products BoR (16) 162 : "CP8: Multicast" *"L2 WAP with multicast frame replication functionality enable ANOs the provision of services generating multicast traffic (e.g. IPTV) with an efficient use of the bandwidth of L2 WAP. On the other hand, the multicast frame replication functionality increases the complexity and costs of a L2 WAP. Therefore L2 WAP should have a multicast frame replication functionality if it is necessary and proportionate to ensure technical and economical replicability of competing retail (bundled) offers."*

raisonnable que différents délais soient en outre appliqués selon un choix que Proximus peut faire elle-même. Par le passé, Proximus a en effet déjà proposé un accès à sa plateforme IPTV et a déjà établi une offre de référence à ce sujet, ce qui justifie les délais d'implémentation plus courts concernant cette forme d'accès.

1983. L'ORECE a également déjà confirmé l'importance de la présence d'une telle description de la fonctionnalité multicast. Parmi les problèmes de concurrence récurrents invoqués figurent les éléments suivants :

"SMP operators do not provide access products of reasonable quality."

"SMP operators arbitrarily limit forms of access (e.g. to whatever suits their own business) or provide forms of access which are over-specified for many players."

1984. Le remède formulé à cet effet est un « Best Practice »¹⁰¹⁵, précisant que : "When defining the necessary product characteristics NRAs should on the basis of their assessment require some or all of the following product characteristics such as:

- *multicast functionality"*

1985. Au niveau européen, il existe en outre plusieurs exemples où des ARN ont imposé l'obligation de fourniture d'accès aux fonctionnalités multicast sur le marché bitstream (3b) à l'opérateur PSM :

- L'instance danoise DBA a imposé une obligation similaire sur le marché en amont de l'accès à des services de transmission de données et en particulier à l'accès haut débit. La Commission européenne n'a pas formulé de remarques à ce sujet dans le cadre de la consultation concernant la présente décision.¹⁰¹⁶
- Le régulateur slovaque RÚ impose une obligation d'offre d'accès de gros pour l'IPTV multicast sur le marché d'accès central de gros (marché 3b/2014). La Commission européenne n'a pas formulé de remarques à ce sujet dans le cadre de la consultation concernant la présente décision.¹⁰¹⁷

¹⁰¹⁵ Revised BEREC Common Position on best practice in remedies on the market of wholesale broadband access (WBA) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market BoR (12) 128.

¹⁰¹⁶ Case DK/2012/1340: wholesale broadband access in Denmark.

¹⁰¹⁷ Case SK/2016/1908: Wholesale central access provided at a fixed location for mass-market products in Slovakia

1986. L'IBPT estime que, compte tenu des éléments constatés au niveau européen, il est approprié et justifié d'imposer ce remède à la lumière des circonstances sur le marché belge. Il s'explique plus avant ci-dessous.

La situation belge

1987. L'IBPT constate que sur le marché de détail du haut débit pour les utilisateurs particuliers en Belgique, il existe une tendance à la hausse à inclure des produits groupés, comme détaillé dans le Chapitre 10. de la présente décision.

1988. Pour des raisons techniques et économiques, les opérateurs alternatifs ne sont actuellement pas en mesure de fournir des offres de télévision sur une base nationale en se basant sur les offres DSL de gros existantes, que cela concerne le marché 3 a ou le marché 3b. En voici les raisons :

- Le dégroupage permet en théorie aux opérateurs alternatifs de proposer des offres IPTV. Cela implique toutefois des investissements considérables qui ne peuvent être amortis que pour les zones les plus densément peuplées du territoire belge. En outre, la couverture actuelle en termes de dégroupage est limitée et les projets de fermeture de LEX, combinés à la faisabilité économique fortement limitée du dégroupage de la sous-boucle locale (qui n'est pas non plus imposée par l'IBPT) freineront encore davantage le développement du dégroupage en Belgique.
- Le manque de dégroupage de la sous-boucle locale empêche un opérateur DSL de fournir à ses clients un service de radiodiffusion vidéo au format point à multipoint avec la capacité de fournir simultanément plusieurs signaux vidéo.
- Techniquement, il est possible de se limiter à l'utilisation de l'offre bitstream actuelle (sans fonctionnalité multicast). Cette solution implique cependant d'acheminer plusieurs fois les mêmes contenus vidéos à chacun des utilisateurs regardant la même chaîne au même moment ; tandis qu'une offre bitstream avec une fonctionnalité multicast permet de ne transmettre qu'une seule fois une chaîne de contenus au sein de chaque groupe de LEX (donc vers plusieurs LEX). En l'absence d'une fonctionnalité multicast, le coût du haut débit est un multiple du nombre d'utilisateurs finals. Avec une fonctionnalité multicast par contre, le coût du haut débit est un multiple du nombre de chaînes proposées dans le bouquet, et ce, pour chaque groupe de LEX. Les offres bitstream multicast sont donc beaucoup plus efficaces que les offres bitstream actuelles pour la diffusion linéaire de services de contenus vidéos tant en termes techniques que financiers et l'IBPT considère qu'elles sont indispensables

en ce sens afin de permettre aux opérateurs de jouer le jeu de la concurrence.

1989. L'IBPT avait en outre imposé l'obligation d'accès aux fonctionnalités multicast dans l'analyse de marché précédente (approuvant finalement une proposition alternative concernant l'accès à la plateforme IPTV de Proximus) mais suite à l'annulation de cette analyse de marché par la Cour d'appel, Proximus avait retiré cette offre en novembre 2016.¹⁰¹⁸
1990. C'est pourquoi les opérateurs DSL alternatifs ne peuvent actuellement pas soutenir la concurrence sur le plan des offres multiple play. Compte tenu de l'évolution du marché de la large bande belge vers des offres multiple play qui a été détaillée par l'IBPT au début de l'analyse, le risque est grand qu'un opérateur, qui se contente de fournir l'accès haut débit, rencontre en outre de sérieux problèmes à rester concurrentiel vis-à-vis des opérateurs qui sont en mesure de proposer une offre multiple play. L'IBPT estime dès lors que cela concerne tant un facteur de développement essentiel pour la concurrence sur le marché de l'accès haut débit qu'un moyen de maintenir la concurrence existante. L'offre triple play de Scarlet confirme le fait que l'IPTV constitue un élément essentiel pour la concurrence sur le marché du haut débit. Au sein du groupe Proximus, Scarlet est en effet une entité qui propose des produits de base bon marché. Il est donc d'une importance fondamentale, même pour une entité qui se positionne de la sorte, de proposer des offres comprenant la télévision.
1991. Des opérateurs alternatifs ont tenté, par le passé, de commercialiser des offres multiple play sur le marché d'une autre manière. Ces tentatives se sont révélées infructueuses.
- Alpha Networks a commercialisé, sous la marque « Billi », des offres groupées comprenant l'internet haut débit et la télévision numérique. Billi fournissait ces services sur la base d'offres groupées dans seulement 20 communes.
 - Depuis octobre 2010, Mobistar proposait également des offres groupées comprenant l'internet haut débit et la télévision par satellite, permettant d'obtenir la vidéo à la demande et l'interactivité grâce au décodeur via monocast. La télévision par satellite engendre toutefois de sérieux inconvénients par rapport à l'IPTV et à la CATV. En 2013, Mobistar a toutefois cessé de fournir la télévision par satellite.

¹⁰¹⁸ Cela a été annoncé par Proximus dans le message flash 1346 du 10 novembre 2016: "The Brussels Court of Appeal has annulled the broadband market analysis of 1 July 2011, the corresponding repair decision of 18 December 2014 and notably the BIPT "BRxx 2010" decision of 11 August 2011. Proximus wants to reassure you that it has only withdrawn functionalities that were imposed by those decisions but have not been used in the past five years: ISLA Provisioning, SLA raw data reporting and Multicast."

- Sous la marque SNOW, BASE a pu conclure en 2013 une offre commerciale d'accès à une plateforme IPTV de Proximus.¹⁰¹⁹ Celle-ci a déjà pris fin en 2014, lorsqu'il s'est avéré que les conditions financières ne permettaient pas de poursuivre cette offre.¹⁰²⁰

1992. L'IBPT est d'avis que, pour les raisons précitées, ces solutions multiple play ne constituent pas une alternative valable et à part entière compte tenu des offres actuelles mises sur le marché par Proximus et les câblo-opérateurs. Pour garantir une concurrence durable sur le marché de la large bande, il est par conséquent indispensable de garantir la disponibilité de fonctionnalités de gros permettant de développer des offres multiple play concurrentes, comprenant la télévision.
1993. Compte tenu des difficultés à proposer des offres groupées concurrentes auxquelles sont confrontés les opérateurs alternatifs qui ne disposent pas d'une solution de gros, l'IBPT estime que le risque est réel que les conditions de mise à disposition volontaire (éventuelle) de ce type de fonctionnalité à tous les opérateurs sur le marché ou à une partie de ceux-ci, ne soient pas favorables au développement et au maintien de la concurrence. Ce fait est confirmé, d'une part, par l'arrêt des offres de BASE (via SNOW) en raison des conditions financières trop défavorables de l'accord commercial avec Proximus et, d'autre part, par le retrait rapide de l'offre multicast régulée de Proximus, après l'annulation de la décision imposant cette obligation.
1994. L'IBPT considère que, compte tenu du développement et de l'importance des offres multiple play sur le marché belge et de l'augmentation de la demande pour ce type de produits sur le marché de détail, la compétitivité des opérateurs alternatifs diminue et le développement de la concurrence sur le marché du haut débit est entravé par le fait que les opérateurs alternatifs ne peuvent pas fournir des services de radiodiffusion sur la base des offres de gros existantes. L'analyse du marché de détail a révélé qu'environ deux clients sur trois souscrivent un nouvel abonnement haut débit le font via une offre triple ou quadruple play et que cette tendance ne cesse de croître. L'obligation de fourniture d'accès bitstream comprenant des fonctionnalités multicast favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de

¹⁰¹⁹ Cet accord commercial n'a été possible que lorsqu'il est apparu clairement que l'IBPT allait imposer un accès régulé aux fonctionnalités multicast. En raison du long délai d'implémentation, BASE a toutefois préféré opter d'abord pour un accès plus rapide à une offre commerciale.

¹⁰²⁰Datanews, 17/12/14, Geen 'Snow' meer bij Base.

prix et de qualité¹⁰²¹ et en veillant à ce que la concurrence dans le secteur des communications électroniques ne soit pas faussée ou entravée.¹⁰²²

1995. L'IBPT estime également que l'imposition d'une offre bitstream comprenant des fonctionnalités multicast n'entravera pas le développement du dégroupage et qu'il impose un remède le plus proportionnel et le moins radical possible. Pour autant que l'offre bitstream actuelle ne décourage d'ailleurs pas le dégroupage (cf. ci-dessus - grâce au dégroupage, l'opérateur alternatif peut choisir son propre matériel et par conséquent des caractéristiques manquantes éventuelles dans l'offre de l'opérateur dominant et surtout, il peut lui-même s'occuper de la gestion), l'offre bitstream avec une fonctionnalité multicast n'aura pas d'impact négatif significatif sur l'échelle des investissements puisque les principaux avantages du dégroupage vont plus loin que l'ajout de la fonctionnalité multicast au niveau du bitstream. Bien que l'IBPT s'attende à l'avenir à un faible développement du dégroupage, cette attente n'a rien à voir avec l'imposition d'une obligation multicast sur le marché haut débit de gros. L'IBPT a en effet détaillé dans les parties précédentes que la fermeture des LEX et la migration vers le VDSL2, en combinaison avec le vectoring, étaient les principaux éléments expliquant les perspectives limitées pour le dégroupage (voir ci-dessus).
1996. Par ailleurs, l'IBPT a pris un soin particulier à veiller à la proportionnalité du remède dans le chef de l'opérateur PSM et a ainsi veillé à laisser à ce dernier la possibilité de proposer des alternatives au remède d'accès aux fonctionnalités multicast. Proximus y a en outre déjà eu recours suite à la décision d'analyse de marché précédente, dans laquelle une telle possibilité avait également été laissée à Proximus.¹⁰²³
1997. La proposition alternative pour laquelle Proximus a opté en 2011 (accès à sa plateforme IPTV) permet une utilisation efficace de la capacité disponible sur le réseau de transport entre le réseau central et le DSLAM par Proximus. Une implémentation traditionnelle du multicast permet en effet à chaque opérateur de déterminer son propre bouquet TV. Ce qui signifie que chaque opérateur (alternatif ou PSM) doit émettre chaque chaîne de son bouquet via l'IPTV. Les chaînes populaires comme één, CANVAS, VTM, Q2, VIER, VIJFtv, etc. sont donc émises via le réseau de transport proportionnellement au nombre d'opérateurs. Le multicast provoque ainsi un doublement de la capacité de transport nécessaire (en ce qui concerne les chaînes communes), et ce, sur l'ensemble de la zone de couverture de Proximus. Une telle

¹⁰²¹ Article 8.2, a) de la Directive Cadre.

¹⁰²² Article 8.2, b) de la Directive Cadre.

¹⁰²³ Proposition de Proximus du 19 septembre 2011, telle qu'analysée par la Décision de l'IBPT du 4 janvier 2012 concernant l'approbation de l'offre de Belgacom proposée comme alternative au remède « multicast ».

méthode de travail n'est pas automatiquement absorbée par la capacité existante. Par conséquent, Proximus devra investir dans l'augmentation de cette capacité. L'opérateur alternatif devra attendre que ces mises à niveau aient été effectuées pour lancer son bouquet TV et devrait alors supporter partiellement ces coûts supplémentaires, conformément au contenu concret de l'obligation de contrôle des prix.

1998. L'alternative utilise cependant le système d'accès conditionnel (VTS) de Proximus pour n'envoyer qu'une seule fois toutes les chaînes. La capacité est ainsi gérée plus efficacement et cela permet une implémentation rapide par Proximus.

30.2.6. Négociateur de bonne foi avec les opérateurs qui demandent la prestation d'accès

Description

1999. Proximus doit rapidement négocier les conditions d'accès (tant pour l'accès local au réseau cuivre que pour l'accès local au réseau fibre) comme indiqué à la section 30.2. de la présente décision, que la demande d'accès porte ou non sur une prestation incluse dans l'offre de référence. Proximus doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans une période de 15 jours lorsque la demande respecte les conditions de l'offre de référence ou lorsque la demande ne s'éloigne que très peu des conditions de l'offre de référence.
2000. Pour les demandes qui ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence, Proximus doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans un délai de quatre mois.
2001. Les délais susmentionnés n'entrent en vigueur qu'une fois que Proximus a reçu toutes les informations nécessaires de l'opérateur alternatif qui demande l'accès (coordonnées, situation financière, services demandés, informations techniques sur sa propre infrastructure, etc.). Proximus doit, dès les premiers contacts avec ce dernier, indiquer toutes les informations et tous les documents relatifs à ce dernier dont elle a besoin pour conclure l'accord. Ce contrat entrera en vigueur au plus tard six mois après sa conclusion.
2002. L'opérateur puissant doit communiquer à l'IBPT ses accords avec les opérateurs alternatifs dans les 10 jours suivant leur signature.¹⁰²⁴ L'IBPT vérifiera la conformité des accords avec les obligations des opérateurs puissants, notamment en matière de non-discrimination.

¹⁰²⁴ Voir dans le même sens l'article 53 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

2003. L'IBPT souligne le fait que cette obligation n'oblige pas les bénéficiaires à renégocier les contrats d'accès existants, lesquels restent applicables.
2004. L'opérateur PSM répondra à toute demande raisonnable et négociera de bonne foi avec tout opérateur désirant partager les coûts ou les investissements lors du déploiement de services large bande sur fibre.
2005. Afin de rendre cette obligation effective, il est nécessaire que les opérateurs intéressés soient informés des futurs déploiements pour pouvoir planifier leurs investissements en conséquence. Un mode d'information sera proposé par l'opérateur. Le cas échéant, l'accès à cette information pourra être restreint aux seuls opérateurs réellement disposés à investir en commun selon une formule à définir.

Motivation

2006. Sans cette obligation, Proximus peut être tentée de ralentir la fourniture d'accès à un débit binaire, compte tenu de sa position dominante sur le marché. Les opérateurs alternatifs seraient dès lors incapables de concurrencer de manière loyale l'opérateur historique sur les marchés de détail situés en aval qui dépendent de cet accès bitstream au niveau de gros.
2007. Une période de 15 jours est raisonnable, s'il s'agit des conditions de l'offre de référence, étant donné que celles-ci sont déjà connues à l'avance des deux parties.
2008. S'il s'agit d'une prestation qui n'est pas prévue dans l'offre de référence, un certain délai est nécessaire pour permettre à Proximus d'étudier la faisabilité technique et les conditions économiques de l'offre. Un délai maximum de quatre mois semble raisonnable, à condition que :
- ce délai ne soit pas utilisé systématiquement et de mauvaise foi pour des prestations engendrant peu de problèmes techniques et économiques, et
 - le délai de quatre mois ne conduise pas à une situation où l'opérateur puissant ne respecte pas l'obligation de non-discrimination.
2009. Cette obligation est nécessaire pour inciter Proximus à mener des négociations rapides et fructueuses avec des interlocuteurs qui sont ses concurrents sur les marchés de détail en aval.
2010. Il est nécessaire de limiter à 6 mois le délai dans lequel le contrat en matière d'accès prend effet, parce qu'il existe un risque que Proximus reporte l'application de ce contrat. Un délai de 6 mois devrait suffire pour permettre aux parties de s'adapter aux clauses du contrat (par exemple au niveau des garanties financières) et d'ajuster leurs

systèmes opérationnels. Ce délai d'exécution de 6 mois est par ailleurs également défini en cas de modifications non accessoires de l'offre de référence.

2011. La communication des accords d'accès est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers.

30.2.7. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé

2012. Conformément à l'article 61, § 1er, alinéa 3, de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT peut imposer aux opérateurs puissants sur le marché l'obligation de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé. Cet article prévoit en outre que : « *L'Institut peut associer à ces obligations des conditions portant sur l'équité, le caractère raisonnable et l'opportunité.* »
2013. Il y a lieu de distinguer deux cas différents : d'une part le retrait de l'accès à tous les bénéficiaires dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services et d'autre part le retrait de l'accès pour un bénéficiaire spécifique en cas de non-respect des conditions contractuelles.

30.2.7.1. Retrait de l'accès dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services

Description

2014. Si le développement du réseau de Proximus entraîne l'indisponibilité de certains services, Proximus doit appliquer un délai de préavis raisonnable vis-à-vis de l'opérateur alternatif et doit en informer au préalable l'IBPT.
2015. Pour le retrait de services bitstream, une période de notification d'un an doit être prévue. Cette durée peut néanmoins être modifiée sur la base d'un accord bilatéral avec tous les opérateurs concernés.

Motivation

2016. En vertu de l'article 61, § 1er, dernier alinéa de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT est compétent pour déterminer les conditions à prendre en considération par Proximus pour retirer l'accès aux opérateurs alternatifs dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services.
2017. L'arrêt d'un service pour tous les bénéficiaires constitue une modification de l'offre de référence ou des documents y afférents, ce qui nécessite un contrôle préalable par

l'IBPT. L'IBPT doit en effet veiller à ce que Proximus respecte ses différentes obligations, et plus particulièrement l'obligation de non-discrimination¹⁰²⁵.

2018. Par ailleurs, une notification préalable aux bénéficiaires est nécessaire pour leur donner l'opportunité de planifier de manière adéquate leurs propres activités et investissements, afin qu'ils puissent s'adapter efficacement à la nouvelle situation. Des exemples, non exhaustifs, d'une telle situation sont notamment la fermeture de LEX ou de points d'accès et le changement de technologie d'accès.
2019. Garantir aux opérateurs alternatifs un rendement suffisant sur leurs investissements est d'une importance cruciale. Dans le cas contraire, ils auront tendance à ne plus vouloir investir en Belgique, ce qui pourrait avoir des conséquences graves sur la future dynamique du marché et pourrait sérieusement nuire à la concurrence.
2020. Sans une telle obligation, les opérateurs ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs abonnés. La coupure d'un service bitstream conduirait à l'interruption du service non seulement pour le haut débit mais également pour le téléphone pour un grand nombre de consommateurs. Les conséquences d'une interruption du service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans aménager les conditions d'un retrait éventuel du service fourni par l'opérateur puissant sur le marché et surveiller cela.
2021. Pour les offres bitstream, il est nécessaire d'intégrer une période d'attente raisonnable d'un an pour permettre aux OLO d'analyser la situation et de migrer leurs clients bitstream vers des solutions alternatives adaptées aux nouvelles technologies. Sans cette période de migration, Proximus pourrait purement et simplement fermer l'accès sans que l'opérateur alternatif n'ait pu migrer vers une solution alternative et ses utilisateurs finaux se retrouveraient sans connexion, ce qui aurait de lourdes conséquences pour la position concurrentielle de l'opérateur alternatif sur le marché de la large bande.

30.2.7.2. Retrait de l'accès en cas de non-respect de clauses contractuelles

Description

2022. Il peut arriver dans certaines situations que Proximus souhaite interrompre la fourniture de services d'accès (dans le cas présent, l'accès bitstream et les services associés) parce qu'un opérateur alternatif ne respecte pas certaines clauses de son

¹⁰²⁵ Cela implique que le service ne soit plus utilisé pour le marché de détail et que le préavis donné permette aux bénéficiaires, tout comme à l'opérateur PSM lui-même, de planifier à temps leurs propres investissements pour s'adapter à la nouvelle situation et de ne plus prendre de décisions d'investissement qui deviendraient inutilisables dans la nouvelle situation.

contrat (il ne paie par exemple pas ses factures). Dans de tels cas, l'IBPT estime nécessaire de soumettre l'exercice par Proximus de ses droits contractuels à certaines conditions garantissant la prise en considération des objectifs du cadre réglementaire, en particulier la promotion de la concurrence et la protection des intérêts des utilisateurs.

2023. Avant d'interrompre une prestation d'accès bitstream ou d'un service associé pour cause de non-respect des clauses contractuelles, Proximus doit suivre une procédure spécifique :
- l'interruption de l'accès doit être précédée d'une notification à l'opérateur alternatif au plus tard 15 jours civils avant la date à laquelle l'interruption de l'accès est prévue ;
 - une copie de cette notification doit être envoyée simultanément à l'IBPT, accompagnée de tous les documents utiles et pertinents (tels que des extraits des accords d'accès, des courriers échangés, des factures, un aperçu du *netting*¹⁰²⁶...).
2024. En outre, Proximus doit, en collaboration avec l'opérateur concerné, prendre toutes les précautions raisonnables pour éviter autant que possible que le retrait de l'accès n'affecte des clients prioritaires tels que les services d'urgence, les hôpitaux, les médecins, les services de police, les administrations ou les institutions internationales.

Motivation

2025. L'IBPT estime qu'il est équitable pour un opérateur puissant sur le marché de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles de ses clients. L'obligation pour un opérateur PSM de satisfaire aux demandes d'accès s'applique dans la mesure où ces demandes sont raisonnables. Ainsi, demander par exemple la fourniture d'un service d'accès sans respecter les clauses contractuelles, comme le non-paiement des factures, ne constitue pas une demande raisonnable.
2026. L'IBPT souligne cependant que le droit de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles ne peut porter atteinte ni au développement du marché, ni à la protection des utilisateurs finals.
2027. Conformément à l'article 5 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT peut prendre toutes les mesures adéquates afin de réaliser les objectifs du cadre réglementaire européen en matière de communications

¹⁰²⁶ Aperçu des montants dus et des paiements effectués entre deux opérateurs.

électroniques, tels que définis à l'article 8 de la Directive « Cadre », et plus précisément afin de veiller à ce que la concurrence ne soit pas entravée et afin de garantir la protection des utilisateurs.

2028. En effet, il pourrait arriver dans certaines situations que l'interruption du service puisse être qualifiée d'abusives. Or, la suspension de la fourniture d'accès est susceptible d'entraîner des préjudices graves, immédiats et difficilement réparables pour les opérateurs, ainsi que de sérieux désagréments pour les utilisateurs finals. En cas de suspension de l'accès, les bénéficiaires sont dans l'impossibilité de continuer à fournir les services qu'ils vendent à leurs clients et courent un risque évident de perdre rapidement et massivement leur clientèle, voire de ne plus pouvoir redémarrer leurs activités et de faire faillite. Pour les utilisateurs finals, l'interruption de l'accès entraîne l'impossibilité d'utiliser des services large bande, ce qui peut être essentiel du point de vue économique pour certaines personnes (comme les télévendeurs).

2029. L'IBPT considère que la demande d'accès n'est pas seulement une demande ponctuelle, au moment où elle est formulée, mais une demande qui s'inscrit également dans la durée. Dès qu'un opérateur puissant sur le marché a répondu à une demande d'accès raisonnable, la manière dont il est mis fin à cet accès existant doit être elle-même raisonnable. Sans mesures d'encadrement, les opérateurs alternatifs pourraient être confrontés à des interruptions de service abusives et ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs clients. Cette obligation permet d'instaurer une certaine stabilité sur le marché et de limiter la possibilité pour l'opérateur puissant sur le marché de suspendre abusivement les services aux opérateurs utilisant la boucle locale. Les conséquences d'une interruption de service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans respecter une procédure spécifique garantissant une notification préalable et l'octroi d'un délai de préavis raisonnable. Ce délai de préavis est indispensable :

- pour permettre à l'opérateur alternatif de faire appel aux cours et tribunaux s'il l'estime nécessaire ;
- pour permettre à l'IBPT de vérifier si Proximus, en mettant fin à la fourniture de services large bande, ne manque pas à ses obligations en tant qu'opérateur PSM, par exemple en s'assurant que Proximus ne pratique pas de discrimination entre les opérateurs alternatifs qui se trouvent dans des situations similaires ;¹⁰²⁷

¹⁰²⁷ L'IBPT précise que Proximus décide évidemment elle-même, en cas de non-respect du contrat, d'invoquer ou non l'exception de non-exécution, bien qu'elle ne puisse pas pratiquer de discrimination entre les opérateurs qui se trouvent dans une situation similaire.

- et pour pouvoir prendre, le cas échéant, des mesures afin de protéger les utilisateurs, dont les utilisateurs prioritaires tels que les médecins ou les hôpitaux.

2030. La durée du préavis (15 jours) est un compromis raisonnable entre la nécessité d'avoir un délai suffisant pour remplir les objectifs tels que décrits ci-dessus et l'intérêt pour Proximus de limiter le risque que ses clients ne respectent pas leurs clauses contractuelles.

30.2.8. Aspects opérationnels

Description

2031. L'opérateur alternatif doit être en mesure d'effectuer en gestion propre le processus d'installation chez le client pour les produits de gros concernant le réseau cuivre, à l'exclusion des produits « Shared Pair/With Voice » : cela implique que l'opérateur alternatif doit lui-même pouvoir connecter son client final en procédant à l'installation du point de raccordement (NTP – Network Termination Point), du câblage intérieur et de l'équipement terminal (modems, décodeurs). Le service que le client final a commandé auprès de l'opérateur alternatif doit ensuite pouvoir être activé avec succès. L'opérateur PSM peut dans cette optique imposer à l'opérateur alternatif une reconnaissance des techniciens chargés d'effectuer ces opérations dans le but de garantir la qualité de l'exécution. Cette procédure de certification ne peut pas être inutilement lourde (et ne peut en aucun cas être discriminatoire vis-à-vis des exigences posées au personnel propre ou aux sous-traitants) et doit être reprise dans l'offre de référence. L'IBPT décide de ne pas étendre pour le moment cette possibilité aux opérations de réparation, mais ne souhaite pas exclure le fait que des opérateurs alternatifs puissent à l'avenir les exécuter sur la base d'une demande raisonnable.
2032. Pour les produits de gros concernant le réseau de fibre optique, l'opérateur alternatif est autorisé à utiliser un « partner install »¹⁰²⁸ afin d'installer un ONTP et un ONT chez le client final de l'opérateur alternatif. Le service que le client final a commandé auprès de l'opérateur alternatif doit ensuite pouvoir être activé avec succès. Un processus similaire doit également être développé pour la réparation des éléments de réseau susmentionnés (ONT, ONTP et le câble de connexion optique), si une demande concrète est formulée à cet effet. Le recours aux propres techniciens de l'opérateur alternatif pour l'installation et le processus de réparation doit être examiné par Proximus après la réception d'une demande raisonnable à cet effet.

¹⁰²⁸ Les opérations peuvent être effectuées par un seul technicien (un sous-traitant commun aux parties).

2033. L'OLO gère la relation commerciale et les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

Motivation

2034. La possibilité d'offrir un service fluide et transparent au client final en ce qui concerne l'installation et la réparation est très importante. Dans un scénario optimal, le contact entre le client final et l'opérateur PSM est en outre inexistant.¹⁰²⁹ Pour atteindre cet objectif, l'opérateur alternatif doit être en mesure de gérer lui-même tous les aspects de la relation avec les clients (dont l'installation et la réparation chez le client final). La qualité de ces processus est cruciale, parce qu'ils ont lieu à des moments essentiels : au début du service et lors de difficultés concernant le service. Il s'agit donc d'un élément essentiel pour l'opérateur alternatif afin de pouvoir conserver ses clients et sa bonne réputation.
2035. L'installation chez un client final comporte les étapes suivantes : 1) l'installation (ou le remplacement¹⁰³⁰) du point de raccordement ((O)NTP – (optical) network termination point) ; 2) le raccordement du câble de dérivation (le « drop cable ») au point de raccordement ; 3) l'exécution de l'installation intérieure, comme la pose de raccordements entre le point de raccordement et les autres CPE dans le domicile et 4) la connexion du câble de dérivation au point de distribution.
2036. Il serait utile que l'opérateur alternatif puisse réaliser ces 4 étapes, afin qu'il ne faille pas de synchronisation entre l'opérateur alternatif et l'opérateur PSM pour celles-ci. En effet, cette synchronisation entre les travailleurs concernés de l'opérateur PSM et de l'opérateur alternatif nécessite souvent une adaptation de la date d'installation, ce qui fait que le client final ne peut pas profiter au moment convenu des services auxquels il a souscrit.
2037. En ce qui concerne le réseau cuivre, Proximus a indiqué dans sa réaction qu'elle n'était pas favorable à l'idée de faire exécuter la dernière étape (la « Small Network Adaptation ») par un « Certified Technician »¹⁰³¹, étant donné que de nouvelles évolutions IT et une nouvelle procédure de certification devraient être développées à cet effet. L'IBPT est d'accord avec Proximus et décide pour le moment de ne pas étendre les Certified Technicians à l'exécution des SNA.

¹⁰²⁹ Les éventuelles tentatives de « win back » peuvent ainsi également être évitées.

¹⁰³⁰ Si le point de raccordement existant n'est pas accessible, est défectueux ou doit être remplacé.

¹⁰³¹ Une fois qu'un processus de certification est finalisé, un opérateur alternatif peut faire exécuter certaines opérations par ses propres techniciens, dits « Certified Technicians »

2038. En ce qui concerne les opérations sur le réseau de fibre optique, l'IBPT impose dans un premier temps uniquement l'obligation de prévoir une installation et une réparation rapides par un seul technicien en faisant appel à des sous-traitants communs. L'IBPT n'exclut pas qu'à terme ces opérations seront également exécutées par les propres techniciens de l'opérateur alternatif (après certification), mais de nouveaux développements IT et une nouvelle procédure de certification doivent être implémentés à cet effet par Proximus. C'est pourquoi cela est soumis à la présence d'une demande raisonnable.
2039. Afin de veiller à ce que le client final ait uniquement des contacts avec l'opérateur alternatif, il est important que le bénéficiaire gère la relation commerciale, ainsi que les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

30.2.9. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires

Description

2040. Conformément à l'article 61, §1er, alinéa 2, 8° de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, Proximus doit donner accès aux systèmes d'assistance opérationnelle (OSS) pour pouvoir garantir l'accès à un débit binaire dans un délai raisonnable. Cette obligation vaut tant pour l'accès au réseau cuivre que pour l'accès au réseau fibre.
2041. Les « systèmes d'assistance opérationnelle » en question s'appliquent à tous les systèmes logiciels ayant un impact sur la relation commerciale entre le bénéficiaire et le client final. Cela englobe par ex. tous les systèmes concernés par le contrôle de faisabilité préalable, la procédure de commande, la procédure de réparation, les procédures de migration de masse¹⁰³² et unique, la facturation, le statut du réseau, les données à la base du calcul des SLA et des KPI... Pour que ces processus opérationnels soient efficaces et souples, il est essentiel que ceux-ci soient le plus précis possible et le plus possible automatisés.
2042. Au vu de l'importance de ces processus automatisés pour le fonctionnement de l'opérateur alternatif, toutes les évolutions des composantes IT de l'expérience client (éligibilité, commande, installation, réparation, facturation, etc.) doivent se faire en concertation avec toutes les parties prenantes.

¹⁰³² Par procédure de migration de masse, il faut entendre toute migration ou conversion planifiée de produits de gros réalisée sur un ensemble de lignes d'accès dans un temps limité (p.ex. conversion de BROBA ADSL vers ADSL2+).

2043. Les délais de fourniture et la qualité du service doivent être équivalents à ceux des services que Proximus utilise elle-même pour ses propres services de détail. L'ordre de commande des utilisateurs finals doit pouvoir être donné sous format électronique.
2044. Proximus doit proposer un service de « diagnostic à distance » à la demande de l'opérateur alternatif consistant à exécuter, par sa propre équipe, une évaluation technique à distance de la liaison entre le client final et l'interconnexion avec l'opérateur alternatif. Dans les 3 mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente décision, Proximus doit soumettre une proposition de modification de son offre de référence à ce sujet. Dans la décision concernant la révision des redevances uniques, l'IBPT évaluera le coût de ce « diagnostic à distance », ainsi qu'une éventuelle séparation de la « Wrongful Repair Request fee » en une « Wrongful Repair Request fee with field intervention » et une « Wrongful Repair Request fee without field intervention ».

Motivation

2045. L'accès à ces ressources est la seule manière d'assurer une mise en œuvre rapide et automatisée de l'accès au débit binaire, de manière à permettre aux opérateurs tiers de concurrencer Proximus dans un délai raisonnable. L'automatisation de ces processus est nécessaire pour que l'opérateur alternatif puisse proposer un service correct à ses clients finals. Les processus wholesale manuels entraînent souvent des retards, ce qui fait que le client final devra attendre plus longtemps sa commande ou, encore pire, le rétablissement de son service.
2046. Il est non seulement important que les informations soient partagées de manière automatique et non discriminatoire, mais aussi que les informations données soient les plus correctes et les plus exhaustives possibles.¹⁰³³
2047. La possibilité de connaître, grâce au système d'information de Proximus, la qualification de la ligne pour les services large bande, ainsi que d'avoir accès au système de tests de l'intégrité de la ligne, est essentielle pour que l'offre de l'opérateur alternatif soit viable. Sans cette information, l'opérateur alternatif ne peut pas constituer son offre. Il en va de même pour l'information concernant les centraux et les cabines de rue de Proximus, notamment les lignes, l'adresse et les informations

¹⁰³³ Par exemple, le processus d'éligibilité est le tout premier contact entre le client final possible et l'opérateur alternatif. Si l'opérateur alternatif n'est pas en mesure d'identifier la ligne de ce client final possible malgré le fait que toutes les informations nécessaires soient disponibles, cela laissera une mauvaise impression au client (qui renoncera peut-être à sa commande par la suite). C'est pourquoi il est important que les informations disponibles dans la base de données d'éligibilité soient accessibles de la même manière tant pour l'opérateur PSM que pour l'opérateur alternatif.

techniques pour chaque site. Un opérateur doit pouvoir disposer de ces informations dans les mêmes conditions que Proximus.

2048. Cette obligation est par ailleurs conforme au principe d'égalité mentionné par la Commission dans sa Recommandation du 20 septembre 2010¹⁰³⁴ :

« Les ARN devraient veiller à ce que les systèmes et procédures instaurés par l'opérateur PSM, y compris les systèmes de support d'exploitation, soient conçus de façon à faciliter le passage d'autres fournisseurs aux produits d'accès basés sur les NGA. » (Recommandation, point 40)

2049. Lorsqu'un opérateur alternatif est informé par son client d'un incident, il fait face au choix suivant:

2049.1. Soit il attend, avant de solliciter l'intervention de Proximus, d'avoir terminé les opérations de diagnostic dans son propre réseau, pour être sûr que le problème ne se trouve pas chez lui. Dans ce cas, il réduit le risque de se voir facturer un Wrongful Repair Request mais il risque en contrepartie d'augmenter considérablement le délai de réparation, et donc de ne pas respecter le SLA à l'égard de son client.

2049.2. Soit il décide, dès la notification de l'incident, de solliciter Proximus pour un contrôle en parallèle, au risque de devoir payer la redevance Wrongful Repair Request. Cela lui permet par contre de respecter son propre SLA.

2050. La possibilité pour l'opérateur puissant de mener des analyses en parallèle sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement lui procure un avantage concurrentiel significatif. Il est par conséquent nécessaire de donner les moyens suffisants, mais raisonnables, à l'opérateur alternatif de procéder de manière similaire.

2051. Dans sa réaction à la consultation, Proximus indique que les opérateurs alternatifs peuvent déjà utiliser les mêmes processus et systèmes d'information que le département retail de Proximus afin d'améliorer la qualité du diagnostic à distance par l'OLO et d'essayer d'éviter une éventuelle « Wrongful Repair Request ».

¹⁰³⁴ Recommandation (2010/572/UE) de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), JO L 251, 25 septembre 2010, p.43.

2052. Quelques opérateurs ont indiqué être en faveur d'une éventuelle séparation de la « Wrongful Repair Request fee » en une « Wrongful Repair Request fee with field intervention » et une « Wrongful Repair Request fee without field intervention ».
2053. Avec l'introduction d'un service de diagnostic à distance autonome¹⁰³⁵, cette séparation peut entraîner aussi bien un avantage opérationnel que financier, tant pour Proximus que pour l'OLO : lorsque l'OLO est informé d'un incident par son client, l'OLO peut demander à Proximus d'exécuter un diagnostic à distance sur la ligne concernée, parallèlement à sa propre enquête interne. Lorsqu'il s'avère que le problème se situe du côté de l'OLO, ce dernier devra uniquement payer une redevance pour le service de diagnostic à distance, au lieu d'une « Wrongful Repair Request fee ». Proximus en sera informée par l'OLO, ce qui fait qu'elle ne devra plus faire d'autres efforts en envoyant par exemple un technicien vers un LEX ou une KVD. Les deux opérateurs tirent donc un avantage de ces adaptations à l'offre de référence.

30.2.10. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service

Description

2054. Proximus doit maintenir le niveau de service qui est garanti par les accords de niveau de service (SLA) qui sont prévus par les offres de référence BROBA¹⁰³⁶ et WBA VDSL2¹⁰³⁷ actuelles approuvées par l'IBPT.
2055. Le schéma ci-dessous donne un aperçu des différentes étapes opérationnelles qui peuvent survenir dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM.



Figure 142: Etapes opérationnelles qui peuvent survenir dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM

2056. Les SLAs¹⁰³⁸ s'appliquent aux processus suivants :

¹⁰³⁵ Le service de diagnostic à distance est actuellement déjà assuré par le helpdesk de Proximus lorsque l'OLO introduit une demande de réparation.

¹⁰³⁶ Voir https://www.proximuswholesale.be/nl/id_broba/homepage/access/regulated-services-access/broba.html

¹⁰³⁷ Voir https://www.proximuswholesale.be/nl/id_wba_vdsl2/homepage/access/regulated-services-access/wba-vdsl2.html

- Approvisionnement et migration (éligibilité, commande, livraison)
- Réparation
- Terminaison
- Systèmes d'informations (OSS/BSS)

2057. Les obligations existantes concernant les SLA DSL doivent être autant que possible étendues à l'accès au réseau fibre, tenant compte de la différence de technologie et des retours d'expérience des premiers déploiements. La concrétisation de ces obligations sera régulièrement évaluée en tenant compte de la maturité des solutions wholesale et de l'expérience acquise des opérateurs PSM.
2058. Proximus doit par ailleurs compléter son offre de référence avec un nouvel SLA tenant compte spécifiquement des besoins des petites et moyennes entreprises en matières de réparation, à savoir une réparation rapide (identique ou comparable à l'Improved SLA existante) pendant les heures d'ouverture, 6 jours sur 7, sans intervention de nuit. Proximus est obligée de transmettre une proposition à l'IBPT dans les trois mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente décision.
2059. Proximus devra faire droit à toute demande raisonnable de SLA aux critères plus stricts notamment dans le cas où de tels SLA sont aussi fournis à la demande de la clientèle de détail. Si la demande s'avère importante, le SLA correspondant sera inclus dans l'offre de référence.

Motivation

2060. L'obligation de conservation des SLA est nécessaire pour pouvoir s'assurer que les opérateurs alternatifs soient en mesure de fournir une bonne qualité de service à leurs clients finals. Il est utile de rappeler ici que le niveau d'efficacité des opérateurs alternatifs dépend directement de la qualité des processus opérationnels des offres de gros. La qualité des services que Proximus fournit est en effet directement observable par le client même, ce dernier mettant toutefois la qualité fournie sur le compte de l'opérateur qu'il a choisi. La bonne réputation de l'opérateur alternatif en dépend donc souvent directement.
2061. L'ORECE aussi reconnaît la nécessité d'imposer des SLA afin de limiter le risque que l'opérateur PSM ait un comportement discriminatoire envers ses clients de gros en faveur de son propre département de détail. Dans cette optique, il recommande que les

¹⁰³⁸ Les définitions des SLA peuvent varier d'un opérateur d'infrastructures à l'autre, du fait par exemple de différences au niveau des processus propres à l'infrastructure ou du fait de l'utilisation ou non d'un stop-clock..

ARN déterminent des SLA raisonnables en ce qui concerne les processus suivants : commande, livraison, disponibilité du service et réparation.¹⁰³⁹

2062. L'introduction d'un nouvel SLA en réparation à destination des petites et moyennes entreprises vise à répondre à un besoin fréquemment constaté sur le marché (et largement offert par les opérateurs sur le marché de détail) et auquel l'offre SLA actuelle ne répond pas, ou pour un tarif trop élevé par rapport au besoin réel (voir paragraphe 1783.3). En effet, les petites et moyennes entreprises (y compris les magasins et les artisans) utilisent généralement la ligne d'accès pour leurs propres besoins (p. ex. connexion Internet, accès aux services DBaaS/SaaS¹⁰⁴⁰, terminal de paiement, commandes fournisseurs, ...). Les services utilisés requièrent un rétablissement rapide de la ligne d'accès, sous peine de mettre l'entreprise (du moins partiellement) à l'arrêt ou dans l'incapacité de servir ses clients, uniquement durant les heures d'ouverture de ces entreprises.
2063. Le besoin de connectivité apparaît au moment où une activité a lieu dans l'entreprise, c'est-à-dire durant leurs heures d'ouverture. Par ailleurs, les petites et moyennes entreprises disposent rarement d'un rôle de garde en dehors de ces heures. Un technicien devant intervenir sur place est donc généralement tributaire des heures d'ouverture de l'entreprise, avec un débordement possible. Il peut s'agir d'un horaire de bureau (p.ex. la semaine de 8h à 17h) ou d'un horaire de type magasin (p.ex. la semaine et le samedi de 9h à 20h). Mais ces entreprises ne disposent pas des moyens pour permettre à un technicien d'effectuer l'intervention de nuit.
2064. L'IBPT constate également que le marché peut être demandeur de SLAs plus stricts que le SLA de base. Dans la mesure où ces niveaux de service sont raisonnables, notamment si Proximus y répond dans le cadre d'offres de détail, elle doit permettre aux opérateurs alternatifs de concurrencer lesdites offres du fait du principe de non-discrimination.
2065. Enfin, l'accès aux outils est fondamental pour que les bénéficiaires puissent répondre adéquatement à leurs clients finals; leur disponibilité peut donner à l'opérateur SMP un avantage important en termes d'expérience utilisateur final.

¹⁰³⁹ Voir BP 25 de la Revised BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, 13/25.

¹⁰⁴⁰ Applications ou bases de données virtualisées sur Internet (p.ex. stockage de fichiers, logiciel comptable, logiciel de gestion, ...). En cas de coupure de la liaison Internet, ces applications ne fonctionnent plus.

30.3. OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION

30.3.1. Base légale

2066. La base légale de ces obligations est l'article 58 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

30.3.2. Obligation générique

Description

2067. L'opérateur puissant doit appliquer des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et fournit aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que celles qu'il assure pour ses propres services, ou pour ses filiales ou partenaires.
2068. L'opérateur puissant doit donc proposer à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes prestations d'accès (y compris les services auxiliaires) que celles qu'il utilise lui-même. Cette non-discrimination s'applique également entre les opérateurs alternatifs bénéficiaires des produits d'accès de gros.
2069. Les conditions tarifaires, techniques, technologiques et opérationnelles doivent respecter ce principe de non-discrimination¹⁰⁴¹. L'opérateur puissant ne peut se réserver l'utilisation de technologies que dans le cadre d'expérimentations limitées et en aucun cas dans le cadre de la fourniture d'offres commerciales.
2070. L'obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle, en cas de demande raisonnable d'accès à certains éléments de réseau et à des ressources associées et de leur utilisation, à l'obligation d'appliquer des SLA ou à la possibilité pour les opérateurs alternatifs de se différencier sur le marché de détail ou de solliciter des aménagements raisonnables et proportionnés des caractéristiques des nouvelles configurations¹⁰⁴².

Motivation

2071. L'article 58 de la loi du 13 juin 2005 dispose qu'en « ce qui concerne l'accès, l'Institut peut, conformément à l'article 55, §§ 3, 4 et 4/1, imposer des obligations de non-discrimination ».

¹⁰⁴¹ L'obligation de non-discrimination ne porte donc pas seulement sur le service fourni, mais aussi sur les informations techniques, opérationnelles et tarifaires qui doivent être fournies.

¹⁰⁴² Conformément à l'article 61, § 1er de la loi du 13 juin 2005 et aux dispositions de l'obligation d'accès telles qu'imposées dans cette décision. Dans le respect du principe de proportionnalité, l'article 61 permet en effet d'imposer à l'opérateur puissant des obligations d'accès pouvant aller au-delà de ce qu'il preste pour sa branche, division ou filiale active sur le marché de détail.

2072. L'article 10 §2 de la directive « accès », transposé par l'article 58 de la loi du 13 juin 2005, dispose que « les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ».
2073. Le principe de non-discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées.
2074. Les obligations en matière de non-discrimination peuvent porter sur des aspects tarifaires ou sur des aspects non tarifaires (par exemple qualité du service, dépannages, délais d'installation, accès à l'information).
2075. Le principe de non-discrimination comporte plusieurs volets :
- 2075.1. la non-discrimination externe entre tiers ;
 - 2075.2. la non-discrimination interne qui requiert que l'opérateur concerné applique aux tiers des conditions équivalentes à celles qu'il s'offre à lui-même ou à ses divisions commerciales, ses filiales ou partenaires.
2076. Faute d'une obligation de non-discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions ou filiales, notamment au niveau des services proposés, des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service. L'opérateur puissant pourrait également être en mesure de favoriser un opérateur alternatif au détriment d'un autre, notamment s'il disposait par ailleurs avec l'un des opérateurs des arrangements commerciaux portant sur des produits ou services non réglementés.
2077. L'obligation de non-discrimination favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ou entravée dans le secteur des communications électroniques.
2078. Il est nécessaire d'assurer que l'ensemble des tarifs, des services et des informations constituant l'offre soit fourni de façon équitable sous peine d'entraîner un déséquilibre et donc un désavantage concurrentiel dans le chef de l'opérateur alternatif, au bénéfice de l'opérateur puissant. Un déséquilibre en termes de conditions tarifaires peut

engendrer un risque de compression des prix (price squeeze). Au niveau technique, technologique et opérationnel, la connaissance (éventuellement préalable) ou l'accès par l'opérateur puissant à des fonctionnalités non accessibles par l'opérateur alternatif peut induire auprès de ce dernier un retard dans la mise sur le marché ou procurer à l'opérateur puissant un avantage en tant que précurseur (first-mover). A titre dérogatoire, en tant qu'opérateur d'infrastructure, Proximus doit cependant pouvoir tester, en vue d'expérimentations, de nouvelles technologies, de nouvelles conditions techniques ou opérationnelles pour autant que l'objectif soit de les proposer ultérieurement à l'ensemble des bénéficiaires des produits réglementés.

2079. Imposer des conditions équivalentes ne dispense pas Proximus de négocier de bonne foi les demandes d'accès raisonnables aux ressources associées et les systèmes d'assistance opérationnelle de haute qualité nécessaires pour garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services. Ce droit est en effet en tout cas repris à l'article 61, § 1er, de la LCE et est imposé dans cette décision dans la section relative à l'obligation d'accès.
2080. Imposer des conditions équivalentes en vertu d'une obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle à l'obligation de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité de service déterminés, en vertu notamment de l'article 61 §1^{er} de la LCE. En effet, si le niveau de qualité de service proposé aux opérateurs alternatifs est limité au niveau minimum nécessaire pour l'opérateur puissant, ce niveau de service peut s'avérer insuffisant pour l'opérateur alternatif qui ne contrôle pas les opérations en amont et qui, par conséquent, pourrait subir un impact significatif sur ses ventes. L'opérateur puissant dispose d'une position favorable sur le marché d'un point de vue qualitatif car, étant verticalement intégré, il dispose de ce fait d'un contrôle précis sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Sa branche de détail acquiert dès lors une position concurrentielle favorable face à des opérateurs alternatifs faisant usage de son infrastructure. Il est donc nécessaire et équitable de tenir compte de cet avantage et de compenser, lorsque cela s'avère nécessaire, les déséquilibres qui résultent des conditions économiques et opérationnelles auxquelles chacun des opérateurs est soumis. Dans cette mesure et pour autant que de besoin, l'article 61 de la LCE constitue une base légale complémentaire à l'article 58 de la LCE pour les obligations de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité déterminés.
2081. Enfin, la position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès large bande (y compris bitstream)¹⁰⁴³ relève qu'un

¹⁰⁴³ Voir BP 18 de la Revised BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, p9/25.

opérateur puissant pourrait mettre en service de nouvelles infrastructures que les opérateurs alternatifs ne sont pas en mesure d'utiliser (p.ex. conçues de façon délibérée pour restreindre l'accès et empêcher la fourniture de nouveaux services de gros pertinents aux opérateurs alternatifs). L'ORECE estime que le régulateur devrait s'assurer que les opérateurs alternatifs aient l'opportunité d'influencer les décisions concernant les caractéristiques des nouveaux produits de gros et des nouvelles interfaces.¹⁰⁴⁴

30.3.3. Equivalence des extrants

Description

2082. L'opérateur puissant doit fournir aux opérateurs alternatifs un accès aux intrants de gros comparable en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux qu'il fournit en interne à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents (équivalence des extrants - EoO¹⁰⁴⁵).

Motivation

2083. La recommandation de la commission du 11 septembre 2013 estime que, dès lors qu'une obligation de non-discrimination est imposée à un opérateur puissant, le moyen le plus sûr de l'assurer de manière effective est d'appliquer le concept de l'équivalence des intrants (EoI).¹⁰⁴⁶
2084. Toutefois, la recommandation estime nécessaire que l'ARN évalue la proportionnalité d'une telle obligation d'EoI. Notamment les ARN devraient étudier si les coûts de mise en conformité (dus par exemple à la révision de la conception de systèmes existants) sont inférieurs aux bénéfices envisagés en matière de concurrence. Enfin, la recommandation précise que lorsque l'EoI n'est pas proportionnée¹⁰⁴⁷, les ARN devraient faire en sorte que l'opérateur puissant fournisse les intrants de gros sur la base de l'EoO.
2085. L'IBPT estime que l'imposition d'une mesure d'EoI dans les circonstances nationales actuelles est disproportionnée au regard des avantages qu'elle pourrait procurer sur le marché. Pour évaluer la proportionnalité de la mise en œuvre d'une EoI, l'IBPT a

¹⁰⁴⁴ Il ne s'agit pas d'un risque théorique comme le montre la section 1050.6.

¹⁰⁴⁵ L'équivalence des extrants, ou EoO, consiste en la fourniture d'intrants de gros qui sont comparables, en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux que l'opérateur PSM fournit en interne et à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents.

¹⁰⁴⁶ Voir considérants 12-13 de la 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.

¹⁰⁴⁷ Voir le considérant 9 de la Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013.

analysé l'ensemble des éléments constituant la chaîne de valeur des produits de gros. De manière générale, l'IBPT observe des différences importantes entre la fourniture des intrants de gros pour la branche de détail des opérateurs puissants et les bénéficiaires.¹⁰⁴⁸

2086. Afin de mettre en place un régime d'EoI, la chaîne de valeur de l'opérateur régulé et de nombreux processus et systèmes devraient être adaptés. Des équipes de support devraient par ailleurs être remaniées. Parmi les éléments de la chaîne de valeur à adapter, l'adaptation des systèmes front-end de commande, qui vient de s'achever récemment (ci-après dénommée le projet MSO), engendrerait un coût important. Outre l'adaptation de ces systèmes informatiques chez Proximus, il faut aussi tenir compte du fait qu'une mise en place d'un régime d'EoI nécessiterait aussi une adaptation des développements que les demandeurs d'accès tiers ont eux-mêmes effectués jusqu'à ce jour dans le cadre du projet MSO¹⁰⁴⁹. A ces modifications, il serait aussi notamment nécessaire d'ajouter les frais relatifs à la modification des autres systèmes de support et le remaniement des équipes de support de première ligne. De plus, la mise en conformité EoI nécessiterait un délai de mise en œuvre important.¹⁰⁵⁰
2087. Selon la recommandation, les produits NGA sont susceptibles d'inciter la mise en œuvre de nouveaux systèmes. Le coût incrémental pour la mise en place d'un régime d'EoI serait par conséquent plus faible. Cela ne vaut toutefois pas nécessairement pour Proximus, où les mêmes systèmes d'assistance opérationnelle peuvent être utilisés à la

¹⁰⁴⁸ A titre d'illustration : (i) Les équipes, les systèmes et les processus utilisés diffèrent en ce qui concerne les opérations front-end, notamment en ce qui concerne les équipes et outils d'aide (helpdesk) à la fourniture et à la réparation et les outils informatiques de support pour l'éligibilité et la commande de produits de gros. (ii) L'accès à l'information notamment en termes de développement technologique, de développement de produit et de maintenance prédictive ou correctrice (repair) est plus limité pour ce qui concerne les demandeurs d'accès tiers. (iii) Le niveau d'implication des demandeurs d'accès tiers dans le développement stratégique des caractéristiques essentielles des produits est faible et résulte dans certains cas de la pression réglementaire. (iv) Appliquer des niveaux de qualité de services sur les opérations de gros peut dans certains cas se révéler nécessaire pour assurer un échange efficace de type client-fournisseur alors que ces niveaux de qualité ne sont pas forcément nécessaires pour les opérations d'auto-fourniture de l'opérateur puissant.

¹⁰⁴⁹ Ou alternativement, Proximus devrait adapter l'interface qu'elle a développée pour sa branche de détail afin de la rendre identique à celle développée pour les opérateurs alternatifs dans le cadre du projet MSO.

¹⁰⁵⁰ Par exemple, un délai de plus de 3 ans a été observé dans le cadre du projet MSO depuis les discussions entre Proximus et les opérateurs alternatifs jusqu'à la mise en œuvre effective du nouveau système de commande.

fois pour les produits historiques et les produits NGA.¹⁰⁵¹ Si un régime d'EoI devait être mis en place dans les circonstances actuelles, on ne peut donc pas s'attendre à une différence de coûts significative entre les deux types de produits.

2088. Au vu de ces circonstances nationales, l'IBPT considère que la mise en place d'un régime d'EoI n'est pas susceptible d'apporter des améliorations plus importantes que d'autres mesures moins contraignantes¹⁰⁵². Il serait donc disproportionné d'imposer l'obligation de EoI à Proximus.

2089. Dans sa réponse à la consultation publique¹⁰⁵³, Proximus conteste la légalité et la proportionnalité des remèdes de non-discrimination et en particulier l'imposition de l'équivalence des extrants (« EOO ») au lieu de l'équivalence des intrants (« EOI »), pour les raisons pouvant être résumées comme suit:

2089.1. Depuis 2014, Proximus a progressivement adapté ses processus opérationnels en vue d'atteindre l'équivalence des intrants au sens de la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 ;

2089.2. Il n'aurait pas été disproportionné que l'IBPT impose l'équivalence des intrants (« EOI ») à Proximus puisque cet objectif est, selon Proximus, près d'être atteint en pratique et que l'EoI au sens de la recommandation du 11 septembre 2013 est, selon Proximus, moins stricte que la séparation fonctionnelle au sens de l'article 13 bis de la directive 2002/19/CE (« Accès »).

2089.3. Si l'IBPT impose l'équivalences des intrants, cela oblige l'IBPT à ne pas imposer de mesures en matière de contrôle des prix de gros.

2090. L'IBPT répond ci-dessous à ces arguments.

¹⁰⁵¹ Dans le cadre de son projet MSO, Proximus vient de terminer le développement du nouveau système back-end de gestion des commandes ainsi qu'une interface de commande front-end spécifique pour sa division de détail. L'interface de commande front-end pour les opérations wholesale a fait l'objet de discussions avec les opérateurs alternatifs depuis 2014 et est en cours de finalisation. Aussi bien les produits dits « legacy » que les produits dits « NGA » sont pris en compte par ce nouveau système de commande.

¹⁰⁵² L'IBPT estime nécessaire de renforcer de façon plus spécifique les obligations de non-discrimination et de transparence de la manière décrite dans la section 19.4.4. "Évolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique" et la section 19.3.10. "Fournir l'accès à un niveau de qualité de service".

¹⁰⁵³ Pp.292 et suivantes

Contenu de l'obligation d'équivalence des intrants (« EOI ») ;

2091. En termes de contenu concret de l'objectif à atteindre, la notion d'équivalence des intrants définie dans la recommandation du 11 septembre 2013 correspond à une des dispositions qui constitue de la séparation fonctionnelle.
2092. L'équivalence des intrants ou EOI est définie dans la recommandation précitée comme étant « la fourniture de services et d'informations aux demandeurs d'accès internes et tiers dans les mêmes conditions, y compris en ce qui concerne les niveaux de prix et de qualité de service, les calendriers, les systèmes et processus utilisés et le niveau de fiabilité et de performance... »
2093. En substance, on ne voit pas la différence avec l'objectif à atteindre dans le cadre d'une séparation fonctionnelle sur base de l'article 13 bis de la Directive 2002/19/CE, à savoir une entité économique fonctionnellement indépendante qui « *fournit des produits et services d'accès à toutes les entreprises, y compris aux autres entités économiques au sein de la société mère, aux mêmes échéances et conditions, y compris en termes de tarif et de niveaux de service, et à l'aide des mêmes systèmes et procédés.* »
2094. Par ailleurs, même en cas de séparation fonctionnelle, l'ARN reste compétent pour imposer, si nécessaire et approprié, d'autres remèdes, tels des remèdes d'accès, de non-discrimination, de transparence ou de contrôle tarifaire¹⁰⁵⁴

Les systèmes et processus de Proximus ne sont pas conformes aux exigences de l'EOI et il serait disproportionné de le lui imposer

2095. [confidentiel].
2096. [confidentiel].
2097. [confidentiel].
2098. [confidentiel].¹⁰⁵⁵

¹⁰⁵⁴ Art 13 bis § 5 de la Directive Accès « *Une entreprise à laquelle a été imposée la séparation fonctionnelle peut être soumise à toute obligation visée aux articles 9 à 13 sur tout marché particulier où elle a été désignée comme puissante conformément à l'article 16 de la directive 2002/21/CE (directive «cadre»), ou à toute autre obligation autorisée par la Commission conformément à l'article 8, paragraphe 3.* »

2099. Dans sa réponse à la consultation publique, Proximus reconnaît d'ailleurs ne pas encore se conformer entièrement à l'EoI.¹⁰⁵⁶ Proximus admet également que l'EoI, interprétée conformément à l'article 13bis de la directive « Accès »¹⁰⁵⁷, entraînerait la nécessité d'interfacer l'ensemble des systèmes d'information et des processus à la branche wholesale de Proximus et impacterait lourdement celle-ci.¹⁰⁵⁸ C'est donc à raison que l'IBPT a conclu qu'il serait disproportionné d'imposer de telles mesures à Proximus.
2100. Pour les besoins de la présente décision, il n'est par ailleurs pas indispensable de déterminer si l'organisation de Proximus se conforme déjà ou non à l'EoI car, à supposer que cela soit le cas (quod non), cela ne changerait rien aux remèdes de prix qu'il reste nécessaire et approprié d'imposer à Proximus.

A supposer que l'EoI soit imposé à Proximus et appliqué par cet opérateur, l'IBPT peut encore imposer des tarifs d'accès de gros réglementés pour des intrants de gros NGA

2101. En effet, la Commission recommande de ne pas imposer ou maintenir de tarifs d'accès de gros réglementés pour les intrants de gros NGA actifs si plusieurs conditions sont cumulativement réunies, parmi lesquelles la condition de l'existence d'une pression démontrable sur le prix de détail »¹⁰⁵⁹. Or la présente décision a abondamment illustré qu'une telle pression démontrable sur les prix de détail n'existe pas, ni de la part d'un concurrent opérant une infrastructure alternative, ni de la part d'opérateurs utilisant des services de gros.

¹⁰⁵⁵ Ainsi l'ARCEP, dans une décision du° 2016-0972-RPDI du 20 juillet 2016 a constaté un manquement d'Orange pour ne pas avoir respecté une obligation de non-discrimination quant à un processus et une interface de commande identique pour sa branche de détail et pour les opérateurs alternatifs en matière de raccordement des clients d'affaires, de mobilier de réseau et le raccordement de mobilier urbain connecté. La branche détail d'Orange n'utilisait en effet pas la même plateforme de commandes que les opérateurs alternatifs. L'ARCEP a considéré qu'Orange ne respectait pas son obligation précédemment imposée de fournir l'accès dans des conditions non-discriminatoires, selon le principe de l'équivalence des intrants. Par ailleurs, dans son projet de décision notifié le 27 octobre à la Commission pour l'analyse des marchés 3a/3b/4, l'ARCEP propose d'imposer des remèdes de non-discrimination dans le respect du principe d'EoO, en tout cas pour les réseaux cuivre. « *En effet, les commandes des opérateurs alternatifs sont gérées par une plateforme différente de celle qui traite les commandes d'Orange détail et répondent à des processus légèrement différents du fait de l'intégration verticale d'Orange.(...) la reconfiguration des plateformes et des systèmes informatiques de traitement des commandes qui serait nécessaire à la mise en conformité avec le principe d'EoI entraînerait des coûts de mise en œuvre importants.* »

¹⁰⁵⁶ Réponse Proximus p 298 et suivantes.

¹⁰⁵⁷ Lequel, comme développé ci-dessus, donne au concept d'EoI la même signification que la recommandation du 11 septembre 2013.

¹⁰⁵⁸ Réponse de Proximus, p. 305

¹⁰⁵⁹ Points 48 et 49 de la recommandation du 11 septembre 2013

2102. En l'espèce, vu l'évolution des prix observée sur les marchés de détail, aucune pression démontrable sur les prix de détail n'a été constatée par l'IBPT. Ces constats illustrent qu'il n'y a pas de pression démontrable sur les prix de détail résultant d'une concurrence réelle entre les principaux opérateurs opérant leur propre infrastructure.
2103. L'IBPT a par ailleurs souligné (i) le faible développement du dégroupage du réseau cuivre, (ii) l'absence actuelle d'une offre de dégroupage du réseau fibre et (iii) l'absence d'une offre de type VULA¹⁰⁶⁰. Il ne peut donc pas être constaté que « *l'adoption effective d'intrants de gros non physiques ou virtuels offrant des fonctionnalités équivalentes ou la présence d'infrastructures concurrentes exerce une pression démontrable sur le prix de détail* » (article 48 de la recommandation). Compte tenu de la faible part de marché des opérateurs alternatifs, il ne peut pas non plus être constaté qu'un produit d'accès, proposé par l'opérateur PSM sur le réseau historique et soumis à une obligation d'orientation des prix vers les coûts, « *constitue un produit de référence pour le réseau en cuivre et peut donc exercer une pression démontrable sur le prix de détail* » (article 49 de la recommandation).

30.3.4. Evolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique

Description

2104. L'opérateur puissant ne peut utiliser pour lui-même une nouvelle technologie, de nouveaux éléments réseaux, une nouvelle topologie, de nouveaux logiciels ou de nouvelles capacités lui fournissant un avantage compétitif durable ou temporaire que lorsque ces évolutions sont également disponibles au niveau de l'accès en gros et que les opérateurs ont eu un délai raisonnable pour adapter leurs propres systèmes.
2105. Lorsque l'opérateur puissant souhaite développer une nouvelle offre de détail ou adapter une offre de détail existante, il est tenu d'assurer la reproductibilité technique à partir des intrants de gros qu'il fournit. L'IBPT peut exiger à tout moment de l'opérateur puissant qu'il fournisse toutes les informations nécessaires pour démontrer que la reproductibilité technique est entièrement garantie. Lorsque les circonstances le rendent nécessaire, l'IBPT peut en outre exiger de l'opérateur puissant

¹⁰⁶⁰ Indépendamment du fait que le VULA figure ou non parmi les produits et remèdes inclus dans le marché 3a, une offre de ce type n'est à ce stade pas encore opérationnelle, en sorte qu'on ne peut en déduire l'existence d'une pression réelle sur les prix de détail à l'horizon de la présente analyse de marché. De manière analogue, à propos du remède bitstream équipé de multicast imposé en 2011 et non encore effectivement mis en œuvre, la Cour d'appel, au point 186 de son arrêt du 13 mai 2015, a considéré que « *même s'il n'est pas requis que l'effet de cette régulation ait pris une large ampleur, il doit en tout cas être raisonnablement acquis que l'entrée sur le marché par les opérateurs ne se fera pas attendre au cours de la période de régulation et sera suffisamment stable et vaste pour faire naître une pression concurrentielle* (Explanatory Note SWD(2014)298 du 9 octobre 2014 Accompanying the document Commission Recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector, p.9, al 3) ».

qu'il procède à des tests de reproductibilité et/ou lui notifie toutes les informations utiles pour évaluer lui-même la reproductibilité.

2106. Tant que la reproductibilité technique n'est pas garantie, l'IBPT peut exiger de l'opérateur puissant qu'il modifie l'intrant de gros concerné. Si en outre l'offre de détail risque de nuire de manière significative à la concurrence, il peut exiger de l'opérateur puissant qu'il retarde ou cesse la fourniture de l'offre de détail en question tant que l'obligation de reproductibilité technique n'aura pas été satisfaite.
2107. Les demandeurs d'accès internes et tiers doivent avoir accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant les intrants de gros concernés, sans préjudice des règles de confidentialité des données d'entreprise.
2108. L'opérateur puissant doit aussi s'assurer que les composants des processus opérationnels utiles à l'exploitation des intrants de gros sont disponibles dans un délai raisonnable avant le lancement de son offre de détail correspondante.¹⁰⁶¹ Il en est de même pour la disponibilité des accords de niveaux de services et de leurs indicateurs de qualité correspondants.
2109. Tout retard imputable à l'opérateur puissant lors de la mise en œuvre de la nouvelle offre¹⁰⁶² entraînera l'obligation de retarder à due concurrence l'usage pour lui-même des nouveaux éléments de l'offre
2110. Cette obligation est en relation avec l'obligation de transparence correspondante et détaillée à la section 30.4. « Obligations de transparence ».

Motivation

2111. A travers les évolutions du réseau qu'il envisage, l'opérateur puissant (le gestionnaire de l'infrastructure) détermine, notamment par rapport à sa propre feuille de route, les nouvelles technologies, les nouvelles fonctionnalités,...
2112. En l'absence de mesures spécifiques, l'opérateur puissant disposerait naturellement de l'avantage du précurseur (first mover) par rapport aux opérateurs alternatifs faisant usage de la même infrastructure que lui. En effet, il évaluerait les nouvelles configurations en fonction de ses propres besoins et pourrait ne les proposer aux opérateurs alternatifs qu'à un stade ultérieur ou sous une forme dégradée.

¹⁰⁶¹ Voir la section 19.5.5. « Évolutions du réseau et des offres de référence ».

¹⁰⁶² Notamment le retard dans la publication d'informations techniques.

2113. Pour assurer une concurrence équitable sur l'infrastructure de l'opérateur puissant, et donc éviter l'avantage du précurseur dont jouit ce dernier, tout opérateur alternatif doit donc pouvoir proposer au niveau du marché de détail les nouvelles configurations des offres large bande au même moment que l'opérateur puissant. Etant donné que des adaptations techniques et opérationnelles peuvent être également requises de la part des opérateurs alternatifs, ces derniers doivent pouvoir avoir accès à l'ensemble des informations leur permettant de s'y préparer et d'effectuer l'ensemble des tests préalables nécessaires à leur mise en œuvre.
2114. Le point 32 de la Recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA souligne la nécessité de fournir les produits de gros au préalable.
- « Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »*
2115. Le considérant 33 de cette Recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre:
- « Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai. »*
2116. La position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès bitstream¹⁰⁶³ relève que l'opérateur puissant pourrait être incité à discriminer en faveur de sa branche de détail. Selon l'ORECE, les opérateurs alternatifs doivent être assurés de la mise à disposition de produits de gros appropriés aux développements du marché en aval. Les informations pertinentes devraient notamment inclure des informations relatives aux prix, les conditions contractuelles et les caractéristiques techniques. Ces informations devraient être fournies de façon préalable.
2117. Imposer à l'opérateur puissant un accès de gros constituerait une mesure à faible bénéfice si celui-ci pouvait utiliser pour lui-même une nouvelle évolution du réseau avant de mettre une nouvelle offre de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. En l'absence d'une obligation de non-discrimination, l'obligation d'accès ne serait pas

¹⁰⁶³ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, p. 13/25.

efficace et ne générerait pas les bénéfices attendus pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.

2118. En outre, la recommandation de la Commission européenne du 11 septembre 2013¹⁰⁶⁴ précise que les ARN peuvent avoir recours à un essai de reproductibilité technique pour s'assurer que l'obligation de non-discrimination est respectée¹⁰⁶⁵ :

« Les ARN devraient obliger les opérateurs PSM soumis à une obligation de non-discrimination à fournir aux demandeurs d'accès des intrants de gros réglementés leur permettant de reproduire techniquement les nouvelles offres de détail de la branche de détail en aval de l'opérateur PSM, notamment lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

À cette fin, et pour garantir des conditions de concurrence équitables entre la branche de détail en aval de l'opérateur PSM et les demandeurs d'accès tiers, les ARN devraient faire en sorte que les demandeurs d'accès internes et tiers aient accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant l'intrant de gros réglementé pertinent, sans préjudice des règles applicables en matière de secret des affaires. Les informations pertinentes sont entre autres des informations sur les nouveaux intrants de gros réglementés ou sur les modifications apportées aux intrants de gros réglementés existants, qui doivent être fournies dans les délais définis au cas par cas. »

2119. Pour permettre une concurrence sur un même pied d'égalité, il est important que la reproductibilité technique soit garantie. C'est pourquoi il est essentiel que l'opérateur PSM régulé garantisse la reproductibilité technique des nouveaux services de détail avant que ceux-ci ne soient lancés et que cette garantie reste d'application. Afin de garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire et proportionné que l'opérateur puissant fournisse au régulateur l'ensemble des informations utiles et, si l'IBPT l'estime nécessaire, qu'il effectue des tests démontrant la reproductibilité.

2120. Malgré ce qu'affirme Proximus, les adaptations à l'offre de détail existante doivent aussi pouvoir être reproduites. Il serait en effet complètement illogique d'appliquer uniquement cette obligation aux nouvelles offres de détail. Si l'on part du principe qu'une reproductibilité technique des nouvelles offres de détail doit exister, cela vaut a priori aussi pour les adaptations aux offres existantes, surtout étant donné que leur

¹⁰⁶⁴ 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).

¹⁰⁶⁵ Surtout lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

implémentation devrait en principe être plus simple. Il n'y a aucune raison de supposer qu'un opérateur alternatif doive pouvoir reproduire une nouvelle offre de détail mais que cela ne s'applique pas aux modifications apportées aux offres existantes. Afin de permettre de manière durable une concurrence avec Proximus, les modifications apportées aux offres existantes doivent en effet également pouvoir être reproduites.

2121. Le produit d'accès de gros doit être disponible suffisamment longtemps avant le lancement d'une offre similaire par l'opérateur PSM pour les demandeurs d'accès, de manière à ne pas prendre le risque de monopolisation du marché en aval sur la base de la nouvelle offre.

30.3.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)

Description

2122. L'application du principe de non-discrimination implique que des cloisons structurelles entre les divisions de vente de gros et les divisions commerciales de l'opérateur puissant doivent exister, matérialisées par l'absence d'accès aux informations critiques et par la mise en place de protocoles et instructions spécifiques au sein des deux divisions ainsi que dans les services communs aux deux divisions.
2123. L'utilisation des informations est limitée à l'objectif pour lequel les informations étaient nécessaires à l'origine.
2124. Les informations de réseau ne peuvent pas être utilisées pour identifier les clients finals d'opérateurs alternatifs.

Motivation

2125. La division de gros de l'opérateur puissant fournit des services aux concurrents de ses divisions commerciales et traite de ce fait des informations qui pourraient procurer un avantage à ses divisions commerciales si elles lui étaient communiquées.
2126. Ces informations critiques sont notamment (de manière non exhaustive) :
- les demandes des opérateurs alternatifs d'accéder et de faire usage de fonctionnalités, de technologies, de capacités, de configurations, ... non utilisées par l'opérateur puissant en vue de se différencier sur le marché ;
 - la liste de ses prospects et de ses clients existants;

- les volumes d'achat en gros des opérateurs alternatifs, y compris les volumes prévisionnels¹⁰⁶⁶ ;
- les indicateurs de rotation de la clientèle des opérateurs alternatifs, ...

2127. La connaissance de ces informations critiques donnerait un avantage significatif aux divisions commerciales de l'opérateur puissant, non seulement à l'égard de l'opérateur alternatif concerné mais également à l'égard des autres opérateurs sur le marché. En effet, sa branche de détail pourrait par exemple profiter des informations qu'elle détient pour prospecter auprès des cibles identifiées par l'opérateur alternatif.
2128. L'importance des cloisons structurelles est notamment reconnue dans l'annexe II de la Recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA où la nécessité est soulignée d'implémenter des chinese walls dans le cas, e.a. d'accès aux infrastructures de génie civil.¹⁰⁶⁷
2129. La limitation au niveau de l'utilisation d'informations se justifie par le fait que, dans le cadre des processus de commande ou de réparation, l'opérateur alternatif doit donner des informations cruciales à l'opérateur PSM. Il s'agit alors par exemple de l'adresse du client final pour laquelle l'OLO souhaite effectuer un test d'éligibilité, où un nouveau raccordement est demandé ou pour laquelle une réparation doit être effectuée. Il se peut que ces informations doivent être partagées avec des départements un tant soit peu communs aux marchés de gros et de détail, comme le département de réparation spécialisé ou le département réseau. Dans ce cas, ces informations peuvent uniquement être utilisées afin d'accomplir la tâche pour laquelle ces informations étaient nécessaires. Ces informations ne peuvent en aucun cas être utilisées par l'opérateur PSM pour identifier le client et lui proposer ensuite de nouvelles offres en vue de conserver un client qui envisage de migrer vers l'opérateur alternatif ou en vue d'acquérir un nouveau client ayant à l'origine contacté l'opérateur alternatif.

¹⁰⁶⁶ Par exemple en termes de capacités des OLO Access Line.

¹⁰⁶⁷ Voir l'annexe II de la Recommandation de la Commission de 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) : « L'opérateur historique a une connaissance préalable des plans de déploiement des demandeurs d'accès tiers. Pour éviter que cette information ne soit utilisée pour procurer un avantage commercial indu, l'opérateur PSM responsable de l'exploitation de l'infrastructure de génie civil ne devrait pas partager l'information avec sa branche de détail en aval.

Les ARN devraient au moins veiller à ce que les personnes prenant part aux activités de la branche de détail de l'opérateur PSM ne puissent pas participer aux structures d'entreprise de l'opérateur PSM responsable, directement ou indirectement, de la gestion de l'accès à l'infrastructure de génie civil. »

30.3.6. Customer Premises Equipments (CPE)

Description

2130. En ce qui concerne le réseau cuivre, l'opérateur bénéficiaire doit avoir la possibilité d'utiliser le CPE¹⁰⁶⁸ de son choix.
2131. En ce qui concerne le réseau de fibre optique, Proximus utilise un routeur et un modem distincts, ce qui fait que l'opérateur alternatif doit pouvoir utiliser un routeur propre.
2132. Les tests de certification doivent, s'ils sont nécessaires, se limiter au strict minimum. La procédure pour effectuer les tests de certification doit être claire et les tests doivent être effectués dans un délai raisonnable. Cette procédure de certification ne peut en aucun cas porter sur le routeur.

Motivation

2133. L'opérateur PSM peut choisir librement les équipements terminaux qu'il raccorde sur son réseau. Il a une position privilégiée en ce qui concerne le développement et les choix concernant les fonctionnalités à ce sujet dans le cadre des négociations avec les fabricants. L'obligation de non-discrimination qui lui incombe nécessite toutefois que les opérateurs alternatifs doivent pouvoir le concurrencer dans des circonstances équivalentes. Afin de créer un « level playing field », les OLO doivent également être en mesure d'utiliser un CPE de leur choix. L'IBPT constate que les limitations imposées par le passé au niveau du CPE ont eu un effet négatif sur le marché (voir paragraphe 1050.2.1).
2134. Conformément à l'article 38 de la loi du 13 juin 2005, l'opérateur d'un réseau public de communications électroniques doit publier toutes les spécifications nécessaires pour permettre de raccorder les équipements terminaux le plus simplement possible à son réseau.¹⁰⁶⁹
2135. En ce qui concerne l'accès bitstream au réseau cuivre, Proximus utilise un modem et un routeur rassemblés en un appareil. Dans ce cas, l'IBPT estime raisonnable que l'opérateur alternatif doive également pouvoir disposer de cette possibilité.

¹⁰⁶⁸ Le CPE est un équipement directement raccordé au support physique.

¹⁰⁶⁹ Voir l'art. 38 LCE : « Les opérateurs de services offerts sur les réseaux publics de communications électroniques publient les spécifications techniques exactes et appropriées de leurs interfaces avant que les services fournis via ces interfaces ne soient disponibles pour le public. Les spécifications sont communiquées sur simple demande à toute personne intéressée et sont suffisamment détaillées pour pouvoir concevoir des équipements terminaux qui permettent d'utiliser tous les services pouvant être fournis via les interfaces en question. »

2136. En ce qui concerne l'accès bitstream au réseau de fibre optique, Proximus utilise un modem et un routeur distincts. L'IBPT estime raisonnable de limiter la liberté de choix au routeur, étant donné que la possibilité de différenciation se situe uniquement à ce niveau.
2137. L'IBPT considère que dans certaines circonstances et selon la maturité de la technologie utilisée, l'utilisation obligatoire de tests de certification peut être raisonnable afin de préserver le réseau des brouillages préjudiciables. Ces tests ne peuvent toutefois pas être utilisés pour imposer inutilement aux opérateurs alternatifs des charges financières supplémentaires et doivent donc se limiter au strict nécessaire (voir le paragraphe 1050.2.2).¹⁰⁷⁰
2138. Dans le cadre de l'accès bitstream au réseau de fibre optique, un opérateur alternatif n'a de choix qu'au niveau du routeur. Comme un routeur ne fonctionne que sur une couche OSI supérieure, qui ne peut pas provoquer de perturbation sur le réseau de Proximus, il n'est pas nécessaire d'imposer de tests de certification par Proximus à cet effet.
2139. Afin de s'assurer que ces tests ne créent pas de barrières à l'entrée superflues, la procédure de certification doit être explicitée de manière claire et transparente (également en ce qui concerne les mises à jour du firmware). En outre, pour un opérateur alternatif, ces tests doivent être effectués dans un délai raisonnable.¹⁰⁷¹

30.4. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE

30.4.1. Base légale

2140. La base légale de ces obligations est l'article 59 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.¹⁰⁷²

¹⁰⁷⁰ Conformément à l'art. 36, § 1er LCE : « Les équipements qui satisfont aux conditions légales peuvent être raccordés aux interfaces appropriées. Un opérateur de réseau public de communications électroniques ne peut pas refuser un tel raccordement pour des raisons techniques. »

¹⁰⁷¹ L'IBPT a ainsi déjà constaté que des tests comparables peuvent parfois être effectués en 17 jours et durer presque 90 jours à d'autres moments.

¹⁰⁷² Conformément à l'article 59 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT peut définir les obligations de transparence concernant l'accès, en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques certaines informations, définies par l'Institut. L'IBPT précise les informations à fournir, le niveau de détail requis et les modalités de publication.

30.4.2. Obligation générique

Description

2141. L'opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché considéré doit rendre publiques certaines informations définies par l'IBPT, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation ainsi que les prix.
2142. L'IBPT précise dans les sections ci-après les mesures qui apparaissent justifiées. L'IBPT peut par ailleurs préciser ultérieurement d'autres informations qu'il estime nécessaires de publier en application de cette obligation.

Motivation

2143. Le principe de transparence revêt un caractère fondamental d'une part à l'égard des opérateurs alternatifs déjà bénéficiaires, ou les bénéficiaires potentiels d'une offre de gros, et d'autre part pour le régulateur.
2144. Il permet notamment :
- 2144.1. De pallier la faiblesse du pouvoir de négociation des opérateurs alternatifs ;
 - 2144.2. de garantir une lisibilité sur l'architecture technique, sur les conditions contractuelles et sur les conditions économiques et tarifaires des offres de gros des opérateurs ayant une puissance de marché significative ;
 - 2144.3. de faciliter les négociations d'accords d'accès puisque ces négociations peuvent dès lors se baser sur des conditions connues au préalable de toutes les parties ;
 - 2144.4. d'assurer que les opérateurs alternatifs peuvent acheter uniquement les prestations dont ils ont effectivement besoin, sans devoir payer pour des prestations qu'ils n'estiment pas nécessaires ;
 - 2144.5. d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, particulièrement l'obligation de non-discrimination.
2145. En l'absence d'une telle obligation, l'opérateur ayant une puissance significative pourrait être incité à restreindre les informations qu'il communique pour s'assurer une flexibilité indue dans ses négociations avec les opérateurs alternatifs, au risque de défavoriser certains opérateurs alternatifs, voire d'entraver ou d'empêcher totalement

l'accès à son réseau. L'IBPT a déjà constaté une irrégularité de la part de Proximus en termes de transparence (voir paragraphe 1782.2). Lorsqu'un opérateur alternatif souhaite développer une offre commerciale, il lui est nécessaire de pouvoir établir un plan d'affaire visant à déterminer ses capacités de développement et tenant compte des conditions de fourniture. Il doit être en mesure d'établir ce plan d'affaires de façon fiable, sur la base d'informations pertinentes et complètes.

2146. Le principe de transparence est enfin un outil d'efficacité puisqu'il permet aux opérateurs alternatifs de disposer des informations concrètes nécessaires pour développer ou adapter leurs propres systèmes et portefeuille de produits. Lorsque ces informations sont délivrées suffisamment à l'avance, l'opérateur alternatif est notamment en mesure de délivrer un produit sur le marché avec un *time-to-market* équivalent à l'opérateur puissant, ce qui garantit la mise en œuvre efficace de la non-discrimination.
2147. L'obligation de transparence contribue à la réalisation des objectifs généraux de la directive cadre¹⁰⁷³, repris aux articles 6 à 8 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques. Notamment elle veille à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée. Elle vise à supprimer les obstacles à la fourniture de réseaux de communications électroniques, de ressources et services associés. En l'absence d'une obligation de transparence, il ne peut être garanti que la concurrence soit efficace et durable.
2148. Compte tenu des éléments qui précèdent, les bénéfices que procure une obligation de transparence sont significatifs, tandis que l'absence d'une telle obligation rendrait très difficile la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire.

30.4.3. Offre de référence

Description

2149. L'opérateur puissant doit publier une offre de référence en matière d'accès à large bande (bitstream). L'offre de référence est publique et doit pouvoir être consultable simplement et rapidement sur le site Internet de l'opérateur PSM.
2150. Toute prestation d'accès devra être incluse dans l'offre de référence, y compris les services auxiliaires. L'existence d'une offre de référence ne fait cependant pas obstacle à la demande d'autres prestations qui n'y figurent pas ou à ce que les parties dérogent,

¹⁰⁷³ Art. 8 de la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive «cadre»), JO L 108 du 24 avril 2002, p. 33.

de commun accord, à l'offre de référence. L'opérateur puissant devra répondre favorablement aux demandes raisonnables.

2151. L'offre de référence devra contenir une description des éléments de l'offre, leurs modalités, et les conditions et tarifs associés conformément à l'Annexe I. Proximus vérifiera les offres de référence à l'aune de l'Annexe I en complétant un tableau de concordance et en le transmettant à l'IBPT. L'offre de référence devra être suffisamment détaillée afin que l'opérateur qui demande l'accès ne paie pas pour des éléments de l'offre qu'il n'estime pas nécessaires à la fourniture de ses services, mais également de sorte à permettre aux opérateurs alternatifs de faire une évaluation pertinente de l'offre.
2152. L'offre de référence doit être tenue à jour par son auteur, notamment en matière d'évolutions techniques et, de manière générale, suite à l'évolution des éléments constituant l'offre. L'opérateur puissant doit contrôler de manière régulière l'exactitude de l'information fournie dans l'offre de référence. Il doit les corriger s'il s'avère qu'elles sont devenues incomplètes, incorrectes, ou qu'elles peuvent induire le lecteur en erreur. A partir du moment où l'auteur de l'offre de référence prend connaissance de la désuétude ou du caractère inexact/erroné d'informations qui s'y trouvent, il est tenu de la mettre à jour ou de la corriger dans un délai raisonnable.
2153. L'IBPT peut imposer à tout moment de modifier ou de publier des éléments supplémentaires à l'offre de référence¹⁰⁷⁴ notamment afin de tenir compte de l'évolution des offres de Proximus et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées et proportionnées.
2154. La modification des offres de référence est soumise à une procédure spécifique précisée à la section 19.5.5. Chaque fois qu'une proposition d'adaptation des offres de référence est approuvée par l'IBPT, Proximus doit publier une version complète des offres de référence intégrant l'adaptation.
2155. Les offres de référence existantes restent valables moyennant les adaptations éventuelles imposées dans le cadre de la présente décision. Sauf dispositions différentes prévues par la présente décision, Proximus doit soumettre à l'IBPT les adaptations nécessaires à son offre de référence, suite aux mesures dans la présente décision (y compris concernant l'offre bitstream sur son réseau de fibre optique) dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision.

¹⁰⁷⁴ Article 59, §5 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

Motivation

2156. L'offre de référence – qui comprend tant les conditions contractuelles, soit les droits et obligations, que les informations et spécifications techniques – est un outil indispensable pour les opérateurs alternatifs leur permettant d'évaluer leur capacité à développer des produits de détail sur la base de produits de gros de l'opérateur puissant et d'établir un plan d'affaires précis et fiable. Lorsqu'il s'agit d'un nouveau produit de gros proposé par l'opérateur puissant ou d'une adaptation d'un produit existant, l'information fournie par l'opérateur puissant doit permettre aux opérateurs alternatifs d'évaluer effectivement l'impact de ce produit de gros sur leurs processus¹⁰⁷⁵ et sur leur propre portefeuille de produits de détail afin de rendre ce dernier attractif et concurrentiel ou le maintenir à un tel niveau.
2157. L'obligation de publier une offre de référence est un remède recommandé par l'ORECE. Elle est nécessaire pour compléter les remèdes d'accès et de non-discrimination puisque la mise à disposition des informations techniques, opérationnelles et tarifaires constitue la base nécessaire pour mettre en œuvre les produits de gros régulés. Un manque de transparence affaiblirait sérieusement l'efficacité de l'obligation d'accès au réseau de l'opérateur régulé.
2158. L'obligation de publier une offre de référence suffisamment détaillée vise à garantir que les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des éléments (ressources de réseau, facilités, configurations, ...) qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé.
2159. L'obligation de publier une offre de référence, permet de garantir aux opérateurs alternatifs une visibilité sur l'architecture technique et les conditions économiques et tarifaires des offres de gros de l'opérateur puissant. Elle permet également de faciliter les négociations d'accords d'accès car ces négociations peuvent se baser sur des conditions connues de toutes les parties. Elle permet par ailleurs d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non-discrimination.
2160. L'offre de référence permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires de l'opérateur puissant.
2161. Il est important que l'offre de référence soit tenue à jour afin qu'elle conserve son utilité à l'égard des opérateurs bénéficiaires, ou de ceux qui pourraient être intéressés. En effet, une offre de référence désuète, incomplète ou erronée ne pourrait pas

¹⁰⁷⁵ BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, BP16, p9.

informer au mieux les intéressés, et ne leur permettrait dès lors pas d'effectuer des choix stratégiques, techniques ou commerciaux en toute connaissance de cause. Dans sa position commune sur les bonnes pratiques en matière d'obligations sur le marché de la large bande¹⁰⁷⁶, l'ORECE estime ainsi que le régulateur devrait imposer à l'opérateur régulé l'obligation de mettre à jour l'offre de référence en temps opportun afin de refléter les changements pertinents tels que, entre autres, l'évolution technologique et les caractéristiques opérationnelles. En outre, l'ORECE énumère les informations que devrait contenir une offre de référence. Elle y souligne notamment les restrictions d'utilisation et autres problèmes de sécurité.

2162. Lors de son analyse des problèmes potentiels découlant de la dominance de Proximus et des câblo-opérateurs, l'IBPT a constaté¹⁰⁷⁷ qu'il est donc important qu'une offre de référence soit rédigée de manière minutieuse et mise à jour lorsque c'est nécessaire de manière à garantir aux bénéficiaires :

- Que les descriptions techniques qu'elle contient reflètent exactement les fonctionnalités des produits fournis et toutes les limitations dont l'opérateur puissant a connaissance ;
- Que l'opérateur puissant a mis tout en œuvre pour valider les informations qu'elle contient, le cas échéant moyennant des tests techniques et opérationnels ;
- Que les informations qu'elle contient sont suffisamment précises, complètes et actualisées pour pouvoir procéder à une évaluation pertinente de l'offre (même avant tout test technique) et assurer une mise en œuvre technique optimale.

2163. Il est important que l'information contenue dans l'offre de référence soit aussi précise et détaillée que possible. En effet, la non-discrimination impose que l'opérateur puissant fournisse à ses concurrents au moins les mêmes services que ceux qu'il s'offre à lui-même. Cela implique que le concurrent puisse reproduire les services de détail de l'opérateur puissant en ajoutant les composants supplémentaires ad-hoc. Mais il peut également utiliser ce produit pour fournir un autre produit de détail ou un produit similaire différencié.

2164. Afin d'augmenter la lisibilité pour les opérateurs existants et potentiellement les nouveaux opérateurs qui souhaitent utiliser les offres de référence, Proximus est

¹⁰⁷⁶ BEREC Common position on best practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP21c et BP21d, p. 10-11/25.

¹⁰⁷⁷ Voir paragraphe 1438.1 de cette décision.

obligée, après chaque approbation par l'IBPT d'une proposition d'adaptation des offres de référence, de publier une version complète des offres de référence, intégrant l'adaptation.

2165. L'auteur de l'offre de référence est celui qui doit la tenir à jour étant donné qu'il dispose des informations les plus détaillées et les plus récentes concernant l'offre de référence et son fonctionnement. C'est en outre le seul à avoir des échanges réguliers avec les fabricants concernant les produits et équipements qu'il utilise.
2166. Une période de six mois pour mettre l'offre de référence en conformité avec les dispositions de la présente décision est raisonnable, parce que Proximus propose déjà un accès de gros à la fibre optique, ce qui fait que les implications techniques sont déjà fixées dans un contrat. Il n'est donc pas nécessaire de rédiger une toute nouvelle offre de référence, étant donné qu'un grand nombre d'éléments peuvent être repris.

30.4.4. Indicateurs de performance

Description

2167. L'opérateur puissant doit, tous les deux mois :
- 2167.1. publier sur son site Internet des indicateurs en matière de qualité de service (KPI – key performance indicators) concernant la fourniture d'accès et les communiquer directement à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs bénéficiaires des offres de référence ;
 - 2167.2. transmettre à l'IBPT les KPI se rapportant aux prestations fournies au département de détail et poursuivant la même finalité que les prestations de gros fournies aux opérateurs alternatifs. Ces KPI relatifs aux prestations fournies au département de détail seront traités de manière confidentielle par l'IBPT.
2168. L'IBPT détermine les types d'indicateurs à évaluer et leur niveau de détail. Les indicateurs de performance poursuivent le double objectif (1) de mesurer le niveau de qualité offert pour l'opérateur puissant dans le cadre de ses prestations de fourniture de l'accès régulé et (2) de contrôler le respect des engagements contractuels en termes de qualité de service (SLA).
2169. L'opérateur puissant publie la liste des indicateurs ainsi que leur méthodologie de calcul dans son offre de référence.
2170. Les types d'indicateurs, ainsi que leurs modes de calculs, doivent être tenus à jour par leur auteur, notamment, en cas d'évolution des produits et/ou des services de gros

et/ou de détail. Les modifications font l'objet d'une modification de l'offre de référence.

2171. L'IBPT peut également imposer à tout moment de modifier les indicateurs et de publier ou de lui transmettre des indicateurs supplémentaires notamment afin de tenir compte de l'évolution des offres de gros ou de détail et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées.
2172. Sur demande de l'IBPT, l'opérateur puissant met à sa disposition la totalité des données brutes nécessaires à la vérification des indicateurs de qualité de service imposés pour l'ensemble des services régulés.

Motivation

2173. Les concepts de "transparence" et de "non-discrimination" sont des éléments essentiels de la promotion de la concurrence et du développement du marché intérieur qui doivent sous-tendre l'action des autorités réglementaires nationales en vertu de l'article 8.5 et en particulier 8.5 b) de la Directive Cadre. Les obligations de transparence et de non-discrimination sont expliquées dans les articles 9 et 10 de la Directive Accès. Le point 3 de l'article 9 de cette directive précise que *"les autorités réglementaires nationales peuvent préciser les informations à fournir, le niveau de détail et le mode de publication"*.
2174. La recommandation de la commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination prévoit que lorsqu'une telle obligation est imposée en application de l'article 10 de la directive 2002/19/CE, les régulateurs devraient imposer à l'opérateur puissant l'utilisation de KPIs pour contrôler efficacement que cette obligation est bien respectée.¹⁰⁷⁸ La mesure de performance par les KPI devrait reposer au moins sur les éléments essentiels de la fourniture de services de gros réglementés (processus de commande, fourniture de services, qualité du service - notamment en cas de défaillance - , délai de réparation en cas de défaillance, et migration entre différents intrants de gros réglementés - à l'exclusion des migrations en bloc ponctuelles). En outre, la recommandation de la Commission du 11 septembre

¹⁰⁷⁸ Voir le point 19 de la 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).

2013 prévoit la publication de ces KPI afin de pouvoir remarquer à temps un éventuel comportement discriminatoire.¹⁰⁷⁹

2175. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques en termes de remèdes, l'ORECE estime que l'opérateur puissant pourrait avoir un incitant à opérer une discrimination non tarifaire en faveur de ses opérations de détail. En conséquence, les produits d'accès de gros pourraient ne pas disposer d'une qualité raisonnable et les niveaux de service pourraient ne pas être comparables avec ceux de la branche de détail. L'ORECE estime que le régulateur devrait imposer des KPI de façon à superviser la conformité aux obligations de non-discrimination et s'assurer que l'opérateur puissant satisfait à ses obligations en termes de qualité.¹⁰⁸⁰ L'ORECE estime que ces KPIs doivent aussi permettre de comparer les niveaux de services offerts aux opérateurs alternatifs tant avec ceux de la branche de détail de l'opérateur puissant qu'avec le niveau moyen de qualité de service proposé au secteur.
2176. Pour qu'un opérateur alternatif puisse s'établir comme un acteur crédible sur les marchés des services d'accès large bande, il doit être capable d'offrir des niveaux de qualité de services au moins comparables à ceux de l'opérateur puissant. Dans la mesure où il est dépendant de l'accès fourni par l'opérateur puissant, il importe que ce dernier fournisse ces services avec un niveau de qualité au moins équivalent à celui qu'il se fournit en interne. Pour garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire que l'IBPT puisse contrôler le niveau de qualité des services fournis par l'opérateur PSM.
2177. Des KPI relatifs aux prestations fournies en interne au département de détail sont nécessaires pour que l'IBPT puisse vérifier s'il n'y a pas de discrimination entre les offres de gros proposées aux opérateurs alternatifs et les prestations fournies en interne. Cette mesure assure qu'un opérateur alternatif est en mesure de fournir au client final (résidentiel ou professionnel) un service de détail au moins équivalent à celui de la branche de détail de l'opérateur puissant.
2178. Il est nécessaire et proportionnel de suivre en détail et régulièrement les services de gros par le biais d'une publication régulière des KPI pour pouvoir intervenir rapidement si des problèmes opérationnels devaient survenir. Une périodicité de deux

¹⁰⁷⁹ Voir le point 24 de la 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).

¹⁰⁸⁰ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP22, p. 11/25.

mois constitue un compromis équilibré entre la charge administrative et l'efficacité de la mesure (qui augmentent toutes deux avec la fréquence de publication).

2179. L'obligation de rendre les indicateurs de performance accessibles aux opérateurs alternatifs et également à tous les intéressés est une incitation additionnelle pour obtenir une bonne performance. En outre, en cas de problèmes lors de la fourniture du service à l'utilisateur final, ces indicateurs peuvent aider à déterminer si la responsabilité du problème incombe à Proximus ou à l'opérateur alternatif.
2180. La recommandation précise par ailleurs que les caractéristiques détaillées des KPIs peuvent nécessiter d'être mises à jour régulièrement.¹⁰⁸¹ En effet, les évolutions notamment technologiques, techniques et opérationnelles peuvent entraîner l'obsolescence de certaines mesures ou méthodes de mesure. Il est par conséquent nécessaire de les adapter aux évolutions pour permettre de poursuivre efficacement leur objectif de transparence.
2181. Afin de permettre à l'IBPT de contrôler le calcul de ces indicateurs de performance¹⁰⁸², il est nécessaire qu'il puisse disposer des informations brutes qui ont permis leur évaluation. Ces informations sont disponibles dans les systèmes et bases de données de l'opérateur puissant et leur fourniture de façon ponctuelle au régulateur n'impose pas une charge de travail disproportionnée à l'opérateur puissant.
2182. L'IBPT estime que, pour un opérateur puissant, la publication d'indicateurs de qualité n'entraîne pas de coûts supplémentaires excessifs. En effet, un opérateur puissant dispose déjà d'une grande partie de ces informations puisqu'il en a besoin pour la gestion et le suivi de ses propres indicateurs de qualité de service (SLA). L'obligation de publier des KPI n'est donc pas une obligation disproportionnée au regard des bénéfices qu'une telle publication apporte au marché.
2183. Dans sa réaction à la consultation, Proximus demande de supprimer l'obligation de fournir des KPI à l'IBPT concernant les services de détail, étant donné que Proximus se trouverait dans une « équivalence des intrants » et parce que Proximus transmet de sa propre initiative à l'IBPT un « test Z » qui fait l'objet d'un audit.

¹⁰⁸¹ Voir le point 22 de la 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).

¹⁰⁸² Conformément aux points 25-26 de la 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).

2184. Comme discuté dans la présente décision, l'IBPT estime que Proximus se trouve dans une situation d'« équivalence des extrants », ce qui fait que l'imposition de cette obligation est effectivement une obligation adéquate, une éventuelle différence de performance entre les services au niveau de détail et au niveau de gros peut ce faisant être observée.
2185. L'IBPT remarque également que le « test Z » que Proximus transmet tous les 6 mois à l'IBPT ne comprend pas le niveau de détail souhaité, étant donné que ce test se limite à deux indicateurs, sans distinction entre les différents produits. Ce « test Z » ne peut donc pas être considéré par l'IBPT comme un substitut aux KPI visés par ce remède.
2186. Dans sa réaction à la consultation, Proximus demande également de modifier la période de publication de 2 à 3 mois. L'IBPT estime qu'une période de trois mois est trop longue pour remarquer les éventuels problèmes avec le service de Proximus aux opérateurs alternatifs. La période de publication de 2 mois est donc conservée.

30.4.5. Evolutions du réseau et des offres de référence

Description de la mesure

Evolutions du réseau à long terme

2187. Dans le cadre de l'évolution continue de son réseau, l'opérateur puissant communiquera à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans. Les informations communiquées englobent entre autres:
- toutes les adaptations prévues aux points d'accès de gros existants ;
 - toutes les fermetures prévues de points où l'accès de gros est fourni ;
 - le calendrier des transformations de réseau et technologiques prévues , y compris le déploiement du réseau d'accès en fibre optique ;
 - les transformations non planifiées mais susceptibles de faire l'objet d'une évaluation dans la période concernée.
2188. Dans le cadre des obligations relatives au déploiement du FTTH, l'IBPT envisage de préciser la communication des projets de Proximus en matière de développement des réseaux, notamment le calendrier de déploiement du FTTH.

2189. Ces informations doivent être mises à jour et communiquées annuellement à travers le document intitulé « Proximus Network Transformation Outlook »¹⁰⁸³.

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

2190. En cas d'évolutions du réseau, de l'infrastructure ou du logiciel informatique (IT) de l'opérateur puissant sur le marché, telles que visées à la section 30.3.4, ce dernier devra notifier la modification proposée à l'IBPT pour lui permettre d'en analyser les conséquences.
2191. L'opérateur puissant sur le marché doit notifier la modification proposée à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs, conformément aux dispositions de l'Annexe J. Ce faisant, une distinction est faite selon l'objectif visé par l'adaptation.
2192. Lorsque la modification proposée nécessite une adaptation de l'offre de référence, l'IBPT peut informer l'opérateur puissant sur le marché qu'il envisage d'adopter une décision concernant la modification proposée. Cette notification a pour effet de suspendre l'entrée en vigueur de la modification proposée.¹⁰⁸⁴ À l'issue de son examen, l'IBPT peut accepter, adapter ou refuser la proposition modifiée. Il précise par ailleurs les modalités de l'entrée en vigueur de la modification dans sa décision. À l'issue de cette procédure, l'opérateur puissant sur le marché adapte si nécessaire son offre de référence et la publie.
2193. Durant toute cette période, l'auteur de l'offre informe régulièrement les opérateurs alternatifs de l'état d'avancement de sa demande de modification.
2194. Lorsqu'il s'agit d'une évolution nécessitant des adaptations auprès des opérateurs alternatifs, l'opérateur puissant sur le marché doit accorder à ces derniers un délai raisonnable pour l'adaptation de leurs propres systèmes. Ces délais et la documentation nécessaire, que Proximus doit communiquer aux opérateurs alternatifs de manière à leur permettre d'évaluer correctement l'impact de la modification proposée sur leurs propres systèmes, sont décrits à l'Annexe J. Proximus motive l'importance de la modification proposée.

¹⁰⁸³ En septembre 2009, Proximus et l'IBPT ont conclu un accord sur cette obligation à remplir. Proximus a proposé un document intitulé 'Belgacom network transformation outlook' censé faire preuve d'une transparence suffisante vis-à-vis du secteur concernant les évolutions de réseau prévues et l'a, après accord de l'IBPT, publié sur son site Internet. D'autre part, Proximus s'est également engagée à publier annuellement une liste récente des points d'accès (LEX, LDC, SC) sur la partie sécurisée de son site Internet et de fournir chaque année une liste des ROP existants et équipés de VDSL2 (par analogie au mail du 30 juillet 2008) à l'IBPT.

¹⁰⁸⁴ Conformément à l'article 59 de la loi relative aux communications électroniques.

2195. L'opérateur alternatif dispose ensuite en principe d'un délai minimum (selon l'importance de la modification) pour adapter ses propres systèmes. Le délai est déterminé selon le code de conduite défini à l'Annexe J ou, le cas échéant, dans une décision de l'IBPT. Pendant ce délai, l'opérateur puissant sur le marché transmet la documentation technique aux bénéficiaires, conformément au code de conduite défini à l'Annexe J, en vue de la mise en œuvre.
2196. Lorsqu'il soumet la proposition de modification à l'IBPT, l'opérateur PSM a le droit d'exiger le respect d'une clause de confidentialité de tous les opérateurs intéressés.
2197. L'opérateur puissant sur le marché a la possibilité de refuser l'accès au projet d'adaptation de réseau de l'offre de gros aux opérateurs présents sur le marché de détail via leur propre infrastructure fixe. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant. Il convient toutefois de veiller à ce que les opérateurs qui ont leur propre infrastructure fixe et qui sont en même temps clients de gros de l'opérateur PSM aient suffisamment de temps pour implémenter les changements de manière à ce qu'ils puissent proposer les éventuels changements à leurs propres clients finals en même temps que l'opérateur PSM. Dans tous les cas, ces opérateurs doivent donc disposer de toutes les informations nécessaires (en ce qui concerne le service de gros acheté) avant l'entrée en vigueur de la modification proposée.

Motivation

Evolutions du réseau à long terme

2198. Il est nécessaire et proportionné d'imposer à Proximus de communiquer à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans.
2199. Pour veiller à ce qu'il y ait une concurrence loyale et stimuler les investissements, il est important qu'il y ait, préalablement aux évolutions futures du réseau, suffisamment de transparence sur ces évolutions. Cette transparence est nécessaire pour l'opérateur alternatif afin qu'il puisse adapter son modèle commercial et ses activités et se préparer au futur réseau et aux futurs produits. La transparence est également nécessaire pour éviter toute discrimination en termes d'accès à l'information entre Proximus, ses filiales et partenaires d'une part, et les opérateurs alternatifs d'autre part. Sans cela, Proximus serait en mesure d'exploiter la transition vers les réseaux de nouvelle génération de manière à avantager ses propres services et à entraver le développement des services des opérateurs alternatifs utilisant son réseau.
2200. Cette mesure est alignée sur la recommandation du 20 septembre 2010 de la Commission européenne :

« Lorsque l'opérateur PSM envisage de remplacer par de la fibre optique une partie de son réseau d'accès en cuivre existant et prévoit de supprimer des points d'interconnexion actuellement utilisés, les ARN devraient, en vertu de l'article 9, paragraphe 1, de la directive 2002/19/CE, veiller à ce que les entreprises bénéficiant d'un accès au réseau de l'opérateur PSM disposent de toutes les informations nécessaires en temps utile pour pouvoir adapter leurs propres réseaux et plans d'extension de réseau en conséquence. Les ARN devraient définir le format et le degré de détail de ces informations, et veiller à ce que celles-ci soient divulguées dans le respect de la plus stricte confidentialité »¹⁰⁸⁵

2201. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques en termes de remèdes, l'ORECE estime que les changements futurs planifiés en termes d'architecture du réseau de l'opérateur puissant devraient être publiés ou disponibles sur demande.¹⁰⁸⁶
2202. Les informations communiquées ne peuvent cependant pas se limiter aux transformations prévues. En effet, en tant que gestionnaire de réseau, l'opérateur puissant évalue régulièrement un ensemble d'évolutions probables sans nécessairement les mettre toutes en œuvre. En se limitant aux transformations prévues, les opérateurs alternatifs pourraient être informés trop tardivement ou sous-estimer les risques d'évolutions futures¹⁰⁸⁷.
2203. La période de cinq ans correspond à la visibilité nécessaire pour réaliser des investissements importants dans les réseaux. Une prévision sur 5 ans est nécessaire pour permettre aux opérateurs alternatifs :
- de trouver une solution alternative optimale garantissant la continuité de leurs services à l'utilisateur final;
 - d'avoir une vision générale sur le futur pour pouvoir orienter de manière efficace leurs recherches et leurs investissements, notamment ceux en matière de connectivité backhaul;
2204. Dans le cadre de la transition vers les réseaux de nouvelle génération, il est par ailleurs indispensable que le régulateur et les opérateurs alternatifs soient informés le plus

¹⁰⁸⁵ Considérant 41 de la Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), 2010/572/EU.

¹⁰⁸⁶ BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, BP22, p11.

¹⁰⁸⁷ A titre d'exemple, durant l'année 2016 Proximus a décidé d'étendre le vectoring sur les fréquences de la technologie ADSL2+, entraînant le retrait de l'offre ADSL2+. Cette évolution n'avait pas été mentionnée par Proximus dans son document Network Transformation Outlook.

rapidement possible de ces développements afin d'analyser les conséquences pour le marché.

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

2205. L'article 59 §6 de la loi relative aux communications électroniques précise les modalités d'adaptation des offres de référence. Cette disposition prévoit la notification à l'IBPT d'un projet de modification souhaité par l'opérateur puissant. L'IBPT peut refuser ce projet de modification ou en imposer l'adaptation.¹⁰⁸⁸
2206. Outre la disposition législative prévue, la communication de la proposition d'adaptation aux opérateurs alternatifs s'avère nécessaire afin de les informer le plus rapidement possible des changements envisagés. Ainsi, l'ORECE note à juste titre que l'opérateur PSM a un accès privilégié à des informations essentielles et que celles-ci peuvent constituer un avantage déloyal lorsqu'il partage certaines informations tardivement.¹⁰⁸⁹
2207. L'IBPT doit en outre disposer d'un délai raisonnable pour pouvoir vérifier que l'offre telle que l'opérateur puissant souhaite la modifier permet bien la reproductibilité technique de ses offres de détail (voir section 30.3.3.).
2208. Une adaptation de l'offre de référence peut également s'accompagner d'adaptations techniques, informatiques ou documentaires chez l'opérateur alternatif. C'est pourquoi, selon la situation, il est nécessaire de prévoir un délai minimum entre le moment où l'opérateur puissant peut adapter l'offre de référence et le moment à partir duquel l'opérateur puissant peut en bénéficier. En principe, un délai de 3 ou 6 mois minimum s'applique selon l'importance des modifications à effectuer. Ces délais résultent de l'expérience de la mise en œuvre d'adaptations antérieures. Elles reflètent un compromis entre un délai minimum nécessaire à un opérateur alternatif pour adapter ses propres systèmes¹⁰⁹⁰ et éviter à l'opérateur puissant un retard important dans la mise sur le marché de son nouveau produit.
2209. Un tel délai est conforme au point 32 de la Recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA :

¹⁰⁸⁸ L'utilisation d'une telle procédure d'autorisation préalable par le régulateur est également mentionnée par l'ORECE dans son document intitulé « Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market », BoR (12) 128, BP21 et 21c, 10-11.

¹⁰⁸⁹ Idem.

¹⁰⁹⁰ Les opérateurs réalisent généralement 3 révisions IT importantes par an.

« Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »

2210. Le considérant 33 de cette Recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre :

« Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai. L'opérateur PSM devrait être obligé de modifier son offre bitstream de gros avant de lancer de nouveaux services de délai basés sur la fibre de manière à permettre à ses concurrents bénéficiant d'un accès bitstream de disposer d'une période raisonnable pour réagir au lancement de ces produits. Une période de six mois est considérée comme raisonnable pour procéder aux adaptations nécessaires, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination ».

2211. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques¹⁰⁹¹, l'ORECE estime également qu'un délai de 6 mois peut constituer un délai raisonnable.

2212. Imposer un accès au réseau de l'opérateur puissant serait sans effet si l'opérateur puissant pouvait utiliser pour lui-même une nouvelle technologie, un nouvel élément réseau, une nouvelle topologie, de nouvelles capacités ou une nouvelle configuration avant de mettre une offre large bande de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. L'obligation ne serait dès lors pas efficace et son introduction serait disproportionnée, étant donné qu'elle n'aurait pas d'avantage réel pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.

2213. La publication de documentation technique est nécessaire pour permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence de mettre en œuvre la modification. Le document descriptif (high level design document) a quant-à-lui pour objectif de permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence d'évaluer l'impact des changements à planifier.

2214. Un opérateur actif sur le marché de détail en question via une offre basée sur ses infrastructures fixes propres peut demander à être consulté concernant l'adaptation de l'offre de référence de gros pour des raisons découlant de l'obligation de transparence,

¹⁰⁹¹ BEREC, Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP17, p. 9.

dans le but d'obtenir indirectement des informations concernant le lancement d'une nouvelle offre de détail par l'opérateur PSM, ce qui pourrait diminuer la compétitivité des opérateurs DSL vis-à-vis d'autres infrastructures. L'opérateur PSM doit donc avoir la possibilité de refuser l'accès à cette consultation.

2215. L'opérateur puissant peut avoir un intérêt légitime à restreindre l'information destinée aux opérateurs actifs sur le marché de détail considéré via leur propre infrastructure. De tels opérateurs pourraient profiter des mesures de transparence pour obtenir des informations relatives au lancement de nouvelles offres par l'opérateur puissant ou des informations relatives à l'amélioration des performances du réseau. De telles pratiques pourraient diminuer la compétitivité des opérateurs DSL vis-à-vis d'autres infrastructures. L'opérateur PSM doit donc avoir la possibilité de refuser l'accès à cette consultation. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant afin d'éviter une utilisation abusive de cette disposition. Pour la même raison, l'opérateur PSM doit pouvoir exiger le respect de la confidentialité de la part des opérateurs qui peuvent avoir accès à l'information en question.
2216. Cette possibilité de refuser l'accès vaut également vis-à-vis des opérateurs actifs sur le marché de détail en question via une offre basée sur leurs propres infrastructures et qui sont en même temps clients de gros du câblo-opérateur PSM. Par contre, cela ne peut pas porter préjudice à ces opérateurs en ce qui concerne le délai d'implémentation d'adaptations à leurs propres systèmes : les câblo-opérateurs PSM doivent également fournir suffisamment d'informations à ces opérateurs de manière à leur permettre d'évaluer correctement les adaptations nécessaires à leurs processus, procédures et implémentation IT internes, qu'ils doivent effectuer à la suite des changements proposés. Il est important que les clients finals d'OLO ne soient enfin pas gênés par cette confidentialité et que celle-ci n'ait pas un impact sur leur utilisation des produits achetés.

30.5. OBLIGATIONS DE SÉPARATION COMPTABLE

Base légale

2217. La base légale de cette obligation est l'article 60 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

Description

2218. L'obligation de séparation comptable consiste à établir un compte de résultats par marché sur lequel l'obligation a été imposée, afin de mesurer la rentabilité respective de ces derniers et de vérifier l'absence de discrimination ou de subventions croisées abusives.

2219. L'IBPT décide de ne pas maintenir cette obligation.

Motivation

2220. L'obligation de séparation comptable est une obligation transversale, au sens où elle peut être imposée sur l'ensemble des marchés sur lesquels un opérateur dispose d'une position de puissance significative. Or, au fil du temps, le nombre de marchés sur lesquels Proximus dispose d'une position de puissance significative s'est réduit, réduisant d'autant le périmètre de l'obligation de séparation comptable.
2221. Pour les besoins du contrôle des prix de gros, l'IBPT a recours de préférence à des modèles de coûts de type « bottom-up ». Contrairement aux modèles « top-down » utilisés précédemment, les modèles de type « bottom-up » sont plus difficilement réconciliables avec les comptes séparés.
2222. L'IBPT a développé des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires, ce qui permet de détecter des pratiques de discrimination tarifaire sans avoir recours à une obligation de séparation comptable.

30.6. OBLIGATION DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS

30.6.1. Base légale

2223. La base légale de ces obligations est l'article 62 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

30.6.2. Obligation de pratiquer des prix orientés vers les coûts pour l'accès central au réseau cuivre

Description

2224. L'IBPT maintient l'obligation d'orientation des prix vers les coûts précédemment imposée à Proximus. Conformément à l'article 62, § 2, alinéa 2, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT prendra en compte « *les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace* ».
2225. Cette obligation est applicable à l'ensemble des services que Proximus facture aux opérateurs alternatifs pour l'accès central au réseau cuivre, en ce compris les services auxiliaires (tels que la colocalisation) et les redevances uniques.
2226. Le cas échéant, le montant de l'abonnement pour l'accès central devra tenir compte du fait que Proximus continue de percevoir l'abonnement au réseau téléphonique public.
2227. L'obligation d'orientation vers les coûts sera mise en œuvre à l'aide d'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC reflétant les coûts d'un opérateur efficace. L'IBPT tiendra

le plus grand compte de la méthode de calcul des coûts recommandée par la Commission européenne¹⁰⁹².

2228. Les tarifs régulés qui existent au moment d'adopter la présente décision restent en vigueur jusqu'à l'entrée en vigueur éventuelle d'une décision procédant à leur révision.
2229. Pour préserver une incitation au dégroupage et un encouragement de la concurrence par les infrastructures, l'IBPT veillera à ce que les tarifs de l'accès à un débit binaire ne créent pas de ciseaux tarifaires ou d'effet d'éviction par rapport à l'accès dégroupé à la boucle locale.
2230. Proximus devra communiquer, conformément à l'article 62, § 2, de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.
2231. L'IBPT pourra par ailleurs modifier, adapter ou préciser, de sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, la méthodologie de calcul des coûts relative à l'accès central dans la mesure où de telles modifications seraient rendues nécessaires par exemple par des évolutions techniques, l'évolution des coûts, des développements sur le marché ou des adaptations réglementaires. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

Motivation

Nécessité et proportionnalité d'une mesure de contrôle des prix de gros

2232. L'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques dispose que l'IBPT peut « conformément à l'article 55, paragraphes 3 et 4/1, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. Lorsque l'Institut impose une de ces obligations à un opérateur, les coûts pris en compte sont les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace ».

¹⁰⁹² 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).

2233. Une mesure de contrôle des prix de gros est adaptée compte tenu des problèmes potentiels identifiés sur le marché (cf. Chapitre 27.). Une mesure de contrôle des prix de gros est indispensable pour éviter que l'opérateur puissant ne pratique des prix excessifs pour l'accès en gros à son réseau. Un opérateur puissant a la possibilité et l'incitation d'augmenter ses prix de gros. Il en a la possibilité du fait que les opérateurs alternatifs peuvent difficilement se tourner vers d'autres fournisseurs. Il en a l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen augmenter les coûts de ses concurrents et ainsi renforcer la position concurrentielle de ses divisions commerciales. Confrontés à une hausse des prix de l'accès central, les opérateurs alternatifs pourraient être dissuadés d'entrer sur le marché ou être incités à le quitter.
2234. Des prix excessifs auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une mesure de contrôle des prix de gros est par conséquent justifiée tant pour éviter les prix excessifs que pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau de l'opérateur puissant.
2235. L'obligation d'orientation des prix vers les coûts permet aux opérateurs alternatifs de bénéficier des économies d'échelle de Proximus et donc d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché que constituent ces économies d'échelle et la difficulté de dupliquer l'infrastructure existante. De cette manière, cette obligation apporte une réponse aux problèmes constatés et doit contribuer à encourager la concurrence. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité¹⁰⁹³.
2236. Une mesure de contrôle des prix de gros est proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. L'obligation d'orientation vers les coûts a été régulièrement imposée à Proximus dans le passé. L'obligation d'orientation vers les coûts ne crée pas de contrainte ni de coûts disproportionnés pour l'opérateur puissant, l'opérateur étant d'ailleurs rémunéré en tenant compte de ses coûts.
2237. Proximus considère qu'un contrôle des prix pour les services NGA, y compris le service d'accès central VDSL, n'est pas justifié car les conditions fixées dans le cadre de la recommandation de 2013 pour qu'un régulateur ne puisse imposer de contrôle des

¹⁰⁹³ Article 6 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

prix seraient réunies. Proximus avance également d'autres scénarios dans lesquels un contrôle des prix ne serait pas justifié. Proximus est favorable à une approche commerciale pour la tarification des services de gros.

2238. À cet égard, l'IBPT renvoie le lecteur aux développements effectués dans le cadre de l'accès local à la fibre optique (voir §§ 1433 et suivants) qui soutiennent qu'un contrôle des prix pour toute forme d'accès aux réseaux NGA demeure nécessaire et proportionné.

Choix de la méthodologie pour le contrôle des prix

2239. Un contrôle des prix peut être mis en œuvre selon **une approche d'orientation vers les coûts ou une approche retail minus**. L'orientation vers les coûts consiste à déterminer un prix de gros qui reflète les coûts de production. Une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents.
2240. Les avantages et inconvénients de chacune de ces approches ont été analysés à la section 19.7.2. L'IBPT a conclu de cette analyse qu'une obligation d'orientation vers les coûts était plus appropriée au vu des circonstances nationales du marché de l'accès local. Les mêmes éléments d'appréciation sont valables pour le marché de l'accès central.
2241. Le réseau d'accès en cuivre, élément constitutif essentiel du service d'accès central, est une infrastructure qu'il n'est pas possible ni utile de dupliquer. Cette infrastructure historique de Proximus, construite et financée à une époque où cette dernière disposait de droits exclusifs, est en grande partie amortie. Pour les services d'accès central basés sur ce type d'infrastructure, l'orientation vers les coûts permet aux opérateurs alternatifs d'entrer sur le marché sans décourager pour autant l'investissement. Cette mesure est conforme à la Recommandation du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération, selon laquelle « Les ARN devraient imposer un accès, orienté vers les coûts, à tous les éléments nécessaires pour permettre le dégroupage de la sous-boucle, y compris des mesures relatives au réseau de collecte »¹⁰⁹⁴.
2242. Actuellement, il existe une différence de prix significative entre les prestations « avec voix » et les prestations « sans voix ». Ces différences se justifient par la répartition des coûts de la paire de cuivre. Lorsque l'utilisateur final maintient son abonnement téléphonique pour la partie basse des fréquences de la ligne, une partie des coûts de la

¹⁰⁹⁴ Recommandation de la Commission européenne du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (2010/572/UE), annexe I, point 5.

paire de cuivre est allouée à l'opérateur qui fournit cet abonnement téléphonique, c'est-à-dire Proximus. En revanche, lorsque l'utilisateur final n'a pas d'abonnement téléphonique, l'intégralité des coûts de la paire de cuivre est allouée à l'utilisation des fréquences hautes de la ligne et se reflète par conséquent dans les tarifs de la prestation « sans voix ». Cette différence de prix est justifiée dans son principe, mais ne doit pas dissimuler des coûts inefficaces ou exagérés de Proximus.

2243. L'IBPT renvoie à l'Annexe G pour ce qui concerne la justification des modalités de l'obligation d'orientation vers les coûts.

30.6.3. Obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès central au réseau fibre

Description

2244. L'IBPT impose à Proximus une obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès central à son réseau de fibre optique. Conformément à l'article 62, § 2, alinéa 2, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, « *Afin d'encourager l'opérateur à investir notamment dans les réseaux de prochaine génération, l'Institut tient compte des investissements qu'il a réalisés, et lui permet une rémunération raisonnable du capital adéquat engagé, compte tenu de tout risque spécifiquement lié à un nouveau projet d'investissement particulier* ».
2245. Par « équitable », l'IBPT entend un prix qui peut être supérieur aux coûts tout en conservant un lien avec les coûts. Autrement dit, il peut exister une marge raisonnable entre les coûts et le prix.
2246. Les tarifs de location mensuelle de l'accès central au réseau fibre jusqu'à l'abonné incluront, au-delà des coûts, une marge raisonnable, compte tenu du risque spécifiquement lié à l'investissement dans les réseaux de très haut débit. Les tarifs des services auxiliaires tels que les redevances uniques doivent pour leur part être orientés vers les coûts.
2247. Étant donné que Proximus a, avant l'adoption d'une décision finale concernant la présente analyse de marché, conclu un accord commercial concernant l'accès à son réseau FTTH, ces prix négociés peuvent être utilisés pour fixer (en partie) un prix pour les services en question. Les tarifs de location mensuelle de l'accès central au réseau fibre pour :
- 2247.1. un profil (Type 1) de 110 Mbps/10 Mbps/volume illimité ou toute évolution de ce profil est fixé à 23 € (hors transport Ethernet, multicast et redevances uniques) ;

- 2247.2. un profil (Type 2) de 250 Mbps/30 Mbps/volume illimité ou toute évolution de ce profil est fixé à 28 € (hors transport Ethernet, multicast et redevances uniques) ;
2248. Le transport Ethernet est quant à lui aligné sur l'offre WBA VDSL2 existante. Toutefois, la nouvelle structure tarifaire conclue dans le cadre de l'accord commercial précité (prix fixe par utilisateur¹⁰⁹⁵) doit être proposée de façon non-discriminatoire à tout demandeur d'accès.
2249. L'IBPT vérifiera sur la base d'un modèle de coûts du type LRIC si ces prix négociés ne dépassent pas significativement les coûts d'un opérateur efficace et pourrait le réviser si cela s'avérait nécessaire.
2250. Ces tarifs doivent être proposés de manière transparente et sans discrimination à tous les demandeurs d'accès et constituent un plafond. Pour les autres composantes de l'offre de référence fibre, les prix en vigueur selon l'accord commercial susmentionné s'appliquent.
2251. L'IBPT traitera de la même façon tout accord commercial qui interviendrait concernant le prix de l'accès à d'autres profils FTTH, c'est-à-dire qu'il acceptera l'application de ces prix s'ils sont *prima facie* équitables, tout en se réservant le droit de vérifier sur la base d'un modèle de coûts du type LRIC si ce prix négocié ne dépasse pas significativement les coûts d'un opérateur efficace et de le réviser si cela s'avérait nécessaire.
2252. À défaut d'accord commercial, le tarif équitable pour la location mensuelle de l'accès central au réseau fibre pour les autres profils sera vérifié à l'aide d'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC reflétant les coûts d'un opérateur efficace. L'IBPT tiendra le plus grand compte de la méthode de calcul des coûts recommandée par la Commission européenne¹⁰⁹⁶.
2253. Les tarifs des services auxiliaires seront également vérifiés à l'aide d'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC reflétant les coûts d'un opérateur efficace. L'IBPT tiendra le plus grand compte de la méthode de calcul des coûts recommandée par la

¹⁰⁹⁵ Prix fixe mensuel de 1,4€ et 2€ à rajouter au tarif de location mensuelle pour les profils de Types 1 et 2 respectivement.

¹⁰⁹⁶ 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).

Commission européenne¹⁰⁹⁷. Dans l'attente d'un modèle de coûts spécifique à la fibre, les prix de ces prestations sont alignés sur les tarifs issus de l'accord commercial susmentionné, notamment pour ce qui concerne les redevances uniques les plus fréquentes :

- Home termination fee for SDU : 74,38€
- Service activation fee for SDU (including Home Termination & Connection) : 79,02€
- Service activation fee of a SDU or MDU (including Home Connection) : 79,02€
- Remote Service activation : 4,64€

2254. L'ensemble des conditions tarifaires de cet accord commercial doit être proposé de manière transparente et sans discrimination à tous les demandeurs d'accès et constitue un plafond.
2255. Proximus devra communiquer, conformément à l'article 62, § 2, de la loi relative aux communications électroniques, à l'IBPT l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.
2256. L'IBPT pourra par ailleurs modifier, adapter ou préciser, de sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, la méthodologie de calcul des coûts relative à l'accès central dans la mesure où de telles modifications seraient rendues nécessaires par exemple par des évolutions techniques, l'évolution des coûts, des développements sur le marché ou des adaptations réglementaires. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

Motivation

Nécessité et proportionnalité d'une mesure de contrôle des prix de gros

2257. L'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques dispose que l'IBPT peut « conformément à l'article 55, paragraphes 3 et 4/1, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix

¹⁰⁹⁷ 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).

à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. Lorsque l'Institut impose une de ces obligations à un opérateur, les coûts pris en compte sont les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace ».

2258. Une mesure de contrôle des prix pour l'accès central au réseau de fibre optique se justifie pour les mêmes raisons que celles qui justifient un contrôle des prix pour l'accès central au réseau cuivre. Une mesure de contrôle des prix de gros est adaptée compte tenu des problèmes potentiels identifiés sur le marché (cf. chapitre 26). Une mesure de contrôle des prix de gros est indispensable pour éviter que l'opérateur puissant ne pratique des prix excessifs pour l'accès de gros à son réseau. Un opérateur puissant a la possibilité et l'incitation d'augmenter ses prix de gros. Il en a la possibilité du fait que les opérateurs alternatifs peuvent difficilement se tourner vers d'autres fournisseurs. Il en a l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen augmenter les coûts de ses concurrents et ainsi renforcer la position concurrentielle de ses divisions commerciales. Confrontés à une hausse des prix de l'accès central, les opérateurs alternatifs pourraient être dissuadés d'entrer sur le marché ou être incités à le quitter.
2259. Des prix excessifs auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une mesure de contrôle des prix de gros est par conséquent justifiée tant pour éviter les prix excessifs que pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau de l'opérateur puissant.
2260. L'obligation de contrôle des prix permet aux opérateurs alternatifs de bénéficier des économies d'échelle de Proximus et donc d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché que constituent ces économies d'échelle et la difficulté de dupliquer l'infrastructure existante. De cette manière, cette obligation apporte une réponse aux problèmes constatés et contribue à encourager la concurrence. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité¹⁰⁹⁸.
2261. Une mesure de contrôle des prix de gros est proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. L'obligation de pratiquer des prix équitables ou de pratiquer des prix orientés vers les coûts ne crée pas de contrainte ni

¹⁰⁹⁸ Article 6 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

de coûts disproportionnés pour l'opérateur puissant, celui-ci étant d'ailleurs rémunéré en tenant compte de ses coûts.

2262. Proximus considère qu'un contrôle des prix pour les services NGA n'est pas justifié car les conditions fixées dans le cadre de la recommandation de 2013 pour qu'un régulateur ne puisse imposer de contrôle des prix seraient réunies. Proximus avance également d'autres scénarios dans lesquels un contrôle des prix ne serait pas justifié. Proximus est favorable à une approche commerciale pour la tarification des services de gros.
2263. À cet égard, l'IBPT renvoie le lecteur aux développements effectués dans le cadre de l'accès local à fibre optique (voir §§ 1433 et suivants) qui soutiennent qu'un contrôle des prix pour toute forme d'accès aux réseaux NGA demeure nécessaire et proportionné.
2264. Proximus critique également que l'IBPT se calquerait sur une motivation inadéquate basée sur la situation du réseau cuivre pour justifier une mesure de contrôle des prix de gros pour la fibre. En particulier, Proximus souligne le fait que le réseau FTTH est en cours de déploiement alors que le réseau cuivre a été déployé, au moins partiellement, il y a de nombreuses années. Proximus réfute également qu'un tel remède ne crée pas de contrainte disproportionnée.
2265. L'IBPT reconnaît la différence entre réseau cuivre et réseau fibre dans la mesure où un régime de contrôle des prix différent pour l'un et l'autre est prévu. S'agissant plus précisément de l'accès central au réseau, l'IBPT valide un tarif commercial convenu entre un demandeur d'accès et Proximus, tandis que Proximus sera consultée à propos de l'élaboration d'un modèle de coûts. Dans ces conditions, Proximus ne peut prétendre que le contrôle des prix qui lui est imposé serait disproportionné.

Choix de la méthodologie pour le contrôle des prix : pratiquer des prix équitables

2266. Un contrôle des prix peut être mis en œuvre selon **une approche d'orientation vers les coûts ou une approche retail minus**. L'orientation vers les coûts consiste à déterminer un prix de gros qui reflète les coûts de production. Une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents.
2267. Les avantages et inconvénients de chacune de ces approches ont été analysés à la section **19.7.2**. L'IBPT a conclu de cette analyse qu'une obligation d'orientation vers les coûts était plus appropriée au vu des circonstances nationales du marché de l'accès central au réseau cuivre (à l'exception des services auxiliaires, pour lesquels l'IBPT a

estimé qu'une obligation de pratiquer des tarifs orientés vers les coûts était la mesure la plus appropriée).

2268. Pour les mêmes raisons, l'IBPT considère que le prix de l'accès central au réseau fibre doit conserver également un lien avec les coûts. Il est cependant justifié d'instaurer une règle de récupération des coûts différente pour les investissements dans le réseau d'accès fibre jusqu'à l'abonné, qui n'existe encore qu'à une échelle réduite. Il est justifié d'accorder **une rémunération supplémentaire pour les services d'accès central sur fibre jusqu'à l'abonné** étant donné le risque lié à l'investissement dans les réseaux de (très) haute capacité. Cette rémunération supplémentaire est appropriée dans les circonstances nationales actuelles puisque les opérateurs doivent prendre des décisions d'investissement dans les réseaux de (très) haut débit en fonction de prévisions incertaines quant au volume de la demande et quant aux besoins futurs en termes de débits et de volumes de trafic. Une telle rémunération est spécifiquement prévue par l'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005. Elle est aussi recommandée par la Commission européenne : « *Le tarif de l'accès à la boucle optique dégroupée devrait être orienté vers les coûts. Lors de la fixation de ce tarif, les ARN devraient dûment prendre en compte le risque d'investissement supplémentaire et quantifiable encouru par l'opérateur PSM* »¹⁰⁹⁹.
2269. Étant donné qu'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC ne sera pas disponible à court terme, l'IBPT a envisagé plusieurs options pour déterminer les tarifs de gros pour l'accès au réseau de fibre optique. Une **première option** consistait à déterminer un prix sur la base d'un benchmark international. Une **deuxième option** consistait à valider un accord équilibré qui aurait été conclu par Proximus avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision.
2270. Les réactions des répondants à la demande de l'IBPT d'évaluer les options susmentionnées sont résumées ci-dessous.
- 2270.1. Un répondant préfère l'organisation d'une consultation nationale concernant ces tarifs, sur la base d'une offre commerciale de Proximus.
- 2270.2. Un répondant estime qu'il est peu probable qu'un accord équitable puisse être atteint avec Proximus sur la base de négociations commerciales et estime par conséquent qu'une étude comparative internationale représente l'approche la mieux adaptée en attendant le

¹⁰⁹⁹ Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) (2010/572/UE).

modèle de coûts. Cette étude comparative devrait prendre en considération aussi bien les prix régulés que commerciaux. Une telle étude comparative peut également stimuler Proximus à élaborer une solution efficiente.

2270.3. Un répondant estime que l'imposition de tarifs de transition n'est pas urgente étant donné le déploiement limité à l'heure actuelle du réseau de fibre optique. Si la réglementation s'avère tout de même nécessaire, la première option, l'étude comparative, ne paraît pas appropriée, étant donné que celle-ci pourrait entraîner des tarifs inférieurs aux coûts. Dans le cadre d'une étude comparative, il convient de veiller à comparer les pays ayant des réseaux présentant une structure de coûts semblable à la Belgique. L'opérateur estime dans ce cas que la validation des tarifs issus d'un accord avec un ou plusieurs demandeurs d'accès semble davantage envisageable et souligne le fait qu'une offre commerciale est déjà utilisée sur le marché.

2270.4. Un répondant estime qu'une étude comparative internationale peut servir de base aux négociations entre Proximus et les opérateurs alternatifs.

2271. L'IBPT a pris connaissance de l'accord conclu entre Proximus et EDPNet sur un prix d'accès pour différents profil FTTH.¹¹⁰⁰

2272. L'IBPT a confronté ces prix à différents points de comparaison à l'étranger ; cette comparaison tend à indiquer que les prix convenu entre les parties pour les profils de Type 1 et Type 2 définis ci-dessus ne sont pas prima facie déraisonnables. Sous certaines hypothèses de trafic et de configuration, la tarification du transport Ethernet sous la forme d'un prix fixe par utilisateur ne semble pas non plus prima facie déraisonnable. EDPNet est par ailleurs actuellement le principal acheteur de services de gros DSL mais, vu sa faible taille, il est difficile d'évaluer si cet accord est équilibré et s'il a été conclu avec un demandeur d'accès suffisamment significatif. Dans ces circonstances, l'IBPT considère que lesdits tarifs peuvent être appliqués à titre transitoire mais se réserve le droit de vérifier sur la base d'un modèle de coûts du type LRIC si ce prix négocié ne dépasse pas significativement les coûts d'un opérateur efficace.

¹¹⁰⁰ Cet accord couvre également les tarifs d'autres services tels que le transport Ethernet ou les redevances uniques. Très récemment, Proximus a également conclu un accord commercial avec un autre opérateur.

2273. Ces tarifs doivent être proposés de manière transparente et sans discrimination à tous les demandeurs d'accès et constituent des plafonds. Ils doivent également satisfaire à l'interdiction de générer des effets de ciseaux tarifaires. Pour la motivation de ces modalités (non-discrimination, transparence, absence de prix ciseaux), l'IBPT renvoie respectivement aux sections 19.4. 19.5. 19.7.4.
2274. L'accord susmentionné concerne par ailleurs trois autres profils (Types 2 Boosted, 3 et 4). Sur base des éléments dont il dispose, l'IBPT ne peut conclure que les tarifs convenus pour ces profils sont *prima facie* équitables ; ils apparaissent en effet relativement élevés à la lumière d'un comparatif international. Pour ces profils, l'IBPT décide de ne pas fixer de prix de transition en l'attente du modèle de coûts. Si un nouvel accord commercial devait intervenir concernant les prix de l'accès à ces profils FTTH, l'IBPT en acceptera l'application s'ils sont *prima facie* équitables, tout en se réservant le droit de vérifier sur la base d'un modèle de coûts du type LRIC si ce prix négocié ne dépasse pas significativement les coûts d'un opérateur efficace. Si de tels tarifs s'avèrent tout de même nécessaires à court terme (soit avant la finalisation du modèle de coûts), l'on peut procéder à des négociations ou à une fixation du prix via une étude comparative.
2275. Des répondants à la consultation soulignent également que le concept de tarifs « équitables » est arbitraire et n'existe dans aucune des recommandations de la Commission européenne, il ne s'agirait que d'une forme moins restrictive d'orientation vers les coûts. D'autres répondants estiment quant à eux que la marge permise au-dessus des coûts devrait se limiter au coût du capital.
2276. Dès lors qu'un régulateur peut imposer un contrôle tarifaire strict tel que l'orientation vers les coûts, le fait qu'il estime justifié d'accorder une rémunération supplémentaire pour les services d'accès central sur fibre jusqu'à l'abonné ne fait qu'illustrer le caractère proportionné de l'approche suivie par le régulateur. En effet, un régulateur peut toujours imposer une obligation moins restrictive si les circonstances, en l'occurrence le risque lié à l'investissement, le justifient.
2277. La quantification de cette marge sera quant à elle traitée ultérieurement par l'IBPT dans le cadre du développement des modèles de coûts pour l'accès aux réseaux FTTH et câblé des opérateurs PSM¹¹⁰¹, ainsi que dans son exercice de détermination du coût

¹¹⁰¹ Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet du développement de modèles de coûts pour l'accès de gros au réseau FTTH de Proximus et aux réseaux des câblo-opérateurs en Belgique, l'IBPT a explicitement prévu la quantification de la marge autorisée au-delà des coûts.

du capital. Il en va de même pour une éventuelle distinction entre les services d'accès basés sur différentes infrastructures¹¹⁰².

2278. L'IBPT ne voit dès lors pas en quoi l'approche décrite ci-dessus serait « inéquitable » au détriment de Proximus et ne permettrait pas d'atteindre les objectifs fixés par la recommandation de 2013.
2279. Contrairement au déploiement du réseau, les services auxiliaires tels que les redevances uniques ne génèrent pas de risque d'investissement particulier. Leurs tarifs de gros peuvent donc être strictement orientés vers les coûts.

30.6.4. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseaux

Description

2280. Il est interdit à l'opérateur puissant de pratiquer des tarifs qui créeraient un effet de ciseaux tarifaires entre les prix de gros de l'accès central et le prix d'autres services de gros (par exemple le prix des offres de revente de type « Carrier DSL ») ou de détail.
2281. L'IBPT peut s'appuyer notamment sur des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires. Ces lignes directrices, reprises dans la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge, 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 débit¹¹⁰³, notamment son annexe II, qui détermine les paramètres pertinents pour un test de reproductibilité économique ex ante.
2282. Les tests de ciseaux tarifaires seront effectués sur un portefeuille de produits phare (« flagship »), le cas échéant complété par un test au niveau de plans tarifaires individuels. Dans les cas impliquant des services de détail destinés aux (grandes) entreprises, le test sur un portefeuille pourra être complété par un test au niveau des contrats individuels.

¹¹⁰² Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet de la détermination du coût du capital, l'IBPT a explicitement mentionné que certains types de réseau peuvent présenter un degré de risque plus élevé, sur le plan des investissements, que d'autres.

¹¹⁰³ 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, C(2013) 5761, final.

Motivation

2283. Le « price squeeze » (dit aussi « compression de marge », « effet de ciseaux tarifaires » ou encore « amenuisement des marges ») consiste en un écart insuffisant entre les prix des prestations intermédiaires en amont (produits de gros) et les prix de services (de gros ou de détail) sur des marchés en aval. Plus précisément, l'écart entre les prix en amont et en aval est insuffisant pour couvrir les coûts incrémentaux nécessaires pour commercialiser le produit sur le marché en aval.
2284. Une interdiction des « prix ciseaux » est indispensable pour assurer une concurrence effective sur les marchés de gros ou de détail situés en aval du marché de l'accès central. Proximus conserve une entière liberté tarifaire pour certains services de gros (tels que la revente de services haut débit) ainsi que pour ses services haut débit de détail. Proximus a donc la possibilité de diminuer excessivement ses prix de détail. Il en a également l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen affecter la position concurrentielle de ses concurrents.
2285. Du fait de la liberté tarifaire conservée par Proximus, le contrôle des prix mis en place (cf. sections 30.6.2. et 30.6.3.) n'est pas de nature à prévenir à lui seul la pratique éventuelle de ciseaux tarifaires par Proximus. Dès lors, il est pertinent de compléter le contrôle des prix par une interdiction des ciseaux tarifaires, qui vise à garantir un écart suffisant entre les tarifs de gros de l'accès central et les tarifs des services sur les marchés en aval, afin que les opérateurs alternatifs efficaces puissent concurrencer l'opérateur puissant.
2286. Des effets de ciseaux tarifaires auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une interdiction des « prix ciseaux » est par conséquent justifiée pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau de l'opérateur puissant.
2287. Une telle interdiction est adaptée compte tenu des problèmes potentiels sur le marché (cf. Chapitre 27.).
2288. Une interdiction des « prix ciseaux » est également proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. Au contraire, une interdiction de prix ciseaux permet à Proximus de conserver une certaine liberté tarifaire sur les

marchés en aval du marché de l'accès central, sans devoir être soumise à un contrôle des prix de détail.

2289. L'IBPT estime qu'un portefeuille de produits phare constitue un niveau d'agrégation pertinent pour un test de ciseaux tarifaires. Cette approche assure que les produits inclus dans le test sont suffisamment représentatifs de la situation de l'entreprise. Par ailleurs, un test sur un portefeuille est moins strict et donc plus proportionné qu'un test sur des produits individuels puisqu'il laisse davantage de flexibilité tarifaire à l'opérateur puissant. Il ne peut cependant pas être exclu que l'opérateur puissant utilise cette flexibilité pour concevoir des offres de détail difficilement duplicables économiquement et positionnées sur certains segments de marché plus particulièrement visés par les opérateurs alternatifs. De telles pratiques pourraient avoir pour objet ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence. Dans de tels cas, il peut être justifié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des offres en question.
2290. Il est en général plus difficile de définir des produits phare pour les services de détail destinés aux (grandes) entreprises. Les besoins des (grandes) entreprises et les offres qui leur sont faites par les opérateurs varient en effet de contrat en contrat. Dans les cas impliquant des services de détail destinés aux (grandes) entreprises, il est par conséquent approprié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des contrats individuels.
2291. Un répondant note que l'IBPT ne démontre pas pourquoi le remède consistant à interdire la compression de marge serait justifié. Les références de l'IBPT à des cas présumés antérieurs ne sont pas pertinentes et le risque réel n'est pas démontré. Ce répondant estime que l'approche de l'IBPT n'est pas conforme aux règles en matière de « test de reproductibilité économique » de la recommandation de la Commission de 2013. Sur cette base, une interdiction de la compression de marge ne peut s'appliquer que si aucun contrôle des prix n'est imposé.
2292. Dans un premier temps, l'IBPT renvoie au § 2285, selon lequel, vu le fait que Proximus conserve sa liberté tarifaire au niveau de détail, le contrôle des prix mis en place n'est pas de nature à permettre, en soi, d'éviter la pratique éventuelle de compression de marge par Proximus. Ces deux mesures peuvent donc être imposées de manière complémentaire et elles se complètent afin d'atteindre ainsi les objectifs

réglementaires qui ont été fixés.¹¹⁰⁴ Comme mentionné au § 1783.4, il a été prouvé que Proximus a, dans le passé, appliqué des prix de gros entraînant des ciseaux tarifaires, à savoir pour les services de terminaison d'appel mobile et les services de lignes louées Ethernet. Bien que ces exemples concernent d'autres marchés, ils illustrent parfaitement les risques de ciseaux tarifaires dans les situations où un opérateur puissant verticalement intégré est en concurrence avec des opérateurs alternatifs qui dépendent des services de gros de l'opérateur puissant. Le marché de l'accès central se trouve précisément dans une telle situation. Dans le volet concernant les marchés de détail, l'on mentionne également que le marché de la large bande et le marché de la radiodiffusion télévisuelle ont connu différents échecs au niveau des entrées sur le marché. Le simple fait que les opérateurs alternatifs exploitent seulement un nombre très limité de lignes avec une portée géographique limitée par rapport à l'opérateur PSM démontre que les circonstances économiques ont été défavorables pour un déploiement à une échelle raisonnable par les opérateurs alternatifs. Dans le cadre de la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017, l'IBPT s'est par ailleurs basé sur ces arguments pour étayer pourquoi il fait appel au considérant 65 et à l'annexe II de la recommandation de la Commission pour justifier des adaptations en matière d'échelle afin de veiller à ce que la duplicabilité économique soit une perspective réaliste. L'interdiction faite aux opérateurs puissants de générer des effets de ciseaux tarifaires ne constitue pas stricto sensu un test de reproductibilité économique au sens de la recommandation du 11 septembre 2013. Celle-ci mentionne explicitement ne pas exclure des tests de compression de marge ex ante effectués sur les tarifs d'accès de gros réglementés¹¹⁰⁵. Rien n'interdit cependant aux ARN de se référer à cette recommandation pour ce qui concerne la méthodologie de détection des ciseaux tarifaires.

2293. Un répondant indique que le test de compression de marge proposé par l'IBPT n'est pas conforme au cadre réglementaire en ce qui concerne les délimitations du marché de produits pour la large bande. Un remède concernant la compression de marge doit se faire sur la base du marché pertinent. Les clients/services large bande professionnels n'appartiennent pas aux marchés qui font actuellement l'objet d'une consultation. Reprendre les produits destinés aux (grandes) entreprises dans un test de compression de marge est dès lors déraisonnable.
2294. L'IBPT ne partage pas ce point de vue. Il a été conclu à la section 22.5. que les offres d'accès central supportant des offres de détail résidentielles et non résidentielles font

¹¹⁰⁴ De nombreux autres régulateurs européens choisissent d'imposer aussi bien une « interdiction de compression de marge » qu'une autre forme de contrôle des prix. Voir par exemple : Portugal (décision du 23 mars 2017 concernant le marché 3b) ; Italie (décision du 5 novembre 2015 concernant le marché 3b) ; Danemark (décision du 17 août 2017 concernant le marché 3b).

¹¹⁰⁵ Annexe II, dernier alinéa.

partie du même marché de produits. Il n'y a par conséquent pas de raisons de limiter l'obligation d'accès ou les autres obligations imposées en fonction de l'usage qui peut être fait de l'accès central.

2295. Un répondant explique que le niveau d'agrégation proposé (test sur un éventail de produits haut de gamme, le cas échéant complété par un test au niveau d'un contrat ou d'un plan tarifaire individuel) n'est pas défendable d'un point de vue économique. Si un opérateur efficace peut être rentable sur la base de tout son portefeuille, le fait qu'il soit rentable ou non sur la base d'un produit individuel n'est pas important pour sa viabilité. Cette approche est également confirmée du point de vue du droit de la concurrence. La prise de position concernant « certains segments de marché » n'est pas une motivation, parce que la concurrence sur le marché belge est stimulée par les opérateurs ayant un assortiment étendu, et il est donc justifié de supposer qu'un opérateur efficace proposera un portefeuille de produits. L'opérateur PSM ne doit pas tenir compte d'un demandeur d'accès inefficace qui offre un petit ensemble de produits de niche. L'argument selon lequel les offres varient d'un contrat à l'autre ne constitue pas un argument valable, parce qu'il n'est pas étayé.
2296. L'IBPT estime que, étant donné que des opérateurs alternatifs peuvent à tout moment choisir de ne dupliquer qu'une partie du portefeuille de l'opérateur PSM, la réalisation d'un test uniquement sur la base de tout le portefeuille de produits phare de l'opérateur PSM pourrait compromettre la concurrence. L'opérateur PSM pourrait en effet retenir une marge négative sur des produits de détail commercialisés par l'opérateur alternatif. Pour y remédier, l'IBPT choisit de compléter le cas échéant le test du portefeuille par un test au niveau des produits haut de gamme individuels ou d'un groupe de produits haut de gamme individuels, si les circonstances le justifient. La Commission européenne aussi a déjà indiqué que, dans certaines circonstances, il peut être approprié d'effectuer le test de ciseaux tarifaires au niveau de chaque offre individuelle¹¹⁰⁶. 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. Dans la pratique, il est par conséquent impossible d'identifier pour ce groupe-cible un portefeuille représentatif de produits haut de gamme. En outre, il convient de souligner une fois de plus que l'objectif d'un test ex ante (régulateur) diffère de celui d'un test ex post (autorité de la concurrence), à savoir stimuler le développement d'une concurrence effective sur le marché concerné, comme indiqué ci-dessus.

¹¹⁰⁶ Décision de la Commission du 4 juillet 2007 relative à une procédure sur la base de l'article 82 du Traité CE (affaire COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica), point 387.

2297. Enfin, certains répondants ont formulé des remarques concernant la mise en œuvre du test de compression de marge en pratique. À cet égard, l'IBPT fait référence à la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge dans le cadre de laquelle ces aspects sont traités.

30.6.5. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts

Description

2298. Proximus doit mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts répondant aux conditions déterminées par l'IBPT quant aux principes généraux, à la qualité de l'information, aux règles d'allocation et d'évaluation, à la documentation, à la description et au contrôle du système de comptabilisation des coûts, ainsi qu'aux délais à respecter. Ces conditions ont été précédemment définies dans la décision de l'IBPT du 22 août 2007¹¹⁰⁷ et sont reprises en Annexe H.
2299. Le respect du système de comptabilisation des coûts sera vérifié, aux frais de Proximus, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par cet opérateur.

Motivation

2300. Un opérateur de télécommunications tel que Proximus est par nature une entreprise complexe, vu sa taille, la diversité et le caractère technique de ses activités. Un système de comptabilisation des coûts (c'est-à-dire un ensemble de règles permettant de répartir les coûts, les revenus et le capital engagé d'une entreprise entre ses différents services et activités) est indispensable pour permettre au régulateur de vérifier le respect des obligations en matière de récupération des coûts et de contrôle des prix d'accès (en particulier, le régulateur doit pouvoir disposer des données utiles pour établir ses modèles de coûts) ou le respect des obligations de non-discrimination.
2301. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non-discrimination et de contrôle des prix serait difficile à contrôler. Il est donc essentiel que l'orientation vers les coûts et l'obligation de pratiquer des prix équitables s'accompagnent d'une obligation de mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts.
2302. L'IBPT renvoie à l'Annexe H pour ce qui concerne la justification des modalités de cette obligation.

¹¹⁰⁷ Décision de l'IBPT du 22 août 2007 concernant la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts.

2303. Proximus estime que l'imposition d'un système de comptabilisation des coûts est disproportionnée. Elle dénonce la nature transversale de l'obligation, qui dépasse le périmètre de l'analyse des marchés de la large bande. Proximus dénonce également l'utilisation réduite du système de comptabilisation des coûts, du fait de la préférence donnée aux modèles bottom-up et son inutilité s'agissant des prestations futures (réseaux de fibre optique, interconnexion IP...).
2304. Ces objections, formulées par Proximus de manière commune pour l'accès local et l'accès central, ont été analysées dans le cadre du marché de l'accès local (cf. section 19.7.7.). L'IBPT considère par conséquent que les données demandées sont pertinentes et proportionnées à tous les égards. Un système de comptabilisation des coûts est d'ailleurs une obligation imposée par de nombreuses ARN en Europe.

30.7. DIFFÉRENCIATION GÉOGRAPHIQUE DES OBLIGATIONS

2305. Les mesures correctrices imposées à Proximus sur le marché de l'accès central sont soumises aux règles de différenciation géographiques définies aux sections 19.8.1. « Différenciation des mesures correctrices dans les zones où au moins trois opérateurs NGA sont en concurrence » et 19.8.2. « Différenciation des mesures correctrices dans les zones couvertes par maximum une infrastructure NGA » de la présente décision.

CHAPITRE 31. MESURES CORRECTRICES IMPOSÉES AUX CÂBLO-OPÉRATEURS

2306. L'analyse du marché de gros de l'accès central aux réseaux câble a mis en évidence la position de puissance significative de Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys sur ce marché et l'existence de différents problèmes parmi lesquels la présence de barrières à l'entrée élevées que constitue l'investissement nécessaire pour dupliquer les réseaux de Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys.
2307. Le constat de l'existence d'une position de puissance significative entraîne l'obligation, pour l'IBPT, d'imposer à Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys des obligations réglementaires basées sur la nature des problèmes constatés, appliquées de façon proportionnelle et justifiées. Au moins une mesure doit être imposée. Dans le choix des obligations appropriées, l'IBPT doit tenir compte des mêmes principes réglementaires que ceux qui ont guidé le choix des obligations sur le marché de l'accès local¹¹⁰⁸.

31.1. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ

2308. Dans le cadre des décisions de la CRC du 1er juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle, les obligations suivantes ont été imposées à Telenet, Brutélé, Nethys et SFR sur le marché de la radiodiffusion. Ces obligations sont synthétisées ci-dessous.
2309. Telenet, Brutélé, Nethys et SFR ont à l'époque été soumises aux obligations suivantes de fourniture d'accès à son réseau :
- Accès à une offre de revente de la télévision analogique ;
 - Accès à la plateforme de télévision numérique ;
 - Accès à une offre de revente de l'offre d'accès haut débit ;
2310. Telenet, Brutélé, Nethys et SFR ont également été soumises aux obligations suivantes :
- Une obligation de non-discrimination ;
 - Une obligation de transparence, combinée à l'obligation de publication d'une offre de référence ;
 - Un contrôle des prix, à savoir le calcul d'un tarif de gros sur la base de la méthodologie « retail minus ».

¹¹⁰⁸ Article 8.5 de la directive 2002/21/CE du parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive «cadre»).

31.2. OBLIGATION D'ACCÈS

31.2.1. Base légale

2311. La base légale de ces obligations est l'article 61 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

31.2.2. Accorder à des tiers l'accès à un débit binaire

Description

2312. L'opérateur PSM doit satisfaire à toutes les demandes raisonnables d'accès à un débit binaire afin de permettre aux opérateurs tiers de collecter et distribuer des flux à haut débit vers les utilisateurs finals raccordés au réseau.¹¹⁰⁹

2313. Conformément à l'article 61, § 1er, alinéa 1er, de la loi du 13 juin 2005, l'offre d'accès à un débit binaire doit garantir :

- un débit suffisant pour permettre l'élaboration de services à très haut débit dans les zones où ces produits sont proposés par l'opérateur PSM ;
- la possibilité de différenciation des services de détail grâce au même choix de Qualités de Service (QoS) que celui qui est offert aux clients de détail.
- permettre de définir des débits et volumes propres pour différents types d'offres. L'opérateur PSM peut uniquement refuser les débits et volumes demandés des autres opérateurs sur la base de raisons techniques ;
- une granularité de connectivité suffisante, offerte selon le choix du bénéficiaire ;
- le droit de l'opérateur alternatif de déterminer librement l'usage du produit de gros qu'il achète. Cet usage ne peut pas être limité à la seule duplication des services de détail de l'opérateur PSM. D'éventuelles limitations ne peuvent être justifiées que par des raisons techniques objectives.
- absence de restriction d'accès à certains points d'interconnexion, excepté s'il existe une alternative permettant une connexion de l'utilisateur final avec des performances identiques ;
- L'opérateur PSM doit faire une offre de colocalisation. Ces obligations permettent le raccordement physique des réseaux de communications électroniques. L'opérateur PSM doit fournir des services de colocalisation

¹¹⁰⁹ Art. 61, § 1er, LCE : « [...] Les opérateurs peuvent notamment se voir imposer : 1° d'accorder à des tiers l'accès à des éléments et/ou ressources de réseau spécifiques, y compris l'accès à des éléments de réseau qui ne sont pas actifs et/ou l'accès dégroupé à la boucle locale, notamment afin de permettre la sélection et/ou la présélection des opérateurs et/ou l'offre de revente des lignes d'abonné ; »

au niveau des CMTS ou des RPOI¹¹¹⁰ conformément à son offre de référence.

- L'opérateur PSM doit fournir l'accès au niveau du nœud d'interconnexion conformément à la capacité demandée (et payée) par l'opérateur alternatif. L'opérateur PSM peut éventuellement fixer un seuil minimum, à condition que la nécessité de ce dernier soit justifiée.

2314. Les opérateurs qui demandent un accès aux services bitstream doivent pouvoir acheter de manière dégroupée tous les éléments dont ils ont besoin. Les offres de référence de Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys (auxquelles l'IBPT peut apporter les modifications nécessaires) seront adaptées pour refléter les changements dans les modalités concrètes de l'accès bitstream (sur les réseaux câblés).¹¹¹¹

2315. Les opérations concernant la colocalisation doivent être reprises dans une offre de référence.

2316. En outre, Telenet (SFR inclus), Brutélé, Nethys devront satisfaire aux demandes raisonnables d'accès, y compris lorsque les services demandés concernant l'accès à un débit binaire ne sont pas repris dans l'offre de référence, cette absence d'offre de référence ne faisant pas obstacle à des demandes raisonnables d'accès non prévues dans l'offre de référence (article 59, § 7, alinéa 2, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques).

2317. L'obligation de fourniture d'accès ne vaut que pour les demandes raisonnables. L'opérateur PSM peut refuser de donner suite à une demande d'accès lorsque celle-ci n'est pas raisonnable, y compris pour les demandes relatives à un service compris dans l'offre de référence. En cas de refus, l'opérateur PSM doit suffisamment justifier les raisons pour lesquelles il estime que la demande est déraisonnable. Si nécessaire, l'IBPT vérifiera le bien-fondé de l'éventuel refus, à la lumière des éléments énumérés à

¹¹¹⁰ Regional Point of Interconnect.

¹¹¹¹ L'IBPT peut, sur la base de l'art. 59 de la loi du 13 juin 2005, imposer que les offres de référence fassent l'objet des modifications qu'il estime nécessaires en vue d'imposer les mesures prévues par la loi.

l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005¹¹¹². Cette liste de critères n'est pas exhaustive¹¹¹³ mais sert simplement à illustrer les éléments dont l'IBPT peut tenir compte dans le cadre de son évaluation. La section 31.2.3. aborde spécifiquement la question du caractère raisonnable des demandes d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant.

Motivation

2318. Une obligation d'accès est essentielle pour permettre aux opérateurs alternatifs de proposer une offre alternative en ce qui concerne l'internet haut débit. Comme exposé dans la section « Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer et dépenses à fonds perdus »¹¹¹⁴, le déploiement d'une nouvelle boucle locale à grande échelle pour un opérateur alternatif n'est en effet pas une option économiquement viable et ne s'avèrerait pas efficace. Cet investissement n'est plus récupérable dans le délai de vie prévu de l'infrastructure du réseau coaxial. Une obligation d'accès est donc nécessaire pour stimuler la concurrence sur le marché.
2319. La part de marché des opérateurs alternatifs a baissé continuellement depuis 2013, de 4 % à 2,2 %, comme illustré à la Figure 20 : Parts de marché sur le marché large bande fixe résidentiel. Jusqu'en 2015, les opérateurs alternatifs ont en outre perdu des clients tandis que Proximus et les câblo-opérateurs ont poursuivi leur expansion.¹¹¹⁵ Ce n'est que depuis début 2016 que les opérateurs alternatifs ont à nouveau pu attirer également des clients. Cette croissance coïncide avec l'offre commerciale d'Orange sur le réseau de Telenet, de Brutélé et de Nethys, pour laquelle Orange a pu faire usage des possibilités offertes par l'obligation d'accès telle qu'imposée dans l'analyse de marché

¹¹¹² Art. 61, § 2, LCE : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées au § 1er, il prend notamment en considération les éléments suivants :

1° la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'interconnexion et/ou d'accès concerné, y compris la viabilité d'autres produits d'accès en amont, tels que l'accès aux gaines ;

2° le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible ;

3° l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, en tenant compte des investissements publics réalisés et des risques inhérents à l'investissement ;

4° la nécessité de préserver la concurrence à long terme, en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace fondée sur les infrastructures ;

5° le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle ;

6° la fourniture de services paneuropéens. »

¹¹¹³ L'article 61, § 2, alinéa 1er, LCE prévoit ce qui suit : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées à l'alinéa 2, il prend notamment en considération les éléments suivants : [...] » (nous soulignons)

¹¹¹⁴ Voir section 25.3. « Barrières à l'entrée » de la présente décision.

¹¹¹⁵ Voir Figure 19 : Additions nettes sur le marché large bande fixe résidentiel.

de 2011.¹¹¹⁶ Ces chiffres indiquent qu'un maintien et un renforcement des mesures sont nécessaires pour permettre aux opérateurs alternatifs de poursuivre leur croissance étant donné qu'il n'existe pas d'alternatives à l'accès bitstream régulé pour maintenir un niveau de concurrence suffisamment élevé.

2320. Le dégroupage, tel que dans le réseau cuivre de Proximus, n'est pas possible techniquement sur un réseau câblé.¹¹¹⁷ L'accès bitstream est donc la seule possibilité pour permettre à un opérateur alternatif de développer des offres de détail compétitives pour la large bande. En l'absence d'offres d'accès à un débit binaire, cette concurrence ne pourrait pas se développer.

2321. La Recommandation NGA de la Commission européenne du 20 septembre 2010 réitère la nécessité de faire une offre bitstream couvrant toutes les vitesses et technologies utilisées sur les réseaux NGA :

« Lorsqu'il est constaté une PSM sur le marché 5 [désormais marché 3b], les mesures correctrices relatives à la fourniture en gros d'accès à haut débit devraient être maintenues ou modifiées pour les services existants et leurs moyens de substitution. »

« Les ARN devraient rendre obligatoire la fourniture en gros de différents produits qui reflètent au mieux les possibilités techniques de l'infrastructure NGA, en termes de débit et de qualité, de façon à permettre à d'autres opérateurs d'entrer en concurrence effective, y compris pour les services aux professionnels ».

2322. L'obligation de fournir un accès à des services bitstream permet de réduire les barrières à l'entrée sur le marché qui découlent de l'impossibilité de dupliquer le réseau de l'opérateur PSM. Cette barrière est l'une des causes principales de la concentration sur le marché de détail. En facilitant l'entrée sur le marché, cette obligation doit contribuer à promouvoir la concurrence ainsi que, indirectement, la pénétration de l'internet large bande en Belgique. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité.¹¹¹⁸

2323. L'IBPT souligne à cet effet la faisabilité technique et économique ainsi que la proportionnalité de l'obligation d'accès à un débit binaire, plus précisément à la

¹¹¹⁶ Voir Chapitre 6.5. « Accès à une offre de revente de l'offre d'accès haut débit » dans la décision de la CRC du 1er juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle (dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale).

¹¹¹⁷ Voir section 14.4.1. Dégroupage physique du câble coaxial.

¹¹¹⁸ Conformément aux articles 6-8 de la LCE.

lumière de la nature limitée de l'investissement nécessaire pour mettre en œuvre une telle obligation car l'extension de l'offre large bande de gros actuelle à une offre bitstream autonome n'est que minime.

2324. L'accès au bitstream permet aux opérateurs alternatifs de fournir directement des services large bande aux clients finals. C'est crucial pour la concurrence sur le marché des utilisateurs finals. Ce service d'accès donne aux opérateurs alternatifs davantage de contrôle concernant les paramètres de qualité de leurs services en comparaison de la simple revente de produits de l'opérateur PSM. Cela leur donne la possibilité de différencier davantage leur offre de celle de l'opérateur PSM, par exemple en ce qui concerne la largeur de bande, les vitesses de chargement et de téléchargement, la qualité du service (QoS), etc.
2325. À mesure que la technologie IPTV s'améliore, de plus en plus de services télévisuels passeront de la DVB-C à l'IPTV¹¹¹⁹ (d'abord la VoD, ensuite les chaînes avec le moins de téléspectateurs et ensuite les chaînes avec de plus en plus de téléspectateurs). Il est important que dès le début de cette évolution, l'opérateur alternatif lui-même soit aussi en mesure de proposer des services à la demande de qualité, comme la VoD, le rattrapage ou le nPVR avec la même qualité que les services de détail de l'opérateur PSM.
2326. Pour promouvoir la concurrence et l'innovation, il est justifié que l'OLO dispose de la plus grande liberté possible pour ce qui concerne l'usage des services de gros. Cela signifie aussi qu'il doit pouvoir exister une différence entre le comportement du client final de l'opérateur PSM et du client final de l'opérateur alternatif. Ce n'est pas parce que les deux clients finals utilisent le même profil large bande chez différents opérateurs que leur utilisation doit être identique. Tant que ce comportement se situe dans les limites du profil large bande, il ne peut pas être question d'abus du profil. Il revient à l'opérateur PSM de tenir compte des différences de comportement éventuelles dans le cadre de l'évaluation des futurs besoins au niveau de la capacité de réseau et des investissements de réseau correspondants. Cette évaluation de la capacité nécessaire se fait de manière transparente et en collaboration avec l'opérateur alternatif.
2327. La colocalisation est nécessaire pour permettre la fourniture efficace du service à l'opérateur alternatif à certains points de collecte. Les coûts de construction d'une nouvelle infrastructure de backhaul en parallèle à celle de l'opérateur PSM constituent une barrière à l'entrée, entre autres du fait que les OLO ne disposent pas d'économies d'échelle équivalentes. Il existe également le risque que sans obligation de colocalisation, un opérateur PSM prolonge inutilement le délai de traitement

¹¹¹⁹ Position paper van Arris: Migrating to IP video over docsis.

concernant une demande à cet effet et limite la flexibilité de ce processus.¹¹²⁰ Dans ce cas, il n'existe aucune garantie quant à la proportionnalité des tarifs facturés par rapport aux coûts encourus par l'opérateur PSM pour permettre cette colocalisation. Ce n'est donc pas uniquement la construction parallèle d'un réseau qui constitue une barrière, mais aussi l'absence de conditions et de délais clairs associés aux négociations commerciales concernant une éventuelle colocalisation.

2328. L'ORECE reconnaît les risques possibles liés au fait de ne pas disposer de ces ressources supplémentaires et indique dès lors clairement que les ARN doivent imposer l'accès à la colocalisation et aux autres ressources supplémentaires à des tarifs orientés sur les coûts et dans des conditions claires et transparentes approuvées par le régulateur. C'est en effet nécessaire pour pouvoir assurer la viabilité des mesures concernant l'accès au débit binaire.¹¹²¹
2329. Afin de remédier à un problème de concurrence déterminé et lorsqu'un régulateur agit contre un manque de concurrence en raison d'une position dominante d'un opérateur sur le marché identifié, il peut être nécessaire d'imposer des obligations tant sur le marché concerné qu'en dehors de celui-ci. Selon la Commission et l'ORECE¹¹²², une ARN peut imposer des obligations dans un domaine lié au marché pertinent analysé lorsque l'imposition d'une telle obligation¹¹²³ (i) constitue un élément essentiel de soutien des obligations imposées sur le marché pertinent, sans lequel de telles obligations seraient inefficaces ou encore, lorsqu'une telle obligation (ii) est à la fois la plus appropriée, la plus proportionnelle et la plus efficace pour résoudre le problème de concurrence sur le marché pertinent identifié. C'est la raison pour laquelle l'IBPT souhaite apporter une série de précisions concernant le planning et l'installation de l'interconnexion (ou des augmentations de la capacité d'interconnexion).
2330. Pour la fourniture de services large bande, la succession complète d'éléments de réseau doit être suffisamment performante pour pouvoir fournir le service acheté. Cela

¹¹²⁰ De tels problèmes ne sont certainement pas hypothétiques, comme en témoigne la lettre recommandée d'Orange du 15 décembre 2017 à Telenet (avec l'IBPT en copie).

¹¹²¹ Voir Best Practice 10, BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, 6/25.

¹¹²² BEREC Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06) 33, 119.

¹¹²³ Voir le courrier avec les remarques de la Commission européenne du 9 mars 2009 dans l'affaire DK/2008/0862 (Wholesale broadband access in Denmark) : *"The Commission points out that it has, in the context of a previous case, already outlined that NRAs may impose proportionate and justified obligations in n are outside but closely related to the relevant market under review, if such imposition constitutes (i) the most appropriate, proportionate and efficient means of remedying the lack of effective competition found on the relevant market, or, alternatively (ii) an essential element without which the obligation(s) imposed on the relevant market would be ineffective"*.

signifie également que l'interconnexion entre l'opérateur PSM et l'opérateur alternatif doit être suffisamment grande et qu'il doit y avoir suffisamment de points pour supporter l'ensemble du trafic de l'opérateur alternatif. Dans le cas contraire, la qualité de la ligne et l'expérience utilisateur des clients finals du bénéficiaire se détériorera. C'est la raison pour laquelle il ne peut pas y avoir de restriction d'accès à certains points d'interconnexion ou de restriction de la capacité d'interconnexion, excepté s'il existe une alternative qui n'impose pas de restrictions en matière de vitesse ou d'autres paramètres de Quality of Service aux utilisateurs finals.

2331. Afin de fournir la capacité d'interconnexion que l'opérateur alternatif estime nécessaire, l'opérateur PSM doit fournir l'équipement d'interconnexion nécessaire (cartes, commutateur Ethernet, etc.). Le fait est qu'une adaptation de l'interconnexion peut avoir une série de conséquences opérationnelles qui peuvent influencer de manière significative les services de l'opérateur alternatif.¹¹²⁴ L'augmentation de la capacité d'interconnexion est une matière complexe, qui peut facilement échouer sans une communication claire et opportune (ce qui peut avoir un impact négatif sur les services de détail de l'opérateur alternatif).
2332. L'obligation de satisfaire les demandes raisonnables lorsque celles-ci ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence est nécessaire afin de permettre aux opérateurs alternatifs soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques. Cette obligation qui reposait déjà sur Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys dans le cadre des décisions du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés de la radiodiffusion garantit la promotion de l'innovation technologique et la concurrence sur les marchés situés en aval. Afin d'éviter la discussion concernant le caractère recevable d'une demande raisonnable, l'IBPT recommande que de telles demandes se fassent par lettre enregistrée contenant une demande sans équivoque envoyée aux opérateurs concernés.
2333. Un répondant demande que les obligations d'accès imposées sur ce marché se limitent à permettre la fourniture de services résidentiels. L'IBPT ne partage pas ce point de vue. L'utilisation des produits de gros ne peut pas être limitée en fonction de la nature

¹¹²⁴ Pour simplifier, l'interconnexion physique se compose en fait d'une série de câbles de fibre optique qui doivent être branchés dans un nombre égal de cartes de ligne dans une baie. Le nombre de cartes de ligne dépend toutefois de la capacité nécessaire, car une carte de ligne a une capacité de 10 Gbps. Donc, tant que l'opérateur alternatif n'a besoin que de 50 Gbps, il ne demandera pas de mise à jour, impliquant dans la pratique l'installation d'une sixième carte. Une baie ne peut toutefois comporter que 8 cartes. Cela signifie que la neuvième carte doit être insérée dans une nouvelle baie. Cependant, il arrive qu'il n'y ait pas neuf fibres optiques présentes dans le local. Dans ce cas, l'opérateur alternatif doit tirer de nouveaux câbles à fibres optiques vers la nouvelle baie. Dans d'autres cas, il vaut mieux installer une nouvelle baie dans un autre point d'interconnexion, afin de mieux répartir localement le trafic. Dans ce cas, l'opérateur doit toutefois aussi déployer des câbles à fibres optiques à ce nouvel emplacement.

du client final (particulier ou entreprise). Une telle limitation serait une entrave aux capacités d'innovation et de différenciation des opérateurs alternatifs. La liberté d'usage des produits de gros est d'ailleurs un principe général (le dégroupage de la boucle locale, par exemple, n'a jamais comporté de limites en fonction de son usage). De même, les autres obligations imposées sur ce marché ne doivent pas être modulées en fonction de l'usage qui peut être fait de l'accès central.

31.2.3. Demande d'accès par les opérateurs disposant d'un réseau existant

2334. Les opérateurs qui disposent déjà d'un réseau fixe propre à part entière se trouvent dans une situation spécifique en ce qui concerne les demandes d'accès aux autres réseaux fixes. Par conséquent, l'IBPT prévoit un cadre méthodologique spécifique afin de pouvoir évaluer le caractère raisonnable de telles demandes d'accès. En effet, l'impact de l'autorisation de l'accès de ces opérateurs est bien plus grand sur les investissements et sur la concurrence basée sur l'infrastructure que dans la situation d'un opérateur qui ne dispose pas d'un tel réseau.
2335. À la lumière du premier et du quatrième critères de l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005, l'IBPT a élaboré une méthodologie afin d'évaluer le caractère raisonnable des demandes d'accès au réseau d'un opérateur PSM par des opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau fixe existant.¹¹²⁵ Il s'agit plus précisément de « la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'accès concerné » et de « la nécessité de préserver la concurrence à long terme ».
2336. Concrètement, les opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau existant sont :
- Proximus (sur l'ensemble du territoire belge) ;
 - Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys (dans leurs zones de couverture respectives).
2337. Le cadre méthodologique se concentre en particulier sur la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes d'une part et la nécessité de préserver la concurrence à long terme d'autre part. Il s'agit des critères que l'IBPT considère comme décisifs, mais il passe également au crible les autres critères. Il est important de noter que tous les critères ne doivent pas être remplis de manière cumulative avant qu'une demande puisse être considérée comme

¹¹²⁵ Cette méthodologie a été définie en collaboration avec Analysys Mason ; voir Analysys Mason « Principles and framework for assessment of the reasonableness of access to another operator's network as part of the implementation of CRC's decisions », août 2016.

raisonnable ou non. L'évaluation s'appuie en d'autres termes sur plusieurs critères, un critère pouvant peser plus qu'un autre.

2338. Le point de départ général est qu'une demande d'accès est raisonnable à moins que l'opérateur puissant sur le marché ne puisse prouver le contraire, selon les principes généraux tels que déterminés plus haut (voir ci-dessous point 2317).

Étape 1 : définition de la demande du demandeur d'accès

2339. La première étape consiste à décrire la demande d'accès en ce qui concerne les services sur lesquels elle porte et leur portée géographique. En outre, le résultat de l'analyse peut dépendre de l'échelle de la demande d'accès (et donc de l'investissement nécessaire).
2340. Si cette demande d'accès est refusée, l'on passe à la deuxième étape.

Étape 2 : évaluation des raisons du refus par l'opérateur d'accès

2341. Deuxièmement, les raisons du refus du prestataire de services seront, le cas échéant, analysées, et ce, sur la base des critères mentionnés dans la présente décision (dont le fait de préserver la concurrence à long terme en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace, basée sur les infrastructures)¹¹²⁶. Cet examen se base sur une analyse de la valeur actuelle nette (VAN) des investissements à réaliser.¹¹²⁷
2342. Étant donné que le demandeur d'accès dispose d'une infrastructure d'accès propre, l'utilisation de ce réseau existant ou l'investissement dans le réseau propre pour fournir lui-même un service similaire devront être repris dans l'analyse de l'efficacité économique. Cette analyse doit vérifier si le demandeur d'accès pourrait fournir l'équivalent du service demandé en utilisant sa gamme de services et ses infrastructures existantes.
2343. L'analyse doit plus précisément examiner si le demandeur d'accès peut investir de manière efficace dans son propre réseau afin de fournir le service demandé.¹¹²⁸ Si la VAN de l'investissement, compte tenu de tous les revenus et coûts pertinents, est positive, l'investissement peut être considéré comme efficace, indépendamment de la

¹¹²⁶ Voir l'article 61, § 2, 4° de la loi du 13 juin 2005.

¹¹²⁷ La méthode VAN (valeur actuelle nette) est une méthode de calcul courante lors de l'adoption d'une décision d'investissement. Elle consiste à prendre en compte tous les coûts et revenus attendus. Normalement, l'on procède uniquement aux investissements lorsque les revenus attendus sont supérieurs aux coûts attendus, en d'autres termes si la VAN est positive.

¹¹²⁸ Il va de soi que l'IBPT prendra uniquement en compte les investissements économiquement efficaces, afin d'augmenter la concurrence sur le marché.

rentabilité de cet investissement par rapport à la rentabilité d'une situation où l'accès est octroyé.¹¹²⁹ L'investissement VAN des demandes d'accès doit donc être évalué en soi.

2344. Si l'investissement par le demandeur d'accès au niveau de ses infrastructures propres est rentable (VAN positive), sa demande d'accès est a priori déraisonnable. A l'inverse, une VAN négative entraînera a priori une demande raisonnable d'accès.
2345. Enfin, le fournisseur d'accès doit être autorisé à pouvoir récupérer ses investissements efficaces, y compris un rendement raisonnable. Tant que cela est vrai, les incitants à investir seront maintenus pour le fournisseur d'accès. En ce qui concerne la fixation des prix de l'offre de référence de gros, cet incitant est déjà maintenu. Ce niveau est en effet fixé par le régulateur à une hauteur adéquate.
2346. **A l'Erreur ! Source du renvoi introuvable.**, l'IBPT examine les demandes d'accès concrètes qui lui ont été soumises et conclut quant à leur caractère raisonnable ou non :
- L'accès de Telenet au réseau de Proximus ;
 - l'accès de Proximus au réseau de Telenet ;
 - l'accès de Proximus aux réseaux de Brutélé et de Nethys.

31.2.4. Accès aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour proposer la téléphonie

Description

2347. L'article 61, § 1er, de la loi du 13 juin 2005 permet à l'IBPT d'imposer à l'opérateur puissant sur le marché l'obligation d'offrir des services de gros spécifiques. Sur cette base, Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys devront répondre aux demandes raisonnables d'accès aux mécanismes QoS intégrés dans le protocole DOCSIS nécessaires pour proposer un service de téléphonie équivalent (sur le plan de la QoS, de la portée des numéros d'urgence...) à celui que peuvent proposer les câblo-opérateurs. De cette manière, les opérateurs tiers peuvent proposer des services de téléphonie aux utilisateurs finals raccordés au réseau de Telenet (SFR inclus), Brutélé

¹¹²⁹ Un risque potentiel de fourniture d'accès existe lorsque le demandeur d'accès pourrait investir dans son propre réseau et ainsi atteindre une marge positive mais choisit tout de même de demander un accès de gros. Cela pourrait par exemple être le cas lorsque le coût de l'accès de gros est inférieur au coût d'investissement dans le réseau propre. Cela peut entraîner une situation avantageuse pour le demandeur d'accès (qui peut proposer des services à un coût inférieur que s'il devait prévoir ceux-ci lui-même et ainsi augmenter ses revenus), mais qui n'est pas forcément en faveur des intérêts des clients finals à plus long terme, vu qu'une concurrence rentable et durable, fondée sur les infrastructures, serait découragée par un tel accès.

et Nethys¹¹³⁰ qui ne pourraient pas être inférieurs en termes de qualité aux services de téléphonie proposés par les câblo-opérateurs eux-mêmes.

2348. L'opérateur alternatif doit être en mesure de proposer la téléphonie over IP (VoIP), avec une disposition propre. Cela permet aux opérateurs alternatifs de fournir des services téléphoniques et autres services en temps réel ainsi que des offres multiple play, telles que téléphonie/radiodiffusion/large bande. L'opérateur alternatif peut ainsi choisir son mode de tarification.
2349. Pour cette raison, cet accès est imposé imposée comme remède de soutien à l'obligation d'accès au débit binaire vu l'importance de pouvoir proposer la téléphonie fixe et des offres multiple play. Cet accès doit dès lors uniquement être fourni en combinaison avec l'accès haut débit.
2350. L'accès à ces mécanismes QoS doit être implémenté par les câblo-opérateurs suite à une demande raisonnable de l'opérateur alternatif. Les délais d'implémentation ne sont pas définis préalablement, mais sont liés au délai de réalisation du processus de la prochaine évolution IT : l'opérateur PSM intégrera, à la suite d'une demande raisonnable, l'implémentation dans la liste des projets IT à développer et communiquera la date d'implémentation attendue à l'opérateur alternatif avec un délai maximum de 6 mois.
2351. La méthode la plus recommandée pour octroyer l'accès aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS qui permettent une téléphonie équivalente, consiste à octroyer l'accès à l'EuroPacketCable (Multimedia).
2352. L'accès à EuroPacketCable (Multimedia) doit :
- Donner accès aux services managed VOIP.¹¹³¹
 - Permettre à l'opérateur alternatif d'utiliser les DOCSIS-QoS sur le réseau d'accès ainsi que les QoS implémentées sur le réseau backbone. Il sera défini une zone spécifique pour ses clients finals ; l'opérateur alternatif implémentera lui-même le protocole EuroPacketCable sur son CM (Call Manager) et ses modems. En conséquence l'opérateur PSM publiera les

¹¹³⁰ Art. 61, § 1er, LCE : « [...] Les opérateurs peuvent notamment se voir imposer : 1° d'accorder à des tiers l'accès à des éléments et/ou ressources de réseau spécifiques, y compris l'accès à des éléments de réseau qui ne sont pas actifs et/ou l'accès dégroupé à la boucle locale, notamment afin de permettre la sélection et/ou la présélection des opérateurs et/ou l'offre de revente des lignes d'abonné ; »

¹¹³¹ Une connexion VoIP « unmanaged » n'offre pas d'alternative à l'accès via EuroPacketCable parce qu'elle ne garantit pas de connexion permanente avec le réseau téléphonique et que cette connexion peut être interrompue sans être restaurée automatiquement ou que l'utilisateur en soit nécessairement informé.

spécifications techniques nécessaires pour l'interopérabilité avec ces CMTS et son backbone ;

- Les config files, qui règlent l'accès et le comportement des modems des bénéficiaires sur le réseau de l'opérateur PSM doivent être adaptés de manière à ce que les modems des bénéficiaires puissent communiquer avec les éléments nécessaires de l'architecture de référence d'une implémentation VoIP, basée sur EuroPacketCable, comme le mediagateway, les systèmes de call management, le gate controller, etc.
- Le modem du bénéficiaire doit pouvoir contenir un eMTA¹¹³² de manière à ce que celui-ci puisse servir de liaison pour un appareil téléphonique. Cela signifie que les opérateurs PSM devront supprimer des obstacles éventuels à cette intégration d'un eMTA dans un modem ;
- permettre aux opérateurs de reprendre toute la gestion de la clientèle du câblo-opérateur et de facturer l'offre de téléphonie à l'utilisateur final¹¹³³. Ceci comprend les services associés, directement ou indirectement liés à l'offre que l'opérateur PSM propose à ses clients de détail (tels que les services de maintenance et d'installation, etc.).

2353. Les câblo-opérateurs sont toutefois libres d'élaborer une autre solution, en concertation avec l'opérateur alternatif qui introduit la demande. Cette solution donne accès aux mécanismes QoS qui sont décrits plus loin (dont l'accès à un flux UGS) et éventuellement à d'autres mécanismes qui permettent à l'opérateur alternatif de proposer un service téléphonique techniquement équivalent au service téléphonique proposé par les câblo-opérateurs.

2354. Les caractéristiques de ces services doivent être décrites dans les offres de référence de Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys suite à une demande raisonnable de l'opérateur alternatif. Les opérateurs qui demandent une prestation d'accès aux mécanismes QoS doivent pouvoir acheter de manière dégroupée l'ensemble des éléments précités.

2355. L'obligation de fourniture d'accès ne vaut que pour les demandes raisonnables. L'opérateur PSM peut refuser de donner suite à une demande d'accès lorsque celle-ci n'est pas raisonnable, y compris pour les demandes relatives à un service compris dans l'offre de référence. En cas de refus, l'opérateur PSM doit suffisamment justifier les raisons pour lesquelles il estime que la demande est déraisonnable. Si nécessaire, l'IBPT vérifiera le bien-fondé de l'éventuel refus, à la lumière des éléments énumérés à

¹¹³² eMTA : embedded multimedia terminal adapter.

¹¹³³ L'opérateur alternatif peut ainsi choisir son mode de facturation et décide lui-même de la manière dont il accomplit les tâches de facturation de l'utilisateur final.

l'article 61, § 2, de la loi du 13 juin 2005. Cette liste de critères n'est pas exhaustive¹¹³⁴ mais sert simplement à illustrer les éléments dont l'IBPT peut tenir compte dans le cadre de son évaluation. La section 31.2.3. aborde spécifiquement la question du caractère raisonnable des demandes d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant.

Motivation

2356. Afin de remédier à un problème de concurrence déterminé et lorsqu'un régulateur agit contre un manque de concurrence en raison d'une position dominante d'un opérateur sur le marché identifié, il peut être nécessaire d'imposer des obligations tant sur le marché concerné qu'en dehors de celui-ci. Selon la Commission et l'ORECE¹¹³⁵, une ARN peut imposer des obligations dans un domaine lié au marché pertinent analysé lorsque l'imposition d'une telle obligation¹¹³⁶ (i) constitue un élément essentiel de soutien des obligations imposées sur le marché pertinent, sans lequel de telles obligations seraient inefficaces ou encore, lorsqu'une telle obligation (ii) est à la fois la plus appropriée, la plus proportionnelle et la plus efficace pour résoudre le problème de concurrence sur le marché pertinent identifié.
2357. La simple VoIP sur une connexion réseau « best effort » diffère de la téléphonie proposée par les câblo-opérateurs du fait qu'elle n'a pas accès aux mécanismes QoS intégrés dans le protocole EuroDOCSIS, parmi lesquels :
- 2357.1. L'accès à un flux de service distinct avec une priorité et une QoS supérieures, à savoir un flux Unsolicited Grant Service (UGS). Ce flux UGS a été défini dès EuroDOCSIS 1.1 et est destiné spécifiquement au trafic en temps réel (dont le VoIP). Le flux UGS diffère d'un flux « best effort » du fait qu'une largeur de bande constante est prévue, où les paquets voix reçoivent une priorité supérieure.
- 2357.2. Le Dynamic QoS (DQoS) qui fait partie de la norme EuroPacketCable et où le flux UGS est géré de manière dynamique entre le CM et le CMTS, et

¹¹³⁴ L'article 61, § 2, alinéa 1er, LCE prévoit ce qui suit : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées à l'alinéa 2, il prend notamment en considération les éléments suivants : [...] » (nous soulignons)

¹¹³⁵ BEREC Common Position on the approach to appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, ERG (06) 33, 119.

¹¹³⁶ Voir le courrier avec les remarques de la Commission européenne du 9 mars 2009 dans l'affaire DK/2008/0862 (Wholesale broadband access in Denmark) : "The Commission points out that it has, in the context of a previous case, already outlined that NRAs may impose proportionate and justified obligations in n are outside but closely related to the relevant market under review, if such imposition constitutes (i) the most appropriate, proportionate and efficient means of remedying the lack of effective competition found on the relevant market, or, alternatively (ii) an essential element without which the obligation(s) imposed on the relevant market would be ineffective".

est lancé et interrompu simultanément au lancement et à l'interruption de l'appel téléphonique. Ce faisant, un flux avec une QoS supérieure est également créé dans la direction downstream.

2357.3. La possibilité de marquer automatiquement des paquets voix qui quittent le CMTS de manière à ce qu'ils bénéficient aussi d'une priorité supérieure dans le reste du réseau.

2358. Au vu de la grande sensibilité de la téléphonie à la perte de paquets, au retard et à la gigue, l'absence d'accès à ces mécanismes QoS peut entraîner un service téléphonique qui est techniquement de qualité inférieure à la téléphonie fixe proposée par les câblo-opérateurs.

2359. L'obligation de fourniture d'accès aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour fournir un service téléphonique équivalent vise un problème de concurrence et est justifié et proportionnel à la lumière des objectifs du cadre réglementaire européen et plus particulièrement de l'objectif de promotion de la concurrence dans le cadre des réseaux de communications électroniques et de la fourniture des services de communications électroniques et des ressources et services associés. L'article 8(2) de la Directive Cadre stipule en effet que les ARN plus particulièrement doivent s'assurer qu'il n'y a pas de restriction ou de distorsion de la concurrence dans le secteur des communications électroniques.

2360. L'accès à ces mécanismes QoS permettra à un opérateur alternatif de soutenir la concurrence des offres d'internet haut débit de l'opérateur PSM qui sont de plus en plus souvent vendues dans le cadre d'offres multiple play. L'IBPT constate qu'au moment de cette analyse, il est toujours impossible pour les opérateurs alternatifs de proposer des services multiple play comprenant la téléphonie fixe sur la base des offres bitstream existantes. Il est par conséquent nécessaire et justifié de mettre à la disposition une offre de gros pour l'accès bitstream avec un accès aux mécanismes QoS pour fournir un service téléphonique équivalent en Belgique. Cet accès vise à garantir que les opérateurs alternatifs puissent répliquer les produits de l'opérateur PSM et que les opérateurs alternatifs puissent soutenir la concurrence sur le marché de la large bande, tel que décrit par l'IBPT. Le marché de la large bande est en effet caractérisé par une importance croissante des offres groupées qui doit être prise en compte par le régulateur.¹¹³⁷

¹¹³⁷ Il ressort de l'analyse du marché de détail en Belgique, que la demande d'offres groupées comprenant l'internet rapide, la TV numérique et la téléphonie continue d'augmenter et que la possibilité de fournir de tels produits groupés implique des avantages concurrentiels considérables pour les opérateurs ; Voir section 10.4.

2361. Cette obligation permet d'abaisser la barrière à l'entrée sur le marché de la large bande que constitue l'impossibilité de dupliquer le réseau câblé de l'opérateur PSM. Cette barrière est une des causes principales du degré de concentration sur le marché de détail. Cette obligation favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité.¹¹³⁸
2362. Grâce à cette obligation d'accès, les opérateurs alternatifs peuvent fournir directement à leurs clients finals tous les services de téléphonie possibles de manière très fiable. C'est crucial pour un opérateur alternatif étant donné qu'il s'agit là de la seule possibilité pour lui de développer des offres de détail compétitives sur le réseau de l'opérateur PSM, comprenant tant le haut débit que la téléphonie. Vu l'importance croissante des offres multiple play, il est nécessaire que les opérateurs alternatifs puissent proposer une telle offre, en utilisant une infrastructure unique. Comme expliqué dans la **Partie III** de la présente décision, 82 % des services de téléphonie fixe sont achetés dans le cadre d'une offre groupée avec d'autres services. En l'absence d'offres d'accès aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour un service téléphonique équivalent, cette concurrence ne pourrait pas se développer ou, si la téléphonie est développée comme VoIP over best-effort Internet, la concurrence part d'une position concurrentielle désavantageuse de par un retard technique et une qualité éventuellement moindre.
2363. Vu la nécessité de pouvoir proposer des produits multiple play, l'IBPT est d'avis que le risque est grand qu'en l'absence d'une telle obligation, l'efficacité de l'obligation de fournir un accès bitstream diminue considérablement. L'IBPT considère que sur le plan commercial, le marché de la radiodiffusion télévisuelle s'imbrique de plus en plus dans le marché de la large bande et celui de la téléphonie, suite à l'émergence des offres multiple play. La demande d'offres communes combinant les produits de télévision, l'internet haut débit et les produits de téléphonie ne cesse d'augmenter, comme expliqué en détail au **Chapitre 10**. Une stratégie de vente basée sur le multiplay offre plusieurs avantages à un opérateur, comme la facilité d'attirer de nouveaux clients, un taux d'attrition inférieur et un revenu plus élevé par client.¹¹³⁹
2364. Comme l'IBPT l'a déjà analysé dans sa décision du 24 septembre 2014, il existe un certain nombre de raisons pour lesquelles un service de téléphonie peer-to-peer ne peut pas être considéré comme une alternative valable pour les services de téléphonie

¹¹³⁸ Voir articles 6-8 de la loi du 13 juin 2005.

¹¹³⁹ Voir la section 10.4. Aspects stratégiques des offres groupées.

fixe.¹¹⁴⁰ Tout d'abord, une offre de téléphonie over-the-top sur la base de peer-to-peer (comme par ex. Skype, Viber, Google Voice,...) n'est pas comparable à un service de téléphonie via une ligne fixe étant donné que dans le premier cas, un compte avec un login et un mot de passe correspondant est nécessaire avant de pouvoir utiliser le service. Deuxièmement, sans un service complémentaire de type SkypeOut, aucune communication n'est possible entre un téléphone qui utilise le peer-to-peer et un téléphone via une ligne fixe. En outre, un utilisateur de téléphonie basée sur le peer-to-peer ne peut communiquer que lorsque l'autre utilisateur s'est déjà connecté au préalable au même service. Les utilisateurs de ce type de services de téléphonie doivent donc toujours être connectés et en ligne ou bien convenir à l'avance du moment de la communication. C'est la raison pour laquelle un tel service de téléphonie ne peut pas être considéré comme une alternative valable pour les services de téléphonie fixe rendus possibles par l'utilisation d'EuroPacketCable. Ce service d'accès donne ainsi aux opérateurs alternatifs davantage de contrôle concernant les paramètres de qualité de leurs services et la possibilité de différencier davantage leur offre de celle des câblo-opérateurs.

2365. Cette obligation est proportionnée étant donné qu'elle ne doit être mise en œuvre qu'à la suite d'une demande raisonnable de l'opérateur alternatif. Cette obligation est également proportionnée du fait que les câblo-opérateurs sont libres de choisir la mise en œuvre précise de cet accès, en concertation avec l'opérateur qui introduit la demande. Si l'accès est libéré via l'EuroPacketCable (Multimedia), il s'agit du même service que l'opérateur propose, ce qui ne nécessite pas l'élaboration de nouvelles règles d'engineering mais seulement l'adaptation des processus de commande, d'installation et de réparation aux besoins des clients de gros. La solution de téléphonie existante des opérateurs PSM permet de répliquer les services de téléphonie classiques (téléphone raccroché/décroché, téléphoner, reconnaissance du numéro, etc.). EuroPacketCable offre des garanties de qualité de la liaison, ce qui est essentiel pour une communication normale et ininterrompue. Il est en outre possible de donner la priorité aux numéros d'urgence et à des services additionnels tels que le call tapping, la sauvegarde de la liste des appels, la facturation des communications. Si l'implémentation de l'accès à l'EuroPacketCable (Multimedia) s'avère toutefois trop complexe pour les câblo-opérateurs, ceux-ci sont en mesure d'élaborer une autre solution qui offre les mêmes garanties et qualités techniques, en concertation avec l'opérateur alternatif.
2366. L'IBPT souligne la faisabilité technique et économique ainsi que la proportionnalité de l'obligation d'accès aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS (et en

¹¹⁴⁰ Voir point 3.1.2.7 de la décision du Conseil de l'IBPT du 24 septembre 2014 concernant les services téléphoniques nationaux accessibles au public en position déterminée pour les utilisateurs résidentiels et non résidentiels.

particulier l'EuroPacketCable), plus précisément à la lumière de la nature limitée de l'investissement nécessaire pour mettre en œuvre une telle obligation. D'un point de vue technique, c'est essentiellement le bénéficiaire qui doit implémenter l'infrastructure VoIP (EuroPacketCable ou autres) ; il est par conséquent important que les opérateurs PSM ne dressent pas d'obstacles.

2367. Tout d'abord, la norme technique d'EuroPacketCable nécessite la première norme EuroDOCSIS 1.1. Telenet (SFR inclus), Nethys et Brutélé utilisent entre-temps la norme EuroDOCSIS 3.0, ce qui fait que l'EuroPacketCable sera déjà supporté intrinsèquement par tous les opérateurs PSM. L'EuroPacketCable Multimedia est une extension du protocole EuroPacketCable et facilite le partage de l'infrastructure avec d'autres fournisseurs VoIP. De plus, les plans de test que les opérateurs alternatifs doivent suivre pour pouvoir déployer leurs modems sur les réseaux des opérateurs PSM contenaient déjà des tests qui contrôlaient la compatibilité de DQoS entre le CMTS et le modem. Cela signifie que les modems de ces opérateurs alternatifs sont en principe déjà capables de fournir des services basés sur DQoS.
2368. Étant donné que l'EuroPacketCable ou une solution alternative avec une qualité de service sont donc déjà implémentés chez les opérateurs PSM, il convient d'éviter d'éventuels obstacles opérationnels. Le bénéficiaire peut ainsi proposer les mêmes fonctionnalités telles que *presence*, *off the hook*, *billing*, *conference calling*, etc. que l'opérateur PSM. Les autres éléments de l'architecture de réseau tels que les applications centrales, *billing*, *call*, *gate controller*, etc. relèvent du contrôle du bénéficiaire. Cela signifie que l'opérateur PSM ne peut pas imposer d'obstacles de manière à ce que le bénéficiaire puisse intégrer les serveurs dont relèvent ces éléments dans son réseau.
2369. L'obligation de satisfaire les demandes raisonnables lorsque celles-ci ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence est nécessaire afin de permettre aux opérateurs alternatifs soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques. L'obligation garantit la promotion de l'innovation technologique et la concurrence sur les marchés situés en aval.

31.2.5. Négocier de bonne foi avec les opérateurs qui demandent l'accès à un débit binaire.

2370. Les opérateurs PSM doivent rapidement négocier les conditions en matière d'accès au débit binaire, comme indiqué à la section 31.2. de la présente décision, que la demande d'accès porte ou non sur une prestation incluse dans l'offre de référence. L'opérateur PSM doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans une période de 15 jours lorsque la demande respecte les conditions de l'offre de référence ou lorsque la demande ne s'éloigne que très peu des conditions de l'offre de référence.

2371. Pour les demandes qui ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence, l'opérateur PSM doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans un délai de quatre mois.
2372. Les délais susmentionnés n'entrent en vigueur qu'une fois que l'opérateur PSM a reçu toutes les informations nécessaires de l'opérateur alternatif qui demande l'accès (coordonnées, situation financière, services demandés, informations techniques sur sa propre infrastructure, etc.). L'opérateur PSM doit, dès les premiers contacts avec ce dernier, indiquer toutes les informations et tous les documents relatifs à ce dernier dont il a besoin pour conclure l'accord. Ce contrat entrera en vigueur au plus tard six mois après sa conclusion.
2373. L'opérateur puissant doit communiquer à l'IBPT ses accords avec les opérateurs alternatifs dans les 10 jours suivant leur signature.¹¹⁴¹ L'IBPT vérifiera la conformité des accords avec les obligations des opérateurs puissants, notamment en matière de non-discrimination.
2374. L'IBPT souligne le fait que cette obligation n'oblige pas les bénéficiaires à renégocier les contrats d'accès existants, lesquels restent applicables.

Motivation

2375. Sans cette obligation, l'opérateur PSM peut être tenté de ralentir la fourniture d'accès à un débit binaire, compte tenu de sa position dominante sur le marché. Les opérateurs alternatifs seraient dès lors incapables de concurrencer de manière loyale l'opérateur historique sur les marchés de détail situés en aval qui dépendent de cet accès bitstream au niveau de gros.
2376. Une période de 15 jours est raisonnable, s'il s'agit des conditions de l'offre de référence, étant donné que celles-ci sont déjà connues à l'avance des deux parties.
2377. S'il s'agit d'une prestation qui n'est pas prévue dans l'offre de référence, un certain délai est nécessaire pour permettre à l'opérateur PSM d'étudier la faisabilité technique et les conditions économiques de l'offre. Un délai maximum de quatre mois semble raisonnable, à condition que :
- ce délai ne soit pas utilisé systématiquement et de mauvaise foi pour des prestations engendrant peu de problèmes techniques et économiques, et

¹¹⁴¹ Voir dans le même sens l'article 53 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

- le délai de quatre mois ne conduise pas à une situation où l'opérateur puissant ne respecte pas l'obligation de non-discrimination.

2378. Cette obligation est nécessaire pour inciter l'opérateur PSM à mener des négociations rapides et fructueuses avec les interlocuteurs qui sont ses concurrents sur les marchés de détail situés en aval.
2379. Il est nécessaire de limiter à 6 mois le délai dans lequel le contrat en matière d'accès prend effet, parce qu'il existe un risque que l'opérateur PSM reporte l'application de ce contrat. Un délai de 6 mois devrait suffire pour permettre aux parties de s'adapter aux clauses du contrat (par exemple au niveau des garanties financières) et d'ajuster leurs systèmes opérationnels. Ce délai d'exécution de 6 mois est par ailleurs également défini en cas de modifications non accessoires de l'offre de référence.
2380. La communication des accords d'accès est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers.

31.2.6. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé

2381. Conformément à l'article 61, § 1er, alinéa 3, de la loi relative aux communications électroniques, l'IBPT peut imposer aux opérateurs puissants sur le marché l'obligation de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé. Cet article prévoit en outre que : *« L'Institut peut associer à ces obligations des conditions portant sur l'équité, le caractère raisonnable et l'opportunité. »*
2382. Il y a lieu de distinguer deux cas différents : d'une part le retrait de l'accès à tous les bénéficiaires dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services et d'autre part le retrait de l'accès pour un bénéficiaire spécifique en cas de non-respect des conditions contractuelles.

31.2.6.1. Retrait de l'accès dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services

Description

2383. Si le développement du réseau de l'opérateur PSM entraîne l'indisponibilité de certains services, l'opérateur PSM doit appliquer un délai de préavis raisonnable vis-à-vis de l'opérateur alternatif et doit en informer au préalable l'IBPT.
2384. Pour le retrait de services bitstream, une période de notification d'un an doit être prévue. Cette durée peut néanmoins être modifiée sur la base d'un accord bilatéral avec tous les opérateurs concernés.

Motivation

2385. En vertu de l'article 61, § 1er, dernier alinéa de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT est compétent pour déterminer les conditions à prendre en considération par Telenet (SFR inclus), Nethys et Brutélé pour retirer l'accès aux opérateurs alternatifs dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services.
2386. L'arrêt d'un service pour tous les bénéficiaires constitue une modification de l'offre de référence ou des documents y afférents, ce qui nécessite un contrôle préalable par l'IBPT. L'IBPT doit en effet veiller à ce que les opérateurs PSM respectent leurs différentes obligations, et plus particulièrement l'obligation de non-discrimination¹¹⁴².
2387. Par ailleurs, une notification préalable aux bénéficiaires est nécessaire pour leur donner l'opportunité de planifier de manière adéquate leurs propres activités et investissements, afin qu'ils puissent s'adapter efficacement à la nouvelle situation.¹¹⁴³
2388. Garantir aux opérateurs alternatifs un rendement suffisant sur leurs investissements est d'une importance cruciale. Dans le cas contraire, ils auront tendance à ne plus vouloir investir en Belgique, ce qui pourrait avoir des conséquences graves sur la future dynamique du marché et pourrait sérieusement nuire à la concurrence.
2389. Sans une telle obligation, les opérateurs ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs abonnés. La coupure d'un service bitstream conduirait à l'interruption du service non seulement pour le haut débit mais également pour le téléphone pour un grand nombre de consommateurs. Les conséquences d'une interruption du service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans aménager les conditions d'un retrait éventuel du service fourni par l'opérateur puissant sur le marché et surveiller cela.
2390. Pour les offres bitstream, il est nécessaire d'intégrer une période d'attente raisonnable d'un an pour permettre aux OLO d'analyser la situation et de migrer leurs clients bitstream vers des solutions alternatives adaptées aux nouvelles technologies. Sans cette période de migration, les opérateurs PSM pourraient purement et simplement fermer l'accès sans que l'opérateur alternatif n'ait pu migrer vers une solution alternative et ses utilisateurs finals se retrouveraient sans connexion, ce qui aurait de

¹¹⁴² Cela implique que le service ne soit plus utilisé pour le marché de détail et que le préavis donné permette aux bénéficiaires, tout comme aux opérateurs PSM eux-mêmes, de planifier à temps leurs propres investissements pour s'adapter à la nouvelle situation et de ne plus prendre de décisions d'investissement qui deviendraient inutilisables dans la nouvelle situation.

¹¹⁴³ Un changement de la technologie d'accès, par exemple.

lourdes conséquences pour la position concurrentielle de l'opérateur alternatif sur le marché de la large bande.

31.2.6.2. Retrait de l'accès en cas de non-respect de clauses contractuelles

Description

2391. Il peut arriver dans certaines situations que Telenet (SFR inclus), Nethys et Brutélé souhaitent interrompre la fourniture de services d'accès (dans le cas présent, l'accès bitstream et les services associés) parce qu'un opérateur alternatif ne respecte pas certaines clauses de son contrat (il ne paie par exemple pas ses factures). Dans de tels cas, l'IBPT estime nécessaire de soumettre l'exercice par les opérateurs PSM de leurs droits contractuels à certaines conditions garantissant le respect des objectifs du cadre réglementaire, en particulier la promotion de la concurrence et la protection des intérêts des utilisateurs.
2392. Avant d'interrompre une prestation d'accès bitstream ou d'un service associé pour cause de non-respect des clauses contractuelles, les opérateurs PSM doivent suivre une procédure spécifique :
- 2392.1. l'interruption de l'accès doit être précédée d'une notification à l'opérateur alternatif au plus tard 15 jours civils avant la date à laquelle l'interruption de l'accès est prévue ;
 - 2392.2. une copie de cette notification doit être envoyée simultanément à l'IBPT, accompagnée de tous les documents utiles et pertinents (tels que des extraits des accords d'accès, des courriers échangés, des factures, un aperçu du *netting*¹¹⁴⁴...).
2393. En outre, les opérateurs PSM doivent, en collaboration avec l'opérateur concerné, prendre toutes les précautions raisonnables pour éviter autant que possible que le retrait de l'accès n'affecte des clients prioritaires tels que les services d'urgence, les hôpitaux, les médecins, les services de police, les administrations ou les institutions internationales.

Motivation

2394. L'IBPT estime qu'il est équitable pour un opérateur puissant sur le marché de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles de ses clients. L'obligation pour un opérateur PSM de satisfaire aux demandes d'accès s'applique dans la mesure où ces demandes sont raisonnables. Ainsi, demander par exemple la

¹¹⁴⁴ Aperçu des montants dus et des paiements effectués entre deux opérateurs.

fourniture d'un service d'accès sans respecter les clauses contractuelles, comme le non-paiement des factures, ne constitue pas une demande raisonnable.

2395. L'IBPT souligne cependant que le droit de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles ne peut porter atteinte ni au développement du marché, ni à la protection des utilisateurs finals.
2396. Conformément à l'article 5 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT peut prendre toutes les mesures adéquates afin de réaliser les objectifs du cadre réglementaire européen en matière de communications électroniques, tels que définis à l'article 8 de la Directive « Cadre », et plus précisément afin de veiller à ce que la concurrence ne soit pas entravée et afin de garantir la protection des utilisateurs.
2397. En effet, il pourrait arriver dans certaines situations que l'interruption du service puisse être qualifiée d'abusive. Or, la suspension de la fourniture d'accès est susceptible d'entraîner des préjudices graves, immédiats et difficilement réparables pour les opérateurs, ainsi que de sérieux désagréments pour les utilisateurs finals. En cas de suspension de l'accès, les bénéficiaires sont dans l'impossibilité de continuer à fournir les services qu'ils vendent à leurs clients et courent un risque évident de perdre rapidement et massivement leur clientèle, voire de ne plus pouvoir redémarrer leurs activités et de faire faillite. Pour les utilisateurs finals, l'interruption de l'accès entraîne l'impossibilité d'utiliser des services large bande, ce qui peut être essentiel du point de vue économique pour certaines personnes (comme les télévendeurs).
2398. L'IBPT considère que la demande d'accès n'est pas seulement une demande ponctuelle, au moment où elle est formulée, mais une demande qui s'inscrit également dans la durée. Dès qu'un opérateur puissant sur le marché a répondu à une demande d'accès raisonnable, la manière dont il est mis fin à cet accès existant doit être elle-même raisonnable. Sans mesures d'encadrement, les opérateurs alternatifs pourraient être confrontés à des interruptions de service abusives et ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs clients. Cette obligation permet d'instaurer une certaine stabilité sur le marché et de limiter la possibilité pour l'opérateur puissant sur le marché de suspendre abusivement les services aux opérateurs utilisant la boucle locale. Les conséquences d'une interruption de service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans respecter une procédure spécifique garantissant une notification préalable et l'octroi d'un délai de préavis raisonnable. Ce délai de préavis est indispensable :
- pour permettre à l'opérateur alternatif de faire appel aux cours et tribunaux s'il l'estime nécessaire ;

- pour permettre à l'IBPT de vérifier si les opérateurs PSM, en mettant fin à la fourniture de services large bande, ne manquent pas à leurs obligations en tant qu'opérateurs PSM, par exemple en s'assurant de la non-discrimination entre les opérateurs alternatifs qui se trouvent dans des situations similaires ;¹¹⁴⁵
- et pour pouvoir prendre, le cas échéant, des mesures afin de protéger les utilisateurs, dont les utilisateurs prioritaires tels que les médecins ou les hôpitaux.

2399. La durée du préavis (15 jours) est un compromis raisonnable entre la nécessité d'avoir un délai suffisant pour remplir les objectifs tels que décrits ci-dessus et l'intérêt pour Telenet (SFR inclus), Nethys et Brutélé de limiter le risque que leurs clients ne respectent pas leurs clauses contractuelles.

31.2.7. Aspects opérationnels

Description

2400. L'opérateur alternatif doit être en mesure d'effectuer l'ensemble du processus d'installation et de réparation en gestion propre : cela implique que l'opérateur alternatif doit lui-même pouvoir raccorder son client final depuis le point d'embranchement du réseau (tap) jusqu'à l'habitation en effectuant l'installation du câble de connexion, du point de raccordement (NIU – Network Interface Unit), du câblage intérieur et de l'équipement terminal (modems, décodeurs). Le service que le client final a commandé auprès de l'opérateur alternatif doit ensuite pouvoir être activé avec succès. Dans le cas d'une réparation également, l'opérateur alternatif doit être en mesure d'effectuer ces réparations lui-même, dans la mesure où ce type de réparation peut également être réalisé par des sous-traitants de l'opérateur PSM. L'opérateur PSM peut néanmoins imposer à l'opérateur alternatif une reconnaissance des techniciens chargés d'effectuer ces opérations dans le but de garantir la qualité de l'exécution. Cette procédure de certification ne peut pas être inutilement lourde (et ne peut en aucun cas être discriminatoire vis-à-vis des exigences posées au personnel propre ou aux sous-traitants) et doit être jointe aux offres de référence.
2401. L'OLO gère la relation commerciale et les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

¹¹⁴⁵ L'IBPT précise que l'opérateur PSM décide évidemment lui-même, en cas de non-respect du contrat, d'invoquer ou non l'exception de non-exécution, bien qu'il ne puisse pas pratiquer de discrimination entre les opérateurs qui se trouvent dans une situation similaire.

Motivation

2402. La possibilité d'offrir un service fluide et transparent au client final en ce qui concerne l'installation et la réparation est très importante. Dans un scénario optimal, le contact entre le client final et l'opérateur PSM est en outre inexistant.¹¹⁴⁶ Pour atteindre cet objectif, l'opérateur alternatif doit être en mesure de gérer lui-même tous les aspects de la relation avec les clients (dont l'installation et la réparation chez le client final). La qualité de ces processus est cruciale, parce qu'ils ont lieu à des moments essentiels : au début du service et lors de difficultés concernant le service. Il s'agit donc d'un élément essentiel pour l'opérateur alternatif afin de pouvoir conserver ses clients et sa bonne réputation.
2403. L'installation chez un client final comporte les étapes suivantes : 1) l'installation (ou le remplacement¹¹⁴⁷) du point de raccordement (NIU – network interface unit) ; 2) le raccordement du câble de dérivation (le « drop cable ») au point de raccordement ; 3) l'exécution de l'installation intérieure, comme par exemple la pose de raccordements entre le point de raccordement et les autres CPE dans le domicile et 4) la connexion du câble de dérivation au point de distribution (le « tap »). Il serait utile que l'opérateur alternatif puisse lui-même réaliser ces quatre étapes, afin qu'il ne faille pas de synchronisation entre l'opérateur alternatif et l'opérateur PSM pour celles-ci, parce que cette synchronisation entre les travailleurs concernés de l'opérateur PSM et de l'opérateur alternatif nécessite souvent une adaptation de la date d'installation, ce qui fait que le client final ne peut pas profiter au moment convenu des services auxquels il a souscrit.
2404. Il en va de même pour une demande de réparation. Si le client final contacte son opérateur pour une panne, celui-ci doit être en mesure de transmettre les informations pertinentes à l'opérateur PSM. Une mesure au point de raccordement est une première étape pour trouver l'origine de la panne, mais parfois une mesure supplémentaire au point de distribution est nécessaire. Pour trouver rapidement une solution à la panne, il est important que l'opérateur alternatif puisse effectuer les deux mesures afin de lui permettre de donner une image plus complète à l'opérateur PSM. De cette manière, l'opérateur PSM peut poser un meilleur diagnostic et le problème peut être résolu plus rapidement.
2405. En outre, il se peut que les mesures indiquent que la cause de la panne peut être résolue par le personnel d'un sous-traitant ou par des collaborateurs qui ne sont pas formés spécifiquement à cet effet de l'opérateur PSM.¹¹⁴⁸ Ce type d'erreur doit

¹¹⁴⁶ Les éventuelles tentatives de « win back » peuvent ainsi également être évitées.

¹¹⁴⁷ Si le point de raccordement existant n'est pas accessible, est défectueux ou doit être remplacé.

¹¹⁴⁸ Il s'agit souvent de pannes plus génériques ou récurrentes.

également pouvoir être résolu par le bénéficiaire, qui utilise souvent le même sous-traitant que l'opérateur PSM. Il n'existe aucune raison justifiant que des collaborateurs ou sous-traitants certifiés des bénéficiaires ne puissent pas effectuer les mêmes tâches que les sous-traitants de l'opérateur PSM.

2406. Les processus et procédures qui transposent ce remède dans la pratique seront, en concertation avec les opérateurs alternatifs, ajoutés à l'offre de référence dans les six mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente décision. Il est important que les éléments suivants y soient au moins permis :

2406.1. l'accès au « tap » afin de supprimer le filtre (ou l'installer, selon le contexte et le service acheté), de manière à ce que l'installation du client final soit entièrement indépendante de la disponibilité du personnel technique chez l'opérateur PSM ;

2406.2. l'accès au « tap » afin d'effectuer des mesures de manière à ce que, par exemple dans le cas d'une réparation après une plainte, l'opérateur alternatif puisse indiquer si l'origine de cette plainte relève de sa responsabilité ou de celle de l'opérateur PSM ;

2406.3. si la mesure prouve que l'origine de la plainte relève de la responsabilité de l'opérateur PSM, l'opérateur alternatif peut raccorder le câble de connexion à un autre connecteur libre. En aucun cas l'opérateur alternatif ne peut interrompre une autre connexion existante afin de finaliser la réparation de son propre client.

2407. Afin de veiller à ce que le client final ait uniquement des contacts avec l'opérateur alternatif, il est important que le bénéficiaire gère la relation commerciale, ainsi que les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

31.2.8. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels comparables

Description

2408. Conformément à l'article 61, §1er, alinéa 2, 8° de la loi du 13 juin 2005, l'opérateur PSM doit donner accès aux systèmes d'assistance opérationnelle (OSS) pour pouvoir garantir l'accès à un débit binaire dans un délai raisonnable.

2409. Les « systèmes d'assistance opérationnelle » en question s'appliquent à tous les systèmes logiciels ayant un impact sur la relation commerciale entre le bénéficiaire et le client final. Cela englobe par ex. tous les systèmes concernés par le contrôle de

faisabilité préalable, la procédure de commande, la procédure de réparation, les procédures de migration de masse¹¹⁴⁹ et unique, la facturation, le statut du réseau, les données à la base du calcul des SLA et des KPI... Pour que ces processus opérationnels soient efficaces et souples, il est essentiel que ceux-ci soient les plus précis et les plus automatisés possibles.

2410. Au vu de l'importance de ces processus automatisés pour le fonctionnement de l'opérateur alternatif, toutes les évolutions des composantes IT de l'expérience client (éligibilité, commande, installation, réparation, facturation, etc.) doivent se faire en concertation avec toutes les parties prenantes.
2411. Les délais de fourniture et la qualité du service doivent être équivalents à ceux des services que l'opérateur PSM utilise lui-même pour ses propres services de détail. L'ordre des utilisateurs finals doit pouvoir être donné sous format électronique.

Motivation

2412. L'accès à ces ressources est la seule manière d'assurer une mise en œuvre rapide et automatisée de l'accès au débit binaire, de manière à permettre aux opérateurs tiers de concurrencer l'opérateur PSM dans un délai raisonnable. L'automatisation de ces processus est nécessaire pour que l'opérateur alternatif puisse proposer un service correct à ses clients finals. Les processus wholesale manuels entraînent souvent des retards, ce qui fait que le client final devra attendre plus longtemps sa commande ou, encore pire, le rétablissement de son service.
2413. Il est non seulement important que les informations soient partagées de manière automatique et non discriminatoire, mais aussi que les informations données soient les plus correctes et les plus exhaustives possibles.¹¹⁵⁰ La possibilité de connaître, grâce au système d'information de l'opérateur PSM, la qualification de la ligne pour la fourniture de services large bande, ainsi que d'avoir accès au système de tests de l'intégrité de la ligne, est essentielle pour que l'offre de l'opérateur alternatif soit viable. Sans cette information, l'opérateur alternatif ne peut pas constituer son offre.

¹¹⁴⁹ Par procédure de masse, il faut entendre toute migration ou conversion planifiée de produits de gros réalisée sur un ensemble de lignes d'accès dans un temps limité.

¹¹⁵⁰ Par exemple, le processus d'éligibilité est le tout premier contact entre le client final possible et l'opérateur alternatif. Si l'opérateur alternatif n'est pas en mesure d'identifier la ligne de ce client final possible malgré le fait que toutes les informations nécessaires soient disponibles, cela laissera une mauvaise impression au client (qui renoncera peut-être à sa commande par la suite). C'est pourquoi il est important que les informations disponibles dans la base de données d'éligibilité soient accessibles de la même manière tant pour l'opérateur PSM que pour l'opérateur alternatif.

2414. Cette obligation est par ailleurs conforme au principe d'égalité mentionné par la Commission dans sa Recommandation du 20 septembre 2010¹¹⁵¹ :

« Les ARN devraient veiller à ce que les systèmes et procédures instaurés par l'opérateur PSM, y compris les systèmes de support d'exploitation, soient conçus de façon à faciliter le passage d'autres fournisseurs aux produits d'accès basés sur les NGA. » (Recommandation, point 40)

31.2.9. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service

Description

2415. Les opérateurs PSM doivent maintenir le niveau de service garanti dans les « service level agreements » (SLA) prévus dans les offres de référence actuelles.¹¹⁵²

2416. Le schéma ci-dessous donne un aperçu des différentes étapes opérationnelles qui peuvent survenir dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM.



Figure 143: Etapes opérationnelles dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM

2417. Les SLAs¹¹⁵³ s'appliquent aux processus suivants :

- Approvisionnement et migration (éligibilité, commande, livraison)
- Réparation
- Terminaison
- Systèmes d'informations (OSS/BSS)

2418. La concrétisation de ces obligations sera régulièrement évaluée en tenant compte de la maturité des solutions wholesale et de l'expérience acquise par les opérateurs PSM.

¹¹⁵¹ Recommandation (2010/572/UE) de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), JO L 251, 25 septembre 2010, p.43.

¹¹⁵² Ces valeurs ont été fixées dans les décisions d'exécution de la CRC du 3 septembre 2013 concernant l'offre de référence de gros de Telenet, Brutélé, Nethys et SFR.

¹¹⁵³ Les définitions des SLA peuvent varier d'un opérateur d'infrastructures à l'autre, du fait par exemple de différences au niveau des processus propres à l'infrastructure ou du fait de l'utilisation ou non d'un stop-clock.

2419. L'opérateur PSM doit par ailleurs compléter son offre de référence avec un nouvel SLA tenant compte spécifiquement des besoins des petites et moyennes entreprises en matière de réparation, à savoir une réparation rapide pendant les heures d'ouverture, 6 jours sur 7 jours, sans intervention de nuit. Les câblo-opérateurs PSM sont obligés de transmettre une proposition à l'IBPT dans les trois mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente décision.
2420. L'opérateur PSM devra faire droit à toute demande raisonnable de SLA aux critères plus stricts notamment dans le cas où de tels SLA sont aussi fournis à la demande de la clientèle de détail. Si la demande s'avère importante, le SLA correspondant sera inclus dans l'offre de référence.

Motivation

2421. L'obligation de conservation des SLA est nécessaire pour pouvoir s'assurer que les opérateurs alternatifs soient en mesure de fournir une bonne qualité de service à leurs clients finals. Il est utile de rappeler ici que le niveau d'efficacité des opérateurs alternatifs dépend directement de la qualité des processus opérationnels des offres de gros. La qualité des services que l'opérateur PSM fournit est en effet directement observable par le client même, ce dernier mettant toutefois la qualité fournie sur le compte de l'opérateur qu'il a choisi. La bonne réputation de l'opérateur alternatif en dépend donc souvent directement.
2422. L'ORECE aussi reconnaît la nécessité d'imposer des SLA afin de limiter le risque que l'opérateur PSM ait un comportement discriminatoire envers ses clients de gros en faveur de son propre département de détail. Dans cette optique, il recommande que les ARN déterminent des SLA raisonnables en ce qui concerne les processus suivants : commande, livraison, disponibilité du service et réparation.¹¹⁵⁴
2423. L'introduction d'un nouvel SLA en réparation à destination des petites et moyennes entreprises vise à répondre à un besoin constaté sur le marché. En effet, les petites et moyennes entreprises utilisent généralement la ligne d'accès pour leurs propres besoins (p.ex. connexion internet, accès aux services DBaaS/SaaS, terminal de paiement,...). Les services utilisés requièrent un rétablissement rapide de la ligne d'accès sous peine de mettre l'entreprise (du moins partiellement) à l'arrêt ou dans l'incapacité de servir ses clients, uniquement durant les heures d'ouverture de cette entreprise.

¹¹⁵⁴ Voir BP 25 de la Revised BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, BP25, 13/25.

2424. Le besoin de connectivité apparaît au moment où une activité à lieu dans l'entreprise, c'est-à-dire durant ses heures d'ouverture. Par ailleurs, les petites et moyennes entreprises disposent rarement d'un rôle de garde en dehors de ces heures. Un technicien devant intervenir sur place est donc généralement tributaire des heures d'ouverture de l'entreprise, avec un débordement possible. Il peut s'agir d'un horaire de bureau (p.ex. la semaine de 8h à 17h) ou d'un horaire de type magasin (p.ex. la semaine et le samedi de 9h à 20h). Mais ces entreprises ne disposent pas des moyens pour permettre à un technicien d'effectuer l'intervention de nuit.
2425. L'IBPT constate qu'un tel SLA intermédiaire semble être raisonnable au vu des garanties de service actuellement offertes sur le marché de détail.

31.3. OBLIGATIONS DE NON-DISCRIMINATION

31.3.1. Base légale

2426. La base légale de ces obligations est l'article 58 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

31.3.2. Obligation générique

Description

2427. L'opérateur puissant doit appliquer des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et fournit aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que celles qu'il assure pour ses propres services, ou pour ses filiales ou partenaires.
2428. L'opérateur puissant doit donc proposer à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes prestations d'accès (y compris les services auxiliaires) que celles qu'il utilise lui-même. Cette non-discrimination s'applique également entre les opérateurs alternatifs bénéficiaires des produits d'accès de gros.
2429. Les conditions tarifaires, techniques, technologiques et opérationnelles doivent respecter ce principe de non-discrimination.¹¹⁵⁵ L'opérateur puissant ne peut se réserver l'utilisation de technologies que dans le cadre d'expérimentations limitées et en aucun cas dans le cadre de la fourniture d'offres commerciales.
2430. L'obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle, en cas de demande raisonnable d'accès à certains éléments de réseau et à des ressources associées et de leur

¹¹⁵⁵ L'obligation de non-discrimination ne porte donc pas seulement sur le service fourni, mais aussi sur les informations techniques, opérationnelles et tarifaires qui doivent être fournies.

utilisation, à la possibilité de disposer des SLA différents ou à la possibilité pour les opérateurs alternatifs de se différencier sur le marché de détail ou de solliciter des aménagements raisonnables et proportionnés des caractéristiques des nouvelles configurations.¹¹⁵⁶

Motivation

2431. L'article 58 de la loi du 13 juin 2005 dispose qu'en « ce qui concerne l'accès, l'Institut peut, conformément à l'article 55, §§ 3 et 4 et 4/1, imposer des obligations de non - discrimination ».
2432. L'article 10, §2, de la directive « accès », transposé par l'article 58 de la loi du 13 juin 2005, dispose que « les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ».
2433. Le principe de non-discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées.
2434. Les obligations en matière de non-discrimination peuvent porter sur des aspects tarifaires ou sur des aspects non tarifaires (par exemple qualité du service, dépannages, délais d'installation, accès à l'information).
2435. Le principe de non-discrimination comporte plusieurs volets :
- 2435.1. la non-discrimination externe entre tiers ;
 - 2435.2. la non-discrimination interne qui requiert que l'opérateur concerné applique aux tiers des conditions équivalentes à celles qu'il s'offre à lui-même ou à ses divisions commerciales, ses filiales ou partenaires.
2436. Faute d'une obligation de non-discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions ou filiales, notamment

¹¹⁵⁶ Conformément à l'article 61, § 1er de la loi du 13 juin 2005 et aux dispositions de l'obligation d'accès telles qu'imposées dans cette décision. Dans le respect du principe de proportionnalité, l'article 61 permet en effet d'imposer à l'opérateur puissant des obligations d'accès pouvant aller au-delà de ce qu'il preste pour sa branche, division ou filiale active sur le marché de détail.

au niveau des services proposés, des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service. L'opérateur puissant pourrait également être en mesure de favoriser un opérateur alternatif au détriment d'un autre, notamment s'il disposait par ailleurs avec l'un des opérateurs des arrangements commerciaux portant sur des produits ou services non réglementés.

2437. L'obligation de non-discrimination favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ou entravée dans le secteur des communications électroniques.
2438. Il est nécessaire d'assurer que l'ensemble des tarifs, des services et des informations constituant l'offre soit fourni de façon équitable sous peine d'entraîner un déséquilibre et donc un désavantage concurrentiel dans le chef de l'opérateur alternatif, au bénéfice de l'opérateur puissant. Un déséquilibre en termes de conditions tarifaires peut engendrer un risque de compression des prix (price squeeze). Au niveau technique, technologique et opérationnel, la connaissance (éventuellement préalable) ou l'accès par l'opérateur puissant à des fonctionnalités non accessibles par l'opérateur alternatif peut induire auprès de ce dernier un retard dans la mise sur le marché ou procurer à l'opérateur puissant un avantage en tant que précurseur (first-mover). A titre dérogatoire, en tant qu'opérateur d'infrastructure, l'opérateur puissant doit cependant pouvoir tester, en vue d'expérimentations, de nouvelles technologies, de nouvelles conditions techniques ou opérationnelles pour autant que l'objectif soit de les proposer ultérieurement à l'ensemble des bénéficiaires des produits réglementés.
2439. Imposer des conditions équivalentes ne dispense pas l'opérateur PSM de négocier de bonne foi les demandes d'accès raisonnables aux ressources associées et les systèmes d'assistance opérationnelle de haute qualité nécessaires pour garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services. Ce droit est en effet en tout cas repris à l'article 61, § 1er de la LCE et est imposé dans cette décision dans la section relative à l'obligation d'accès.
2440. Imposer des conditions équivalentes en vertu d'une obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle à l'obligation de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité de service déterminés, en vertu notamment de l'article 61 §1er de la LCE. En effet, si le niveau de qualité de service proposé aux opérateurs alternatifs est limité au niveau minimum nécessaire pour l'opérateur puissant, ce niveau de service peut s'avérer insuffisant pour l'opérateur alternatif qui ne contrôle pas les opérations en amont et qui, par conséquent, pourrait subir un impact significatif sur ses ventes. L'opérateur puissant dispose d'une position favorable sur le marché d'un point de vue qualitatif car, étant verticalement intégré, il dispose de ce fait d'un contrôle précis sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Sa branche de détail acquiert dès lors une position concurrentielle favorable face à des opérateurs alternatifs faisant usage de son

infrastructure. Il est donc nécessaire et équitable de tenir compte de cet avantage et de compenser, lorsque cela s'avère nécessaire, les déséquilibres qui résultent des conditions économiques et opérationnelles auxquelles chacun des opérateurs est soumis. Dans cette mesure et pour autant que de besoin, l'article 61 de la LCE constitue une base légale complémentaire à l'article 58 de la LCE pour les obligations de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité déterminés.

2441. Enfin, la position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès large bande (y compris bitstream)¹¹⁵⁷ relève qu'un opérateur puissant pourrait mettre en service de nouvelles infrastructures que les opérateurs alternatifs ne sont pas en mesure d'utiliser (p.ex. conçues de façon délibérée pour restreindre l'accès et empêcher la fourniture de nouveaux services de gros pertinents aux opérateurs alternatifs). L'ORECE estime que le régulateur devrait s'assurer que les opérateurs alternatifs aient l'opportunité d'influencer les décisions concernant les caractéristiques des nouveaux produits de gros et des nouvelles interfaces.

31.3.3. Equivalence des extrants

Description

2442. L'opérateur puissant doit fournir aux opérateurs alternatifs un accès aux intrants de gros comparable en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux qu'il fournit en interne à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents (équivalence des extrants- EoO¹¹⁵⁸).

Motivation

2443. La recommandation de la commission du 11 septembre 2013 estime que, dès lors qu'une obligation de non-discrimination est imposée à un opérateur puissant, le moyen le plus sûr de l'assurer de manière effective est d'appliquer le concept de l'équivalence des intrants (EoI).¹¹⁵⁹
2444. Toutefois, la recommandation estime nécessaire que l'ARN évalue la proportionnalité d'une telle obligation d'EoI. Notamment les ARN devraient étudier si les coûts de mise

¹¹⁵⁷ Voir BP 18 de la Revised BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, p9/25.

¹¹⁵⁸ L'équivalence des extrants, ou EoO, consiste en la fourniture d'intrants de gros qui sont comparables, en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux que l'opérateur PSM fournit en interne et à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents.

¹¹⁵⁹ Voir considérants 12-13 de la 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.

en conformité (dus par exemple à la révision de la conception de systèmes existants) sont inférieurs aux bénéfices envisagés en matière de concurrence. Enfin, la recommandation précise que lorsque l'EoI n'est pas proportionnée¹¹⁶⁰, les ARN devraient faire en sorte que l'opérateur puissant fournisse les intrants de gros sur la base de l'EoO.

2445. L'IBPT estime que l'imposition d'une mesure d'EoI dans les circonstances nationales actuelles est disproportionnée au regard des avantages qu'elle pourrait procurer sur le marché. Pour évaluer la proportionnalité de la mise en œuvre d'une EoI, l'IBPT a analysé l'ensemble des éléments constituant la chaîne de valeur des produits de gros. De manière générale, l'IBPT observe des différences importantes entre la fourniture des intrants de gros pour la branche de détail des opérateurs puissants et les bénéficiaires.¹¹⁶¹
2446. Afin de mettre en place un régime d'EoI la chaîne de valeur de l'opérateur régulé, de nombreux processus et systèmes devraient être adaptés. Des équipes de support devraient par ailleurs être remaniées. Parmi les éléments de la chaîne de valeur à adapter, l'adaptation des systèmes front-end de commande engendrerait un coût important. Outre l'adaptation de ces systèmes informatiques chez l'opérateur PSM, il faut aussi tenir compte du fait qu'une mise en place d'un régime d'EoI nécessiterait aussi une adaptation des développements que les demandeurs d'accès tiers ont effectués jusqu'à ce jour. Cela reviendrait donc à demander aux opérateurs alternatifs de renoncer aux efforts entrepris jusqu'alors. A ces modifications, il serait aussi notamment nécessaire d'ajouter les frais relatifs à la modification des autres systèmes de support et le remaniement des équipes de support de première ligne. De plus, la mise en conformité EoI nécessiterait un délai de mise en œuvre important.¹¹⁶²
2447. Selon la recommandation, les produits NGA sont susceptibles d'inciter la mise en œuvre de nouveaux systèmes. Le coût incrémental pour la mise en place d'un régime d'EoI serait par conséquent plus faible. Cela ne vaut toutefois pas pour le réseau câblé,

¹¹⁶⁰ Voir le considérant 9 de la Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013.

¹¹⁶¹ A titre d'illustration : (i) Les équipes, les systèmes et les processus utilisés diffèrent en ce qui concerne les opérations front-end, notamment en ce qui concerne les équipes et outils d'aide (helpdesk) à la fourniture et à la réparation et les outils informatiques de support pour l'éligibilité et la commande de produits de gros. (ii) L'accès à l'information notamment en termes de développement technologique, de développement de produit et de maintenance prédictive ou correctrice (repair) est plus limité pour ce qui concerne les demandeurs d'accès tiers. (iii) Le niveau d'implication des demandeurs d'accès tiers dans le développement stratégique des caractéristiques essentielles des produits est faible et résulte dans certains cas de la pression régulatoire. (iv) Appliquer des niveaux de qualité de services sur les opérations de gros peut dans certains cas se révéler nécessaire pour assurer un échange efficace de type client-fournisseur alors que ces niveaux de qualité ne sont pas forcément nécessaires pour les opérations d'auto-fourniture de l'opérateur puissant.

¹¹⁶² Dans cette optique, l'IBPT mentionne qu'une réforme de la procédure d'installation s'est fait attendre plus de 2 ans.

qui existe déjà depuis un temps considérable et auquel les opérateurs alternatifs ont déjà accès.¹¹⁶³ Les coûts de passage à l'EoI seraient donc dans ce cas comparables à ceux en vigueur pour un produit traditionnel, ce qui fait que l'EoI procure moins d'avantages nets.¹¹⁶⁴

2448. Au vu de ces circonstances nationales, l'IBPT considère que la mise en place d'un régime d'EoI n'est pas susceptible d'apporter des améliorations plus importantes que d'autres mesures moins contraignantes¹¹⁶⁵. Il sera donc disproportionné d'imposer l'obligation d'EoI sur Telenet (SFR inclus), Nethys ou Brutélé.

31.3.4. Evolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique

Description

2449. L'opérateur puissant ne peut utiliser pour lui-même une nouvelle technologie, de nouveaux éléments réseaux, une nouvelle topologie, de nouveaux logiciels ou de nouvelles capacités lui fournissant un avantage compétitif durable ou temporaire que lorsque ces évolutions sont également disponibles au niveau de l'accès en gros et que les opérateurs ont eu un délai raisonnable pour adapter leurs propres systèmes.
2450. Lorsque l'opérateur puissant souhaite développer une nouvelle offre de détail ou adapter une offre de détail existante, il est tenu d'assurer la reproductibilité technique à partir des intrants de gros qu'il fournit. L'IBPT peut exiger à tout moment de l'opérateur puissant qu'il fournisse toutes les informations nécessaires pour démontrer que la reproductibilité technique est entièrement garantie. Lorsque les circonstances le rendent nécessaire, l'IBPT peut en outre exiger de l'opérateur puissant qu'il procède à des tests de reproductibilité et/ou lui notifie toutes les informations utiles pour évaluer lui-même la reproductibilité.
2451. Tant que la reproductibilité technique n'est pas garantie, l'IBPT peut exiger de l'opérateur puissant qu'il modifie l'intrant de gros concerné. Si en outre l'offre de détail risque de nuire de manière significative à la concurrence, il peut exiger de l'opérateur

¹¹⁶³ Dans cette optique, les choix ont donc été déjà opérés en ce qui concerne les systèmes d'accès et les systèmes d'assistances correspondants

¹¹⁶⁴ Voir le considérant 15 de la Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 : « À cet égard, l'obligation imposée à l'opérateur PSM de fournir, sur une base EoI, des intrants de gros, basés sur le réseau historique en cuivre, sur les systèmes existants est moins susceptible de procurer des avantages nets suffisants pour satisfaire au critère de proportionnalité en raison des coûts plus élevés de reconfiguration des systèmes existants de fourniture et de soutien opérationnel nécessaires afin de les rendre conformes à l'EoI. »

¹¹⁶⁵ L'IBPT estime nécessaire de renforcer de façon plus spécifique les obligations de non-discrimination et de transparence de la manière décrite dans la section 31.3.4. Evolutions du réseau et des offres de référence et reproductibilité technique » et section « 31.4.5. Evolutions du réseau et des offres de référence ».

puissant qu'il retarde ou cesse la fourniture de l'offre de détail en question tant que l'obligation de reproductibilité technique n'aura pas été satisfaite.

2452. Les demandeurs d'accès internes et tiers doivent avoir accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant les intrants de gros concernés, sans préjudice des règles de confidentialité des données d'entreprise.
2453. L'opérateur puissant doit aussi s'assurer que les composants des processus opérationnels utiles à l'exploitation des intrants de gros sont disponibles dans un délai raisonnable avant le lancement de son offre de détail correspondante.¹¹⁶⁶ Il en est de même pour la disponibilité des accords de niveaux de services et de leurs indicateurs de qualité correspondants.
2454. Tout retard imputable à l'opérateur puissant lors de la mise en œuvre de la nouvelle offre¹¹⁶⁷ entrainera l'obligation de retarder à due concurrence l'usage pour lui-même des nouveaux éléments de l'offre.
2455. Cette obligation est en relation avec l'obligation de transparence correspondante et détaillée à la section 31.4. « Obligations de transparence. »

Motivation

2456. A travers les évolutions du réseau qu'il envisage, l'opérateur puissant (le gestionnaire de l'infrastructure) détermine, notamment par rapport à sa propre feuille de route, les nouvelles technologies, les nouvelles fonctionnalités, ...
2457. En l'absence de mesures spécifiques, l'opérateur puissant disposerait naturellement de l'avantage du précurseur (first mover) par rapport aux opérateurs alternatifs faisant usage de la même infrastructure que lui. En effet, il évaluerait les nouvelles configurations en fonction de ses propres besoins et pourrait ne les proposer aux opérateurs alternatifs qu'à un stade ultérieur ou sous une forme dégradée.
2458. Pour assurer une concurrence équitable sur l'infrastructure de l'opérateur puissant, et donc éviter l'avantage du précurseur dont jouit ce dernier, tout opérateur alternatif doit donc pouvoir proposer au niveau du marché de détail les nouvelles configurations des offres large bande au même moment que l'opérateur puissant. Etant donné que des adaptations techniques et opérationnelles peuvent être également requises de la part des opérateurs alternatifs, ces derniers doivent pouvoir avoir accès à l'ensemble des

¹¹⁶⁶ Voir la section 40.4.5. « Évolutions du réseau et des offres de référence ».

¹¹⁶⁷ Notamment le retard dans la publication d'informations techniques.

informations leur permettant de s'y préparer et d'effectuer l'ensemble des tests préalables nécessaires à leur mise en œuvre.

2459. Le point 32 de la Recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA souligne la nécessité de fournir les produits de gros au préalable.

« Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »

2460. Le considérant 33 de cette Recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre:

« Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai. »

2461. La position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès bitstream¹¹⁶⁸ relève que l'opérateur puissant pourrait être incité à discriminer en faveur de sa branche de détail. Selon l'ORECE, les opérateurs alternatifs doivent être assurés de la mise à disposition de produits de gros appropriés aux développements du marché aval. Les informations pertinentes devraient notamment inclure des informations relatives aux prix, les conditions contractuelles et les caractéristiques techniques. Ces informations devraient être fournies de façon préalable.

2462. Imposer à l'opérateur puissant un accès de gros constituerait une mesure à faible bénéfice si celui-ci pouvait utiliser pour lui-même une nouvelle évolution du réseau avant de mettre une nouvelle offre de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. En l'absence d'une obligation de non-discrimination, l'obligation d'accès ne serait pas efficace et ne générerait pas les bénéfices attendus pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.

¹¹⁶⁸ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, p. 13/25.

2463. En outre, la recommandation de la Commission européenne du 11 septembre 2013¹¹⁶⁹ précise que les ARN peuvent avoir recours à un essai de reproductibilité technique pour s'assurer que l'obligation de non-discrimination est respectée¹¹⁷⁰ :

« Les ARN devraient obliger les opérateurs PSM soumis à une obligation de non-discrimination à fournir aux demandeurs d'accès des intrants de gros réglementés leur permettant de reproduire techniquement les nouvelles offres de détail de la branche de détail en aval de l'opérateur PSM, notamment lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

À cette fin, et pour garantir des conditions de concurrence équitables entre la branche de détail en aval de l'opérateur PSM et les demandeurs d'accès tiers, les ARN devraient faire en sorte que les demandeurs d'accès internes et tiers aient accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant l'intrant de gros réglementé pertinent, sans préjudice des règles applicables en matière de secret des affaires. Les informations pertinentes sont entre autres des informations sur les nouveaux intrants de gros réglementés ou sur les modifications apportées aux intrants de gros réglementés existants, qui doivent être fournies dans les délais définis au cas par cas. »

2464. Pour permettre une concurrence sur un pied d'égalité, il est important que la reproductibilité technique soit garantie. C'est pourquoi il est essentiel que l'opérateur PSM régulé garantisse la reproductibilité technique des nouveaux services de détail avant que ceux-ci ne soient lancés et que cette garantie reste d'application. Afin de garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire et proportionné que l'opérateur puissant fournisse au régulateur l'ensemble des informations utiles et, si l'IBPT l'estime nécessaire, qu'il effectue des tests démontrant la reproductibilité.

2465. Le produit d'accès de gros doit être disponible suffisamment longtemps avant le lancement d'une offre similaire par l'opérateur PSM pour les demandeurs d'accès, de manière à ne pas prendre le risque de monopolisation du marché en aval sur la base de la nouvelle offre.

¹¹⁶⁹ 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).

¹¹⁷⁰ Surtout lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

31.3.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)

Description

2466. L'application du principe de non-discrimination implique que des cloisons structurelles entre les divisions de vente de gros et les divisions commerciales de l'opérateur puissant doivent exister, matérialisées par l'absence d'accès aux informations critiques et par la mise en place de protocoles et instructions spécifiques au sein des deux divisions ainsi que dans les services communs aux deux divisions.
2467. L'utilisation d'informations est limitée à l'objectif pour lequel les informations étaient nécessaires à l'origine.
2468. Les informations de réseau ne peuvent pas être utilisées pour identifier les clients finals d'opérateurs alternatifs.

Motivation

2469. La division de gros de l'opérateur puissant fournit des services aux concurrents de ses divisions commerciales et traite de ce fait des informations qui pourraient procurer un avantage à ses divisions commerciales si elles lui étaient communiquées.
2470. Ces informations critiques sont notamment (de manière non exhaustive) :
- les demandes des opérateurs alternatifs d'accéder et de faire usage de fonctionnalités, de technologies, de capacités, de configurations, etc. non utilisées par l'opérateur puissant, en vue de se différencier sur le marché ;
 - la liste de ses prospects et de ses clients existants ;
 - les volumes d'achat en gros des opérateurs alternatifs, y compris les volumes prévisionnels¹¹⁷¹ ;
 - les indicateurs de rotation de la clientèle des opérateurs alternatifs, ...
2471. La connaissance de ces informations critiques donnerait un avantage significatif aux divisions commerciales de l'opérateur puissant non seulement à l'égard de l'opérateur alternatif concerné mais également à l'égard des autres opérateurs sur le marché. En effet, sa branche de détail pourrait, par exemple profiter des informations qu'elle détient pour prospecter auprès des cibles identifiées par l'opérateur alternatif.
2472. L'importance des cloisons structurelles est notamment reconnue dans l'annexe II de la Recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA où la

¹¹⁷¹ Par exemple en termes de capacités des OLO Access Line.

nécessité est soulignée d'implémenter des chinese walls dans le cas, e.a. d'accès aux infrastructures de génie civil.¹¹⁷²

2473. La limitation au niveau de l'utilisation d'informations se justifie par le fait que, dans le cadre des processus de commande ou de réparation, l'opérateur alternatif doit donner des informations cruciales à l'opérateur PSM. Il s'agit alors par exemple de l'adresse du client final pour laquelle l'OLO souhaite effectuer un test d'éligibilité, où un nouveau raccordement est demandé ou pour laquelle une réparation doit être effectuée. Il se peut que ces informations doivent être partagées avec des départements un tant soit peu communs aux marchés de gros et de détail, comme le département de réparation spécialisé ou le département réseau. Dans ce cas, ces informations peuvent uniquement être utilisées afin d'accomplir la tâche pour laquelle ces informations étaient nécessaires. Ces informations ne peuvent en aucun cas être utilisées par l'opérateur PSM pour identifier le client et lui proposer ensuite de nouvelles offres en vue de conserver un client qui envisage de migrer vers l'opérateur alternatif ou en vue d'acquérir un nouveau client ayant à l'origine contacté l'opérateur alternatif.

31.3.6. Customer Premises Equipments (CPE)

Description

2474. L'opérateur bénéficiaire sera libre d'utiliser les CPE¹¹⁷³ de son choix. Les tests de certification doivent, s'ils sont nécessaires, se limiter au strict minimum. La procédure pour effectuer ces tests doit être claire et les tests doivent être effectués dans un délai raisonnable.

Motivation

2475. L'opérateur PSM peut choisir librement les équipements terminaux qu'il raccorde sur son réseau. Il a une position privilégiée en ce qui concerne le développement et les choix concernant les fonctionnalités à ce sujet dans le cadre des négociations avec les fabricants. L'obligation de non-discrimination qui lui incombe nécessite toutefois que les opérateurs alternatifs doivent pouvoir le concurrencer dans des circonstances

¹¹⁷² Voir l'annexe II de la Recommandation de la Commission de 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) : « L'opérateur historique a une connaissance préalable des plans de déploiement des demandeurs d'accès tiers. Pour éviter que cette information ne soit utilisée pour procurer un avantage commercial indu, l'opérateur PSM responsable de l'exploitation de l'infrastructure de génie civil ne devrait pas partager l'information avec sa branche de détail en aval.

Les ARN devraient au moins veiller à ce que les personnes prenant part aux activités de la branche de détail de l'opérateur PSM ne puissent pas participer aux structures d'entreprise de l'opérateur PSM responsable, directement ou indirectement, de la gestion de l'accès à l'infrastructure de génie civil. »

¹¹⁷³ Le CPE est un équipement directement raccordé au support physique. Il peut s'agir par exemple, selon les technologies, du modem-routeur ou du décodeur.

équivalentes. Afin de créer un « level playing field », les OLO doivent également être en mesure d'utiliser un CPE de leur choix.

2476. Conformément à l'article 38 de la loi du 13 juin 2005, l'opérateur d'un réseau public de communications électroniques doit publier toutes les spécifications nécessaires pour permettre de raccorder les équipements terminaux le plus simplement possible à son réseau.¹¹⁷⁴
2477. L'IBPT considère que dans certaines circonstances et selon la maturité de la technologie utilisée, l'utilisation obligatoire de tests de certification peut être raisonnable afin de préserver le réseau des brouillages préjudiciables. Ces tests ne peuvent toutefois pas être utilisés pour imposer inutilement aux opérateurs alternatifs des charges financières supplémentaires et doivent donc se limiter au strict nécessaire.¹¹⁷⁵
2478. Afin de s'assurer que ces tests ne créent pas de barrières à l'entrée superflues, la procédure de certification doit être explicitée de manière claire et transparente (également en ce qui concerne les mises à jour du firmware). En outre, pour un opérateur alternatif, ces tests doivent être effectués dans un délai raisonnable.¹¹⁷⁶

31.4. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE

31.4.1. Base légale

2479. La base légale de ces obligations est l'article 59 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.¹¹⁷⁷

¹¹⁷⁴ Voir l'art. 38 LCE : « Les opérateurs de services offerts sur les réseaux publics de communications électroniques publient les spécifications techniques exactes et appropriées de leurs interfaces avant que les services fournis via ces interfaces ne soient disponibles pour le public. Les spécifications sont communiquées sur simple demande à toute personne intéressée et sont suffisamment détaillées pour pouvoir concevoir des équipements terminaux qui permettent d'utiliser tous les services pouvant être fournis via les interfaces en question. »

¹¹⁷⁵ Conformément à l'art. 36, § 1er LCE : « Les équipements qui satisfont aux conditions légales peuvent être raccordés aux interfaces appropriées. Un opérateur de réseau public de communications électroniques ne peut pas refuser un tel raccordement pour des raisons techniques. »

¹¹⁷⁶ L'IBPT a ainsi déjà constaté que des tests comparables peuvent parfois être effectués en 17 jours et durer presque 90 jours à d'autres moments.

¹¹⁷⁷ Conformément à l'article 59 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, l'IBPT peut définir les obligations de transparence concernant l'accès, en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques certaines informations, définies par l'Institut. L'IBPT précise les informations à fournir, le niveau de détail requis et les modalités de publication.

31.4.2. Obligation générique

Description

2480. Les opérateurs disposant d'une puissance significative sur le marché considéré doivent rendre publiques certaines informations définies par l'IBPT, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation ainsi que les prix.
2481. L'IBPT précise dans les sections ci-après les mesures qui apparaissent justifiées. L'IBPT peut par ailleurs préciser ultérieurement d'autres informations qu'il estime nécessaires de publier en application de cette obligation.

Motivation

2482. Le principe de transparence revêt un caractère fondamental d'une part à l'égard des opérateurs alternatifs déjà bénéficiaires, ou les bénéficiaires potentiels d'une offre de gros, et d'autre part pour le régulateur.
2483. Il permet notamment :
- de pallier la faiblesse du pouvoir de négociation des opérateurs alternatifs ;
 - de garantir une lisibilité sur l'architecture technique, sur les conditions contractuelles et sur les conditions économiques et tarifaires des offres de gros des opérateurs ayant une puissance de marché significative ;
 - de faciliter les négociations d'accords d'accès puisque ces négociations peuvent dès lors se baser sur des conditions connues au préalable de toutes les parties ;
 - d'assurer que les opérateurs alternatifs peuvent acheter uniquement les prestations dont ils ont effectivement besoin, sans devoir payer pour des prestations qu'ils n'estiment pas nécessaires ;
 - d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, particulièrement l'obligation de non-discrimination.
2484. En l'absence d'une telle obligation, l'opérateur ayant une puissance significative pourrait être incité à restreindre les informations qu'il communique pour s'assurer une flexibilité indue dans ses négociations avec les opérateurs alternatifs, au risque de défavoriser certains opérateurs alternatifs, voire d'entraver ou d'empêcher totalement l'accès à son réseau. Lorsqu'un opérateur alternatif souhaite développer une offre commerciale, il lui est nécessaire de pouvoir établir un plan d'affaire visant à déterminer ses capacités de développement et tenant compte des conditions de fourniture. Il doit être en mesure d'établir ce plan d'affaires de façon fiable, sur la base d'informations pertinentes et complètes.

2485. Le principe de transparence est enfin un outil d'efficacité puisqu'il permet aux opérateurs alternatifs de disposer des informations concrètes nécessaires pour développer ou adapter leurs propres systèmes et portefeuille de produits. Lorsque ces informations sont délivrées suffisamment à l'avance, l'opérateur alternatif est notamment en mesure de délivrer un produit sur le marché avec un *time-to-market* équivalent à l'opérateur puissant, ce qui garantit la mise en œuvre efficace de la non-discrimination.
2486. L'obligation de transparence contribue à la réalisation des objectifs généraux de la directive cadre¹¹⁷⁸, repris aux articles 6 à 8 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques. Notamment elle veille à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée. Elle vise à supprimer les obstacles à la fourniture de réseaux de communications électroniques, de ressources et services associés. En l'absence d'une obligation de transparence, il ne peut être garanti que la concurrence soit efficace et durable.
2487. Compte tenu des éléments qui précèdent, les bénéfices que procure une obligation de transparence sont significatifs, tandis que l'absence d'une telle obligation rendrait très difficile la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire.

31.4.3. Offre de référence

Description

2488. L'opérateur puissant doit publier une offre de référence en matière d'accès à large bande (bitstream). L'offre de référence est publique et doit pouvoir être consultable simplement et rapidement sur le site Internet de l'opérateur PSM.
2489. Toute prestation d'accès devra être incluse dans l'offre de référence y compris les services auxiliaires. L'existence d'une offre de référence ne fait cependant pas obstacle à la demande d'autres prestations qui n'y figurent pas ou à ce que les parties dérogent, de commun accord, à l'offre de référence. L'opérateur puissant devra répondre favorablement aux demandes raisonnables.
2490. L'offre de référence devra contenir une description des éléments de l'offre, leurs modalités, et les conditions et tarifs associés conformément à l'Annexe I. Les câblo-opérateurs PSM testeront les offres de référence à l'aune de l'Annexe I en complétant un tableau de concordance et en le transmettant à l'IBPT. L'offre de référence devra être suffisamment détaillée afin que l'opérateur qui demande l'accès ne paie pas pour

¹¹⁷⁸ Art. 8 de la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive «cadre»), *JO L 108* du 24 avril 2002, p. 33.

des éléments de l'offre qu'il n'estime pas nécessaires à la fourniture de ses services, mais également de sorte à permettre aux opérateurs alternatifs de faire une évaluation pertinente de l'offre.

2491. L'offre de référence doit être tenue à jour par son auteur, notamment en matière d'évolutions techniques, et de manière générale, suite à l'évolution des éléments constituant l'offre. L'opérateur puissant doit contrôler de manière régulière l'exactitude de l'information fournie dans l'offre de référence. Il doit les corriger s'il s'avère qu'elles sont devenues incomplètes, incorrectes, ou qu'elles peuvent induire le lecteur en erreur. A partir du moment où l'auteur de l'offre de référence prend connaissance de la désuétude ou du caractère inexact/erroné d'informations qui s'y trouvent, il est tenu de la mettre à jour ou de la corriger dans un délai raisonnable.
2492. L'IBPT peut imposer à tout moment de modifier ou de publier des éléments supplémentaires à l'offre de référence¹¹⁷⁹ notamment afin de tenir compte de l'évolution des offres de l'opérateur puissant et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées et proportionnées.
2493. La modification des offres de référence est soumise à une procédure spécifique précisée à la section 31.4.5. « Évolutions du réseau et des offres de référence ». Une fois la proposition d'adaptation des offres de référence approuvée par l'IBPT, les opérateurs PSM doivent publier une version complète des offres de référence intégrant l'adaptation.
2494. Les offres de référence existantes restent valables moyennant les adaptations éventuelles imposées dans le cadre de la présente décision. Sauf dispositions différentes prévues par la présente décision, l'opérateur PSM doit soumettre à l'IBPT les adaptations nécessaires à son offre de référence, suite aux mesures dans la présente décision (y compris concernant l'accès large bande autonome) dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision.

Motivation

2495. L'offre de référence – qui comprend tant les conditions contractuelles, soit les droits et obligations, que les informations et spécifications techniques – est un outil indispensable pour les opérateurs alternatifs leur permettant d'évaluer leur capacité à développer des produits de détail sur la base de produits de gros de l'opérateur puissant et d'établir un plan d'affaires précis et fiable. Lorsqu'il s'agit d'un nouveau produit de gros proposé par l'opérateur puissant ou d'une adaptation d'un produit existant, l'information fournie par l'opérateur puissant doit permettre aux opérateurs

¹¹⁷⁹ Article 59, §5 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

alternatifs d'évaluer effectivement l'impact de ce produit de gros sur leurs processus¹¹⁸⁰ et sur leur propre portefeuille de produits de détail afin de rendre ce dernier attractif et concurrentiel ou le maintenir à un tel niveau.

2496. L'obligation de publier une offre de référence est un remède recommandé par l'ORECE. Elle est nécessaire pour compléter les remèdes d'accès et de non-discrimination puisque la mise à disposition des informations techniques, opérationnelles et tarifaires constitue la base nécessaire pour mettre en œuvre les produits de gros régulés. Un manque de transparence affaiblirait sérieusement l'efficacité de l'obligation d'accès au réseau de l'opérateur régulé.
2497. L'obligation de publier une offre de référence suffisamment détaillée vise à garantir que les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des éléments (ressources de réseau, facilités, configurations, ...) qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé.
2498. L'obligation de publier une offre de référence, permet de garantir aux opérateurs alternatifs une visibilité sur l'architecture technique et les conditions économiques et tarifaires des offres de gros de l'opérateur puissant. Elle permet également de faciliter les négociations d'accords d'accès car ces négociations peuvent se baser sur des conditions connues de toutes les parties. Elle permet par ailleurs d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non-discrimination.
2499. L'offre de référence permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires de l'opérateur puissant.
2500. Il est important que l'offre de référence soit tenue à jour afin qu'elle conserve son utilité à l'égard des opérateurs bénéficiaires, ou de ceux qui pourraient être intéressés. En effet, une offre de référence désuète, incomplète ou erronée ne pourrait pas informer au mieux les intéressés, et ne leur permettrait dès lors pas d'effectuer des choix stratégiques, techniques ou commerciaux en toute connaissance de cause. Dans sa position commune sur les bonnes pratiques en matière d'obligations sur le marché de la large bande¹¹⁸¹, l'ORECE estime ainsi que le régulateur devrait imposer à l'opérateur régulé l'obligation de mettre à jour l'offre de référence en temps opportun afin de refléter les changements pertinents tels que, entre autres, l'évolution technologique et les caractéristiques opérationnelles. En outre, l'ORECE énumère les

¹¹⁸⁰ BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP16, p. 9.

¹¹⁸¹ BEREC Common position on best practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP21c et BP21d, p. 10-11/25.

informations que devrait contenir une offre de référence. Elle y souligne notamment les restrictions d'utilisation et autres problèmes de sécurité.

2501. Lors de son analyse des problèmes potentiels découlant de la dominance de Proximus et des câblo-opérateurs, l'IBPT a constaté¹¹⁸² qu'il est donc important qu'une offre de référence soit rédigée de manière minutieuse et mise à jour lorsque c'est nécessaire de manière à garantir aux bénéficiaires :

- Que les descriptions techniques qu'elle contient reflètent exactement les fonctionnalités des produits fournis et toutes les limitations dont l'opérateur puissant a connaissance.
- Que l'opérateur puissant a mis tout en œuvre pour valider les informations qu'elle contient, le cas échéant moyennant des tests techniques et opérationnels
- Que les informations qu'elle contient sont suffisamment précises, complètes et actualisées pour pouvoir procéder à une évaluation pertinente de l'offre (même avant tout test technique) et assurer une mise en œuvre technique optimale.

2502. Il est important que l'information contenue dans l'offre de référence soit aussi précise et détaillée que possible. En effet, la non-discrimination impose que l'opérateur puissant fournisse à ses concurrents au moins les mêmes services que ceux qu'il s'offre à lui-même. Cela implique que le concurrent puisse reproduire les services de détail de l'opérateur puissant en ajoutant les composants supplémentaires ad hoc. Mais il peut également utiliser ce produit pour fournir un autre produit de détail ou un produit similaire différencié.

2503. Afin d'augmenter la lisibilité pour les opérateurs existants et potentiellement les nouveaux opérateurs qui souhaitent utiliser les offres de référence, les câblo-opérateurs PSM sont obligés, après chaque approbation par l'IBPT d'une proposition d'adaptation des offres de référence, de publier une version complète des offres de référence, intégrant l'adaptation.

2504. L'auteur de l'offre de référence est celui qui doit la tenir à jour étant donné qu'il dispose des informations les plus détaillées et les plus récentes concernant l'offre de référence et son fonctionnement. C'est en outre le seul à avoir des échanges réguliers avec les fabricants concernant les produits et équipements qu'il utilise.

¹¹⁸² Voir paragraphe 1050.1 de cette décision.

2505. Une période de six mois pour mettre l'offre de référence en conformité avec les dispositions de la présente décision est donc très raisonnable, parce qu'il ne s'agit que d'adaptation à ce qui est déjà proposé actuellement. Les câblo-opérateurs sont déjà obligés de proposer une offre de référence reprenant l'accès aux services large bande.¹¹⁸³ Il n'est pas nécessaire de rédiger une toute nouvelle offre de référence, étant donné qu'un grand nombre d'éléments continuent d'exister.

31.4.4. Indicateurs de performance

Description

2506. L'opérateur puissant doit, tous les deux mois :
- publier sur son site Internet des indicateurs en matière de qualité de service (KPI – key performance indicators) concernant la fourniture d'accès et les communiquer directement à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs bénéficiaires des offres de référence.
 - transmettre à l'IBPT les KPI se rapportant aux prestations fournies au département de détail et poursuivant la même finalité que les prestations de gros fournies aux opérateurs alternatifs. Ces KPI relatifs aux prestations fournies au département de détail seront traités de manière confidentielle par l'IBPT.
2507. L'IBPT détermine les types d'indicateurs à évaluer et leur niveau de détail. Les indicateurs de performance poursuivent le double objectif (1) de mesurer le niveau de qualité offert pour l'opérateur puissant dans le cadre de ses prestations de fourniture de l'accès régulé et (2) de contrôler le respect des engagements contractuels en termes de qualité de service (SLA).
2508. L'opérateur puissant publie la liste des indicateurs ainsi que leur méthodologie de calcul dans son offre de référence.
2509. Les types d'indicateurs, ainsi que leurs modes de calculs, doivent être tenus à jour par leur auteur, notamment en cas d'évolution des produits et/ou des services de gros et/ou de détail. Les modifications font l'objet d'une modification de l'offre de référence.
2510. L'IBPT peut également imposer à tout moment de modifier les indicateurs et de publier ou de lui transmettre des indicateurs supplémentaires notamment afin de tenir compte

¹¹⁸³ Conformément à la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle.

de l'évolution des offres de gros ou de détail et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées.

2511. Sur demande de l'IBPT, l'opérateur puissant met à sa disposition la totalité des données brutes nécessaires à la vérification des indicateurs de qualité de service imposés pour l'ensemble des services régulés.

Motivation

2512. Les concepts de "transparence" et de "non-discrimination" sont des éléments essentiels de la promotion de la concurrence et du développement du marché intérieur qui doivent sous-tendre l'action des autorités réglementaires nationales en vertu de l'article 8.5 et en particulier 8.5 b) de la Directive Cadre. Les obligations de transparence et de non-discrimination sont expliquées dans les articles 9 et 10 de la Directive Accès. Le point 3 de l'article 9 de cette directive précise que *"les autorités réglementaires nationales peuvent préciser les informations à fournir, le niveau de détail et le mode de publication"*.
2513. La recommandation de la commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination prévoit que lorsqu'une telle obligation est imposée en application de l'article 10 de la directive 2002/19/CE, les régulateurs devraient imposer à l'opérateur puissant l'utilisation de KPI pour contrôler efficacement que cette obligation est bien respectée.¹¹⁸⁴ La mesure de performance par les KPI devrait reposer au moins sur les éléments essentiels de la fourniture de services de gros réglementés (processus de commande, fourniture de services, qualité du service - notamment en cas de défaillance - , délai de réparation en cas de défaillance, et migration entre différents intrants de gros réglementés - à l'exclusion des migrations en bloc ponctuelles). En outre, la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 prévoit la publication de ces KPI afin de pouvoir remarquer à temps un éventuel comportement discriminatoire.¹¹⁸⁵
2514. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques en termes de remèdes (BoR 12 128), l'ORECE estime que l'opérateur puissant pourrait avoir un incitant à opérer une discrimination non tarifaire en faveur de ses opérations de détail. En conséquence, les produits d'accès de gros pourraient ne pas disposer d'une qualité raisonnable et les niveaux de service pourrait ne pas être comparables avec ceux de la branche de détail.

¹¹⁸⁴ Voir le point 19 de la 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).

¹¹⁸⁵ Voir le point 24 de la 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'ORECE estime que le régulateur devrait imposer des KPI de façon à superviser la conformité aux obligations de non-discrimination et s'assurer que l'opérateur puissant satisfait à ses obligations en termes de qualité.¹¹⁸⁶ L'ORECE estime que ces KPI doivent aussi permettre de comparer les niveaux de services offerts aux opérateurs alternatifs tant avec ceux de la branche de détail de l'opérateur puissant ainsi qu'avec le niveau moyen de qualité de service proposé au secteur.

2515. Pour qu'un opérateur alternatif puisse s'établir comme un acteur crédible sur les marchés des services d'accès large bande, il doit être capable d'offrir des niveaux de qualité de service au moins comparables à ceux de l'opérateur puissant. Dans la mesure où il est dépendant de l'accès fourni par l'opérateur puissant, il importe que ce dernier fournisse ces services avec un niveau de qualité au moins équivalent à celui qu'il se fournit en interne. Pour garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire que l'IBPT puisse contrôler le niveau de qualité des services fournis par l'opérateur PSM.
2516. Des KPI relatifs aux prestations fournies en interne au département de détail sont nécessaires pour que l'IBPT puisse vérifier s'il n'y a pas de discrimination entre les offres de gros proposées aux opérateurs alternatifs et les prestations fournies en interne. Cette mesure assure qu'un opérateur alternatif est en mesure de fournir au client final (résidentiel ou professionnel) un service de détail au moins équivalent à celui de la branche de détail de l'opérateur puissant.
2517. Il est nécessaire et proportionnel de suivre en détail et régulièrement les services de gros par le biais d'une publication régulière des KPI pour pouvoir intervenir rapidement si des problèmes opérationnels devaient survenir. Une périodicité de deux mois constitue un compromis équilibré entre la charge administrative et l'efficacité de la mesure (qui augmentent tous deux avec la fréquence de publication).
2518. L'obligation de rendre les indicateurs de performance accessibles aux opérateurs alternatifs et également à tous les intéressés est une incitation additionnelle pour obtenir une bonne performance. En outre, en cas de problèmes lors de la fourniture du service à l'utilisateur final, ces indicateurs peuvent aider à déterminer si la responsabilité du problème incombe à l'opérateur puissant ou à l'opérateur alternatif.

¹¹⁸⁶ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP22, p. 11/25.

2519. La recommandation précise par ailleurs que les caractéristiques détaillées des KPI peuvent nécessiter d'être mises à jour régulièrement.¹¹⁸⁷ En effet, les évolutions notamment technologiques, techniques et opérationnelles peuvent entraîner l'obsolescence de certaines mesures ou méthodes de mesure. Il est par conséquent nécessaire de les adapter aux évolutions pour permettre de poursuivre efficacement leur objectif de transparence.
2520. Afin de permettre à l'IBPT de contrôler le calcul de ces indicateurs de performance¹¹⁸⁸, il est nécessaire qu'il puisse disposer des informations brutes qui ont permis leur évaluation. Ces informations sont disponibles dans les systèmes et bases de données de l'opérateur puissant et leur fourniture de façon ponctuelle au régulateur n'impose pas une charge de travail disproportionnée à l'opérateur puissant.
2521. L'IBPT estime que, pour un opérateur puissant, la publication d'indicateurs de qualité n'entraîne pas de coûts supplémentaires excessifs. En effet, un opérateur puissant dispose déjà d'une grande partie de ces informations puisqu'il en a besoin pour la gestion et le suivi de ses propres indicateurs de qualité de service (SLA). L'obligation de publier des KPI n'est donc pas une obligation disproportionnée au regard des bénéfices qu'une telle publication apporte au marché.

31.4.5. Evolutions du réseau et des offres de référence

Description de la mesure

Evolutions du réseau à long terme

2522. Dans le cadre de l'évolution continue de son réseau, l'opérateur puissant communiquera à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans. Les informations communiquées englobent entre autres:
- toutes les adaptations prévues aux points d'accès de gros existants ;
 - toutes les fermetures prévues de points où l'accès de gros est fourni ;
 - le calendrier des transformations de réseau et technologiques prévues ;
 - les transformations non planifiées mais susceptibles de faire l'objet d'une évaluation dans la période concernée.

¹¹⁸⁷ Voir le point 22 de la 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).

¹¹⁸⁸ Conformément aux points 25-26 de la 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).

2523. Ces informations doivent être mises à jour et communiquées annuellement à travers un document intitulé « Network Transformation Outlook ».

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

2524. En cas d'évolutions du réseau, de l'infrastructure ou du logiciel informatique (IT) de l'opérateur puissant sur le marché, telles que visées à la section 31.3.4. , ce dernier devra notifier la modification proposée à l'IBPT pour lui permettre d'en analyser les conséquences.

2525. L'opérateur puissant sur le marché doit notifier la modification proposée à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs, conformément aux dispositions de l'Annexe J. Ce faisant, une distinction est faite selon l'objectif visé par l'adaptation.

2526. Lorsque la modification proposée nécessite une adaptation de l'offre de référence, l'IBPT peut informer l'opérateur puissant sur le marché qu'il envisage d'adopter une décision concernant la modification proposée. Cette notification a pour effet de suspendre l'entrée en vigueur de la modification proposée.¹¹⁸⁹ À l'issue de son examen, l'IBPT peut accepter, adapter ou refuser la proposition modifiée. Il précise par ailleurs les modalités de l'entrée en vigueur de la modification dans sa décision. À l'issue de cette procédure, l'opérateur puissant sur le marché adapte si nécessaire son offre de référence et la publie.

2527. Durant toute cette période, l'auteur de l'offre informe régulièrement les opérateurs alternatifs de l'état d'avancement de sa demande de modification.

2528. Lorsqu'il s'agit d'une évolution nécessitant des adaptations auprès des opérateurs alternatifs, l'opérateur puissant sur le marché doit accorder à ces derniers un délai raisonnable pour l'adaptation de leurs propres systèmes. Ces délais et la documentation nécessaire, que l'opérateur PSM doit communiquer aux opérateurs alternatifs de manière à leur permettre d'évaluer correctement l'impact de la modification proposée sur leurs propres systèmes, sont décrits à l'Annexe J. L'opérateur PSM motive l'importance de la modification proposée.

2529. L'opérateur alternatif dispose ensuite en principe d'un délai minimum (selon l'importance de la modification) pour adapter ses propres systèmes. Le délai est déterminé selon le code de conduite défini à l'Annexe J ou, le cas échéant, dans une décision de l'IBPT. Pendant ce délai, l'opérateur puissant sur le marché transmet la documentation technique aux bénéficiaires, conformément au code de conduite défini à l'Annexe J, en vue de la mise en œuvre.

¹¹⁸⁹ Conformément à l'article 59 de la loi relative aux communications électroniques

2530. Lorsqu'il soumet la proposition de modification à l'IBPT, l'opérateur PSM a le droit d'exiger le respect d'une clause de confidentialité de tous les opérateurs intéressés.
2531. L'opérateur puissant sur le marché a la possibilité de refuser l'accès au projet d'adaptation de réseau de l'offre de gros aux opérateurs présents sur le marché de détail via leur propre infrastructure fixe. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant. Il convient toutefois de veiller à ce que les opérateurs qui ont leur propre infrastructure fixe et qui sont en même temps clients de gros de l'opérateur PSM aient suffisamment de temps pour implémenter les changements de manière à ce qu'ils puissent proposer les éventuels changements à leurs propres clients finals en même temps que l'opérateur PSM. Dans tous les cas, ces opérateurs doivent donc disposer de toutes les informations nécessaires (en ce qui concerne le service de gros acheté) avant l'entrée en vigueur de la modification proposée.

Motivation

Evolutions du réseau à long terme

2532. Il est nécessaire et proportionné d'imposer à l'opérateur puissant de communiquer à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans.
2533. Pour veiller à ce qu'il y ait une concurrence loyale et stimuler les investissements, il est important qu'il y ait préalablement aux évolutions futures du réseau suffisamment de transparence sur ces évolutions. Cette transparence est nécessaire pour l'opérateur alternatif afin qu'il puisse adapter son modèle commercial et ses activités, et se préparer au futur réseau et aux futurs produits. La transparence est également nécessaire pour éviter toute discrimination en termes d'accès à l'information entre l'opérateur puissant, ses filiales et partenaires d'une part, et les opérateurs alternatifs d'autres part. Sans cela, l'opérateur puissant serait en mesure d'exploiter la transition vers les réseaux de nouvelle génération de manière à avantager ses propres services et à entraver le développement des services des opérateurs alternatifs utilisant son réseau.
2534. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques en termes de remèdes, l'ORECE estime que les changements futurs planifiés en termes d'architecture du réseau de l'opérateur puissant devraient être publiés ou disponibles sur demande.¹¹⁹⁰

¹¹⁹⁰ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP22, p. 11.

2535. Les informations communiquées ne peuvent cependant pas se limiter aux transformations prévues. En effet, en tant que gestionnaire de réseau, l'opérateur puissant évalue régulièrement un ensemble d'évolutions probables sans nécessairement les mettre toutes en œuvre. En se limitant aux transformations prévues, les opérateurs alternatifs pourraient être informés trop tardivement ou sous-estimer les risques d'évolutions futures.
2536. La période de 5 ans correspond à la visibilité nécessaire pour réaliser des investissements importants dans les réseaux. Une prévision sur 5 ans est nécessaire pour permettre aux opérateurs alternatifs :
- de trouver une solution alternative optimale garantissant la continuité de leurs services à l'utilisateur final;
 - d'avoir une vision générale sur le futur pour pouvoir orienter de manière efficace leurs recherches et leurs investissements notamment ceux en matière de connectivité backhaul;
2537. Par ailleurs, il est indispensable que le régulateur et les opérateurs alternatifs soient informés le plus rapidement possible de ces développements afin d'analyser les conséquences pour le marché.

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

2538. L'article 59 §6 de la loi relative aux communications électroniques précise les modalités d'adaptation des offres de référence. Cette disposition prévoit la notification à l'IBPT d'un projet de modification souhaité par l'opérateur puissant. L'IBPT peut refuser ce projet de modification ou en imposer l'adaptation.¹¹⁹¹
2539. Outre la disposition législative prévue, la communication de la proposition d'adaptation aux opérateurs alternatifs s'avère nécessaire afin de les informer le plus rapidement possible des changements envisagés. Ainsi, l'ORECE note à juste titre que l'opérateur PSM a un accès privilégié à des informations essentielles et que celles-ci peuvent constituer un avantage déloyal lorsqu'il partage certaines informations tardivement.¹¹⁹²

¹¹⁹¹ L'utilisation d'une telle procédure d'autorisation préalable par le régulateur est également mentionnée par l'ORECE dans son document intitulé « Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market », BoR (12) 128, BP21 et 21c, 10-11.

¹¹⁹² Idem.

2540. L'IBPT doit en outre disposer d'un délai raisonnable pour pouvoir vérifier que l'offre telle que l'opérateur puissant souhaite la modifier permet bien la reproductibilité technique de ses offres de détail (voir section 31.3.4.).
2541. Une adaptation de l'offre de référence peut également s'accompagner d'adaptations techniques, informatiques ou documentaires chez l'opérateur alternatif. C'est pourquoi, selon la situation, il est nécessaire de prévoir un délai minimum entre le moment où l'opérateur puissant peut adapter l'offre de référence et le moment à partir duquel l'opérateur puissant peut en bénéficier. En principe, un délai de 3 ou 6 mois minimum s'applique selon l'importance des modifications à effectuer. Ces délais résultent de l'expérience de la mise en œuvre d'adaptations antérieures. Elles reflètent un compromis entre un délai minimum nécessaire à un opérateur alternatif pour adapter ses propres systèmes¹¹⁹³ et éviter à l'opérateur puissant un retard important dans la mise sur le marché de son nouveau produit.
2542. Un tel délai est conforme au point 32 de la Recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA :

« Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »

2543. Le considérant 33 de cette Recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre :

« Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai. L'opérateur PSM devrait être obligé de modifier son offre bitstream de gros avant de lancer de nouveaux services de délai basés sur la fibre de manière à permettre à ses concurrents bénéficiant d'un accès bitstream de disposer d'une période raisonnable pour réagir au lancement de ces produits. Une période de six mois est considérée comme raisonnable pour procéder aux adaptations nécessaires, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination ».

¹¹⁹³ Les opérateurs réalisent généralement 3 révisions IT importantes par an.

2544. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques¹¹⁹⁴ l'ORECE estime également qu'un délai de 6 mois peut constituer un délai raisonnable.
2545. Imposer un accès au réseau de l'opérateur puissant serait sans effet si l'opérateur puissant pouvait utiliser pour lui-même une nouvelle technologie, un nouvel élément de réseau, une nouvelle topologie, de nouvelles capacités ou une nouvelle configuration avant de mettre une offre large bande de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. L'obligation ne serait dès lors pas efficace et son introduction serait disproportionnée, étant donné qu'elle n'aurait pas d'avantage réel pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.
2546. La publication de documentation technique est nécessaire pour permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence de mettre en œuvre la modification. Le document descriptif (high level design document) a quant-à-lui pour objectif de permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence d'évaluer l'impact des changements à planifier.
2547. L'opérateur puissant peut avoir un intérêt légitime à restreindre l'information destinée aux opérateurs actifs sur le marché de détail considéré via leur propre infrastructure. De tels opérateurs pourraient profiter des mesures de transparence pour obtenir des informations relatives au lancement de nouvelles offres par l'opérateur puissant ou des informations relatives à l'amélioration des performances du réseau. De telles pratiques pourraient diminuer la compétitivité des câblo-opérateurs vis-à-vis d'autres infrastructures. L'opérateur PSM doit donc avoir la possibilité de refuser l'accès à cette consultation. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant afin d'éviter une utilisation abusive de cette disposition. Pour la même raison, l'opérateur SMP doit pouvoir exiger le respect de la confidentialité de la part des opérateurs qui peuvent avoir accès à l'information en question.
2548. Cette possibilité de refuser l'accès vaut également vis-à-vis des opérateurs actifs sur le marché de détail en question via une offre basée sur leurs propres infrastructures et qui sont en même temps clients de gros du câblo-opérateur PSM. Par contre, cela ne peut pas porter préjudice à ces opérateurs en ce qui concerne le délai d'implémentation d'adaptations à leurs propres systèmes : les câblo-opérateurs PSM doivent également fournir suffisamment d'informations à ces opérateurs de manière à leur permettre d'évaluer correctement les adaptations nécessaires à leurs processus, procédures et implémentation IT internes, qu'ils doivent effectuer à la suite des changements proposés. Il est important que les clients finals d'OLO ne soient enfin pas

¹¹⁹⁴ BEREC, Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP17, p. 9.

gênés par cette confidentialité et que celle-ci n'ait pas un impact sur leur utilisation des produits achetés.

31.5. OBLIGATION DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS

31.5.1. Base légale

2549. La base légale de ces obligations est l'article 62 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

31.5.2. Obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès central aux réseaux câblés

Description

2550. L'IBPT impose à Brutélé, Nethys et Telenet (SFR inclus) une obligation de pratiquer des prix équitables pour l'accès central à leur réseau câblé. Conformément à l'article 62, § 1^{er}, alinéa 3, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques, « *Afin d'encourager l'opérateur à investir notamment dans les réseaux de prochaine génération, l'Institut tient compte des investissements qu'il a réalisés, et lui permet une rémunération raisonnable du capital adéquat engagé, compte tenu de tout risque spécifiquement lié à un nouveau projet d'investissement particulier* ».
2551. Par « équitable », l'IBPT entend un prix qui peut être supérieur aux coûts tout en conservant un lien avec les coûts. Autrement dit, il peut exister une marge raisonnable entre les coûts et le prix.
2552. Les **tarifs de location mensuelle** de l'accès central au réseau câblé incluront, au-delà des coûts, une marge raisonnable, compte tenu du risque spécifiquement lié à l'investissement dans les réseaux de très haut débit. Les **tarifs des services auxiliaires** tels que les redevances uniques doivent être orientés vers les coûts.
2553. Ces obligations seront vérifiées à l'aide d'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC reflétant les coûts d'un opérateur efficace. L'IBPT tiendra le plus grand compte de la méthode de calcul des coûts recommandée par la Commission européenne¹¹⁹⁵.
2554. Dans l'attente d'une vérification approfondie de leur caractère « équitable » par le biais d'un modèle de coûts, tous les opérateurs puissants doivent respecter les plafonds tarifaires ci-dessous, tant pour les accès de gros incluant l'internet à large bande et la télévision que pour l'accès à la large bande seule.

¹¹⁹⁵ 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).

	Vitesse de téléchargement inférieure à 150 Mbps Volume de données illimité	Vitesse de téléchargement supérieure ou égale à 150 Mbps Volume de données illimité
Internet large bande et télévision	20,29 €	30,12 €
Internet large bande seul	20,29 €	30,12 €

Tableau 35 : Tarifs pour l'accès central aux réseaux câblés

2555. Dans l'hypothèse où un câblo-opérateur conclurait un accord commercial équilibré avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision concernant l'accès à son réseau, l'IBPT acceptera l'application des prix résultant de cet accord s'ils sont *prima facie* équitables et non-discriminatoires à tous les demandeurs d'accès tout en constituant un plafond. Dans une telle hypothèse, les prix pour les profils correspondants issus de cet accord commercial primeront sur les tarifs susmentionnés. L'IBPT se réserve toutefois le droit de vérifier, sur base d'un modèle de coûts de type LRIC, si ces prix négociés ne se situent pas significativement au-dessus des coûts d'un opérateur efficace et de les réviser si cela s'avérait nécessaire.
2556. Le tarif équitable pour **l'accès en gros au protocole EuroPacketCable** (ou aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour proposer la téléphonie), pourra être exprimé sous la forme d'une majoration (mark-up) sur les tarifs de gros du haut débit (vendu seul ou en combinaison avec l'accès en gros à la radiodiffusion).
2557. En l'attente d'un modèle de coûts visant à déterminer les tarifs des prestations auxiliaires telles que les redevances uniques, l'IBPT estime raisonnable que les tarifs de Proximus pour les redevances uniques dans le cadre de l'offre WBA VDSL2 soient également applicables aux câblo-opérateurs. Notamment, en cas de mise en place du processus « Single Installer », les tarifs des prestations auxiliaires de Proximus applicables lorsque les prestations sont en partie effectuées par des « Certified Technicians » seront également d'application pour les câblo-opérateurs. Les principales redevances uniques dans ce contexte sont reprises au tableau suivant :

Prestation	Tarif
Installation avec visite chez le client	118,34 €
Installation sans visite chez le client (« single visit »)	72,59 €
Installation effectuée par un Single Installer OLO	10,88 €

Tableau 36 : Principales redevances uniques

2558. Brutélé, Nethys et Telenet (SFR inclus) devront communiquer à l'IBPT, conformément à l'article 62, § 2, de la loi relative aux communications électroniques, l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.
2559. L'IBPT pourra par ailleurs modifier, adapter ou préciser, de sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, la méthodologie de calcul des coûts relative à l'accès central dans la mesure où de telles modifications seraient rendues nécessaires par exemple par des évolutions techniques, l'évolution des coûts, des développements sur le marché ou des adaptations réglementaires. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché des communications électroniques.

Motivation

Nécessité et proportionnalité d'une mesure de contrôle des prix de gros

2560. L'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques dispose que l'IBPT peut « conformément à l'article 55, paragraphes 3 et 4/1, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. Lorsque l'Institut impose une de ces obligations à un opérateur, les coûts pris en compte sont les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace ».
2561. Une mesure de contrôle des prix pour l'accès central aux réseaux câblés se justifie pour les mêmes raisons que celles qui justifient un contrôle des prix pour l'accès central aux réseaux cuivre et fibre. Une mesure de contrôle des prix de gros est adaptée compte tenu des problèmes potentiels identifiés sur le marché (cf. Chapitre 27.). Une mesure de contrôle des prix de gros est indispensable pour éviter que les opérateurs puissants ne pratiquent des prix excessifs pour l'accès de gros à leurs réseaux. Un opérateur puissant a la possibilité et l'incitation d'augmenter ses prix de gros. Il en a la possibilité du fait que les opérateurs alternatifs peuvent difficilement se tourner vers d'autres fournisseurs. Il en a l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen augmenter les coûts de ses concurrents et ainsi renforcer la position concurrentielle de ses divisions commerciales. Confrontés à une hausse des prix de l'accès central, les opérateurs alternatifs pourraient être dissuadés d'entrer sur le marché ou être incités à le quitter.
2562. Des prix excessifs auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une mesure de contrôle des prix de gros est par conséquent justifiée tant pour éviter les prix excessifs que pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau des opérateurs puissants.

2563. L'obligation de contrôle des prix permet aux opérateurs alternatifs de bénéficier des économies d'échelle des opérateurs puissants et donc d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché que constituent ces économies d'échelle et la difficulté de dupliquer l'infrastructure existante. De cette manière, cette obligation apporte une réponse aux problèmes constatés et contribue à encourager la concurrence. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité¹¹⁹⁶.
2564. Une mesure de contrôle des prix de gros est proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. L'obligation de pratiquer des prix équitables ou de pratiquer des prix orientés vers les coûts ne crée pas de contrainte ni de coûts disproportionnés pour les opérateurs puissants, ceux-ci étant d'ailleurs rémunérés en tenant compte de leurs coûts.
2565. Selon un répondant, l'obligation de contrôle des prix est superflue et disproportionnée. Le risque de prix excessifs n'est pas démontré et n'existe pas selon ce répondant, étant donné que les câblo-opérateurs ont intérêt à récupérer leurs coûts de mise en œuvre. Il serait plus adapté de laisser faire le marché et de seulement intervenir si cela s'avère nécessaire (comme cela a par exemple été le cas en Irlande).
2566. L'IBPT estime que le risque de prix excessifs est démontré par la constatation que les câblo-opérateurs n'ont jamais volontairement donné accès à leur réseau. Le risque est grand que, en l'absence de contrôle des prix, les câblo-opérateurs tentent de vider l'obligation d'accès de son sens en pratiquant des prix dissuasifs. Ce risque est d'ailleurs illustré par les prises de position récentes des câblo-opérateurs. [confidentiel]¹¹⁹⁷. Telenet s'est quant à elle déclarée (dans ses commentaires du 20 décembre 2017 relatifs au plan opérationnel 2018 de l'IBPT) désireuse de maintenir ses tarifs de gros à leur niveau actuel, or il existe des indications que ce niveau est significativement au-dessus des coûts (cf. ci-dessous).
2567. Dans sa contribution à la consultation publique, Telenet estime que le régulateur ne devrait plus imposer de réglementation des coûts en raison des dispositions reprises dans la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations

¹¹⁹⁶ Article 6 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

¹¹⁹⁷ [confidentiel].

de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit.

2568. Selon notamment les points 48 à 57 de la recommandation, si certaines conditions sont remplies (comme l'imposition de l'équivalence des intrants, le test de reproductibilité technique etc.), l'ARN doit lever l'orientation des prix vers les coûts. L'IBPT considère qu'un contrôle des prix pour l'accès central aux réseaux câblés est parfaitement justifié dès lors que les conditions nécessaires à la non-imposition d'un contrôle tarifaire ne sont pas réunies.
2569. En effet, la Commission recommande de ne pas imposer ou maintenir de tarifs d'accès de gros réglementés pour les intrants de gros NGA actifs si plusieurs conditions sont cumulativement réunies. Une de ces conditions est la mise en œuvre de l'équivalence des intrants (EoI) par l'opérateur régulé, ce qui n'est pas le cas en l'espèce¹¹⁹⁸. Une autre condition est « l'existence d'une pression démontrable sur le prix de détail »¹¹⁹⁹. Or la présente décision a abondamment illustré qu'une telle pression démontrable sur les prix de détail n'existe pas, ni de la part d'un concurrent opérant une infrastructure alternative, ni de la part d'opérateurs utilisant des services de gros.
2570. L'IBPT a souligné (i) le faible développement du dégroupage du réseau cuivre, (ii) l'absence actuelle d'une offre de dégroupage du réseau fibre, (iii) l'absence actuelle d'une offre de type VULA¹²⁰⁰ et (iv) l'absence actuelle de possibilités d'accès local au câble. Il ne peut donc pas être constaté que « *l'adoption effective d'intrants de gros en amont ou d'intrants de gros non physiques ou virtuels offrant des fonctionnalités équivalentes ou la présence d'infrastructures concurrentes exerce une pression démontrable sur le prix de détail* » (article 48 de la recommandation). Compte tenu de la faible part de marché des opérateurs alternatifs, il ne peut pas non plus être constaté qu'un produit d'accès, proposé par l'opérateur PSM sur le réseau historique et soumis à une obligation d'orientation des prix vers les coûts, « *constitue un produit de référence*

¹¹⁹⁸ Telenet reconnaît d'ailleurs que l'EoI n'est pas imposée et que son imposition serait disproportionnée (contribution de Telenet à la consultation publique, p. 146).

¹¹⁹⁹ Points 48 et 49 de la recommandation du 11 septembre 2013

¹²⁰⁰ Indépendamment du fait que le VULA figure ou non parmi les produits et remèdes inclus dans le marché 3a, une offre de ce type n'est à ce stade pas encore opérationnelle, de sorte qu'on ne peut en déduire l'existence d'une pression réelle sur les prix de détail à l'horizon de la présente analyse de marché. De manière analogue, à propos du remède bitstream équipé de multicast imposé en 2011 et non encore effectivement mis en œuvre, la cour d'appel, au point 186 de son arrêt du 13 mai 2015, a considéré que « *même s'il n'est pas requis que l'effet de cette régulation ait pris une large ampleur, il doit en tout cas être raisonnablement acquis que l'entrée sur le marché par les opérateurs ne se fera pas attendre au cours de la période de régulation et sera suffisamment stable et vaste pour faire naître une pression concurrentielle* (Explanatory Note SWD(2014)298 du 9 octobre 2014 Accompanying the document Commission Recommendation on relevant product and service markets within the electronic communications sector, p.9, al 3) ».

pour le réseau en cuivre et peut donc exercer une pression démontrable sur le prix de détail » (article 49 de la recommandation).

2571. L'absence de substituabilité directe et de contrainte indirecte suffisent par ailleurs à écarter la thèse, défendue par Telenet, qu'il existerait une contrainte sur les prix de l'accès central telle qu'elle rendrait un contrôle des prix superflu. Telenet n'a d'ailleurs jamais proposé d'abaisser le prix de ses services de gros pour les rapprocher de ceux de Proximus. Au contraire, Telenet a régulièrement laissé augmenter ses prix de gros au rythme de l'augmentation de ses prix de détail, ce qui illustre bien l'absence de contrainte.
2572. Telenet estime par ailleurs que la recommandation de 2013 ne justifie pas l'imposition d'obligations aux câblo-opérateurs sur le marché de l'accès central aux réseaux câblés car rien ne suggère que cette recommandation a pour objet de réguler les réseaux alternatifs tels que les réseaux câblés.
2573. L'IBPT rappelle que, s'il doit tenir compte de ladite recommandation, il doit aussi tenir compte des circonstances nationales, lesquelles conduisent à la définition du marché de l'accès central aux réseaux câblés. C'est à la lumière de ces circonstances nationales (non considérées par la recommandation) que l'IBPT doit évaluer la nécessité et la proportionnalité des mesures correctrices. Comme l'IBPT l'a développé à suffisance ci-dessus, la justification de l'imposition d'un contrôle tarifaire aux câblo-opérateurs a pour objet d'éviter que ces opérateurs puissent pratiquer des prix excessifs ; ce remède peut être imposé même hors du contexte de la recommandation susmentionnée.
2574. De ces éléments, il découle qu'un contrôle des prix pour l'accès central aux réseaux câblés, ainsi que, de manière générale, pour toute forme d'accès aux réseaux NGA, demeure nécessaire et proportionné.

Choix de la méthodologie pour le contrôle des prix : pratiquer des prix équitables

2575. Un contrôle des prix peut être mis en œuvre selon **une approche d'orientation vers les coûts ou une approche retail minus**. L'orientation vers les coûts consiste à déterminer un prix de gros qui reflète les coûts de production. Une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents.
2576. Les avantages et inconvénients de chacune de ces approches ont été analysés à la section **19.7.2**. L'IBPT a conclu de cette analyse qu'une obligation d'orientation vers les coûts était plus appropriée au vu des circonstances nationales du marché de l'accès central au réseau cuivre. L'IBPT a par contre estimé qu'une obligation de pratiquer des prix équitables était plus appropriée pour les services d'accès central au réseau fibre (section 30.6.3.) (à l'exception des services auxiliaires, pour lesquels l'IBPT a estimé

qu'une obligation de pratiquer des tarifs orientés vers les coûts était la mesure la plus appropriée).

2577. Pour les mêmes raisons, l'IBPT considère que le prix de l'accès central au réseau câblé doit conserver également un lien avec les coûts. Il est cependant justifié d'accorder **une rémunération supplémentaire pour les services d'accès central sur réseau câblé jusqu'à l'abonné** étant donné le risque lié à l'investissement dans les réseaux de (très) haut débit. S'ils ne déploient pas pour l'instant de la fibre optique jusqu'aux habitations, les câblo-opérateurs investissent néanmoins dans l'augmentation de la capacité de leurs réseaux pour améliorer tant leurs services de radiodiffusion que leurs services haut débit (comme en témoigne le projet « De Grote Netwerf » de Telenet). Ces décisions d'investissement dans les réseaux de (très) haute capacité doivent être prises en fonction de prévisions incertaines quant au volume de la demande et quant aux besoins futurs en termes de débits et de volumes de trafic. Les réseaux câblés sont par ailleurs capables de supporter des services de (très) haut débit comparables à ceux supportés par la fibre optique. Or, pour les réseaux de fibre optique, une rémunération supplémentaire est spécifiquement prévue par l'article 62, § 1^{er}, de la loi du 13 juin 2005. Elle est aussi recommandée par la Commission européenne : « *Le tarif de l'accès à la boucle optique dégroupée devrait être orienté vers les coûts. Lors de la fixation de ce tarif, les ARN devraient dûment prendre en compte le risque d'investissement supplémentaire et quantifiable encouru par l'opérateur PSM* »¹²⁰¹. Par ailleurs, la Commission européenne a spécifiquement invité le régulateur belge à évaluer si une harmonisation de la réglementation actuelle des prix d'accès au câble avec la méthode de calcul des coûts de l'accès de gros au haut débit ne serait pas une solution appropriée¹²⁰².
2578. Comme déjà indiqué, l'un des inconvénients d'une méthode retail minus est le fait que la marge bénéficiaire appartient en grande partie à l'opérateur puissant sur le marché (étant donné que l'on ne tient pas compte du lien entre le prix de gros et les coûts de production). Les possibilités pour l'opérateur alternatif de pratiquer la concurrence par les prix sont donc limitées.
2579. En ce qui concerne l'application d'un modèle de coûts inspiré de BULRIC, un répondant note que celle-ci est en contradiction flagrante avec les principes de bonne administration et de sécurité juridique. Il s'agit en effet déjà de la troisième modification au niveau de la méthodologie depuis l'entrée en vigueur de la

¹²⁰¹ Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) (2010/572/UE).

¹²⁰² Décision de la Commission concernant l'affaire BE/2016/1829 : marchés de détail de la transmission de signaux de radiodiffusion et de l'accès aux réseaux de radiodiffusion en Belgique - mesures correctrices, p. 10.

réglementation du câble. Les efforts qui doivent être consentis pour le développement du modèle de coûts ne sont pas proportionnés. Il n'a pas été prouvé que le développement d'un modèle de coûts était nécessaire pour l'établissement de prix équitables, qui ne seront par ailleurs pas de nature à stimuler les investissements et ne tiendront, selon les projections, pas compte de la structure spécifique de chaque câblo-opérateur. Un autre répondant estime par ailleurs que les recommandations de 2009, 2010 et 2013 citées par l'IBPT ne seraient pas pertinentes pour l'accès central aux réseaux câblés et que l'IBPT ne démontre pas qu'il serait approprié et proportionné d'étendre ces principes aux réseaux câblés.

2580. Comme mentionné ci-dessus, un modèle de coûts inspiré de BULRIC offre plus de sécurité et de transparence pour toutes les parties concernées que l'application de prix basés sur une méthodologie retail minus, dans le cadre de laquelle les prix de gros peuvent être soumis à des changements en fonction de la politique de prix des câblo-opérateurs sur le marché de détail. Dès le début, les régulateurs ont laissé la porte ouverte au développement et à l'application d'un modèle de coûts. La méthode de calcul des coûts ascendante (bottom-up) LRIC est par ailleurs la méthode de calcul des coûts recommandée pour fixer les tarifs de gros d'accès par le cuivre et par le réseau NGA¹²⁰³. L'IBPT ne voit pas de raison de ne pas appliquer cette méthode pour les réseaux câblés, qui sont effectivement des réseaux NGA.
2581. La détermination d'un modèle de coûts objectif basé sur une méthodologie appropriée présente comme grand avantage de baser le respect des principes de bonne administration et de sécurité juridique sur des méthodologies et des principes clairs. Comme déjà mentionné, la méthodologie retail minus entraîne trop d'instabilité et d'insécurité en ce qui concerne la détermination des prix de gros, étant donné que l'opérateur PSM peut être tenté de positionner ses prix de détail de manière à ce que ceux-ci puissent augmenter les prix au niveau de gros. La fixation des prix de gros sur la base d'un modèle de coûts objectif et vérifié garantit l'application vis-à-vis de toutes les parties du prix correct pour les services fournis et doit donc permettre, de manière générale, un meilleur respect des principes énoncés ci-dessus que l'application d'une méthodologie retail minus.
2582. Le même répondant estime qu'il est peu probable qu'un accord équitable puisse être atteint entre les fournisseurs d'accès et les bénéficiaires, ce qui souligne l'utilité et la nécessité de la disponibilité de prix raisonnables. L'on peut également dire que des prix raisonnables préservent l'incitation à investir, étant donné qu'ils comprennent une marge en plus des coûts. Les caractéristiques spécifiques de chaque câblo-

¹²⁰³ 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, article 30.

opérateur peuvent dans tous les cas être considérées dans le cadre du développement des modèles de coûts et être prises en considération si elles sont pertinentes et conformes aux principes de base concernant le niveau d'efficacité.

2583. Des répondants à la consultation soulignent également que le concept de tarifs « équitables » est arbitraire et n'existe dans aucune des recommandations de la Commission européenne, il ne s'agirait que d'une forme moins restrictive d'orientation vers les coûts. D'autres répondants estiment quant à eux que la marge permise au-dessus des coûts devrait se limiter au coût du capital.
2584. Dès lors qu'un régulateur peut imposer un contrôle tarifaire strict tel que l'orientation vers les coûts, le fait qu'il estime justifié d'accorder une rémunération supplémentaire pour les services d'accès central aux réseaux câblés ne fait qu'illustrer le caractère proportionné de l'approche suivie par le régulateur. En effet, un régulateur peut toujours imposer une obligation moins restrictive si les circonstances, en l'occurrence le risque lié à l'investissement, le justifient.
2585. La quantification de cette marge sera quant à elle traitée ultérieurement par l'IBPT dans le cadre du développement des modèles de coûts pour l'accès aux réseaux FTTH et câblé des opérateurs PSM¹²⁰⁴, ainsi que dans son exercice de détermination du coût du capital. Il en va de même pour une éventuelle distinction entre les services d'accès basés sur différentes infrastructures¹²⁰⁵.

Tarifs durant la phase de transition

2586. Étant donné qu'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC ne sera pas disponible à court terme, l'IBPT a envisagé plusieurs options pour déterminer les tarifs équitables pour l'accès au câble. Une **première option** consistait à maintenir en vigueur les tarifs pratiqués en vertu de la décision du 19 février 2016¹²⁰⁶ pour la phase de lancement¹²⁰⁷ au moment de la consultation nationale sur la présente analyse de marché, et ce, jusqu'à l'entrée en vigueur éventuelle d'une décision procédant à leur révision. Une

¹²⁰⁴ Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet du développement de modèles de coûts pour l'accès de gros au réseau FTTH de Proximus et aux réseaux des câblo-opérateurs en Belgique, l'IBPT a explicitement prévu la quantification de la marge autorisée au-delà des coûts.

¹²⁰⁵ Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet de la détermination du coût du capital, l'IBPT a explicitement mentionné que certains types de réseau peuvent présenter un degré de risque plus élevé, sur le plan des investissements, que d'autres.

¹²⁰⁶ Décision de la CRC concernant la révision des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés (région de langue française), 19 février 2016.

¹²⁰⁷ Les tarifs de gros pour l'accès aux réseaux des câblo-opérateurs étaient précédemment déterminés selon une méthodologie retail minus. Dans sa décision du 19 février 2016, la CRC avait considéré qu'une phase de lancement de 2 ans (pendant laquelle les minus étaient plus élevés et donc les prix de gros plus faibles) était appropriée.

deuxième option consistait à déterminer un prix sur la base d'un benchmark national (complété le cas échéant par des points de comparaison à l'étranger). Une **troisième option** consistait à valider un accord équilibré qui aurait été conclu avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision.

2587. Les réactions des répondants à la demande de l'IBPT d'évaluer les options susmentionnées sont résumées ci-dessous.

2587.1. Un répondant estime nécessaire de diminuer à court terme les tarifs de gros, étant donné que les prix actuels, fixés sur la base de la décision de la CRC du 19 février 2016, ne permettent pas de réaliser un business case économiquement rentable.

2587.2. Un autre répondant estime que le gel des tarifs actuels pendant la phase de lancement n'est pas acceptable, parce que la base de leur fixation n'est pas correcte. La décision retail minus du 19 février 2016 présente dans son ensemble de nombreux défauts et les tarifs qui y sont fixés peuvent donc difficilement servir de base appropriée pour une comparaison nationale. Un accord commercial sur une base volontaire est improbable, vu le pouvoir de négociation déséquilibré des bénéficiaires.

2587.3. Un autre répondant s'est déclaré favorable au maintien des tarifs actuels.

2587.4. Différents répondants estiment que, dans tous les cas, il n'y a pas de base pour la prolongation de la phase de transition.

2588. En l'absence d'accord commercial intervenu avant l'adoption définitive de la présente décision, l'option de valider les prix résultant d'un tel accord serait caduque. Par conséquent, l'IBPT a cherché à évaluer si les tarifs actuellement pratiqués par les câblo-opérateurs belges pouvaient, prima facie et sans préjudice de leur évaluation ultérieure sur la base d'un modèle de coûts, être considérés comme suffisamment raisonnables pour continuer à être appliqués à titre temporaire. À cette fin, l'IBPT a réalisé une comparaison nationale (sur la base de profils proches de 100 Mbps qui représentent les profils actuellement les plus largement utilisés dans le cadre de l'accès de gros au câble), complétée par des points de comparaison à l'étranger. Les références pertinentes sont reprises dans le tableau ci-dessous.

Fournisseur	Tarif de gros	Services compris	Vitesse de téléchargement
-------------	---------------	------------------	---------------------------

Telenet	[25-30] € ¹²⁰⁸	BB & TV	100 Mbps (Whop)
Coditel	23,60 € ¹²⁰⁹	BB & TV	100 Mbps (Silver)
Voo - Brutélé	20,29 €	BB & TV	125 Mbps (Wahoo)
Voo - Nethys	20,00 €	BB & TV	125 Mbps (Wahoo)
SFR/Numericable (France)	+/- 18 €	BB & TV	<= 200 Mbps
TDC (Danemark)	+/- 15 €	BB only	Indépendamment du débit

Tableau 37 : Points de comparaison des tarifs de gros pour l'accès aux réseaux câblés.

2589. Il ressort du tableau ci-dessus que des différences considérables existent entre les tarifs de gros des fournisseurs d'accès nationaux, qui ne seraient pas nécessairement logiques dans un régime de prix équitables censés conserver un lien avec les coûts d'un opérateur efficace. Le tarif de gros actuel dans la zone de couverture de Telenet est significativement supérieur aux autres points de comparaison et peut, prima facie, difficilement être considéré comme raisonnable. Le fait que le tarif de gros de Telenet soit relativement élevé est confirmé par les propos de Telenet et de Liberty Global.

« I mean, the fixed trend you have to remember that on the wholesale access front that we're actually moving revenue from the top line to wholesale. So to the extent that our good friends at Orange can bring us one Proximus or Scarlet customer for every Telenet customer, we're more or less breakeven from growth profit

¹²⁰⁸ Étant donné que ce profil, contrairement aux autres points de comparaison, ne comporte pas de volume de téléchargement illimité, le tarif de gros a été augmenté des charges supplémentaires dues au dépassement de la limite maximale de données autorisées par les clients finals.

¹²⁰⁹ Ce prix résulte de l'application de la méthodologie retail minus la plus récente aux tarifs de détail de SFR, comme Telenet s'y est engagée dans le cadre du rachat de SFR.

standpoint. » (John C. Porter (CEO de Telenet) lors de la publication des résultats financiers du Q3 2017)¹²¹⁰

« Belgium's existing 'open cable' regime – which provides access to cable TV services to third parties on a wholesale basis, had not adversely affected its Telenet unit's share price. Telenet's wholesale deal with Orange had 'no meaningful impact on our P&L.' » (Mike Fries, CEO de Liberty Global)¹²¹¹

2590. Une vente en gros devrait en toute logique générer moins de rentabilité qu'une vente au détail. Or les déclarations ci-dessus illustrent le peu d'impact des tarifs de gros actuels sur la situation financière de Telenet, ce qui est de nature à laisser penser que ces tarifs sont trop élevés pour permettre une concurrence équitable. Le caractère trop élevé des tarifs de gros de Telenet est confirmé par la comparaison ci-dessous avec SFR/Numericable (France).
2591. Par contre, l'on peut dire que le tarif de Brutélé¹²¹² est plus proche de ce qui peut être considéré comme raisonnable, en particulier vis-à-vis de l'étude comparative de SFR/Numericable (France).
2592. L'IBPT considère les tarifs de gros de SFR/Numericable (France) comme le meilleur point de comparaison disponible pour évaluer, en l'absence de modèle de coûts, le caractère équitable des tarifs de gros en Belgique. En effet, SFR/Numericable (France) dispose d'un réseau coaxial du même type que les câblo-opérateurs belges. Comme eux, SFR/Numericable (France) est historiquement un fournisseur de services de télévision par câble. Il commercialise des services de détail similaires et ses services de gros sont également similaires. Les tarifs de gros de SFR/Numericable (France) ne sont pas orientés vers les coûts ; ils résultent d'engagements volontaires pris dans le cadre de la procédure d'approbation d'une concentration. Cela signifie, premièrement, que, prima facie, ces prix ne sont pas déraisonnablement bas (sinon, SFR/Numericable (France) ne se serait pas engagée à les appliquer) et, deuxièmement, que ces engagements ont été pris sous le contrôle de l'autorité française de la concurrence

¹²¹⁰ Telenet Q3 2017 Financial Results – Transcript. Traduction libre : . « Je veux dire, la tendance sur le marché fixe, vous devez vous rappeler que sur le front de l'accès de gros nous sommes vraiment en train de déplacer des revenus de la ligne supérieure vers l'activité de gros. Ainsi, dans la mesure où nos bons amis d'Orange peuvent nous amener un client de Proximus ou de Scarlet pour chaque client Telenet, nous sommes plus ou moins en équilibre du point de vue de la croissance du profit ».

¹²¹¹ Liberty Global's Fries confident on direction of regulation in Europe, Digital TV Europe, janvier 2018. Traduction libre : « Le régime belge 'd'accès ouvert' – qui fournit à des tiers un accès aux services du câble TV au niveau de gros, n'a pas affecté négativement le prix unitaire de l'action Telenet. L'accord de gros de Telenet avec Orange n'a 'pas d'impact significatif sur notre P&L'. »

¹²¹² Le prix de Brutélé est très légèrement supérieur à celui de Nethys, de sorte que les constats faits dans la présente section s'appliquent a fortiori au prix de Nethys.

dans le but de garantir la répliquabilité des offres du nouvel ensemble par le biais de l'accès¹²¹³.

2593. Compte tenu de cela, l'IBPT estime que pour la combinaison de l'internet et de la télévision, le maintien des tarifs actuels pour l'ensemble des opérateurs régulés ne peut pas être considéré comme équitable pour ce qui concerne Telenet, dont le tarif de gros est loin devant. Par contre, les tarifs appliqués par Brutélé pourraient, *prima facie*, en l'attente du développement d'un modèle de coûts, être considérés comme équitables dans la mesure où ils ne s'écartent pas trop significativement du meilleur point de comparaison disponible. Par ailleurs, appliquer les tarifs de Brutélé sur l'empreinte de Telenet et de Nethys ferait disparaître les écarts actuels entre les prix de gros des différents câblo-opérateurs belges¹²¹⁴. Plus précisément, l'IBPT estime raisonnable de déterminer les prix sur la base du niveau des tarifs de gros actuels de Brutélé, en vigueur dans la zone de couverture de Brutélé pour l'ensemble des opérateurs régulés en l'attente du développement d'un modèle de coûts.
2594. Ces tarifs tiennent compte de l'évolution des prix de certains produits de détail de Brutélé, entrés en vigueur le 1^{er} juillet 2017. Lors du calcul de ceux-ci, il n'a toutefois pas été tenu compte des modifications apportées à la politique commerciale de Brutélé concernant les décodeurs. L'IBPT estime en effet que les valeurs des décodeurs fixées dans la décision de la CRC de l'IBPT du 19 février 2016 doivent encore être appliquées¹²¹⁵ et qu'il ne faut pas tenir compte de la différenciation des prix en ce qui concerne le décodeur, selon l'offre (standalone ou groupée).
2595. Il convient toutefois de souligner que ces tarifs sont fixés de manière transitoire (en l'attente d'un modèle de coûts) hors du cadre d'une quelconque méthodologie retail minus mais bien sur le fait que sur la base des tarifs observés notamment en France, les tarifs de Brutélé pour le profil large bande de 125 Mbps et incluant la télévision peuvent être considérés comme étant équitables.
2596. Lorsqu'on compare les tarifs actuellement pratiqués par Brutélé pour les profils haut de gamme aux profils les plus haut de gamme chez SFR/Numéricable en France (au-delà des 200 Mbps, tenant compte par ailleurs d'une capacité accrue pour l'interconnexion), on peut observer que les tarifs de Brutélé apparaissent assez élevés, sans pouvoir conclure qu'ils seraient *prima facie* déraisonnables.

¹²¹³ Autorité française de la concurrence, décision n° 14-DCC-160 du 30 octobre 2014 relative à la prise de contrôle exclusif de SFR par le groupe Altice, points 798 à 803.

¹²¹⁴ De tels écarts peuvent être logiques dans le cadre d'une méthodologie retail minus (dont le point de départ est le tarif de détail de chaque opérateur), mais pas nécessairement dans un régime de prix équitables censés conserver un lien avec les coûts d'un opérateur efficace.

¹²¹⁵ Cette décision a fait l'objet d'un arrêt d'annulation mais cette annulation ne sortira ses effets qu'à partir du 30 avril 2018 (Bruxelles, 2017, 8296).

2597. Dès lors, en ce qui concerne la combinaison de la large bande et de la télévision, le prix est fixé sur la base des tarifs de gros se basant respectivement sur les actuels produits de détail Wahoo (125/6,5/volume illimité) et Tadoo (200/10/volume illimité) de Brutélé et utilisés pour déduire un tarif pour deux catégories de produits de gros uniquement différenciées sur la base de leur vitesse de téléchargement (inférieure à 150 Mbps d'une part et supérieure ou égale à 150 Mbps d'autre part¹²¹⁶). Pour les deux catégories de produits, le volume de téléchargement est illimité et il est fait abstraction de la vitesse de chargement. En fixant les tarifs de gros de cette manière, il ne sera plus nécessaire de calculer les tarifs de nouveaux profils ou de profils propres sur la base d'interpolations ou d'extrapolations.

Tarifs de gros pour un accès haut débit seul

2598. Un répondant souligne le fait qu'un prix ad interim doit également être fixé pour le haut débit seul, vu l'obligation reprise à ce sujet dans la présente décision. Dans sa réaction à la consultation, l'opérateur en question indique que la détermination d'un tarif de gros sur la base des prix des produits de détail seuls correspondants selon la méthodologie retail minus entraînerait un prix excessivement élevé, même en appliquant le minus le plus élevé possible.

2599. L'IBPT choisit, par précaution, d'appliquer provisoirement pour la large bande seule le même prix de gros que pour la combinaison de la large bande et de la télévision. Ces tarifs constituent des plafonds et ils ne peuvent mener à une situation de ciseaux tarifaires.

2600. En ce qui concerne l'implémentation de l'accès à un produit de gros d'accès central aux réseaux câblés, un répondant estime que le processus d'implémentation mis en place dans la décision de 2011 devrait être maintenu ; ce processus prévoyait le paiement d'une *implementation fee* et une période d'implémentation que le répondant souhaite fixer à 9 mois.

2601. En ce qui concerne les délais d'implémentation, l'IBPT renvoie le lecteur à la section 31.4.3. . En ce qui concerne le paiement d'une *implementation fee*, l'IBPT estime premièrement qu'une telle redevance n'a pas de justification pour un opérateur déjà bénéficiaire de services de gros haut débit sur le câble. En effet, l'extension de l'actuelle offre large bande de gros à une offre bitstream n'implique qu'un effort minimal. L'IBPT rappelle par ailleurs que le paiement d'une *implementation fee* est une pratique plutôt exceptionnelle (une *implementation fee* n'a pas exemple jamais été mise en place pour l'accès aux services de gros de Proximus et Proximus ne réclame pas d'*implementation fee* pour accéder à son offre commerciale FTTH). En outre, l'expérience montre que le

¹²¹⁶ Cette limite de 150 Mbps a été choisie en tenant compte des débits généralement offerts actuellement sur le marché belge.

recours à cette pratique est de nature à limiter le nombre d'entrants : un seul opérateur [confidentiel] et un seul opérateur (Orange) a pu s'acquitter d'une *implementation fee* pour bénéficier d'un accès réglementé aux réseaux câblés. S'il s'avère que des coûts de mise en œuvre devraient être pris en compte, ils seraient traités dans le cadre du développement des modèles de coûts et d'éventuelles décisions sous-jacentes relatives à la tarification des services de gros.

Accès au protocole EuroPacketCable ou aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour fournir un service de téléphonie équivalent

2602. L'accès au protocole EuroPacketCable ou aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour fournir un service de téléphonie équivalent consiste en la mise à disposition d'une qualité de service permettant d'offrir un service de téléphonie de qualité équivalente à celui des câblo-opérateurs. Cet accès ne constitue pas une revente du service de téléphonie fourni par les câblo-opérateurs à leurs clients de détail. Le prix du service de détail de téléphonie recouvre par exemple des minutes d'appels, les frais de transit et de terminaison, les call servers. En raison de cette grande différence entre le service de détail et le service de gros, une méthodologie retail minus est a priori peu appropriée pour fixer le prix de gros. Dans ces circonstances, l'IBPT considère que la manière la plus appropriée de fixer le prix de gros pour l'accès au protocole EuroPacketCable ou aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour fournir un service de téléphonie équivalent est d'appliquer une majoration (mark-up) sur les tarifs de gros du haut débit (vendu seul ou en combinaison avec l'accès en gros à la radiodiffusion).
2603. L'IBPT traitera les aspects tarifaires de l'accès au protocole EuroPacketCable ou aux mécanismes QoS dans le protocole EuroDOCSIS pour fournir un service de téléphonie équivalent dans le cadre du modèle de coûts. Il n'est pas question ici de la nécessité immédiate de déterminer des tarifs temporaires étant donné que la mise en œuvre concrète de l'obligation d'accès à un tel service est soumise à une demande raisonnable d'un bénéficiaire de l'offre de gros. Si une telle demande d'accès était introduite avant que l'IBPT ne puisse développer un modèle de coûts, il garde la possibilité de tout de même fixer un prix de gros en attendant un tel modèle de coûts.

Redevances uniques et services auxiliaires

2604. Contrairement au déploiement du réseau, les services auxiliaires tels que les redevances uniques ne génèrent pas de risque d'investissement particulier. Leurs tarifs de gros peuvent donc être strictement orientés vers les coûts.
2605. Un répondant suggère que, en l'attente de la disponibilité de tarifs orientés vers les coûts, les charges pour les services supplémentaires devraient ad interim se baser sur les tarifs facturés par Proximus lorsque des interventions sont effectuées par un

Certified Technician. Les tarifs ne peuvent en tous les cas pas dépasser les tarifs actuels fixés sur la base de la méthodologie retail minus.

2606. Comme exposé ci-dessus, l'IBPT abandonne la méthodologie retail minus pour définir les prix d'accès récurrents pour l'accès aux réseaux câblés et ceux-ci seront, dès qu'un modèle de coûts sera disponible, orientés vers les coûts en incluant une marge raisonnable. Dans cette logique, l'IBPT estime que les redevances uniques doivent également se baser sur les coûts. Plus précisément, les tarifs s'inspireront des redevances uniques actuelles des prestations les plus similaires chez Proximus. Par exemple, s'il est question d'un « single installer », le tarif du Certified Technician de Proximus sera facturé. Bien qu'il soit ici question d'une autre infrastructure, ce point de comparaison national basé sur les coûts constitue, selon l'IBPT, une approche raisonnable. Il ne serait ni raisonnable, ni proportionné de se baser sur la méthodologie retail minus pour déterminer les redevances uniques.

31.5.3. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseaux

Description

2607. Il est interdit aux opérateurs puissants de pratiquer des tarifs qui créeraient un effet de ciseaux tarifaires entre les prix de gros de l'accès central et le prix d'autres services de gros (par exemple le prix des offres de revente) ou de détail.
2608. L'IBPT peut s'appuyer notamment sur des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires. Ces lignes directrices, reprises dans la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge, 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 débit¹²¹⁷, notamment son annexe II, qui détermine les paramètres pertinents pour un test de reproductibilité économique ex ante.
2609. Les tests de ciseaux tarifaires seront effectués sur un portefeuille de produits phare (« flagship »), le cas échéant complété par un test au niveau de plans tarifaires individuels. Dans les cas impliquant des services de détail destinés aux (grandes) entreprises, le test sur un portefeuille pourra être complété par un test au niveau des contrats individuels.

¹²¹⁷ 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, C(2013) 5761, final.

Motivation

2610. Le « price squeeze » (dit aussi « compression de marge », « effet de ciseaux tarifaires » ou encore « amenuisement des marges ») consiste en un écart insuffisant entre les prix des prestations intermédiaires en amont (produits de gros) et les prix de services (de gros ou de détail) sur des marchés en aval. Plus précisément, l'écart entre les prix en amont et en aval est insuffisant pour couvrir les coûts incrémentaux nécessaires pour commercialiser le produit sur le marché en aval.
2611. Une interdiction des « prix ciseaux » est indispensable pour assurer une concurrence effective sur les marchés de gros ou de détail situés en aval du marché de l'accès central. Les opérateurs puissants conservent une entière liberté tarifaire pour certains services de gros (tels que la revente de services haut débit) ainsi que pour leurs services haut débit de détail. Ils ont donc la possibilité de diminuer excessivement leurs prix de détail. Ils en ont également l'incitation du fait qu'ils peuvent par ce moyen affecter la position concurrentielle de leurs concurrents.
2612. Du fait de la liberté tarifaire conservée par les opérateurs puissants, le contrôle des prix mis en place (cf. section 31.5.2.) n'est pas de nature à prévenir à lui seul la pratique éventuelle de ciseaux tarifaires par les opérateurs puissants. Dès lors, il est pertinent de compléter le contrôle des prix par une interdiction des ciseaux tarifaires, qui vise à garantir un écart suffisant entre les tarifs de gros de l'accès central et les tarifs des services sur les marchés en aval, afin que les opérateurs alternatifs efficaces puissent concurrencer les opérateurs puissants.
2613. Des effets de ciseaux tarifaires auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une interdiction des « prix ciseaux » est par conséquent justifiée pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès aux réseaux des opérateurs puissants.
2614. Une telle interdiction est adaptée compte tenu des problèmes potentiels sur le marché (cf. Chapitre 27.).
2615. Une interdiction des « prix ciseaux » est également proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. Au contraire, une interdiction de prix ciseaux permet aux opérateurs puissants de conserver une certaine liberté tarifaire sur les marchés en aval du marché de l'accès central, sans devoir être soumis à un contrôle des prix de détail.

2616. L'IBPT estime qu'un portefeuille de produits phare constitue un niveau d'agrégation pertinent pour un test de ciseaux tarifaires. Cette approche assure que les produits inclus dans le test sont suffisamment représentatifs de la situation de l'entreprise. Par ailleurs, un test sur un portefeuille est moins strict et donc plus proportionné qu'un test sur des produits individuels puisqu'il laisse davantage de flexibilité tarifaire à l'opérateur puissant. Il ne peut cependant pas être exclu que l'opérateur puissant utilise cette flexibilité pour concevoir des offres de détail difficilement duplicables économiquement et positionnées sur certains segments de marché plus particulièrement visés par les opérateurs alternatifs. De telles pratiques pourraient avoir pour objet ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence. Dans de tels cas, il peut être justifié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des offres en question.
2617. Il est en général plus difficile de définir des produits phare pour les services de détail destinés aux (grandes) entreprises. Les besoins des (grandes) entreprises et les offres qui leur sont faites par les opérateurs varient en effet de contrat en contrat. Dans les cas impliquant des services de détail destinés aux (grandes) entreprises, il est par conséquent approprié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des contrats individuels.
2618. Un répondant estime que l'approche de l'IBPT n'est pas conforme aux règles en matière de « test de reproductibilité économique » de la recommandation de la Commission de 2013. Sur cette base, une interdiction de la compression de marge ne peut s'appliquer que si aucun contrôle des prix n'est imposé.
2619. L'interdiction faite aux opérateurs puissants de générer des effets de ciseaux tarifaires ne constitue pas stricto sensu un test de reproductibilité économique au sens de la recommandation du 11 septembre 2013. Celle-ci mentionne explicitement ne pas exclure des tests de compression de marge ex ante effectués sur les tarifs d'accès de gros réglementés¹²¹⁸. Rien n'interdit cependant aux ARN de se référer à cette recommandation pour ce qui concerne la méthodologie de détection des ciseaux tarifaires.
2620. Ce répondant indique également qu'une interdiction de la compression de marge relève du droit de la concurrence (s'il est question d'une domination du marché) et se demande si le régulateur n'empiète pas de ce fait sur le terrain de l'Autorité de la concurrence. L'interdiction de la compression de marge ne constitue pas un véritable test de reproductibilité ex ante (comme dans la recommandation de 2013), mais ne doit pas être distinguée d'une évaluation de ciseaux tarifaires ex post.

¹²¹⁸ Annexe II, dernier alinéa.

2621. L'IBPT estime que la méthodologie de départ du droit de la concurrence et la réglementation du secteur se basent sur deux optiques différentes, à savoir la réglementation ex post et ex ante. Ainsi, il convient de tenir compte du fait qu'il revient au régulateur, entre autres, de stimuler la concurrence sur un marché régulé (qui était précédemment, par exemple, monopolistique) et d'encourager la création des conditions nécessaires sur le marché pour permettre à une telle concurrence de se développer à la lumière des objectifs qui lui sont imposés. Au contraire, le droit de la concurrence vise principalement à sanctionner les infractions au droit de la concurrence commises par le passé et ainsi à rétablir la concurrence sur les marchés concernés. Au vu de ces différents objectifs, 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 utilisés en droit de la concurrence. Les deux instruments peuvent donc parfaitement être appliqués de manière indépendante, sans qu'ils n'empiètent sur leurs terrains respectifs.
2622. Selon un répondant, une distinction doit être faite entre le marché résidentiel et le marché non résidentiel, étant donné qu'il n'a pas de PSM pour le B2B et qu'un contrôle de la compression de marge ne serait pas applicable à cet effet.
2623. L'IBPT renvoie le lecteur au § 2333 où il est clarifié que l'ensemble des obligations portant sur les opérateurs PSM sur le marché de gros de l'accès central aux réseaux câblés s'appliquent indépendamment de l'usage (résidentiel ou non résidentiel) que le bénéficiaire fait des services de gros.
2624. Enfin, certains répondants ont formulé des remarques concernant la mise en œuvre du test de compression de marge en pratique. À cet égard, l'IBPT fait référence à la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge dans le cadre de laquelle ces aspects sont traités.

31.5.4. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts

Description

2625. Chaque opérateur puissant doit mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts répondant aux conditions déterminées par l'IBPT quant aux principes généraux, à la qualité de l'information, aux règles d'allocation et d'évaluation, à la documentation, à la description et au contrôle du système de comptabilisation des coûts, ainsi qu'aux

délais à respecter. Ces conditions ont été précédemment définies pour Proximus dans la décision de l'IBPT du 22 août 2007¹²¹⁹ et sont reprises en Annexe H.

2626. Le respect du système de comptabilisation des coûts sera vérifié, aux frais de chaque opérateur puissant, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par lui.

Motivation

2627. Des opérateurs de télécommunications tels que Brutélé, Nethys et Telenet (SFR inclus) sont par nature des entreprises complexes, vu leur taille, la diversité et le caractère technique de leurs activités. Un système de comptabilisation des coûts (c'est-à-dire un ensemble de règles permettant de répartir les coûts, les revenus et le capital engagé d'une entreprise entre ses différents services et activités) est indispensable pour permettre au régulateur de vérifier le respect des obligations en matière de récupération des coûts et de contrôle des prix d'accès (en particulier, le régulateur doit pouvoir disposer des données utiles pour établir ses modèles de coûts) ou le respect des obligations de non-discrimination.
2628. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non-discrimination et de contrôle des prix serait difficile à contrôler. Il est donc essentiel que l'obligation de pratiquer des prix équitables s'accompagne d'une obligation de mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts.
2629. L'IBPT renvoie à l'Annexe H pour ce qui concerne la justification des modalités de cette obligation.
2630. Plusieurs répondants estiment que l'imposition d'un système de comptabilisation des coûts est inutile et/ou disproportionnée.
2631. Dans le cas des câblo-opérateurs, il s'agit de mettre pour la première fois en œuvre un système de comptabilité des coûts à des fins réglementaires. Il y a lieu premièrement de prendre en considération le fait que toute entreprise d'une certaine taille organisée efficacement dispose en principe d'une comptabilité analytique¹²²⁰. Les entreprises ont besoin de systèmes de comptabilisation des coûts pour remplir trois fonctions : (i) la valorisation des inventaires et la mesure du coût des biens vendus en vue d'un rapportage financier, (ii) l'estimation des coûts des activités, des produits, des services et des clients et (iii) la fourniture de feed-back aux managers à propos de l'efficacité

¹²¹⁹ Décision de l'IBPT du 22 août 2007 concernant la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts.

¹²²⁰ Comptabilité qui permet de procéder au calcul de différents coûts (coûts complets, coûts partiels) à des fins de gestion et de pilotage de l'entreprise.

des processus de production¹²²¹. La mise en œuvre d'un système de comptabilité des coûts à des fins réglementaires constitue une extension de cette comptabilité analytique et ne constitue donc pas, pour une entreprise bien organisée, une obligation disproportionnée. Dans l'hypothèse où un système de comptabilité analytique performant ne serait pas déjà en place chez un opérateur régulé, sa première mise en œuvre représenterait vraisemblablement une charge plus importante, mais l'ampleur de cette charge résulterait alors davantage de la situation propre à cette entreprise que de l'obligation réglementaire elle-même.

2632. En tout état de cause, étant donné qu'aucun modèle de coûts n'a encore été développé pour les réseaux câblés, il est indispensable de disposer d'informations complètes, fiables et auditées autant que possible.
2633. Il est par ailleurs exact que la préférence est généralement donnée à des modèles de coûts de type bottom-up. Cependant, les modèles bottom-up utilisent également un grand nombre d'informations venant du système de comptabilisation des coûts ou des bases de données sous-jacentes à celui-ci (par exemples les volumes de trafic ou d'équipements) ; une modélisation bottom-up ne rend donc pas un système de comptabilisation des coûts superflu. En outre, les données du système de comptabilisation des coûts peuvent, si nécessaire, être utilisées pour une réconciliation avec un modèle bottom-up. Un système de comptabilisation des coûts est en outre une obligation imposée par de nombreuses ARN en Europe.
2634. En ce qui concerne les délais prévus par l'Annexe H, l'IBPT considère, sur la base de l'expérience vécue avec Proximus, qu'ils sont raisonnables. L'IBPT n'exclut pas d'accorder des délais supplémentaires en cas de besoin (Proximus a également bénéficié d'une telle flexibilité).

31.6. DIFFÉRENCIATION GÉOGRAPHIQUE DES OBLIGATIONS

2635. Les mesures correctrices imposées aux câblo-opérateurs sur le marché de l'accès central sont soumises aux règles de différenciation géographiques définies à la section 19.8. de la présente décision.

¹²²¹ R. Kaplan et R. Cooper, Cost and effect, using integrated costs systems to drive profitability and performance, 1998.

CHAPITRE 32. IDENTITÉ DES MESURES CORRECTRICES DANS L'HYPOTHÈSE D'UN MARCHÉ DE L'ACCÈS CENTRAL ÉLARGI

2636. Au Chapitre 28. , l'IBPT a conclu que, dans l'hypothèse où un marché de l'accès central élargi (comprenant aussi bien les produits d'accès central sur les réseaux cuivre/fibre et les produits d'accès central sur câble) aurait été défini, il existe des indices suffisamment probants pour conclure à l'existence vraisemblable d'une dominance conjointe de Proximus et des câblo-opérateurs sur ce marché de produits, et ce à l'intérieur de chacune des zones géographiques que constituent les zones de couverture des câblo-opérateurs Brutélé, Nethys et Telenet.
2637. L'IBPT a également conclu que les problèmes, de nature tarifaire et non-tarifaire, susceptibles de se produire sur un marché de produits de l'accès central élargi sur lequel Proximus et les câblo-opérateur (dans leur zone de couverture respective) occuperaient une position de dominance conjointe étaient similaires aux problèmes susceptibles de se produire sur des marchés distincts de l'accès central sur les réseaux cuivre/fibre et de l'accès central sur câble. Par conséquent, l'IBPT a conclu que le point de départ pour l'examen des mesures correctrices appropriées n'est pas différent selon que l'on considère deux marchés de gros de l'accès central ou un marché de gros élargi aux différentes formes d'accès central.
2638. Les Chapitre 30. et Chapitre 31. ci-dessus ont examiné en détail le caractère approprié et proportionné des mesures correctrices qu'il convenait d'imposer respectivement à Proximus et aux câblo-opérateurs Brutélé, Nethys et Telenet¹²²².
2639. Compte tenu des circonstances décrites dans la présente décisions, l'IBPT considère que ces mesures sont nécessairement identiques dans l'hypothèse de deux marchés distincts de l'accès central et dans l'hypothèse d'un marché de l'accès central élargi¹²²³. En effet, ces mesures sont justifiées en premier lieu par les problèmes constatés sur les marchés de détail (tels que les barrières à l'entrée, le niveau et l'évolution des prix, le choix restreint pour les utilisateurs). Ces problèmes ne diffèrent pas selon l'hypothèse retenue.
2640. Dans l'hypothèse d'un marché de l'accès central élargi, les mesures correctrices doivent en outre tenir compte des pratiques des opérateurs en position dominante

¹²²² Le cas échéant, les mesures ont été adaptées objectivement en fonction de la situation particulière de chaque type de réseau, notamment sur le plan technique ou en matière de contrôle des prix.

¹²²³ Cette conclusion est partagée par la Commission européenne qui écrit que « la CRC conclut à juste titre que, dans les deux variantes de la définition du marché (selon que le câble et le cuivre sont inclus dans le même marché du haut débit ou dans des marchés distincts) et les analyses de la puissance sur le marché en résultant, elle serait appelée à envisager l'imposition du même type d'obligations fondées sur la régulation visées aux articles 9 à 13 de la directive «accès». Commission européenne, décision du 25 mai 2018, p. 18.

conjointe, c'est-à-dire tenir compte de la ligne d'action commune qu'il est nécessaire de contrecarrer.

Obligation d'accès

2641. Une obligation d'accès est essentielle dans le cas d'une dominance individuelle de Proximus sur le marché 3b1 (pour permettre aux opérateurs alternatifs de surmonter les barrières à l'entrée que constituent notamment une infrastructure difficile à dupliquer et des dépenses à fonds perdus importantes) et des câblo-opérateurs sur le marché 3b2 (pour permettre aux opérateurs alternatifs de surmonter les barrières à l'entrée sur ces marchés que constituent notamment une infrastructure difficile à dupliquer et des dépenses à fonds perdus importantes).
2642. Une obligation d'accès est également essentielle dans le cas d'une dominance conjointe sur un marché 3b élargi, ici aussi pour permettre de surmonter les barrières à l'entrée, mais aussi contrecarrer la ligne d'action commune des opérateurs puissants consistant à refuser l'accès à leurs réseaux respectifs.
2643. Dans les deux cas, compte tenu du fait que les mesures correctrices imposées sur le marché de l'accès local sont actuellement et prospectivement insuffisantes, ce n'est que s'ils disposent d'un accès central aux réseaux des différents opérateurs puissants que les opérateurs alternatifs peuvent proposer leurs services aux utilisateurs.

Non-discrimination

2644. Compte tenu de la nature, tarifaire autant que non-tarifaire, des problèmes identifiés, l'obligation de donner accès doit être accompagnée par des obligations additionnelles. Ces obligations sont en outre indispensables pour assurer l'efficacité de l'obligation d'accès.
2645. L'efficacité de l'obligation d'accès pourrait être amoindrie voire réduite à néant si les opérateurs puissants étaient libres de pratiquer des conditions discriminatoires à l'égard des demandeurs d'accès ; en l'absence d'une obligation de non-discrimination, les opérateurs puissants seraient par exemple en mesure de dégrader les conditions de vente de l'accès en termes de performance, de qualité ou de délais.
2646. La nécessité d'une obligation de non-discrimination ne diffère pas selon les deux hypothèses considérées (deux marchés distincts de l'accès central ou un marché de l'accès central élargi). L'obligation de non-discrimination vise à solutionner les mêmes problèmes dans les deux cas. En outre, en l'absence d'une obligation de non-discrimination, le point focal de coopération pourrait se déplacer d'un refus d'accès vers des pratiques discriminatoires ayant, in fine, le même effet que le refus d'accès.

Transparence

2647. L'efficacité de l'obligation d'accès pourrait être amoindrie voire réduite à néant en l'absence de transparence quant aux conditions tarifaires et non-tarifaires de l'accès. Sans obligation de transparence (notamment une offre de référence complète et à jour et une visibilité sur les évolutions futures des réseaux), les opérateurs alternatifs seraient incapables d'établir des plans d'affaires fiables et donc de prendre des décisions d'investissements.
2648. La nécessité d'une obligation de transparence ne diffère pas selon les deux hypothèses considérées (deux marchés distincts de l'accès central ou un marché de l'accès central élargi). L'obligation de transparence vise à solutionner les mêmes problèmes dans les deux cas. En outre, en l'absence d'une obligation de transparence, le point focal de coopération pourrait se déplacer d'un refus d'accès vers le refus de communiquer des informations indispensables, ce qui aurait in fine le même effet que le refus d'accès.

Contrôle des prix et comptabilisation des coûts

2649. L'efficacité de l'obligation d'accès pourrait être amoindrie voire réduite à néant si les opérateurs puissants étaient libres de fixer le prix qu'ils peuvent exiger pour cet accès ou encore s'ils pouvaient générer des effets de ciseau tarifaire entre leurs prix de gros et leurs prix de détail.
2650. La nécessité d'obligations de contrôle des prix ne diffère pas selon les deux hypothèses considérées (deux marchés distincts de l'accès central ou un marché de l'accès central élargi). Les obligations de contrôle des prix visent à solutionner les mêmes problèmes dans les deux cas. En outre, en l'absence de telles obligations, le point focal de coopération pourrait se déplacer d'un refus d'accès vers la pratique de prix excessif, ce qui aurait in fine le même effet que le refus d'accès.
2651. Pour permettre au régulateur de mettre en œuvre lesdites obligations de contrôle des prix, il doit dans les deux hypothèses pouvoir s'appuyer sur un système de comptabilisation des coûts cohérent et vérifié par un auditeur indépendant et agréé.

Partie VI. Marché de gros de la radiodiffusion

CHAPITRE 33. EXISTENCE D'UNE DEMANDE POUR UN ACCÈS DE GROS À LA RADIODIFFUSION SUR LES RÉSEAUX CÂBLÉS

2652. Comme indiqué dans la note explicative accompagnant la recommandation de 2014¹²²⁴, il convient d'envisager au moins deux types de marchés en cause dans le secteur des communications électroniques : celui des services ou facilités fournis aux utilisateurs finals (marchés de détail) et celui des services ou facilités nécessaires en amont pour fournir ces services aux utilisateurs finals (marché de l'accès ou encore marché de gros). Ensuite, on peut distinguer d'autres marchés de détail ou de gros en fonction des caractéristiques de la demande et de l'offre.
2653. L'analyse des marchés de détail du haut débit et de la radiodiffusion a mis en évidence l'existence de barrières à l'entrée élevées, notamment du fait d'infrastructures difficiles à dupliquer. L'analyse de ces marchés de détail a également mis en évidence le fait que haut débit et télévision sont dans une forte proportion vendus ensemble dans des offres groupées (cf. Chapitre 10.). Un opérateur alternatif désireux d'être actif sur le marché de détail de la radiodiffusion sera donc en principe demandeur d'inputs de gros qui lui permettent de commercialiser des offres de radiodiffusion, soit séparément, soit dans le cadre d'offres groupées, à l'instar de ce que font les opérateurs disposant de leur propre infrastructure (Proximus et les câblo-opérateurs).
2654. L'analyse du marché de gros de l'accès local a conduit à la conclusion que Proximus disposait d'une puissance significative sur ce marché. De ce fait, un certain nombre d'obligations lui ont été imposées, dont l'obligation de fournir des inputs de gros à ses concurrents. L'accès de gros au réseau local de Proximus permet à un opérateur alternatif de construire des offres de détail de haut débit, de radiodiffusion et de téléphonie fixe.
2655. De même, l'analyse du marché de gros de l'accès central a conduit à la conclusion que Proximus disposait d'une puissance significative sur le marché de l'accès central sur les réseaux cuivre et en fibre. De ce fait, un certain nombre d'obligations lui ont été imposées, dont l'obligation de fournir des inputs de gros à ses concurrents. L'accès de gros au réseau central de Proximus permet à un opérateur alternatif de construire des offres de détail de haut débit, de radiodiffusion (grâce à la fonctionnalité multicast ou, en alternative, l'accès à la plateforme de télévision numérique de Proximus) et de téléphonie fixe.
2656. L'analyse du marché de gros de l'accès central a également conduit à la conclusion que chaque câblo-opérateur disposait d'une puissance significative sur le marché de l'accès

¹²²⁴ Note explicative, page 7.

central sur le réseau câblé dans sa zone de couverture. De ce fait, un certain nombre d'obligations lui ont été imposées, dont l'obligation de fournir des inputs de gros à ses concurrents. L'accès de gros au réseau central des câblo-opérateurs permet à un opérateur alternatif de construire des offres de détail à haut débit. Il permet également à l'opérateur alternatif de développer son propre service de téléphone fixe sur le câble¹²²⁵.

2657. Par contre, les inputs dont la fourniture a été imposée aux câblo-opérateurs ne permettent pas à un opérateur alternatif de commercialiser des offres de détail de radiodiffusion.
2658. Sur les réseaux câblés, les services haut débit reposent sur la technologie Eurodocsis, tandis que les services de radiodiffusion reposent sur la technologie DVB-C (Digital Video Broadcasting – Cable).
2659. Du point de vue de la demande, un opérateur alternatif ne remplacerait pas un accès de gros à la radiodiffusion par un accès de gros au haut débit. Ces deux services ont en effet des fonctionnalités très différentes. Ces deux services répondent plutôt à une logique de complémentarité, comme en témoigne la proportion d'offres groupées sur le marché.
2660. Du point de vue de l'offre, un câblo-opérateur offrant uniquement des services d'accès de gros au haut débit ne pourrait pas offrir des services d'accès de gros à la radiodiffusion sans encourir des coûts et des délais substantiels. Il devrait pour cela déployer la technologie DVB-C dans son réseau, ce qui suppose l'acquisition et le déploiement des équipements¹²²⁶ ainsi que, pour le personnel, l'acquisition des compétences nécessaires à gérer ces équipements.
2661. L'accès central basé sur la technologie Eurodocsis n'est pas en mesure de supporter des offres de télévision linéaire comparables à celle des câblo-opérateurs via la DVB-C. Dans la pratique, cela résulterait en une offre de télévision linéaire OTT en direct, développée en remplacement des services de télévision numérique classiques. Mais la capacité disponible sur le réseau n'est pas suffisante pour cela. Selon le rapport Digimeter ¹²²⁷ de 2016, 41,3 % des Flamands regardent la télévision entre une à trois heures, tandis que 36,1 % la regardent plus de trois heures. De même, on relève que la consommation quotidienne de la télévision linéaire au sud du pays est de 3h19 en

¹²²⁵ Même en l'absence d'un accès de gros aux services EuroPacketCable, un opérateur alternatif peut développer par ses propres moyens une offre de téléphone fixe *over-the-top*.

¹²²⁶ Dans le cas de Telenet, il s'agirait par exemple d'installations DVB-C dans les 48 têtes de réseau afin d'atteindre l'ensemble de sa zone de couverture.

¹²²⁷ <https://www.imec-int.com/nl/digimeter-2016/download>.

2016¹²²⁸. Il est dès lors vraisemblable que le téléspectateur moyen regarde la télévision pendant 2 heures chaque jour de la semaine. Vu l'offre actuelle de chaînes HD, l'on peut raisonnablement supposer que, pendant ces 2 heures¹²²⁹, le téléspectateur moyen regarde du contenu audiovisuel HD. L'IBPT estime que le contenu audiovisuel HD nécessite un débit de 6 Mbps¹²³⁰. Le développement d'une telle offre de télévision linéaire entraînerait par conséquent une consommation de données supplémentaires de 158 GB¹²³¹ par écran. Selon une enquête de l'IBPT menée auprès des consommateurs, 42 % des ménages belges possèdent deux postes de télévision ou plus. À supposer qu'ils téléchargent le contenu audiovisuel pour ces appareils via Internet, il convient de multiplier pour eux la consommation totale de données par le nombre de postes de télévision.

2662. Ce n'est pas que de point de vue du client de détail, qui bénéficie aujourd'hui d'un volume de données allant de 100 GB¹²³² à un volume illimité¹²³³, que l'impact d'un service de télévision OTT linéaire sur le volume de données disponible est grand. Cela peut également avoir un impact considérable sur le réseau même, donc du point de vue du câblo-opérateur. Un câblo-opérateur dimensionne son réseau en fonction de l'utilisation pendant les heures pleines. Dans la pratique, il attribue à chaque utilisateur une certaine consommation de données constante moyenne. Par exemple, le client d'un profil de consommation faible a une consommation de données moyenne de 100 kbps¹²³⁴, le client d'un profil moyen arrive à 500 kbps et un profil élevé à 1 000 kbps. Cette valeur semble très faible par rapport aux vitesses maximales (jusqu'à 200 Mbps) proposées, mais cela est dû au fait que les vitesses très élevées ne sont utilisées que très brièvement et seulement lorsque cela s'avère nécessaire. Le câblo-opérateur dimensionne son réseau de manière à ce que la somme totale de tout ce trafic de données moyen puisse être traitée par son réseau.

¹²²⁸ <http://www.rmb.be/study/18977-Barom%C3%A8tre+TV+%3A+crosstabs.html>.

¹²²⁹ À l'heure actuelle, il n'existe encore aucune chaîne de télévision linéaire émettant en 4K ou en qualité ultraHD en Belgique ; Netflix propose cela en Belgique, mais uniquement aux clients qui ont souscrit à l'abonnement le plus cher. Aux Pays-Bas, il existe toutefois déjà une chaîne, Xite, qui propose chez KPN une qualité 4K. Des chaînes 4K existent également en Allemagne, en France et au Royaume-Uni. Étant donné que la 4K n'est pas encore disponible en Belgique, elle n'est pas prise en compte, mais lorsque ce sera le cas, l'impact sur la consommation de données correspondante sera considérable en raison du fait que la 4K nécessite un débit de 30 Mbps au lieu de 6 Mbps pour la HD.

¹²³⁰ Cette valeur peut varier selon l'écran utilisé : smartphone, tablette, ordinateur ou télévision numérique HD. L'IBPT utilise la valeur contenue dans l'offre de référence multicast.

¹²³¹ $6 \text{ Mbps} \times 0,125 \text{ (bytes/bit)} \times 3 600 \text{ (sec/h)} \times 2 \text{ (h/jour)} \times 30 \text{ (jour/mois)} / 1 024 \text{ (MB/GB)} = 158 \text{ GB}$.

¹²³² Le profil Toudoo de VOO.

¹²³³ Toutes les offres illimitées sont toutefois soumises à une obligation « Fair Use Policy » dans leurs conditions générales. Cela signifie que l'on attend de l'utilisateur qu'il utilise sa connexion de manière raisonnable. Certains câblo-opérateurs utilisent à cet effet une limite concrète stricte au-delà de laquelle des mesures sont prises, d'autres pas.

¹²³⁴ Les nombres suivants sont indicatifs.

2663. Si tous ces consommateurs commencent toutefois tout à coup à utiliser des services de télévision linéaire « over-the-top », l'utilisation de cette vitesse doit être prise en compte dans la consommation de données moyenne. En sachant qu'une chaîne HD utilise environ 6 Mbps, cela signifie que la consommation moyenne en période de pic augmente tout à coup à respectivement 6,1 Mbps, 6,5 Mbps et 7 Mbps. Même si les évolutions futures au niveau du codec peuvent réduire de moitié la valeur de 6 Mbps à 3 Mbps, il est toujours question de multiplication par quatre au moins du trafic en période de pic. Cela représenterait une charge très lourde sur le réseau des opérateurs. Cela aurait un impact considérable sur la performance du segment de réseau qui est raccordé à ce nœud spécifique, influençant la qualité du réseau. Les conséquences potentielles sont une connexion large bande plus lente, des interruptions de service, l'absence d'interactivité sur la set-top-box... Ces conséquences se répercutent sur la connexion large bande de tous les clients finals raccordés au même nœud et pas seulement sur celle des utilisateurs finals de l'offre de télévision linéaire OTT en direct. Et ce, en raison de la nature partagée du réseau.
2664. Cette conclusion est également étayée par la section « Substituabilité des services de télévision numérique par le câble et des services linéaires payants 'over-the-top' » dans l'analyse du marché de détail de la radiodiffusion. Aucune substituabilité n'a été trouvée entre les deux services en raison de l'absence d'offre et d'une faible propension à l'intégration. L'IBPT ne prévoit pas, à l'horizon de la présente analyse, le lancement d'offres de télévision linéaire OTT suffisamment comparables aux offres actuelles de télévision linéaire.
2665. Il existe dès lors une demande pour un accès de gros à la radiodiffusion sur câble, dérivée de la demande de services de radiodiffusion sur le marché de détail.

CHAPITRE 34. DÉFINITION DU MARCHÉ DE PRODUITS

34.1. PRODUIT DE RÉFÉRENCE

2666. L'IBPT définit dans la présente section le produit de référence (« focal product ») pour la définition du marché de l'accès gros à la radiodiffusion sur les réseaux câblés. Les sections suivantes examineront dans quelle mesure il est justifié d'inclure d'autres produits dans ce marché.
2667. L'IBPT considère que la combinaison de l'accès à la plateforme de télévision numérique et de la revente de l'offre de télévision analogique constitue le produit de référence :
- 2667.1. L'offre combinée de la télévision numérique et de la télévision analogique est la pratique des principaux câblo-opérateurs du pays. Seule SFR a supprimé son offre de télévision analogique dans sa zone de couverture bruxelloise.
 - 2667.2. Il convient de rappeler que les utilisateurs de la télévision par le câble qui passent aux offres numériques peuvent continuer à utiliser leur service de télévision analogique. Un mélange des deux technologies est donc proposé aux utilisateurs (aussi longtemps que l'offre de télévision analogique n'est pas supprimée).
 - 2667.3. Cette combinaison permet aux opérateurs de gros de proposer des services de télévision analogique et numérique, tout comme les câblo-opérateurs.
 - 2667.4. Dans un réseau câblé HFC, l'utilisateur final reçoit toujours la totalité des signaux électriques de toutes les chaînes de télévision analogique et numérique disponibles. Lorsqu'un utilisateur final regarde une chaîne déterminée, cela signifie que seuls les signaux électriques de cette chaîne déterminée sont transformés en image. Un changement de chaîne ne signifie donc pas pour autant que les signaux électriques en question ne sont plus reçus. Un changement de chaîne a pour seule conséquence que d'autres signaux électriques sont transformés en image. D'un point de vue technique, les signaux de télévision analogique et numérique sont toujours présents partout. Une analyse de substituabilité de la revente de services de télévision analogique et de l'accès à la plateforme de télévision numérique serait vide de sens en raison de ce caractère indissociable et n'est donc pas réalisée.

34.2. SUBSTITUABILITÉ DE L'ACCÈS DE GROS À LA RADIODIFFUSION SUR CÂBLE ET PLATEFORMES DE TÉLÉVISION ALTERNATIVE (SATELLITE, IPTV)

Substituabilité du côté de la demande

2668. L'accès de gros à la radiodiffusion sur câble n'est pas substituable à d'autres formes d'accès de gros à la radiodiffusion tels que le satellite ou le multicast.
2669. **Le satellite** ne constitue pas un substitut satisfaisant. L'analyse du marché de détail de la radiodiffusion a révélé que les utilisateurs ne considèrent pas la télévision par satellite comme un service suffisamment comparable à la télévision par câble. L'IBPT renvoie à ce propos à l'analyse de substituabilité entre télévision par câble et télévision par satellite sur le marché de détail (cf. section 8.2.5.). De ce fait, un opérateur désireux d'offrir des services de radiodiffusion au plus grand nombre d'utilisateurs ne considèrera pas un service de gros d'accès au satellite comme suffisamment substituable à un accès de gros à la radiodiffusion sur les réseaux câblés.
2670. De plus, une migration d'un accès à la plateforme de télévision numérique vers une offre de télévision par satellite entraînerait d'importants investissements pour l'opérateur alternatif. Il doit remplacer l'équipement existant (set-top-box et modem) chez tous ses clients finals par un nouvel équipement (une antenne parabolique, une set-top-box, une connexion large bande et un modem). Rechercher des fournisseurs, déterminer la forme sous laquelle cet équipement se présentera, développer l'interface utilisateurs sur la set-top-box, le développement technique du matériel, les tests, l'implémentation et le déploiement sont autant d'éléments qui font qu'en cas de hausse tarifaire permanente mais légère de l'accès à la plateforme de télévision numérique, un bénéficiaire n'aura pas tendance à migrer vers une offre par satellite.
2671. La télévision par satellite ne permet pas de proposer des services interactifs tels que le visionnage en différé ou la VoD. Une connexion large bande et le modem correspondant sont nécessaires à cet effet. Cela signifie qu'un opérateur alternatif qui souhaite migrer vers une offre par satellite, devra demander, outre l'accès au satellite, un accès à un opérateur de réseau (comme Proximus, Telenet (SFR inclus) ou Brutélé) qui propose un accès Internet. Cela signifie que l'opérateur alternatif doit demander un accès à deux services différents auprès de deux fournisseurs de gros différents (et donc payer deux services de gros).
2672. Pour toutes ces raisons (remplacement de l'équipement terminal chez le client final, support de deux réseaux d'accès et absence d'intérêt de la part du client final), l'IBPT conclut que l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux services de télévision par satellite ne sont pas substituables du côté de la demande. Cette conclusion est confirmée par un exemple concret sur le marché belge. En 2010, Orange (à l'époque, Mobistar) a lancé une offre par satellite (« Starpack »). L'offre n'est jamais parvenue à séduire plus de 34 000 clients et a été stoppée en 2013 déjà.

2673. **L'accès au multicast ou à la plateforme IPTV de Proximus** permet, de même que l'accès à la plateforme de télévision numérique des câblo-opérateurs, de distribuer des signaux de télévision aux utilisateurs finals. Cependant, l'accès au multicast ou à la plateforme IPTV de Proximus ne constitue pas une solution satisfaisante pour un opérateur alternatif qui souhaite commercialiser des offres groupées associant haut débit et télévision. En l'absence d'une offre d'accès de gros à la radiodiffusion sur les réseaux câblés, cet opérateur alternatif devrait acquérir des inputs de gros pour le haut débit et pour la radiodiffusion auprès de deux fournisseurs différents. Il subirait de ce fait le handicap de devoir supporter le coût de 2 accès de gros. L'expérience a par ailleurs montré que l'accès au multicast ou à la plate-forme IPTV de Proximus ne constituait pas non plus une solution satisfaisante pour un opérateur alternatif qui souhaite commercialiser des offres de radiodiffusion standalone. Une offre IPTV standalone peut difficilement être compétitive sur le marché de détail par rapport aux offres de radiodiffusion sur câble, du fait que le service IPTV exige nécessairement une connexion haut débit sous-jacente. Cela explique que Proximus n'a jamais commercialisé activement d'offre IPTV standalone.
2674. Une migration d'un accès à la plateforme numérique vers une offre multicast entraînerait en outre d'importants investissements pour l'opérateur alternatif étant donné qu'il devra remplacer, chez tous ses clients finals, l'équipement existant (modem et set-top-box pour un réseau câblé) par un nouvel équipement (modem et set-top-box pour un réseau de cuivre). Rechercher des fournisseurs, déterminer la forme sous laquelle cet équipement se présentera, développer l'interface utilisateurs sur la set-top-box, le développement technique du matériel, les tests, l'implémentation et le déploiement sont autant d'éléments qui font qu'en cas de hausse tarifaire permanente mais légère de l'accès à la plateforme de télévision numérique, un bénéficiaire n'aura pas tendance à migrer vers une offre multicast.
2675. Il n'est pas non plus garanti que chaque client final soit raccordé tant au réseau de cuivre qu'au réseau câblé, ce qui fait qu'une migration entraînera le rejet de clients existants qui doivent être remplacés par de nouveaux clients. Étant donné que la recherche de nouveaux clients est plus intensive en capital que le fait de garder des clients existants, la migration entraînera une perte supplémentaire.
2676. Certains répondants à la consultation contestent les conclusions du test de substituabilité ci-dessus. Ces critiques reposent notamment sur les arguments suivants :
- L'hypothèse de base (la migration d'un opérateur alternatif d'un service à l'autre) ne serait pas pertinente ;
 - L'IBPT applique un raisonnement circulaire afin de réglementer la radiodiffusion télévisuelle sur le câble ;

- Les coûts de migration sont surestimés ;
- L'accès au multicast ou l'accès à la plateforme IPTV ne sont pas traités, ce qui fait que le marché reste effectivement limité aux câblo-opérateurs ;
- L'absence d'une analyse de la contrainte indirecte.

2677. Selon certains opérateurs, il conviendrait de prendre pour hypothèse un nouvel entrant sur le marché et non un opérateur existant qui doit changer de fournisseur. Dans les circonstances propres au marché belge, l'IBPT considère que la migration d'un opérateur alternatif d'un service à l'autre est l'hypothèse la plus adéquate qui doit fonder l'analyse de substituabilité. Pour définir un marché, il convient de prendre en considération deux principales contraintes concurrentielles que sont i) les possibilités de substitution du côté de la demande et ii) les possibilités de substitution du côté de l'offre. Le sens du mot « substitution » est bien que, selon le cas, l'acheteur ou le vendeur remplace un produit par un autre. Ceci ressort tant du cadre sectoriel (les lignes directrices PSM) que du droit de la concurrence (la communication sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence). Ces textes font abondamment usage de termes tels que « substituer », « remplacer », « pertes de ventes », « interchangeabilité », « se tourner vers des produits de substitution », « clients » qui tous indiquent qu'il est pertinent d'adopter le point de vue d'une personne qui achète déjà les produits analysés. L'IBPT n'aperçoit pas de raisons pour lesquelles l'hypothèse devrait être différente selon qu'on analyse un marché de détail ou de gros¹²³⁵. Il n'aperçoit pas non plus de raisons pour lesquelles l'hypothèse devrait être différente selon qu'on analyse un marché dans un cadre *ex ante* ou *ex post*. Dans le domaine du contrôle des concentrations (qui, comme la régulation sectorielle, intervient *ex ante*), la Commission a par exemple considéré¹²³⁶ que la substituabilité du côté de la demande était limitée lorsque des exigences très strictes étaient nécessaires pour assurer la compatibilité avec les équipements des clients et que les clients devaient faire face à des difficultés techniques et économiques pour migrer vers des matériaux alternatifs. Dans le cas en question, les clients industriels devaient acheter de nouveaux équipements ou modifier substantiellement leurs équipements existants, ainsi qu'engager des coûts de recherche et de test de produits. De même, il apparaît clairement que, dans le cadre de l'examen d'un recours à l'encontre d'une décision *ex ante* de Ofcom, tant le Competition Appeal Tribunal que Ofcom considèrent que les coûts de migration pour les clients existants sont un facteur

¹²³⁵ Si les lignes directrices PSM 2018 utilisent parfois le terme « consommateur », elles énoncent toutefois (point 2) que « Les lignes directrices PSM sont destinées à aider les autorités réglementaires nationales ...dans l'exercice de leurs fonctions concernant l'analyse des marchés susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante*... », or les marchés que les ARN doivent analyser sont principalement des marchés de gros.

¹²³⁶ Commission européenne, décision du 20 décembre 2006 dans l'affaire COMP/M.4215 – Glatfelter/Crompton Assets, points 25 à 32.

pertinent dans l'évaluation de la substituabilité¹²³⁷. Ces exemples démontrent la pertinence du point de vue d'un opérateur existant et la pertinence des facteurs pris en considération par l'IBPT pour analyser la substituabilité. En outre, il n'y a pas eu d'entrées significatives sur le marché belge dans les années récentes. Le principal opérateur alternatif qui est entré sur le marché sur le marché fixe (Internet et TV) est Orange, dont la part de marché se situe actuellement dans l'intervalle [0-5]%. Compte tenu de l'absence ou de la rareté des entrées au cours des années récentes et, au contraire, de différents retraits du marché (Billi, Snow), une future entrée significative¹²³⁸ est improbable dans les circonstances présentes. Dès lors, à l'horizon de la présente analyse, il faut conclure que, dans le contexte belge, il n'est pas approprié de baser l'analyse de substituabilité sur l'impact d'un nouvel entrant hypothétique. Pour plus de détail concernant ce point méthodologique, il est renvoyé au point 1594 et suivants de la présente décision.

2678. Dans sa réponse à la consultation, un opérateur a noté que le régulateur tient seulement compte, lorsqu'il affirme que l'IPTV ne constitue pas une alternative pour la CATV, du scénario d'un opérateur alternatif qui choisit de revendre des services large bande de détail via le câble et qui, en l'absence d'offre de radiodiffusion de gros sur le câble, serait obligé de combiner deux plateformes. Le répondant estime que l'analyse de substituabilité ne doit toutefois pas se baser sur la supposition que, en l'absence de réglementation, un des produits de gros ne serait pas présent sur le marché étant donné qu'il s'agit d'un raisonnement circulaire.
2679. L'IBPT estime avoir choisi le scénario « greenfield » le plus vraisemblable sur la base des expériences passées. Il est incontestable qu'aucun marché de gros n'existait sur le câble avant l'analyse de marché réalisée par les régulateurs en 2011, dans laquelle l'accès à la plateforme de radiodiffusion et l'accès large bande correspondant ont été imposés. Les câblo-opérateurs ont uniquement commencé à offrir un tel accès à partir du moment où le régulateur leur a imposé cette obligation. Malgré les demandes d'accès d'opérateurs alternatifs aux câblo-opérateurs concernés, ceux-ci n'ont pas réussi à obtenir l'accès à leurs plateformes afin de pouvoir proposer un service quelconque. Ensuite, le risque est réel que les câblo-opérateurs concernés retirent aussi rapidement ces produits de gros ou les rendent moins intéressants pour les opérateurs alternatifs si aucune réglementation n'oblige cet accès.

¹²³⁷ Competition Appeal Tribunal, *British Telecommunications v Office of Communications (BCMR)*, 10 novembre 2017. cf également lignes directrices PSM 2018, § 38-40

¹²³⁸ Par « entrée significative », il faut entendre une entrée sur le marché d'un acteur ayant l'ambition et la capacité de capturer une partie non négligeable du marché, par exemple 10%, compte tenu de la nécessité de générer des économies de gammes et d'échelle à terme, et qui a la capacité de faire concurrence aux acteurs existants de manière durable.

2680. Il convient ce faisant de renvoyer à la demande d'accès d'Orange au réseau de SFR¹²³⁹, qui n'a jusqu'à présent pas encore permis un accès effectif. Lors du rachat de SFR par Telenet, l'autorité belge de la concurrence a explicitement imposé dans ce cadre la condition de reprendre les obligations d'accès en vigueur de l'analyse de marché de 2011. Le régulateur n'a donc pas été imprudent en partant du principe, dans son analyse de substitution, qu'une telle offre de gros ne serait pas présente sur le marché et qu'un opérateur alternatif serait donc contraint de s'approvisionner auprès de deux plateformes différentes, avec toutes les conséquences négatives qui en résultent.
2681. Dans sa réponse à la consultation, un opérateur a indiqué que les coûts de migration étaient exagérés pour les raisons suivantes:
- 2681.1. Une augmentation des prix de 5 % à 10% peut seulement être imposée par un fournisseur de gros, lorsqu'il négocie avec un opérateur. Toutefois, à ce moment-là, le parc de CPE existant de cet opérateur est en majeure partie déjà amorti.
 - 2681.2. Un opérateur alternatif ne doit pas migrer tous les clients en une seule fois, mais peut le faire progressivement et ainsi répartir les coûts en raccordant par exemple seulement les nouveaux clients au nouveau réseau et en ne migrant les clients existants que lorsque leur contrat arrive à terme ou lorsque le CPE de ce client est amorti.
 - 2681.3. Changer de fournisseur de CPE est un coût nécessaire pour un opérateur, parce que celui-ci doit remplacer progressivement ses CPE existants afin de pouvoir offrir de nouveaux services et tenir compte des évolutions technologiques.
 - 2681.4. Le risque existe effectivement qu'une maison ne soit pas simultanément raccordée au réseau câblé et cuivre, mais ce risque est estimé à moins de 10 %, ce qui est négligeable pour le répondant.
 - 2681.5. L'accès à la télévision analogique n'est pas un avantage concurrentiel.
2682. L'IBPT ne partage pas cet avis et formule les observations suivantes concernant ces objections.

¹²³⁹ Le 22 décembre 2016, Telenet Group SPRL, une filiale directe de Telenet Group Holding SA, a conclu un accord définitif pour le rachat de Coditel Brabant SPRL, active sous la marque SFR (précédemment Numericable). Cette concentration a été approuvée sous conditions par l'Autorité belge de la concurrence le 12 juin 2017. L'accès à la zone SFR n'a pas encore été mise en œuvre. Un engagement a été pris à cet effet par Telenet dans le contexte de l'approbation de l'acquisition de Coditel par Telenet (voir paragraphe 132.3)

- 2682.1. Le moment du test SSNIP est lorsque Telenet ou VOO augmenterait les prix de gros de manière permanente de 5 % à 10 %. Le moment d'une telle augmentation par Telenet ou VOO n'a aucun lien avec le moment des négociations entre un fournisseur CPE et un opérateur. L'on peut donc supposer qu'au moment de l'augmentation des prix, les CPE existants de l'opérateur alternatif ne sont pas amortis.
- 2682.2. Un opérateur alternatif est libre de choisir sa stratégie de migration. La stratégie proposée semble toutefois indifférente à l'augmentation du prix de gros, étant donné que cela implique qu'un opérateur alternatif peut et souhaite attendre que ses clients finals existants soient à la fin de leurs contrats ou aient un CPE obsolète. Toutefois, plus la migration dure, plus l'opérateur alternatif doit payer le prix majoré longtemps, maintenir deux interfaces IT différentes, offrir deux installations et deux supports de réparation différents, exploiter deux environnements CPE différents, entretenir deux réseaux différents, etc. En d'autres termes, du point de vue des coûts, l'opérateur alternatif a tout intérêt à ce que la période de migration soit la plus courte possible. En tout état de cause, si la stratégie de migration implique que l'opérateur alternatif doit supporter la hausse du prix de gros de 5 à 10%, cela ne correspond pas à une analyse de substituabilité (test SSNIP) au sens du droit de la concurrence.
- 2682.3. L'IBPT reconnaît que les CPE doivent être remplacés à un certain moment, compte tenu des évolutions technologiques, mais cela coïncidera rarement avec la modification des prix. La substituabilité doit être envisagée de manière générale et non pas dans des circonstances idéales mais peu fréquentes.¹²⁴⁰
- 2682.4. Le répondant considère la perte de clients en cas de migration entre le câble et l'IPTV comme négligeable. Sur base des données relatives à la couverture, l'IBPT estime la perte de clients entre 10 et 20%, ce qui peut difficilement être considéré comme négligeable.
- 2682.5. Dans l'analyse de substituabilité des services de télévision analogique et numérique au chapitre concernant les marchés de détail, l'IBPT a

¹²⁴⁰ Idéalement, un opérateur alternatif discuterait en effet du prix, de l'apparence, de la fonctionnalité, du logiciel etc. de son nouveau CPE à la fin de la période d'amortissement des CPE existants. Toutefois, du fait de l'augmentation des prix en question, l'opérateur alternatif est probablement obligé de le faire plus rapidement ou, en d'autres termes, lorsque ses CPE existants ne sont pas encore amortis. Le risque existe donc que les CPE existants représentent encore à ce moment-là trop de valeur pour envisager une migration.

répondu de manière approfondie à la critique selon laquelle l'IBPT aurait exagéré l'importance de la télévision analogique.¹²⁴¹ L'IBPT a conclu à ce niveau que les deux services appartiennent au même marché et a noté ce faisant « *que l'analyse qui précède aborde déjà l'évolution du nombre de clients achetant la télévision analogique. Ce groupe a diminué pendant la période de réglementation précédente. Néanmoins, 62 % des clients de la radiodiffusion télévisuelle reçoivent toujours à l'heure actuelle la télévision analogique.* » L'IBPT a aussi expliqué que l'avantage compétitif procuré par la télévision analogique résidait dans la disponibilité d'une base de clientèle à migrer vers la télévision numérique et dans la plus grande facilité à vendre des services aux utilisateurs qui ont plusieurs téléviseurs.

2683. Un répondant explique que l'IBPT néglige le marché de gros de l'accès au multicast ou la plateforme de télévision. De ce fait, la définition du marché géographique est erronée, ce qui amène le répondant à conclure que de cette manière une réglementation permanente est imposée en définissant systématiquement des mini-marchés conformément à l'infrastructure du réseau de l'opérateur concerné.

2684. L'IBPT ne marque pas son accord sur ce point. Le régulateur suit les procédures établies, telles que déterminées par la réglementation européenne et nationale en matière de définition du marché. Selon cette méthodologie, le régulateur arrive aux conclusions observées ci-dessus.

2684.1. Premièrement, l'importance du multicast ou de l'accès à la plateforme IPTV a été reconnue par l'IBPT (cf. partie 5). Suite à cette analyse, la fourniture d'un accès multicast ou d'un accès à la plateforme IPTV a été imposée à Proximus. Le répondant semble critiquer l'absence de définition d'un marché du multicast ou de l'accès à la plateforme IPTV mais reste en défaut d'expliquer en quoi cela aurait été susceptible de conduire à des conclusions différentes de celles de la présente analyse.

2684.2. Deuxièmement, l'accès au multicast ou à la plateforme de télévision est effectivement considéré dans l'analyse de substituabilité effectuée ci-dessus. La conclusion est toutefois qu'ils n'appartiennent pas au même marché, pour les raisons décrites aux paragraphes qui précèdent. C'est donc à juste titre que l'IBPT ne tient pas compte de l'accès au multicast ou à la plateforme de télévision dans la suite de ce chapitre. Étant donné que la prémisse du répondant est donc erronée, l'IBPT ne s'étend

¹²⁴¹ Voir la section 8.2.4.

pas davantage concernant les conséquences que le répondant a associées à cette erreur susmentionnée.

2685. Un des répondants à la consultation a critiqué l'absence d'une analyse de la contrainte indirecte que pourrait exercer l'IPTV de Proximus sur les produits de gros TV des câblo-opérateurs. L'IBPT observe d'une part, qu'il n'existe pas de produit de détail télévision *standalone* chez Proximus et, d'autre part, que Telenet ne vend de facto pas d'offres de gros de télévision *standalone*, même si le produit existe dans son offre de référence. Dans de telles circonstances, un test de contrainte indirecte pour le marché de gros de la radiodiffusion en tant que tel n'a pas de sens.
2686. Les offres de gros de Telenet incluant une composante haut débit et une composante TV pourraient éventuellement subir une contrainte indirecte de la part des offres de détail correspondantes de Proximus. L'IBPT a procédé à une évaluation de cette contrainte et constate que la perte réelle est inférieure à la perte critique, même en utilisant des valeurs conservatrices¹²⁴².
2687. En raison du remplacement de l'équipement terminal chez le client final, du support de deux réseaux d'accès et de l'incertitude concernant le raccordement du client final, l'IBPT conclut que l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux services multicast ne sont pas substituables du côté de la demande. Comme expliqué ci-dessus, il n'existe pas de contrainte indirecte suffisante pour remettre cette conclusion en question.
2688. Enfin, l'IBPT tient encore à signaler que ni la télévision par satellite, ni le multicast ne permettent à un opérateur alternatif de proposer des services de télévision analogique à ses clients finals qui utilisent souvent ce service pour un deuxième ou troisième poste de télévision dans le ménage. En cas de multicast ou de satellite, un bénéficiaire doit vendre ou louer à ses clients finals des set-top-boxes supplémentaires pour les services de télévision sur ce deuxième ou troisième poste, ce qui représente une dépense supplémentaire pour le client final et donc un obstacle supplémentaire à la substituabilité de l'accès à la plateforme de télévision numérique aux plateformes de télévision alternative.

¹²⁴² L'IBPT a utilisé une élasticité de -1,6 (borne inférieure de l'élasticité-prix calculée par le consultant Tera pour les offres incluant le haut débit et la télévision sur le câble), une marge de 100 % (qui maximise la perte critique). L'ARPU utilisé pour Telenet est issu de sa publication « Investors & Analysis Toolkit » ; cet ARPU est conservateur en ce sens qu'il reflète aussi les revenus des clients TV *standalone*. En l'absence de données publiques, l'ARPU de VOO a été estimé de façon conservatrice en utilisant les prix promotionnels.

2689. Pour ces motifs, l'IBPT conclut que l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux plateformes de télévision alternative ne sont pas substituables du côté de la demande.

Substituabilité du côté de l'offre

2690. La probabilité que Proximus (en tant que fournisseur de multicast ou d'accès à la plateforme de télévision numérique) ou des opérateurs de télévision utilisant un satellite pour des services de radiodiffusion (comme TV Vlaanderen ou TélésAT) proposent à l'avenir des services de télévision de gros via un câble coaxial est inexistante étant donné que ni l'une ni les autres ne disposent d'un réseau câblé HFC. Les coûts de déploiement d'un tel réseau câblé HFC ne peuvent pas être récupérés par la fourniture de services de télévision de gros au cours de la période de régulation prévue. À cet égard, les câblo-opérateurs possèdent une infrastructure non duplicable.

2691. C'est pourquoi l'IBPT conclut qu'il n'y a pas de substituabilité du côté de l'offre entre l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux plateformes de télévision alternative (satellite, IPTV).

Conclusion

2692. L'IBPT conclut qu'il n'y a de substituabilité ni du côté de la demande, ni du côté de l'offre entre l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux plateformes de télévision alternative (satellite, IPTV). Par conséquent, l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux plateformes de télévision alternative (satellite, IPTV...) ne relèvent pas du même marché pertinent de produits pour la présente analyse.

34.3. ÉLÉMENTS D'ANALYSE COMPLÉMENTAIRES DANS L'HYPOTHÈSE D'UN MARCHÉ DE GROS DE LA RADIODIFFUSION ÉLARGI

34.3.1. Caractère improbable de cette hypothèse

2693. L'IBPT considère qu'il n'y a pas lieu d'examiner l'hypothèse d'un marché de gros de la radiodiffusion élargi, en particulier élargi à la principale plate-forme alternative qui est l'IPTV¹²⁴³. L'IBPT démontre suffisamment à la section 34.2. que l'offre de gros IPTV n'est pas substituable à une offre de gros de radiodiffusion sur câble, de sorte que l'hypothèse d'une définition de marché différente est particulièrement improbable. Or l'obligation de motivation ne peut conduire à devoir démontrer les hypothèses les plus improbables. Ce caractère improbable découle des pratiques commerciales sur les marchés de détail et des caractéristiques technologiques et économiques des réseaux sous-jacents.

¹²⁴³ Il serait plus improbable encore de considérer un élargissement du marché de gros à des plateformes telles que la télévision par satellite ou la télévision *over the top*, qui n'ont pas été considérées substituables sur le marché de détail avec la télévision linéaire sur les réseaux câblés.

2694. L'analyse des marchés de détail du haut débit et de la radiodiffusion a illustré abondamment **le phénomène des offres groupées associant haut débit et radiodiffusion**, ainsi que la stratégie commerciale des opérateurs en la matière (cf. section 10.4.4.). Il a en particulier été mentionné que 73% des abonnés à la télévision achètent la télévision numérique dans le cadre une offre conjointe, tandis que 84% des abonnés à la large bande fixe achètent ce service dans le cadre d'une offre conjointe.
2695. L'IBPT a constaté ci-dessus (cf. Chapitre 33.) que l'analyse du marché de gros de la radiodiffusion était justifiée par l'existence d'une demande pour un accès de gros à la radiodiffusion sur câble, dérivée de la demande de services de radiodiffusion sur le marché de détail. Ce constat découlait en particulier du fait que **l'accès central basé sur la technologie Eurodocsis n'est pas en mesure de supporter des offres de télévision linéaires comparables à celle des câblo-opérateurs via le DVB-C**. Autrement dit, les inputs dont la fourniture a été imposée aux câblo-opérateurs sur le marché de l'accès central ne permettraient pas à un opérateur alternatif de commercialiser des offres de détail de radiodiffusion, seules ou dans le cadre d'offres groupées.
2696. Il est dès lors tout à fait improbable qu'un opérateur alternatif qui serait déjà bénéficiaire d'un accès haut débit via le câble et qui souhaiterait bénéficier en complément d'un accès de gros de la radiodiffusion en vue de commercialiser des offres groupées combinant haut débit et radiodiffusion, demande pour cela accès à une plateforme IPTV. En effet, cela l'obligerait à acquérir des inputs de gros pour le haut débit et pour la radiodiffusion sur deux infrastructures différentes et auprès de deux fournisseurs différents ; il subirait de ce fait le handicap de devoir supporter le prix d'accès à ces deux infrastructures¹²⁴⁴.
2697. Il ressort au contraire des constatations qui précèdent une complémentarité forte et spécifique entre la demande d'accès aux services de gros sur les réseaux câblés utilisables pour fournir du haut débit et de la télévision, en particulier dans le cadre d'offres groupées, lesquelles constituent présentement la stratégie généralement privilégiée par les principaux opérateurs.
2698. L'expérience a par ailleurs montré que l'accès au multicast ou à la plate-forme IPTV ne constituait pas non plus une solution satisfaisante pour un opérateur alternatif qui souhaite commercialiser des offres de radiodiffusion standalone. Une offre IPTV standalone peut difficilement être compétitive sur le marché de détail par rapport aux offres de radiodiffusion sur câble, du fait que le service IPTV exige nécessairement une

¹²⁴⁴ Pour la même raison, un nouvel entrant sur le marché ne chercherait pas à acquérir un service de gros haut débit et un service de gros de radiodiffusion sur deux infrastructures différentes.

connexion haut débit sous-jacente. Cela explique que Proximus n'a jamais commercialisé activement d'offre IPTV standalone.

2699. De plus, l'opérateur alternatif qui obtient un accès à une plateforme IPTV dispose de facto de la connexion haut débit sous-jacente, un produit d'accès qui relève du marché de l'accès central sur cuivre et fibre¹²⁴⁵. Contrairement à la technologie Eurodocsis donnant accès au haut-débit via le câble, un accès de gros central sur cuivre et fibre ne nécessite pas un accès supplémentaire à une autre technologie pour offrir des services de télévision.
2700. Une demande pour une offre IPTV standalone en lieu et place d'une offre de radiodiffusion sur câble est dès lors improbable et ne peut donc justifier l'hypothèse d'un élargissement du marché de gros de radiodiffusion.

34.3.2. Éléments d'analyse complémentaires

2701. En tout état de cause, dans la mesure où un marché de gros de la radiodiffusion élargi était défini et analysé, l'IBPT considère que ce marché posséderait un grand nombre de caractéristiques communes avec l'éventuel marché de gros de l'accès central élargi, dont la situation est examinée, à titre complémentaire, au Chapitre 28. :
- 2701.1. Les caractéristiques relevées pour les marchés de détail et de gros (concentration, maturité et homogénéité des produits, barrières à l'entrée, structures de coûts similaires, parts de marché importantes pour Proximus et les câblo-opérateurs...) sont largement transposables aux marchés de détail et de gros de la radiodiffusion.
 - 2701.2. Un refus d'accès à services de gros de radiodiffusion constitue de manière très probable un point focal de coordination en l'absence de régulation, pour des raisons similaires à celles développées dans le cadre d'un marché de l'accès central élargi. De même, Proximus et les câblo-opérateurs ont un intérêt commun à maintenir leurs marges sur le marché de détail, sur lequel ils pratiquent une stratégie commerciale globalement similaire, ici aussi basée principalement sur les offres groupées.
 - 2701.3. La transparence est élevée tant sur le marché de détail que sur le marché de gros, pour des raisons similaires à celles développées dans le cadre d'un marché de l'accès central élargi.

¹²⁴⁵ Un accès à la plate-forme IPTV est en effet prévu dans le cadre des obligations d'accès imposée sur ce marché.

2701.4. Il existe, au minimum, une forme simple, rapide et crédible de dissuasion qui consiste en la menace implicite de revenir à des conditions normales de concurrence sur le marché de détail.

2701.5. Les clients, les entreprises présentes sur le marché et les concurrents potentiels ne sont pas en mesure de compromettre les résultats attendus d'une coordination sur le marché de gros de la radiodiffusion.

2702. Le 25 mai 2018, la Commission européenne a adopté une décision relative aux différents projets qui lui avaient été notifiés par la CRC. Dans cette décision, la Commission ne formule pas d'observations pour ce qui concerne la définition ou l'analyse concurrentielle des marchés de gros de la radiodiffusion télévisuelle. A la lumière des observations formulées par la Commission au sujet du marché de l'accès central, la CRC complète ci-dessous, à titre surabondant, les éléments qui, selon la Commission, pourraient rendre le marché propice à une coordination tacite sur les marchés de gros de la radiodiffusion télévisuelle.

2703. Les produits d'accès de gros à la radiodiffusion de Proximus et des câblo-opérateurs sont **relativement homogènes** même si les technologies sous-jacentes (IPTV et DVB-C) sont différentes. Tous deux permettent de transmettre un grand nombre de canaux numériques (de l'ordre de 70 chez Brutélé et Nethys, de l'ordre de 80 chez Proximus et chez Telenet)¹²⁴⁶. Tous deux permettent de transmettre des chaînes en haute définition. Cette homogénéité des produits se traduit par une substituabilité des offres de détail de Proximus et des câblo-opérateurs, qui a été constatée à la section 8.2.4.

2704. L'homogénéité des produits de gros à la radiodiffusion est aussi illustrée par le fait que Base (sous la marque Snow) et Orange ont lancé tour à tour des offres de détail comparables en s'appuyant la première sur un accès de gros au réseau de Proximus, la seconde sur un accès de gros aux réseaux des câblo-opérateurs¹²⁴⁷. L'homogénéité facilite la collusion tacite et notamment l'adoption durable de stratégies commerciales similaires. Avec des produits homogènes, il est plus facile d'atteindre le prix de monopole et la collusion est plus facile à coordonner. L'homogénéité des produits renforce également la transparence étant donné que les acteurs du marché, même s'ils n'observent pas les prix ou quantités de leurs concurrents, peuvent plus facilement déduire les informations pertinentes de leurs propres prix et quantités. Par

¹²⁴⁶ La principale différence entre les deux plateformes réside dans le fait que la télévision numérique par le câble est fournie avec la télévision analogique.

¹²⁴⁷ Base combinant un accès de gros à la radiodiffusion et un accès central acquis tous deux auprès de Proximus et Orange combinant un accès de gros à la radiodiffusion et un accès central acquis tous deux auprès des câblo-opérateurs).

conséquent, les autorités antitrust interprètent généralement l'homogénéité des produits comme facilitant la collusion¹²⁴⁸.

2705. En ce qui concerne **la mise en commun d'éléments de réseau** (un facteur qui pourrait renforcer l'interdépendance et donc l'intérêt à la coopération entre opérateurs), la CRC considère que cette caractéristique n'est pas pertinente dans le cas d'espèce. En effet, Proximus et les câblo-opérateurs ne mettent pas d'éléments de réseau en commun. Cela n'empêche cependant pas l'existence de liens et d'interactions entre eux, comme mentionné aux §§ 1872 et suivants (achats réciproques de services, interactions dans le cadre d'associations professionnelles, contacts multi-marchés).
2706. De plus, même si ces opérateurs opèrent des technologies différentes (IPTV pour Proximus, DVB-C pour les câblo-opérateurs), il peut être considéré que **leurs structures de coûts sont globalement similaires**. Bien qu'opérant des technologies différentes, Proximus et les câblo-opérateurs doivent acquérir des inputs similaires (fourreaux et câbles pour leurs réseau longue distance et leur réseau d'accès, équipements électroniques, en particulier la plate-forme de télévision numérique, le système de gestion d'accès conditionnel, les serveurs VOD, et pour leurs utilisateurs, techniciens et ingénieurs, véhicules, acquisition de droits sur le contenu, etc.). Tant la structure de coûts de Proximus que celle des câblo-opérateurs est en outre caractérisée par une forte proportion de coûts fixes¹²⁴⁹ et par des investissements réguliers dans l'amélioration de leurs infrastructures (l'infrastructure déployée, notamment le réseau d'accès, sert à la fois pour le haut débit et la radiodiffusion). Pour Proximus comme pour les câblo-opérateurs, la connexion d'utilisateurs supplémentaires au réseau d'accès génère relativement peu de coûts variables. Du fait de leur faible niveau, ces coûts variables ont relativement peu d'impact sur la détermination des prix. Il est donc peu probable que d'éventuelles différences entre leurs structures de coûts perturbent la poursuite d'une ligne de conduite commune. Prospectivement, le fait que Proximus vise à déployer de la fibre optique en priorité sur les façades (mode de déploiement classique des câblo-opérateurs belges) devrait contribuer à rendre les structures de coûts respectives encore plus similaires. La symétrie des structures de coûts est vérifiée tant sur le marché de détail que sur le marché de gros étant donné que la même infrastructure et les mêmes équipements supportent à la fois les services de gros et les services de détail. Les lignes directrices PSM de 2018 (§ 72) indiquent à ce sujet qu'il peut être plus aisé de parvenir à une compréhension commune des conditions d'une coordination lorsqu'une symétrie relative peut être observée, notamment en termes de structures de coûts. D'autres

¹²⁴⁸ Ivaldi M., Jullien B., Rey P., Seabright P. and Tirole J., The Economics of Tacit Collusion, Final Report for DG Competition, European Commission, March 2003.

¹²⁴⁹ Sur les marchés de télécommunications, les coûts fixes sont en général extrêmement élevés, tandis que les coûts variables ont tendance à être relativement faibles (BEREC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p. 46).

caractéristiques communes comme le niveau similaire d'intégration verticale et le portefeuille de produits similaire renforcent le niveau de symétrie entre les acteurs du marché et facilitent l'atteinte d'un accord commun.

2707. **Le degré d'innovation dans les réseaux** de Proximus et des câblo-opérateurs peut être considéré comme globalement comparable, de sorte qu'il n'est pas de nature à perturber une coordination tacite entre eux. Les marchés des communications électroniques sont caractérisés par l'innovation technique (comme illustré par le déploiement d'un réseau FTTH par Proximus et les investissements de Telenet dans le projet « de Grote Netwerf », la haute définition, l'association avec le haut débit pour fournir des guides de programmes électroniques ou l'accès au contenu via une tablette ou un smartphone, etc.). L'innovation technique pourrait en théorie compliquer la coordination entre les acteurs du marché. Toutefois, dans les conditions du marché de l'accès de gros à la radiodiffusion, l'innovation exige des investissements considérables et qui ne portent fruit qu'à plus long terme. Comme l'innovation/les investissements n'ont pas d'effets significatifs à court terme, il est peu probable qu'une innovation encouragerait Proximus ou un câblo-opérateur à dévier de la stratégie commune (avec des structures de coûts reposant sur une large part des coûts fixes, les deux acteurs pourraient préférer les gains à long terme par rapport à d'éventuels gains à court terme). De plus, les principales décisions d'investissement de Proximus et des câblo-opérateurs sont transparentes, de sorte que les effets des investissements d'un acteur du marché peuvent être anticipés par l'autre acteur, ce qui facilite la collusion.
2708. En outre, de manière générale, étant donné la stratégie commune de Proximus et des câblo-opérateurs consistant à la vente d'offres groupées associant haut débit et radiodiffusion et la forte pénétration de ce types d'offres (cf. Chapitre 10.), les éléments favorisant une coordination tacite mis en évidence à propos du marché du haut débit (cf. Chapitre 28.) favorisent également une coordination tacite sur les marchés de la radiodiffusion télévisuelle.
2709. L'IBPT considère par conséquent que, dans l'hypothèse où un marché de gros de la radiodiffusion élargi aurait été défini, il existe des indices suffisamment probants pour conclure à l'existence vraisemblable d'une dominance conjointe de Proximus et des câblo-opérateurs. Par conséquent, la définition d'un marché de gros de la radiodiffusion élargi n'aurait pas conduit à des conclusions différentes s'agissant de l'existence d'opérateurs disposant d'une puissance de marché significative, de l'identité de ces opérateurs puissants et de la nécessité d'imposer une ou plusieurs mesures correctrices appropriées conformément au cadre réglementaire.
2710. Les problèmes, de nature tarifaire et non-tarifaire, susceptibles de se produire de sur un marché de produits de l'accès de gros à la radiodiffusion élargi peuvent être considérés similaires aux problèmes mis en évidence au Chapitre 39. .

2711. L'IBPT conclut par conséquent que le point de départ pour l'examen des mesures correctrices appropriées ne serait pas différent si l'on considérait un marché de gros élargi à la principale plate-forme alternative que constitue l'IPTV au lieu de considérer un marché est limité à l'accès de gros à la radiodiffusion sur les réseaux câblés.

CHAPITRE 35. DÉFINITION DU MARCHÉ GÉOGRAPHIQUE

2712. Au chapitre précédent, la définition du marché pertinent de produits a été délimitée. Le présent chapitre examinera la portée géographique de ce marché pertinent.
2713. À la section 8.3. , l'IBPT a énuméré une série d'éléments à prendre en compte dans le cadre de l'examen des marchés de radiodiffusion, ainsi que dans le cadre de la détermination des mesures correctrices éventuellement nécessaires.
2714. En Belgique, plusieurs éléments contribuent à rendre potentiellement nécessaire une segmentation géographique du marché de la radiodiffusion, parmi lesquels :
- les limites des zones de couverture respectives des réseaux câblés ;
 - l'organisation administrative et institutionnelle basée sur les régions et les communautés ;
 - la répartition des pouvoirs en termes de communications électroniques entre l'État fédéral et plusieurs régulateurs compétents pour chaque communauté en Belgique, ainsi que les différences culturelles entre les différentes régions ;
2715. Une segmentation géographique selon la zone de couverture des réseaux câblés peut être recommandée pour le marché de détail pertinent de la radiodiffusion principalement pour les raisons suivantes :
- Absence de substitution des offres de radiodiffusion des réseaux câblés du côté de l'offre et de la demande ;
 - Hétérogénéité des conditions de concurrence entre les zones câblées ;
 - Hétérogénéité des règles historiques et de la réglementation.
2716. Pour des informations plus détaillées concernant l'argumentation de chacun de ces points, l'IBPT renvoie au **Chapitre 8.** . Dans ce même chapitre, l'IBPT termine en déclarant qu'une conclusion relative à une segmentation géographique potentielle par zone de couverture des câblo-opérateurs respectifs n'est pas nécessaire sur le marché de détail des services de radiodiffusion parce que ce *« n'est pas nécessaire pour procéder ensuite à une analyse éclairée des marchés de gros amont. En effet, la situation concurrentielle ne diffère pas fondamentalement selon qu'elle est analysée au niveau national ou au niveau de la zone de couverture des câblo-opérateurs. »*

2717. Comme précisé par la Commission européenne dans la communication sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence¹²⁵⁰ et dans les lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché¹²⁵¹, un marché géographique pertinent est « *le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans la fourniture ou la demande des produits ou services pertinents, où elles sont exposées à des conditions de concurrence similaires ou suffisamment homogènes et qui se distingue des territoires voisins sur lesquels les conditions de concurrence sont sensiblement différentes* ». Pour plus de contexte juridique, l'IBPT renvoie au chapitre « méthodologie ».
2718. Ces éléments sont examinés en détail ci-dessous.

35.1. ABSENCE DE SUBSTITUTION DES OFFRES DE RADIODIFFUSION DES RÉSEAUX CÂBLÉS DU CÔTÉ DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

2719. Un élément clé de l'analyse de la dimension géographique du marché est l'absence de substitution directe du côté de l'offre et de la demande entre les offres des réseaux câblés, conformément aux articles 57 et 58 des lignes directrices PSM 2002 de la Commission européenne sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché¹²⁵². Ceux-ci sont situés dans des zones de couverture géographique différentes, d'où l'absence de concurrence directe entre les câblo-opérateurs. Un client qui se trouve dans la zone de couverture de Telenet ne peut pas simplement s'adresser à Nethys pour demander un raccordement de son habitation étant donné que le réseau de Nethys ne s'étend pas sur le réseau de Telenet.

Substitution du côté de la demande

2720. Concernant la substitution de la demande, l'on peut dire que si un câblo-opérateur situé dans la zone « A » augmente ses tarifs de gros de 5 % à 10 %, un opérateur bénéficiaire dans cette zone câblée ne peut pas passer chez un câblo-opérateur établi dans une zone « B » parce que le câblo-opérateur de cette zone « B » n'a pas accès au client dans la zone « A » étant donné qu'il ne dispose pas de réseau propre à cet endroit. Par conséquent, les offres des câblo-opérateurs ne sont pas substituables du côté de la demande. Un bénéficiaire confronté à une hausse de prix ne peut pas décider de migrer vers les services d'un opérateur dans une autre zone de couverture.

¹²⁵⁰ § 8 de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (Journal officiel N° C 372 du 9/12/1997, p. 0005 - 0013).

¹²⁵¹ Lignes directrices PMS 2018, §48.

¹²⁵² Cf. aussi lignes directrices PSM 2018, §47.

2721. Ce fait est également invoqué par le Conseil de la concurrence dans l'affaire de la fusion Brutélé/Tecteo¹²⁵³ :

« Toutefois, du côté des sociétés de télédistribution via le câble coaxial, l'activité de distributeur est conditionnée par l'accès exclusif à la clientèle située sur son territoire, ces sociétés (majoritairement des intercommunales) n'ayant pas accès à la clientèle desservie par un autre opérateur. Les parties à l'opération ne sont donc, selon les parties, en aucun cas des concurrents, sur aucun des marchés de l'audiovisuel, ni entre elles ni par rapport aux autres sociétés de télédistribution via le câble coaxial. Avant l'opération, le marché se caractérisait par l'existence d'une multitude de réseaux locaux aux dimensions très inégales ».

2722. La conclusion à laquelle le Conseil de la concurrence est arrivé concernant le marché de détail reste valable au niveau du marché de gros.

2723. Malgré certaines annonces telles que celle de Vivaqua¹²⁵⁴ ou du gouvernement flamand¹²⁵⁵, **il reste incertain qu'un opérateur puisse déployer une nouvelle infrastructure** d'accès à la radiodiffusion, parallèle à celle des câblo-opérateurs, à l'horizon de la présente analyse sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position des câblo-opérateurs sur le marché d'accès à la radiodiffusion. En effet, il est communément reconnu que déployer une nouvelle infrastructure d'accès local exige des investissements et des délais particulièrement importants. L'IBPT n'a pas pour l'instant connaissance d'intentions concrètes d'opérateurs alternatifs de déployer de façon indépendante une nouvelle infrastructure d'accès à la radiodiffusion, même à une échelle réduite. Dans un tel degré d'incertitude, il n'existe pas de bases solides pour procéder à une segmentation géographique du marché.

Du côté de l'offre

2724. Du côté de l'offre, un câblo-opérateur situé dans la zone « B » ne peut pas facilement entrer sur le marché de la zone « A » à court terme en réaction à une augmentation légère mais significative des tarifs de la zone « A », et ce, en raison des coûts élevés et des longs délais propres à la construction d'une infrastructure d'accès dans la zone « A ». Par conséquent, les offres des câblo-opérateurs situés dans des zones de couverture différentes ne sont pas substituables du côté de l'offre.

¹²⁵³ Conseil de la concurrence, décision 2008-C/C-05 du 31 janvier 2008, Affaire Conc-C/C-07/0028, Tecteo/Brutele-Câble wallon, par. 112.

¹²⁵⁴ Il a été annoncé que « Vivaqua Consult » allait placer dans certains égouts bruxellois des câbles à fibre optique qui pourraient être loués et partagés entre différents clients. Selon les informations disponibles, il ne s'agirait cependant pas de fibres optiques allant jusqu'au domicile des usagers (L'Écho, 3 et 6 février 2017).

¹²⁵⁵ Voir la section 37.1.5. Concurrence potentielle.

2725. L'absence de substitution directe du côté de l'offre et de la demande est également confirmée par la cour d'appel dans son arrêt concernant la révision des conditions imposées par le Conseil de la concurrence suite à la concentration de Telenet/Canal+¹²⁵⁶ :

« Tout d'abord, TELENET ne démontre pas que la zone de couverture de son infrastructure câblée n'est pas essentiellement régionale. Le service de TELENET est lié à l'infrastructure et est donc limité au niveau régional. TELENET est exclusivement active en Flandre, à l'exception de quelques communes bruxelloises. Aucun autre câblo-opérateur n'est actif dans la zone de couverture de TELENET. Les clients wallons ne peuvent pas se raccorder au réseau câblé de TELENET. Les clients domiciliés en Flandre ne peuvent pas non plus être raccordés au câble en Wallonie. Les zones de couverture des câblo-opérateurs en Belgique sont clairement distinctes les unes des autres et ne se chevauchent pas ou pratiquement pas. » (traduction libre)

2726. La conclusion à laquelle la cour d'appel est arrivée concernant le marché de détail reste valable au niveau du marché de gros.

35.2. ABSENCE D'EFFET MANIFESTE DE SUBSTITUTION EN CHAÎNE ENTRE DEUX RÉSEAUX CÂBLÉS, SITUÉS DANS DES ZONES DE COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE DIFFÉRENTES

2727. Une question plus complexe est de savoir s'il est possible d'avoir un effet de substitution en chaîne entre câblo-opérateurs. La Commission européenne souligne dans ses lignes directrices sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché que l'existence d'un tel effet de substitution en chaîne peut élargir la définition du marché géographique :

« [...], il y a substituabilité en chaîne lorsqu'il peut être démontré que, bien que les produits A et C ne soient pas directement substituables, le produit B peut se substituer au produit A et au produit C et ceux-ci peuvent donc être considérés comme appartenant au même marché de produits, étant donné que la fixation de leur prix pourrait être influencée par la substituabilité du produit B. Le même raisonnement vaut pour la définition du marché géographique. Étant donné le risque inhérent à toute extension excessive du marché pertinent, la présence d'un phénomène de substituabilité en chaîne doit être attestée par des éléments suffisamment probants »¹²⁵⁷.

2728. L'absence de substitution directe du côté de l'offre et de la demande entre les zones de couverture des câblo-opérateurs a déjà été démontrée à la section 35.1.

¹²⁵⁶ Bruxelles, le 17 mai 2011, R.G. 2011/3318.

¹²⁵⁷ Lignes directrices PSM 2002, § 62 et lignes directrices PSM 2018, § 43.

2729. En principe, la plateforme IPTV existante de Proximus, qui a une couverture quasi nationale et applique un tarif de gros uniforme et national, pourrait exercer une pression concurrentielle indirecte entre les câblo-opérateurs en raison de leur concurrence commune avec Proximus qui opère au niveau national. Mais à l'heure actuelle, il n'existe pas d'offre multicast. En l'absence d'une offre multicast nationale similaire à l'accès à la plateforme de télévision numérique, il ne peut actuellement pas être question de substituabilité en chaîne. Il a en outre déjà été démontré à la section 34.2. que les plateformes qui opèrent au niveau national comme l'IPTV ne relèvent pas du même marché pertinent que les produits pour la présente analyse.

2730. Au cas où il existerait tout de même une offre multicast, cet effet de substitution en chaîne impliquerait éventuellement une définition du marché géographique plus large que celle des zones de couverture du câble respectives. Toutefois, à la section 34.2. , l'IBPT est arrivé à la conclusion que le multicast (ou l'accès à la plateforme IPTV de Proximus) et l'accès à la plateforme de télévision numérique d'un câblo-opérateur ne relèvent pas du même marché pertinent parce qu'un opérateur de gros bénéficiaire qui utilise le réseau HFC du câblo-opérateur pour proposer des services large bande ne s'adressera pas à Proximus pour proposer des services de télévision analogique et numérique. Premièrement parce que Proximus ne peut pas proposer de services de télévision analogique et deuxièmement parce que ce bénéficiaire de gros doit alors utiliser deux réseaux différents (le réseau HFC pour la large bande, le réseau de cuivre pour les services de télévision numérique) pour la fourniture de ses services. Cela aurait pour conséquence que les clients finals de cet opérateur bénéficiaire doivent disposer d'un raccordement fonctionnel au réseau de cuivre ET au réseau câblé. Ces clients finals doivent en outre accepter le fait qu'ils doivent installer ou faire installer plusieurs modems pour les différents services.

2731. L'IBPT considère qu'il n'existe pas d'éléments probants démontrant l'existence d'un phénomène de substitution en chaîne. Cela amène l'IBPT à conclure qu'il ne dispose pas de suffisamment d'éléments solides pour étendre le périmètre géographique du marché pertinent et délimiter un marché national sur la base de la présence d'un phénomène de substituabilité en chaîne.

35.3. CONCLUSION RELATIVE AUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES PERTINENTS

2732. L'absence de substitution de l'offre et de la demande entre les zones de couverture des câblo-opérateurs et le fait qu'un effet de substitution en chaîne ne puisse être clairement démontré, donnent lieu à une segmentation géographique par zone de couverture.

CHAPITRE 36. CONCLUSION SUR LA DÉFINITION DU MARCHÉ

2733. Les marchés pertinents peuvent donc être définis comme suit :

- 2733.1. Le marché de gros de l'accès à la radiodiffusion sur les réseaux câblés dans la zone de couverture de Brutélé ;
- 2733.2. Le marché de gros de l'accès à la radiodiffusion sur les réseaux câblés dans la zone de couverture de Telenet (SFR inclus).
- 2733.3. Le marché de gros de l'accès à la radiodiffusion sur les réseaux câblés dans la zone de couverture de Nethys.

CHAPITRE 37. TELENET (SFR INCLUS)¹²⁵⁸

37.1. ANALYSE CONCURRENTIELLE

37.1.1. Taille globale de l'entreprise

2734. L'IBPT renvoie à ce sujet à la section 25.1.

37.1.2. Parts de marché

2735. Compte tenu de la définition du marché pertinent de produits, Telenet est le seul fournisseur de l'accès à la plateforme de télévision numérique et de l'accès à une offre de revente de la télévision analogique sur son réseau¹²⁵⁹. Sa part de marché est par conséquent de 100 %. Un tel niveau de part de marché suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante.¹²⁶⁰

2736. Telenet devrait en outre rester le seul fournisseur d'accès à la plateforme de télévision numérique et analogique sur son réseau à l'horizon de la présente analyse. Il n'est pas réaliste d'attendre qu'un opérateur puisse déployer une nouvelle infrastructure, parallèle à celle de Telenet à l'horizon de la présente analyse. Quand bien même certaines initiatives devaient voir le jour au cours de la période considérée par cette analyse, il est peu vraisemblable que les nouvelles infrastructures ainsi déployées atteignent une couverture et un volume de vente tels que la part de marché de Telenet baisse en dessous du seuil (50 %) permettant de présumer l'existence d'une position dominante.

37.1.3. Barrières à l'entrée

Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer et dépenses à fonds perdus

2737. Un réseau câblé tel que celui de Telenet, s'étendant jusqu'aux utilisateurs finals résidentiels et professionnels¹²⁶¹, constitue **une infrastructure extrêmement difficile à dupliquer**. Déployer de façon indépendante une nouvelle infrastructure qui dupliquerait celle de Telenet nécessiterait d'importants investissements¹²⁶² : travaux de génie civil (tranchées), installation de répartiteurs (VHE, CMTS), de sous-

¹²⁵⁸ À chaque mention de Telenet dans l'analyse concurrentielle et dans le test des trois critères, SFR doit également être prise en compte, vu son rachat par Telenet.

¹²⁵⁹ De par le rachat de SFR, qui a déjà mis fin à l'offre de télévision analogique à Bruxelles, Telenet n'y offrira plus de télévision analogique non plus.

¹²⁶⁰ Lignes directrices PSM 2002, § 75 et lignes directrices PSM 2018, § 55.

¹²⁶¹ À l'exception de certaines zones d'activité économique où, historiquement, le câble coaxial n'a pas été déployé.

¹²⁶² Entre 2014 et 2019, Telenet prévoit 500 millions d'euros d'investissements pour l'extension de son réseau (« De Grote Netwerf »).

répartiteurs (nœuds optiques, boîtiers dans les rues) et d'équipement chez le client final. De tels investissements sont extrêmement coûteux et exigeraient des délais importants pour l'obtention des autorisations requises et pour la réalisation proprement dite. En outre, les réseaux câblés de Telenet et de SFR ont été déployés en grande partie à l'époque où celles-ci disposaient d'un monopole. L'opérateur qui voudrait déployer une nouvelle infrastructure ne pourrait pas bénéficier de tels avantages.

2738. Les investissements dans une telle infrastructure constituent en outre des **dépenses à fonds perdus**, c'est-à-dire des coûts fixes qu'il est difficile de récupérer (parce qu'il s'agit d'investissements dans des actifs qui peuvent difficilement être réutilisés pour d'autres usages)¹²⁶³. La nécessité d'engager d'importantes dépenses à fonds perdus rend l'entrée sur le marché plus difficile encore.

Économies d'échelle

2739. Le contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer procure à Telenet d'autres avantages tels que des économies d'échelle, c'est-à-dire des coûts de production unitaires plus faibles lorsque le volume de production augmente (du fait qu'il est possible de répartir les coûts fixes sur un volume de production supérieur)¹²⁶⁴.
2740. Du fait de son statut d'opérateur historique, Telenet a bénéficié d'économies d'échelle significatives lors du déploiement de son réseau de câble coaxial et a pu amortir la majorité de ses coûts sur l'ensemble des utilisateurs finals¹²⁶⁵. Aujourd'hui, un acteur désirent entrer sur le marché de la radiodiffusion ne pourrait bénéficier du même effet d'économies d'échelle que celui dont a historiquement bénéficié Telenet. Du fait du maintien de parts de marché élevées même depuis l'ouverture du secteur des télécommunications à la concurrence, Telenet continue de bénéficier d'économies d'échelle supérieures à celles de son concurrent (même si Proximus bénéficie elle aussi d'économies d'échelle dans la zone de couverture de Telenet).

Intégration verticale

2741. Telenet est une entreprise intégrée verticalement, c'est-à-dire qu'elle est présente aux différents stades de la chaîne de valeur : elle dispose de son propre réseau et sa division commerciale est la principale utilisatrice des services basés sur ce réseau, qu'elle vend sur les marchés de détail concernés.

¹²⁶³ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

¹²⁶⁴ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

¹²⁶⁵ Les câblo-opérateurs ont chacun disposé d'un monopole de fait pendant une longue période, dans le domaine de la télédistribution. C'est au cours de cette période qu'ont été déployés leurs réseaux d'accès respectifs qui servent aujourd'hui encore à produire des services haut débit et de radiodiffusion. Telenet a bénéficié d'un tel avantage.

2742. L'intégration verticale procure à Telenet un haut niveau d'indépendance, en comparaison avec ses concurrents sur les marchés en aval qui, pour leur part, sont bien souvent dépendants de Proximus ou Telenet pour obtenir des services de gros.

Économies de gamme

2743. L'abaissement des coûts unitaires grâce à l'élargissement de l'offre de produits et services qui peuvent être basés sur un réseau d'accès constitue un principe économique fondamental. Telenet peut combiner plusieurs produits, comme des produits de télévision numérique avec l'internet large bande et/ou la téléphonie par exemple. C'est ce que l'on appelle les produits multiple play. Telenet peut ainsi répartir les coûts communs, liés à l'exploitation et à la gestion du réseau, entre plusieurs services.

2744. Les économies de gamme dont bénéficie Telenet grâce aux offres multiple play constituent toutefois un avantage significatif par rapport aux entrants potentiels sur le marché, qui ne disposent pas des capacités de réseau ou de l'accès aux inputs essentiels pour fournir plusieurs produits et/ou services.

37.1.4. Contre-pouvoir des acheteurs

2745. Le contre-pouvoir des acheteurs est la capacité des acheteurs à obtenir de meilleures conditions du fait de leur position de négociation (des acheteurs puissants peuvent exercer un effet disciplinant sur des vendeurs puissants)¹²⁶⁶.

2746. La division commerciale de Telenet est la principale utilisatrice des services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et l'accès à une offre de revente de la télévision analogique (Orange ne propose ses services que depuis début 2016 et ne possède dès lors encore qu'une petite part de marché). Du fait de ces volumes d'achat limités, les opérateurs clients de Telenet pour les services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et l'accès à une offre de revente de la télévision analogique **ne disposent pas d'un fort pouvoir de négociation** vis-à-vis de Telenet.

2747. Les opérateurs clients de Telenet pour les services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et l'accès à une offre de revente de la télévision analogique **ne disposent pas non plus d'alternatives crédibles** pour s'approvisionner en services de gros. Les analyses de substituabilité (cf. Chapitre 34. Définition du marché de produits) ont conduit à la conclusion qu'il n'existait pas, même prospectivement, de produit susceptible de se substituer aux services de Telenet.

¹²⁶⁶ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

2748. Compte tenu des coûts et des délais pour déployer une nouvelle infrastructure (cf. § 2737), il n'est **pas non plus envisageable de recourir à l'autofourniture**.
2749. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT conclut que les opérateurs clients de Telenet pour les services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et l'accès à une offre de revente de la télévision analogique ne disposent pas d'un contre-pouvoir d'achat significatif.

37.1.5. Concurrence potentielle

2750. La concurrence potentielle est la pression concurrentielle qui peut être exercée par la possibilité que des firmes (nouvelles ou existantes) entrent sur un marché donné¹²⁶⁷. Bien que l'effet de la concurrence potentielle soit moins immédiat que la substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre, elle peut exercer un certain effet disciplinant sur les entreprises en place.
2751. Compte tenu des barrières à l'entrée mises en évidence ci-dessus, en particulier la difficulté de dupliquer l'infrastructure de Telenet et le fait que les investissements dans une nouvelle infrastructure seraient des dépenses à fonds perdus, la probabilité est faible qu'un opérateur déploie une nouvelle infrastructure de câble coaxial à l'horizon de la présente analyse, du moins sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position de Telenet sur ce marché.
2752. Au paragraphe 2723, l'IBPT a déjà évoqué les réflexions au niveau du gouvernement flamand à propos d'un éventuel nouveau réseau très haut débit, qui peut également servir pour fournir une offre de gros de radiodiffusion télévisuelle. Au moment d'adopter la présente décision, aucune décision définitive n'a été prise quant à la réalisation de ce projet et, par conséquent, aucun déploiement concret n'a encore eu lieu. Dans ces conditions, il n'est pas possible de conclure à ce stade que cette initiative serait de nature à remettre en question, à l'horizon de la présente analyse, la position des câblo-opérateurs sur les marchés de l'accès radiodiffusion tels que définis précédemment.
2753. Quand bien même de telles initiatives devaient voir le jour au cours de la période considérée par cette analyse, il est peu vraisemblable que les nouvelles infrastructures ainsi déployées atteignent une couverture telle que ces infrastructures constituent une alternative satisfaisante aux produits de gros de la radiodiffusion au réseau de Telenet. Par conséquent, l'impact de la concurrence potentielle n'est pas de nature à remettre en question la position de Telenet sur ce marché.

¹²⁶⁷ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

37.1.6. Analyse prospective

2754. Aux sections 8.1.1.3. « Autres plateformes et offres » et 8.1.2. « Télévision non linéaire », l'offre étendue de services de télévision via IP a été abordée. Celle-ci permet à l'utilisateur final de regarder les programmes qu'il souhaite où et quand il le veut. Aux États-Unis, certains opérateurs¹²⁶⁸ proposent déjà la télévision linéaire OTT en direct. Cela signifie que les clients qui prennent uniquement la large bande peuvent tout de même regarder un certain nombre de chaînes via leur connexion Internet.
2755. Au Chapitre 33. Existence d'une demande pour un accès de gros à la radiodiffusion sur les réseaux câblés, l'IBPT a procédé à une estimation de la consommation de données d'une offre de télévision numérique linéaire OTT complète. Au final, l'IBPT est arrivé à un volume de 150 GB à 300 GB, ce qui l'a amené à conclure qu'il ne prévoit pas, à l'horizon de la présente analyse, le lancement d'offres de télévision linéaire OTT suffisamment comparables aux offres actuelles de télévision linéaire.
2756. Bien que la capacité actuelle ne soit pas suffisante pour proposer une offre de télévision linéaire OTT, les exemples que l'on peut voir aux USA montrent qu'il ne peut être exclu qu'une offre de télévision linéaire OTT puisse être lancée dans le futur par Telenet ou des opérateurs alternatifs. En raison des limites de capacité existantes, cette offre de télévision linéaire OTT ne serait toutefois pas complètement équivalente à l'offre de télévision numérique actuelle, ce qui la rendra également moins attrayante pour la majorité des clients finals. C'est la raison pour laquelle elle ne peut pas être considérée comme une concurrence effective à la revente de l'offre de télévision analogique et d'accès à la plateforme de télévision numérique à l'horizon de la présente analyse.
2757. Toutefois, la qualité croissante des images des fournisseurs OTT (Netflix offre par exemple déjà du contenu de radiodiffusion dans une qualité 4K ou UHD) et le catalogue grandissant de contenu de radiodiffusion combiné aux vitesses de téléchargement supérieures disponibles et au volume de données correspondant peuvent contribuer à réduire l'écart entre les services de télévision numérique et la télévision linéaire OTT. L'IBPT suivra dès lors cette évolution de près et reverra cette analyse de marché au cas où cela s'avérerait nécessaire.

37.1.7. Conclusion de l'analyse concurrentielle

2758. Telenet dispose d'une puissance significative sur le marché de gros de la radiodiffusion et continuera à en disposer à l'horizon de la présente analyse.

¹²⁶⁸ Stream TV de Comcast, DirecTV de AT&T, Sling de Dish

37.2. TEST DES « TROIS CRITÈRES »

2759. Le marché de gros défini dans le cadre de la présente analyse n'est pas repris dans la liste des marchés pertinents de produits identifiés par la Commission européenne dans sa recommandation de 2013. Les marchés qui ne figurent pas dans cette liste doivent satisfaire à trois critères cumulatifs pour être susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante :

2759.1. La présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires.

2759.2. L'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective.

2759.3. Une efficacité insuffisante du droit de la concurrence en l'absence de réglementation ex ante.

2760. Ces trois critères seront examinés séparément ci-après. Un nombre considérable d'éléments utilisés dans le cadre du test des trois critères semblent en réalité correspondre à une série d'éléments présentés dans l'analyse de marché au point précédent, 37.1. « Analyse concurrentielle ». Pour l'examen du test des trois critères, l'IBPT fera dès lors plusieurs fois référence aux éléments précédemment abordés dans le cadre de l'examen des entreprises puissantes sur le marché.

2761. Le test des trois critères suit l'analyse PSM uniquement pour des raisons de clarté et cet ordre ne change rien au fait qu'il sera examiné, au moyen du test des trois critères et indépendamment des résultats de l'analyse de la puissance sur le marché, si les marchés pertinents entrent en considération pour une réglementation ex ante.

37.2.1. Présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée

37.2.1.1. Une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

2762. Comme abordé en détail à la section « 37.1.3. Barrières à l'entrée », Telenet dispose d'un vaste réseau qui ne peut être dupliqué économiquement par un nouvel entrant potentiel sur le marché.

2763. À l'avenir, un opérateur qui souhaite entrer sur le marché de la télévision devra non seulement pouvoir utiliser le dégroupage de la boucle locale, mais également la fonctionnalité multicast imposée à Proximus via le VULA. Ces fonctionnalités, qui font l'objet d'un projet de mesure qui n'a pas encore été adopté au moment de la présente analyse de marché, devraient permettre d'atteindre une certaine masse critique avant de pouvoir être considérées comme une alternative réelle au réseau coaxial. À titre d'exemple, l'offre SNOW de KPN (qui reposait sur un partage de la plateforme de télévision numérique de Proximus) avait atteint environ 35 000 clients en deux ans pour l'ensemble de la Belgique. Pour cette raison et compte tenu des avantages dont

jouit l'opérateur PSM (économies d'échelle, possibilité de convertir la clientèle historique de la télévision analogique en télévision numérique), l'impact de la mise à disposition de ces fonctionnalités après la présente analyse ne sera sans doute pas tel que la conclusion de l'IBPT concernant l'existence de barrières à l'entrée puisse être remise en cause.

2764. En outre, les différences technologiques entre le réseau de cuivre (ou de fibre) et le réseau câblé font qu'un bénéficiaire utilisant des services de gros sur l'un de ces réseaux pour proposer des services de détail ne peut pas migrer vers les services de gros sur l'autre réseau. L'IBPT a déjà abordé plus en détails l'impossibilité de migrer entre ces deux réseaux à la section « substituabilité entre l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux plateformes de télévision alternative (satellite, IPTV) ». L'IBPT considère par conséquent qu'un opérateur alternatif subit également un désavantage de barrières au départ trop élevées qui ne sont pas provisoires étant donné que les technologies en question ne convergent pas dans à l'horizon de la présente de la présente analyse de marché.
2765. De plus, de nouveaux entrants potentiels ne sont pas en mesure de dupliquer la fonctionnalité analogique de Telenet. Il s'agit là d'un élément important de l'offre de services de télévision dans la zone de couverture de Telenet (en dehors de l'ancienne zone de couverture de SFR à Bruxelles), comme abordé en détail à la section 8.2.3. Telenet est à même d'accompagner les clients analogiques dans leur passage au numérique, alors que des acteurs purement numériques, tels que les opérateurs IPTV, ne sont pas en mesure de proposer des services analogiques.

37.2.1.2. Avantages de coûts résultant des économies d'échelle et de gamme et de l'intégration verticale

2766. Sur le marché de gros de la radiodiffusion dans la zone de couverture de Telenet, Telenet bénéficie en outre d'avantages de coûts considérables résultant des économies d'échelle et de gamme ainsi que de l'intégration verticale, comme abordé en détail à la section 37.1.3. .
2767. Dans l'analyse de marché de 2011 concernant les marchés de la radiodiffusion, il avait été annoncé que « les opérateurs qui veulent accéder au marché de la radiodiffusion doivent avoir une solide clientèle et disposer de moyens financiers importants pour supporter les frais d'un contenu attrayant pendant une période plus longue. ». Le fait qu'après un long trajet d'implémentation, Orange soit la seule à être parvenue à obtenir l'accès au réseau câblé de Telenet prouve a posteriori l'exactitude de cette prévision.
2768. La possibilité pour Telenet de vendre des produits de radiodiffusion à son importante clientèle lui donne un avantage structurel par rapport aux nouveaux entrants

potentiels sur le marché. Telenet peut limiter sa perte de clientèle grâce à des offres multiple play, ce qui constitue une barrière élevée pour les nouveaux entrants sur le marché qui ne disposent pas d'une grande clientèle sur ces marchés de produits connexes. Au vu de la popularité croissante des produits multiple play, il est probable que cette barrière ne cessera de gagner en importance. La capacité de Telenet de commercialiser des offres groupées s'est encore renforcée depuis 2011. Telenet a en effet acquis l'opérateur mobile Base, ce qui lui donne la possibilité de commercialiser des offres quadruple play de manière entièrement indépendante (sans devoir acquérir des inputs auprès d'autres opérateurs). En outre, en 2017, Telenet a racheté SFR, ce qui a encore augmenté sa clientèle.

37.2.1.3. Conclusion premier critère

2769. L'IBPT estime que le marché de gros pertinent dans la zone de couverture de Telenet est caractérisé par des barrières élevées à l'entrée, étant donné que Telenet dispose d'une infrastructure difficile à dupliquer et bénéficie d'avantages de coûts significatifs. L'IBPT est d'avis que ces éléments continueront de former ces prochaines années une barrière élevée permanente à l'accès au marché de gros pertinent dans la zone de couverture de Telenet. L'IBPT conclut donc que le premier critère est rempli.

37.2.2. Structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective

2770. Le deuxième critère consiste à déterminer si les caractéristiques d'un marché laissent présager une **évolution vers une situation de concurrence effective**.
2771. Il convient ce faisant d'étudier le dynamisme sur le marché de gros pertinent. Dans le cadre de l'analyse du deuxième critère, il convient de prendre le marché de gros pertinent en question comme point de départ.

37.2.2.1. Maintien prospectif de parts de marché élevées

2772. L'IBPT observe à titre principal cependant que Telenet possède une part de marché de 100 % sur ce marché de gros pertinent et devrait conserver une part de marché très élevée dans le délai prévu par la présente analyse de marché.
2773. Il a en effet été mis en évidence :

2773.1. Qu'il ne serait pas possible, à l'horizon de cette analyse, d'offrir en mode OTT des offres de télévision linéaire comparables à celle des câblo-opérateurs (cf. § 2661 et partie 3) ;

2773.2. Qu'il existait des coûts de migration importants qui limitaient la substituabilité avec d'autres plateformes comme le satellite ou l'IPTV (cf. section 34.2.) ;

2773.3. Qu'il ne devrait pas exister de concurrence potentielle significative à l'horizon de la présente analyse (cf. section 37.1.5.).

2774. Dans ce même délai, Telenet restera donc le seul opérateur capable de mettre des services de télévision analogique et numérique sur le réseau câblé. Ces caractéristiques ont pour conséquence qu'en raison de l'absence totale de concurrents, aucune pression n'est exercée sur Telenet faute de réglementation ex ante. Cela signifie que Telenet n'aurait aucun incitant à proposer des prix de gros attractifs pour ses services de radiodiffusion, ni même aucun incitant à proposer un accès de gros à ces services.

37.2.2.2. *Maintien attendu de l'avantage conféré par la télévision analogique*

2775. La télévision analogique continue à desservir une partie importante du marché et ne peut être fournie que par Telenet. Un opérateur alternatif doit dès lors compter sur la revente de services de télévision analogique pour pouvoir les proposer à ses clients de détail. Comme déjà démontré, la télévision analogique reste un produit très prisé¹²⁶⁹ sur le marché de détail, principalement pour les clients de détail possédant plusieurs postes de télévision. Cela montre l'utilité de la revente de services de télévision analogique pour les opérateurs qui souhaitent entrer sur le marché.

2776. Néanmoins, il se peut qu'à l'avenir, il soit mis fin au service de télévision analogique (comme SFR l'a déjà fait dans la Région de Bruxelles-Capitale) mais ni Telenet¹²⁷⁰, ni Brutélé n'ont annoncé un tel abandon jusqu'à présent. Vu la part significative des clients de détail possédant plusieurs postes de télévision, l'IBPT ne s'attend pas à ce qu'une telle annonce soit faite au cours de la période de régulation à venir.

37.2.2.3. *Absence d'impact suffisant de la part des autres plateformes de diffusion*

2777. Plusieurs acteurs du marché notent dans leurs réactions pendant la période de consultation que les plateformes de radiodiffusion de gros alternatives (IPTV, SATV et OTT) garantissent suffisamment de dynamisme sur les marchés de gros de la radiodiffusion. De ce fait, le deuxième critère pourrait ne pas être rempli.

2778. L'IBPT considère que les plateformes de radiodiffusion alternatives pourraient exercer un certain degré de contrainte concurrentielle. Les possibilités d'effectivement se

¹²⁶⁹ La télévision analogique est fournie non seulement aux clients de ce service mais continue d'être fournie à l'ensemble des clients de la télévision numérique sur câble.

¹²⁷⁰ Par le rachat de SFR, Telenet ne fournira plus la télévision analogique à une partie de ses clients.

montrer concurrentiel via une autre plateforme de radiodiffusion sont toutefois dans une grande mesure définies par le degré auquel ces plateformes peuvent acquérir une clientèle suffisamment grande sur le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle.

2779. Si des plateformes de radiodiffusion télévisuelle alternatives qui n'appartiennent pas au marché de gros pertinent sont prises en compte, les conclusions concernant le deuxième critère resteraient par conséquent inchangées. Le degré de concurrence effective sur le marché de gros de la radiodiffusion dépend en effet fortement de la situation concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion, dont il est question au Chapitre 8. Les obstacles sur le marché de détail se répercutent en outre sur les possibilités de concurrence effective sur le marché de gros, à savoir la possibilité que ces plateformes permettent aux opérateurs de fournir une offre qui soit concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle.
2780. Les plateformes alternatives susmentionnées sont détaillées au Chapitre 8.¹²⁷¹ Il a été prouvé que leur capacité concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle est limitée, entre autres en raison de différences fonctionnelles et/ou de la disposition limitée du client final à migrer.
2781. Du fait que les possibilités de fournir une offre concurrentielle sur le marché de détail via ces plateformes alternatives sont limitées, il n'y a pas suffisamment de contrainte concurrentielle sur la plateforme câblée de Telenet sur le marché de gros. Il doit actuellement et devra à l'avenir s'adresser à Telenet pour pouvoir accéder au marché de gros de la radiodiffusion.

37.2.2.3.1 Absence d'impact suffisant de la part d'IPTV

2782. Dans le cadre des remèdes de gros sur le marché 3a et 3b-1, l'IBPT a imposé à Proximus l'obligation d'accès à une offre multicast. Ces offres peuvent être utilisées pour proposer des services de télévision numérique sur le marché de détail mais l'impact de celles-ci dans le délai prévu par la présente analyse de marché ne doit pas être surestimé. Ces fonctionnalités, qui font l'objet d'un projet de mesure qui n'a pas encore été adopté au moment de la présente analyse de marché, devraient permettre d'atteindre une certaine masse critique avant de pouvoir exercer suffisamment de pression concurrentielle. À titre d'exemple, l'offre SNOW de BASE (qui reposait sur un partage de la plateforme de télévision numérique de Proximus) avait atteint environ 35 000 clients en deux ans pour l'ensemble de la Belgique. Pour cette raison et compte tenu des avantages dont jouit l'opérateur PSM (économies d'échelle, possibilité de convertir la clientèle historique de la télévision analogique en télévision numérique), l'impact de la mise à disposition de ces fonctionnalités après la présente analyse reste

¹²⁷¹ À savoir la SATV, la DVB-T, la télévision gratuite, la télévision non linéaire (par exemple la web tv et la VoD) et la télévision OTT linéaire.

incertain quant à la conclusion de l'IBPT concernant l'existence de suffisamment de contrainte concurrentielle sur la plateforme câblée de Telenet.

37.2.2.3.2 Absence d'impact suffisant de la part d'OTT

2783. Dans la réaction à la consultation, une partie note que les plateformes de télévision « over-the-top » peuvent exercer une contrainte concurrentielle sur l'offre de gros de Telenet. Ici aussi, cette contrainte est en grande partie déterminée par le degré auquel une offre concurrentielle peut être fournie sur le marché de détail de la radiodiffusion par un opérateur.
2784. Au Chapitre 8. , l'IBPT a étudié en détail les différents types de services OTT¹²⁷². Il en est ressorti que ceux-ci peuvent fortement varier au niveau des fonctionnalités, des prix et de la pénétration auprès des utilisateurs finals. C'est pourquoi ils constituent un complément plutôt qu'un substitut¹²⁷³ aux services fournis via la plateforme câblée sur le marché de détail. L'IBPT estime donc qu'il n'est pas probable qu'une plateforme OTT capable de fournir ces services exerce une contrainte concurrentielle significative sur la plateforme câblée de Telenet.
2785. Un opérateur peut en outre amener une offre de télévision linéaire via une plateforme OTT jusqu'à l'utilisateur final. Comme évoqué à la section 8.1.1.3. , Stievie a récemment lancé une offre proposant sur le marché de détail de la radiodiffusion une offre de chaînes limitée via OTT. Comme déjà noté ci-dessus, l'IBPT estime que le degré auquel une telle offre est susceptible d'être concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion est incertain. Une offre OTT plutôt comparable, mentionnée par l'acteur du marché dans sa réaction à la consultation, WeePee TV¹²⁷⁴, a déjà été suspendue après moins d'un an parce qu'elle n'était pas concurrentielle.
2786. Comme indiqué au § 2661, des problèmes de capacité peuvent en outre survenir dans le cadre de l'offre de télévision linéaire via une plateforme OTT. L'IBPT a procédé à une estimation de la consommation de données d'une offre de télévision numérique linéaire OTT complète. Au final, l'IBPT est arrivé à un volume de 150 GB à 300 GB, au-dessus du volume ordinaire utilisé aujourd'hui pour d'autres services large bande. Cela représente une capacité supplémentaire considérable qui, tant du point de vue de l'utilisateur final (capacité de téléchargement supplémentaire) que de l'ensemble du réseau (saturation), peut imposer des limites à la capacité concurrentielle d'une telle offre.

¹²⁷² Voir section 8.2.8. Analyse supplémentaire de l'évolution des services OTT linéaires et non linéaires.

¹²⁷³ Voir sections 8.2.1. , 8.2.2. et 8.2.7.

¹²⁷⁴ En 2012, WeepeeTV a été lancée, une offre payante dans le cadre de laquelle l'on pouvait choisir 10 chaînes dans un pack de 26 pour un abonnement de 10 à 12 euros par mois. Ces services de radiodiffusion pouvaient être achetés via une connexion Internet haut débit. En décembre 2013, l'offre a été arrêtée.

2787. Ce qui l'a amené à conclure qu'il ne prévoit pas, à l'horizon de la présente analyse, le lancement d'offres de télévision linéaire via une plateforme OTT pouvant exercer suffisamment de pression concurrentielle sur les offres actuelles de télévision linéaire via la plateforme câblée de Telenet.

37.2.2.3 Absence d'impact suffisant de la part d'autres plateformes alternatives

2788. Le Chapitre 8. aborde également en détail d'autres plateformes alternatives telles que la SATV et la DVB-T¹²⁷⁵. Il y est démontré que leur capacité concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion est limitée. Pour une analyse détaillée, l'IBPT renvoie à la section 8.2.

37.2.2.4. Conclusion deuxième critère

2789. L'IBPT estime que le marché de gros pertinent de la radiodiffusion n'évolue pas vers une concurrence effective. La télévision analogique continue à desservir une partie importante du marché et ne peut être fournie que par Telenet. Un opérateur alternatif doit dès lors compter sur la revente de services de télévision analogique pour pouvoir les proposer à ses clients de détail. Telenet garde en outre le contrôle de sa plateforme de télévision numérique, ce qui lui permettra de conserver une part de marché de 100 % à l'avenir. L'IBPT conclut sur la base des éléments ci-dessus que le deuxième critère est rempli.

37.2.3. Caractère insuffisant du droit de la concurrence

2790. L'IBPT est d'avis que le droit de la concurrence est dans l'incapacité de remédier à lui seul au problème de concurrence précité de manière efficace et adéquate.

2791. Le droit de la concurrence ne suffit pas parce qu'il ne permet pas aux concurrents d'accéder aux services et à l'infrastructure du réseau câblé. Il peut par exemple déjà s'avérer difficile d'établir qu'il s'agit d'une « facilité essentielle » selon les critères définis dans l'affaire Bronner devant la CJCE¹²⁷⁶ et, même s'il était possible d'établir qu'il s'agit d'une facilité essentielle, les autorités de la concurrence ne seraient pas en mesure de fixer un prix d'accès et de garantir un accès dans les délais.

2792. Plusieurs opérateurs alternatifs ont demandé à Telenet un accès à son infrastructure avant l'analyse de marché précédente de 2011. Telenet n'y avait pas donné suite. Sans établir qu'il s'agit d'une « facilité essentielle » (ce qui est extrêmement difficile), le droit de la concurrence ne prévoit aucune obligation de réagir à ce type de demande. Cela illustre bien le caractère insuffisant de ce dernier.

¹²⁷⁵ À savoir la SATV, la DVB-T, la télévision gratuite, la télévision non linéaire (par exemple la web tv et la VoD) et la télévision OTT linéaire.

¹²⁷⁶ CJCE 26 novembre 1998, C-7/97, *Bronner*.

2793. En 2011, l'IBPT avait précisé dans son analyse de marché que « la mise en place d'une régulation ex ante est plus efficace pour atteindre l'objectif de développement d'une concurrence effective et durable sur le marché en cause que le droit de la concurrence dont l'application ne constituerait pas une réponse effective en terme[s] de délais et d'effets escomptés ». Le 27 décembre 2013 et le 19 février 2016, Orange a demandé un accès respectivement au réseau de Telenet et de SFR sur la base de l'analyse de marché de 2011. Cette requête confirme la position de l'IBPT selon laquelle le droit de la concurrence ne suffit pas pour promouvoir la concurrence, car, sans intervention régulatoire, Orange n'aurait plus que probablement pas encore pu obtenir d'accès (effectif) au réseau de Telenet et de SFR.
2794. On peut se demander de quelle façon évoluerait le marché si ces obligations étaient levées et si étaient applicables seulement les dispositions de la législation relative à la protection des consommateurs et les obligations imposées par ailleurs sur les marchés de gros pertinents. Au regard du comportement de Telenet au cours des années précédentes (avant comme après la décision de la CRC de 2011¹²⁷⁷), il est vraisemblable que Telenet arrêterait de vendre des services de gros à d'autres opérateurs comme Orange ou qu'elle les vendrait seulement à des conditions techniques et tarifaires défavorables.
2795. Enfin, l'IBPT estime également que l'application d'obligations ex ante permet de prendre en considération les autres objectifs réglementaires européens de manière plus efficace et durable que la seule application du droit de la concurrence.¹²⁷⁸
2796. L'application de la réglementation ex ante permet notamment de créer un cadre prévisible susceptible d'encourager les investissements. L'application de la réglementation ex ante permet également de mettre en place une approche réglementaire coordonnée des différents niveaux de la chaîne de valeurs ; coordination nécessaire pour atteindre les objectifs du cadre réglementaire européen. Ce qui ne permet pas l'application du droit de la concurrence. Pour toutes ces raisons, l'IBPT estime que le droit de la concurrence ne peut à lui seul constituer une réponse satisfaisante au problème de concurrence constaté sur le marché en question.
2797. Le régulateur sectoriel dispose en outre d'outils mieux adaptés tels que le contrôle tarifaire ex ante (cf. article 51 de la loi du 5 mai 2017). Ce contrôle peut nécessiter un travail régulier de surveillance des tarifs et de traitement des informations (tarifs de gros et de détail, volumes et profils de trafic). Ce type de contrôle régulier sort des

¹²⁷⁷ Absence d'offre de gros commerciale en l'absence de régulation, recours contre les décisions organisant le contrôle des prix de gros.

¹²⁷⁸ ERG Report on Guidance on the application of the three criteria test, ERG (08)21, juin 2008, pp.13-15

missions généralement confiées aux autorités de la concurrence (contrôle des concentrations et analyses des éventuels abus de position dominante).

37.2.3.1. Conclusion troisième critère

2798. L'IBPT considère sur la base des éléments susmentionnés que le droit de la concurrence n'est pas suffisant pour remédier aux problèmes rencontrés sur le marché de gros pertinent de la radiodiffusion dans la zone de couverture de Telenet. Le troisième critère est donc rempli.

37.2.4. Conclusion concernant la nécessité de réguler le marché de la radiodiffusion et le test des trois critères

2799. L'IBPT conclut à la lumière de l'analyse ci-dessus que les trois critères cumulatifs fixés par la Commission européenne sont remplis en ce qui concerne le marché de gros de la radiodiffusion dans la zone de couverture de Telenet. Ce marché entre donc en considération pour une réglementation ex ante.

CHAPITRE 38. BRUTÉLÉ

38.1. ANALYSE CONCURRENTIELLE

38.1.1. Taille globale de l'entreprise

2800. L'IBPT renvoie à ce sujet à la section 25.1.

38.1.2. Parts de marché

2801. Compte tenu de la définition du marché pertinent de produits, Brutélé est le seul fournisseur de l'accès à la plateforme de télévision numérique et de l'accès à une offre de revente de la télévision analogique sur son réseau. Sa part de marché est par conséquent de 100 %. Un tel niveau de part de marché suffit, sauf circonstances exceptionnelles, à établir l'existence d'une position dominante.¹²⁷⁹

2802. Brutélé devrait en outre rester le seul fournisseur d'accès à la plateforme de télévision numérique et d'accès à une offre de revente de la télévision analogique sur son réseau à l'horizon de la présente analyse. Il n'est pas réaliste d'attendre qu'un opérateur puisse déployer une nouvelle infrastructure, parallèle à celle de Brutélé à l'horizon de la présente analyse. Quand bien même certaines initiatives devaient voir le jour au cours de la période considérée par cette analyse, il est peu vraisemblable que les nouvelles infrastructures ainsi déployées atteignent une couverture et un volume de vente tels que la part de marché de Brutélé baisse en dessous du seuil (40 %) permettant de présumer l'existence d'une position dominante.

38.1.3. Barrières à l'entrée

Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer et dépenses à fonds perdus

2803. Un réseau câblé tel que celui de Brutélé, s'étendant jusqu'aux utilisateurs finals résidentiels et professionnels¹²⁸⁰, constitue **une infrastructure extrêmement difficile à dupliquer**. Déployer de façon indépendante une nouvelle infrastructure qui dupliquerait celle de Brutélé nécessiterait d'importants investissements¹²⁸¹ : travaux de génie civil (tranchées), installation de répartiteurs (VHE, CMTS), de sous-répartiteurs (nœuds optiques, boîtiers dans les rues) et d'équipement chez le client final. De tels investissements sont extrêmement coûteux et exigeraient des délais importants pour l'obtention des autorisations requises et pour la réalisation proprement dite. En outre, le réseau câblé de Brutélé a été déployé en grande partie à

¹²⁷⁹ Lignes directrices PSM 2002, § 75 et lignes directrices PSM 2018, § 55.

¹²⁸⁰ À l'exception de certaines zones d'activité économique où, historiquement, le câble coaxial n'a pas été déployé.

¹²⁸¹ À titre de comparaison, entre 2014 et 2019, Telenet prévoit 500 millions d'euros d'investissements pour l'extension de son réseau (« De Grote Netwerf »).

l'époque où celle-ci disposait d'un monopole. L'opérateur qui voudrait déployer une nouvelle infrastructure ne pourrait pas bénéficier de tels avantages.

2804. Les investissements dans une telle infrastructure constituent en outre des **dépenses à fonds perdus**, c'est-à-dire des coûts fixes qu'il est difficile de récupérer (parce qu'il s'agit d'investissements dans des actifs qui peuvent difficilement être réutilisés pour d'autres usages) ¹²⁸². La nécessité d'engager d'importantes dépenses à fonds perdus rend l'entrée sur le marché plus difficile encore.

Économies d'échelle

2805. Le contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer procure à Brutélé d'autres avantages tels que des économies d'échelle, c'est-à-dire des coûts de production unitaires plus faibles lorsque le volume de production augmente (du fait qu'il est possible de répartir les coûts fixes sur un volume de production supérieur) ¹²⁸³.
2806. Du fait de son statut d'opérateur historique, Brutélé a bénéficié d'économies d'échelle significatives lors du déploiement de son réseau de câble coaxial et a pu amortir la majorité de ses coûts sur l'ensemble des utilisateurs finals¹²⁸⁴. Aujourd'hui, un acteur désirent entrer sur le marché de la radiodiffusion ne pourrait bénéficier du même effet d'économies d'échelle que celui dont a historiquement bénéficié Brutélé. Du fait du maintien de parts de marché élevées même depuis l'ouverture du secteur des télécommunications à la concurrence, Brutélé continue de bénéficier d'économies d'échelle supérieures à celles de son concurrent (même si Proximus bénéficie elle aussi d'économies d'échelle dans la zone de couverture de Brutélé).

Intégration verticale

2807. Brutélé est une entreprise intégrée verticalement, c'est-à-dire qu'elle est présente aux différents stades de la chaîne de valeur : elle dispose de son propre réseau et sa division commerciale est la principale utilisatrice des services basés sur ce réseau, qu'elle vend sur les marchés de détail concernés.
2808. L'intégration verticale procure à Brutélé un haut niveau d'indépendance, en comparaison avec ses concurrents sur les marchés en aval qui, pour leur part, sont bien souvent dépendants de Proximus ou Brutélé pour obtenir des services de gros.

¹²⁸² Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

¹²⁸³ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

¹²⁸⁴ Les câblo-opérateurs ont chacun disposé d'un monopole de fait pendant une longue période, dans le domaine de la télédistribution. C'est au cours de cette période qu'ont été déployés leurs réseaux d'accès respectifs qui servent aujourd'hui encore à produire des services haut débit et de radiodiffusion. À titre d'exemple, Nethys reconnaît avoir bénéficié d'un monopole de 1968 à 2005 (présentation de Nethys à la Commission d'Enquête du Parlement wallon, 10 mars 2017). Brutélé a bénéficié d'un avantage similaire.

Économie de gamme

2809. L'abaissement des coûts unitaires grâce à l'élargissement de l'offre de produits et services qui peuvent être basés sur un réseau d'accès constitue un principe économique fondamental. Brutélé peut combiner plusieurs produits, comme des produits de télévision numérique avec l'internet large bande et/ou la téléphonie par exemple. C'est ce que l'on appelle les produits multiple play. Brutélé peut ainsi répartir les coûts communs, liés à l'exploitation et à la gestion du réseau, entre plusieurs services.
2810. Les économies de gamme dont bénéficie Brutélé grâce aux offres multiple play constituent toutefois un avantage significatif par rapport aux entrants potentiels sur le marché, qui ne disposent pas des capacités de réseau ou de l'accès aux inputs essentiels pour fournir plusieurs produits et/ou services.

38.1.4. Contre-pouvoir des acheteurs

2811. Le contre-pouvoir des acheteurs est la capacité des acheteurs à obtenir de meilleures conditions du fait de leur position de négociation (des acheteurs puissants peuvent exercer un effet disciplinant sur des vendeurs puissants)¹²⁸⁵.
2812. La division commerciale de Brutélé est la principale utilisatrice des services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et l'accès à une offre de revente de la télévision analogique (Orange ne propose ses services que depuis début 2016 et ne possède dès lors encore qu'une petite part de marché). Du fait de ces volumes d'achat limités, les opérateurs clients de Brutélé pour les services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et l'accès à une offre de revente de la télévision analogique **ne disposent pas d'un fort pouvoir de négociation** vis-à-vis de Brutélé.
2813. Les opérateurs clients de Brutélé pour les services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et l'accès à une offre de revente de la télévision analogique **ne disposent pas non plus d'alternatives crédibles** pour s'approvisionner en services de gros. Les analyses de substituabilité (cf. Chapitre 34. Définition du marché de produits) ont conduit à la conclusion qu'il n'existait pas, même prospectivement, de produit susceptible de se substituer aux services de Brutélé.
2814. Compte tenu des coûts et des délais pour déployer une nouvelle infrastructure (cf. § 2737), il n'est **pas non plus envisageable de recourir à l'autofourniture**.
2815. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT conclut que les opérateurs clients de Brutélé pour les services basés sur l'accès à la plateforme de télévision numérique et

¹²⁸⁵ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

l'accès à une offre de revente de la télévision analogique ne disposent pas d'un contre-pouvoir d'achat significatif.

38.1.5. Concurrence potentielle

2816. La concurrence potentielle est la pression concurrentielle qui peut être exercée par la possibilité que des firmes (nouvelles ou existantes) entrent sur un marché donné¹²⁸⁶. Bien que l'effet de la concurrence potentielle soit moins immédiat que la substituabilité du côté de la demande et du côté de l'offre, elle peut exercer un certain effet disciplinant sur les entreprises en place.
2817. Compte tenu des barrières à l'entrée mises en évidence ci-dessus, en particulier la difficulté de dupliquer l'infrastructure de Brutélé et le fait que les investissements dans une nouvelle infrastructure seraient des dépenses à fonds perdus, la probabilité est faible qu'un opérateur déploie une nouvelle infrastructure de câble coaxial à l'horizon de la présente analyse, du moins sur une échelle telle qu'elle remettrait en question la position de Brutélé sur ce marché.
2818. Quand bien même de telles initiatives devaient voir le jour au cours de la période considérée par cette analyse, il est peu vraisemblable que les nouvelles infrastructures ainsi déployées atteignent une couverture telle que ces infrastructures constituent une alternative satisfaisante aux produits de gros de la radiodiffusion au réseau de Brutélé. Par conséquent, l'impact de la concurrence potentielle n'est pas de nature à remettre en question la position de Brutélé sur ce marché.

38.1.6. Analyse prospective

2819. Aux sections 8.1.1.3. « Autres plateformes et offres » et 8.1.2. « Télévision non linéaire », l'offre étendue de services de télévision via IP a été abordée. Celle-ci permet à l'utilisateur final de regarder les programmes qu'il souhaite où et quand il le veut. Aux États-Unis, certains opérateurs¹²⁸⁷ proposent déjà la télévision linéaire OTT en direct. Cela signifie que les clients qui prennent uniquement la large bande peuvent tout de même regarder un certain nombre de chaînes via leur connexion Internet.
2820. Au chapitre 1^{er} « Existence d'une demande pour un accès de gros à la radiodiffusion sur les réseaux câblés », l'IBPT a procédé à une estimation de la consommation de données d'une offre de télévision numérique linéaire OTT complète. Au final, l'IBPT est arrivé à un volume de 150 GB à 300 GB, ce qui l'a amené à conclure qu'il ne prévoit pas, à l'horizon de la présente analyse, le lancement d'offres de télévision linéaire OTT suffisamment comparables aux offres actuelles de télévision linéaire.

¹²⁸⁶ Commission européenne, Glossary of terms used in EU competition policy, juillet 2002.

¹²⁸⁷ Stream TV de Comcast, DirecTV de AT&T, Slings de Dish

2821. Bien que la capacité actuelle ne soit pas suffisante pour proposer une offre de télévision linéaire OTT, les exemples que l'on peut voir aux USA montrent qu'il ne peut être exclu qu'une offre de télévision linéaire OTT puisse être lancée dans le futur par Brutélé ou des opérateurs alternatifs. En raison des limites de capacité existantes, cette offre de télévision linéaire OTT ne serait toutefois pas complètement équivalente à l'offre de télévision numérique actuelle, ce qui la rendra également moins attrayante pour la majorité des clients finals. C'est la raison pour laquelle elle ne peut pas être considérée comme une concurrence effective à la revente de l'offre de télévision analogique et d'accès à la plateforme de télévision numérique à l'horizon de la présente analyse.
2822. Toutefois, la qualité croissante des images des fournisseurs OTT (Netflix offre par exemple déjà du contenu de radiodiffusion dans une qualité 4K ou UHD) et le catalogue grandissant de contenu de radiodiffusion combiné aux vitesses de téléchargement supérieures disponibles et au volume de données correspondant peuvent contribuer à réduire l'écart entre les services de télévision numérique et la télévision linéaire OTT. L'IBPT suivra dès lors cette évolution de près et reverra cette analyse de marché au cas où cela s'avérerait nécessaire.

38.1.7. Conclusion de l'analyse concurrentielle

2823. Brutélé dispose d'une puissance significative sur le marché de gros de la radiodiffusion et continuera à en disposer à l'horizon de la présente analyse.

38.2. TEST DES « TROIS CRITÈRES »

2824. Le marché de gros défini dans le cadre de la présente analyse n'est pas repris dans la liste des marchés pertinents de produits identifiés par la Commission européenne dans sa recommandation de 2013. Les marchés qui ne figurent pas dans cette liste doivent satisfaire à trois critères cumulatifs pour être susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante :
- 2824.1. La présence de barrières à l'entrée élevées et non provisoires.
 - 2824.2. L'absence d'évolution vers une situation de concurrence effective.
 - 2824.3. Une efficacité insuffisante du droit de la concurrence en l'absence de réglementation ex ante.
2825. Ces trois critères seront examinés séparément ci-après. Un nombre considérable d'éléments utilisés dans le cadre du test des trois critères semblent en réalité correspondre à une série d'éléments présentés dans l'analyse de marché au point précédent, 38.1. « Analyse concurrentielle ». Pour l'examen du test des trois critères,

l'IBPT fera dès lors plusieurs fois référence aux éléments abordés précédemment dans le cadre de l'examen des entreprises puissantes sur le marché.

2826. Le test des trois critères suit l'analyse PSM uniquement pour des raisons de clarté et cet ordre ne change rien au fait qu'il sera examiné, au moyen du test des trois critères et indépendamment des résultats de l'analyse de la puissance sur le marché, si les marchés pertinents entrent en considération pour une réglementation ex ante.

38.2.1. Présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée

38.2.1.1. Une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer

2827. Comme abordé en détail à la section « 37.1.3. Barrières à l'entrée », Brutélé dispose d'un vaste réseau qui ne peut être dupliqué économiquement par un nouvel entrant potentiel sur le marché.

2828. À l'avenir, un opérateur qui souhaite entrer sur le marché de la télévision devra non seulement pouvoir utiliser le dégroupage de la boucle locale mais également la fonctionnalité multicast imposée à Proximus via le VULA. Ces fonctionnalités, qui font l'objet d'un projet de mesure qui n'a pas encore été adopté au moment de la présente analyse de marché, devraient permettre d'atteindre une certaine masse critique avant de pouvoir être considérées comme une alternative réelle au réseau coaxial. À titre d'exemple, l'offre SNOW de KPN (qui reposait sur un partage de la plateforme de télévision numérique de Proximus) avait atteint environ 35 000 clients en deux ans pour l'ensemble de la Belgique. Pour cette raison et compte tenu des avantages dont jouit l'opérateur PSM (économies d'échelle, possibilité de convertir la clientèle historique de la télévision analogique en télévision numérique), l'impact de la mise à disposition de ces fonctionnalités après la présente analyse ne sera sans doute pas tel que la conclusion de l'IBPT concernant l'existence de barrières à l'entrée puisse être remise en cause.

2829. En outre, les différences technologiques entre le réseau de cuivre (ou de fibre) et le réseau câblé font qu'un bénéficiaire utilisant des services de gros sur l'un de ces réseaux pour proposer des services de détail ne peut pas migrer vers les services de gros sur l'autre réseau. L'IBPT a déjà abordé plus en détails l'impossibilité de cette convertibilité entre les deux réseaux à la section « substituabilité entre l'accès à la plateforme de télévision numérique et aux plateformes de télévision alternative (satellite, IPTV) ». L'IBPT considère par conséquent qu'un opérateur alternatif subit également un désavantage de barrières au départ trop élevées qui ne sont pas provisoires étant donné que les technologies en question ne convergent pas dans le délai prévu par la présente analyse de marché.

2830. De plus, de nouveaux entrants potentiels ne sont pas en mesure de dupliquer la fonctionnalité analogique de Brutélé. Il s'agit là d'un élément important de l'offre de

services de télévision dans la zone de couverture de Brutélé, comme abordé en détail à la section 8.2.3. Brutélé est à même d'accompagner les clients analogiques dans leur passage au numérique, alors que des acteurs purement numériques, tels que les opérateurs IPTV, ne sont pas en mesure de proposer des services analogiques.

38.2.1.2. Avantages de coûts résultant des économies d'échelle et de gamme et de l'intégration verticale

2831. Sur le marché de gros de la radiodiffusion dans la zone de couverture de Brutélé, Brutélé bénéficie en outre d'avantages de coûts considérables résultant des économies d'échelle et de gamme ainsi que de l'intégration verticale, comme abordé en détail à la section 37.1.3. .
2832. Dans l'analyse de marché de 2011 concernant les marchés de la radiodiffusion, il avait été annoncé que « les opérateurs qui veulent accéder au marché de la radiodiffusion doivent avoir une solide clientèle et disposer de moyens financiers importants pour supporter les frais d'un contenu attrayant pendant une période plus longue. ». Le fait qu'après un long trajet d'implémentation, Orange soit la seule à être parvenue à obtenir l'accès au réseau câblé de Brutélé prouve a posteriori l'exactitude de cette prévision.
2833. La possibilité pour Brutélé de vendre des produits de radiodiffusion à son importante clientèle lui donne un avantage structurel par rapport aux nouveaux entrants potentiels sur le marché. Brutélé peut limiter sa perte de clientèle grâce à des offres multiple play, ce qui constitue une barrière élevée pour les nouveaux entrants sur le marché qui ne disposent pas d'une grande clientèle sur ces marchés de produits connexes. Au vu de la popularité croissante des produits multiple play, il est probable que cette barrière ne cessera de gagner en importance.

38.2.1.3. Conclusion premier critère

2834. L'IBPT estime que le marché de gros pertinent dans la zone de couverture de Brutélé est caractérisé par des barrières élevées à l'entrée, étant donné que Brutélé dispose d'une infrastructure difficile à dupliquer et bénéficie d'avantages de coûts significatifs. L'IBPT est d'avis que ces éléments continueront de former ces prochaines années une barrière élevée permanente à l'accès au marché de gros pertinent dans la zone de couverture de Brutélé. L'IBPT conclut donc que le premier critère est rempli.

38.2.2. Structure de marché qui ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective

2835. Le deuxième critère consiste à déterminer si les caractéristiques d'un marché laissent présager une **évolution vers une situation de concurrence effective**.

2836. Il convient ce faisant d'étudier le dynamisme sur le marché de gros pertinent. Dans le cadre de l'analyse du deuxième critère, il convient de prendre le marché de gros pertinent en question comme point de départ.

38.2.2.1. *Maintien prospectif de parts de marché élevées*

2837. L'IBPT observe que Brutélé possède une part de marché de 100 % sur ce marché de gros pertinent et devrait conserver une part de marché très élevée dans le délai prévu par la présente analyse de marché.

2838. Il a en effet été mis en évidence :

2838.1. Qu'il ne serait pas possible, à l'horizon de cette analyse, d'offrir en mode OTT des offres de télévision linéaire comparables à celle des câblo-opérateurs (cf. § 2661 et partie 3) ;

2838.2. Qu'il existait des coûts de migration importants qui limitaient la substituabilité avec d'autres plateformes comme le satellite ou l'IPTV (cf. section 34.2.) ;

2838.3. Qu'il ne devrait pas exister de concurrence potentielle significative à l'horizon de la présente analyse (cf. section 38.1.5.).

2839. Dans ce même délai, Brutélé restera également le seul opérateur capable de mettre des services de télévision analogique et numérique sur le réseau câblé. Ces caractéristiques ont pour conséquence qu'en raison de l'absence totale de concurrents, aucune pression n'est exercée sur Brutélé faute de réglementation ex ante. Cela signifie que Brutélé n'aurait aucun incitant à proposer des prix de gros attractifs pour ses services de radiodiffusion, ni même aucun incitant à proposer un accès de gros à ces services.

38.2.2.2. *Maintien attendu de l'avantage conféré par la télévision analogique*

2840. La télévision analogique continue à desservir une partie importante du marché et ne peut être fournie que par Brutélé. Un opérateur alternatif doit dès lors compter sur la revente de services de télévision analogique pour pouvoir les proposer à ses clients de détail. Comme déjà démontré, la télévision analogique reste un produit très prisé¹²⁸⁸ sur le marché de détail, principalement pour les clients de détail possédant plusieurs postes de télévision. Cela montre l'utilité de la revente de services de télévision analogique pour les opérateurs qui souhaitent entrer sur le marché.

¹²⁸⁸ La télévision analogique est fournie non seulement aux clients de ce service mais continue d'être fournie à l'ensemble des clients de la télévision numérique sur câble.

2841. Néanmoins, il se peut qu'à l'avenir, il soit mis fin au service de télévision analogique (comme SFR l'a déjà fait dans la Région de Bruxelles-Capitale) mais ni Telenet¹²⁸⁹, ni Brutélé n'ont annoncé un tel abandon jusqu'à présent. Vu la part significative des clients de détail possédant plusieurs postes de télévision, l'IBPT ne s'attend pas à ce qu'une telle annonce soit faite au cours de la période de régulation à venir.

38.2.2.3. Absence d'impact suffisant de la part des autres plateformes de diffusion

2842. Plusieurs acteurs du marché notent dans leurs réactions pendant la période de consultation que les plateformes de radiodiffusion de gros alternatives (IPTV, SATV et OTT) garantissent suffisamment de dynamisme sur les marchés de gros de la radiodiffusion. De ce fait, le deuxième critère pourrait ne pas être rempli.

2843. L'IBPT considère que les plateformes de radiodiffusion alternatives pourraient exercer un certain degré de contrainte concurrentielle. Les possibilités d'effectivement se montrer concurrentiel via une autre plateforme de radiodiffusion sont toutefois dans une grande mesure définies par le degré auquel ces plateformes peuvent acquérir une clientèle suffisamment grande sur le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle.

2844. Si des plateformes de radiodiffusion télévisuelle alternatives qui n'appartiennent pas au marché de gros pertinent sont prises en compte, les conclusions concernant le deuxième critère resteraient par conséquent inchangées. Le degré de concurrence effective sur le marché de gros de la radiodiffusion dépend en effet fortement de la situation concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion, dont il est question au Chapitre 8. Les obstacles sur le marché de détail se répercutent en outre sur les possibilités de concurrence effective sur le marché de gros, à savoir la possibilité que ces plateformes permettent aux opérateurs de fournir une offre qui soit concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle.

2845. Les plateformes alternatives susmentionnées sont détaillées au Chapitre 8.¹²⁹⁰ Il a été prouvé que leur capacité concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle est limitée, entre autres en raison de différences fonctionnelles et/ou de la disposition limitée du client final à migrer.

2846. Du fait que les possibilités de fournir une offre concurrentielle sur le marché de détail via ces plateformes alternatives sont limitées, il n'y a pas suffisamment de contrainte concurrentielle sur la plateforme câblée de Brutélé sur le marché de gros. Il doit

¹²⁸⁹ De par le rachat de SFR, Telenet ne fournira plus la télévision analogique à une partie de ses clients.

¹²⁹⁰ À savoir la SATV, la DVB-T, la télévision gratuite, la télévision non linéaire (par exemple la web tv et la VoD) et la télévision OTT linéaire.

actuellement et devra à l'avenir s'adresser à Brutélé pour pouvoir accéder au marché de gros de la radiodiffusion.

38.2.2.3.1 Absence d'impact suffisant de la part d'IPTV

2847. Dans le cadre des remèdes de gros sur le marché 3a et 3b-1, l'IBPT a imposé à Proximus l'obligation d'accès à une offre multicast. Ces offres peuvent être utilisées pour proposer des services de télévision numérique sur le marché de détail mais l'impact de celles-ci dans le délai prévu par la présente analyse de marché ne doit pas être surestimé. Ces fonctionnalités, qui font l'objet d'un projet de mesure qui n'a pas encore été adopté au moment de la présente analyse de marché, devraient permettre d'atteindre une certaine masse critique avant de pouvoir exercer suffisamment de pression concurrentielle. À titre d'exemple, l'offre SNOW de BASE (qui reposait sur un partage de la plateforme de télévision numérique de Proximus) avait atteint environ 35 000 clients en deux ans pour l'ensemble de la Belgique. Pour cette raison et compte tenu des avantages dont jouit l'opérateur PSM (économies d'échelle, possibilité de convertir la clientèle historique de la télévision analogique en télévision numérique), l'impact de la mise à disposition de ces fonctionnalités après la présente analyse reste incertain quant à la conclusion de l'IBPT concernant l'existence de suffisamment de contrainte concurrentielle sur la plateforme câblée de Brutélé.

38.2.2.3.2 Absence d'impact suffisant de la part d'OTT

2848. Dans la réaction à la consultation, un acteur note que les plateformes de télévision « over-the-top » peuvent exercer une pression concurrentielle sur l'offre de gros de Brutélé. Ici aussi, cette contrainte est en grande partie déterminée par le degré auquel une offre concurrentielle peut être fournie sur le marché de détail de la radiodiffusion par un opérateur.
2849. Au Chapitre 8. , l'IBPT a étudié en détail les différents types de services OTT¹²⁹¹. Il en est ressorti que ceux-ci peuvent fortement varier au niveau des fonctionnalités, des prix et de la pénétration auprès des utilisateurs finals. C'est pourquoi ils constituent pour la plupart un complément plutôt qu'un substitut¹²⁹² aux services fournis via la plateforme câblée sur le marché de détail. L'IBPT estime donc qu'il n'est pas probable qu'une plateforme OTT capable de fournir ces services exerce une contrainte concurrentielle significative sur la plateforme câblée de Brutélé.
2850. Un opérateur peut en outre amener une offre de télévision linéaire via une plateforme OTT jusqu'à l'utilisateur final. Comme évoqué à la section 8.1.1.3. , Stievia a récemment lancé une offre proposant sur le marché de détail de la radiodiffusion une offre de

¹²⁹¹ Voir section 8.2.8. Analyse supplémentaire de l'évolution des services OTT linéaires et non linéaires.

¹²⁹² Voir sections 8.2.1. , 8.2.2. et 8.2.7.

chaînes limitée via OTT. Comme déjà noté ci-dessus, l'IBPT estime que le degré auquel une telle offre est susceptible d'être concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion est incertain. Une offre OTT plutôt comparable, mentionnée par l'acteur du marché dans sa réaction à la consultation, WeePee TV¹²⁹³, a déjà été suspendue après moins d'un an parce qu'elle n'était pas concurrentielle.

2851. Comme indiqué au § 2661, des problèmes de capacité peuvent en outre survenir dans le cadre de l'offre de télévision linéaire via une plateforme OTT. L'IBPT a procédé à une estimation de la consommation de données d'une offre de télévision numérique linéaire OTT complète. Au final, l'IBPT est arrivé à un volume de 150 GB à 300 GB, au-dessus du volume ordinaire utilisé aujourd'hui pour d'autres services large bande. Cela représente une capacité supplémentaire considérable qui, tant du point de vue de l'utilisateur final (capacité de téléchargement supplémentaire) que de l'ensemble du réseau (saturation), peut imposer des limites à la capacité concurrentielle d'une telle offre.
2852. Ce qui l'a amené à conclure qu'il ne prévoit pas, à l'horizon de la présente analyse, le lancement d'offres de télévision linéaire via une plateforme OTT pouvant exercer suffisamment de pression concurrentielle sur les offres actuelles de télévision linéaire via la plateforme câblée de Brutélé.

38.2.2.3 Absence d'impact suffisant de la part d'autres plateformes alternatives

2853. Le Chapitre 8. aborde également en détail d'autres plateformes alternatives telles que la SATV et la DVB-T¹²⁹⁴. Il est démontré que leur capacité concurrentielle sur le marché de détail de la radiodiffusion est limitée.

38.2.2.4. Conclusion deuxième critère

2854. L'IBPT estime que le marché de gros pertinent de la radiodiffusion n'évolue pas vers une concurrence effective. La télévision analogique continue à desservir une part importante du marché et peut uniquement être fournie par Brutélé. Un opérateur alternatif doit dès lors compter sur la revente de services de télévision analogique pour pouvoir les proposer à ses clients de détail. Brutélé garde en outre le contrôle de sa plateforme de télévision numérique, ce qui lui permettra de conserver une part de marché de 100 % à l'avenir. L'IBPT conclut sur la base des éléments ci-dessus que le deuxième critère est rempli.

¹²⁹³ En 2012, WeepeeTV a été lancée, une offre payante dans le cadre de laquelle l'on pouvait choisir 10 chaînes dans un pack de 26 pour un abonnement de 10 à 12 euros par mois. Ces services de radiodiffusion pouvaient être achetés via une connexion Internet haut débit. En décembre 2013, l'offre a été arrêtée.

¹²⁹⁴ À savoir la SATV, la DVB-T, la télévision gratuite, la télévision non linéaire (par exemple la web tv et la VoD) et la télévision OTT linéaire.

38.2.3. Caractère insuffisant du droit de la concurrence

2855. L'IBPT est d'avis que le droit de la concurrence est dans l'incapacité de remédier à lui seul au problème de concurrence précité de manière efficace et adéquate.
2856. Le droit de la concurrence ne suffit pas parce qu'il ne permet pas aux concurrents d'accéder aux services et à l'infrastructure du réseau câblé. Il peut par exemple déjà s'avérer difficile d'établir qu'il s'agit d'une « facilité essentielle » selon les critères définis dans l'affaire Bronner devant la CJCE¹²⁹⁵ et, même s'il était possible d'établir qu'il s'agit d'une facilité essentielle, les autorités de la concurrence ne seraient pas en mesure de fixer un prix d'accès et de garantir un accès dans les délais.
2857. Plusieurs opérateurs alternatifs ont demandé à Brutélé un accès à son infrastructure avant l'analyse de marché précédente de 2011. Brutélé n'y avait pas donné suite. Sans établir qu'il s'agit d'une « facilité essentielle » (ce qui est extrêmement difficile), le droit de la concurrence ne prévoit aucune obligation de réagir à ce type de demande. Cela illustre bien le caractère insuffisant de ce dernier.
2858. En 2011, l'IBPT avait précisé dans son analyse de marché concernant la radiodiffusion que « la mise en place d'une régulation ex ante est plus efficace pour atteindre l'objectif de développement d'une concurrence effective et durable sur le marché en cause que le droit de la concurrence dont l'application ne constituerait pas une réponse effective en terme[s] de délais et d'effets escomptés ». Le 20 décembre 2013, Orange a demandé un accès au réseau de Brutélé sur la base de l'analyse de marché de 2011. Cette requête confirme la position de l'IBPT selon laquelle le droit de la concurrence ne suffit pas pour promouvoir la concurrence, car, sans intervention régulatoire, Orange n'aurait plus que probablement pas encore pu obtenir d'accès (effectif) au réseau de Brutélé.
2859. On peut se demander de quelle façon évoluerait le marché si ces obligations étaient levées et si étaient applicables seulement les dispositions de la législation relative à la protection des consommateurs et les obligations imposées par ailleurs sur les marchés de gros pertinents. Au regard du comportement de Brutélé au cours des années précédentes (avant comme après la décision de la CRC de 2011¹²⁹⁶), il est vraisemblable que Brutélé arrêterait de vendre des services de gros à d'autres opérateurs comme Orange ou qu'elle les vendrait seulement à des conditions techniques et tarifaires défavorables.

¹²⁹⁵ CJCE, 26 novembre 1998, C-7/97, *Bronner*.

¹²⁹⁶ Absence d'offre de gros commerciale en l'absence de régulation, recours contre les décisions organisant le contrôle des prix de gros.

2860. Enfin, l'IBPT estime également que l'application d'obligations ex ante permet de prendre en considération les autres objectifs réglementaires européens de manière plus efficace et durable que la seule application du droit de la concurrence.¹²⁹⁷
2861. L'application de la réglementation ex ante permet notamment de créer un cadre prévisible susceptible d'encourager les investissements. L'application de la réglementation ex ante permet également de mettre en place une approche réglementaire coordonnée des différents niveaux de la chaîne de valeurs ; coordination nécessaire pour atteindre les objectifs du cadre réglementaire européen. Ce qui ne permet pas l'application du droit de la concurrence. Pour toutes ces raisons, l'IBPT estime que le droit de la concurrence ne peut à lui seul constituer une réponse satisfaisante au problème de concurrence constaté sur le marché en question.
2862. Le régulateur sectoriel dispose en outre d'outils mieux adaptés tels que le contrôle tarifaire ex ante (cf. article 51 de la loi du 5 mai 2017). Ce contrôle peut nécessiter un travail régulier de surveillance des tarifs et de traitement des informations (tarifs de gros et de détail, volumes et profils de trafic). Ce type de contrôle régulier sort des missions généralement confiées aux autorités de la concurrence (contrôle des concentrations et analyses des éventuels abus de position dominante).

38.2.3.1. Conclusion troisième critère

2863. L'IBPT considère sur la base des éléments susmentionnés que le droit de la concurrence n'est pas suffisant pour remédier aux problèmes rencontrés sur le marché de gros pertinent de la radiodiffusion dans la zone de couverture de Brutélé. Le troisième critère est donc rempli.

38.2.4. Conclusion concernant la nécessité de réguler le marché de la radiodiffusion et le test des trois critères

2864. L'IBPT conclut à la lumière de l'analyse ci-dessus que les trois critères cumulatifs fixés par la Commission européenne sont remplis en ce qui concerne le marché de gros de la radiodiffusion dans la zone de couverture de Brutélé. Ce marché entre donc en considération pour une réglementation ex ante.

¹²⁹⁷ ERG Report on Guidance on the application of the three criteria test, ERG (08)21, juin 2008, pp.13-15

CHAPITRE 39. PROBLÈMES POTENTIELS DÉCOULANT DE LA DOMINANCE DE TELENET (SFR INCLUS) ET BRUTÉLÉ SUR LEURS RÉSEAUX RESPECTIFS

2865. Ayant conclu aux chapitres précédents à l'existence des opérateurs puissants, Telenet (SFR inclus) et Brutélé sur le marché de gros de la radiodiffusion dans leurs zones de couverture respectives, l'IBPT présente dans ce chapitre les problèmes potentiels qui peuvent découler de la présence d'une entreprise puissante sur le marché en question. Le but de cette section n'est pas de procéder à un relevé exhaustif de ces problèmes potentiels, mais d'identifier les principaux comportements de Telenet (SFR inclus) et Brutélé qui constituent des risques pour la concurrence afin de déterminer les mesures correctrices appropriées.

L'accès au réseau

2866. Le problème essentiel sur le marché de gros de la radiodiffusion est la présence de barrières à l'entrée élevées que constitue l'investissement nécessaire pour dupliquer le réseau local de l'opérateur historique, créé à une époque où cet opérateur bénéficiait d'un monopole. Du fait de ces barrières à l'entrée, les opérateurs alternatifs sont demandeurs d'un accès aux plateformes de télévision numérique et d'une revente des offres de télévision analogique de Telenet (SFR inclus) et Brutélé respectivement. Or Telenet (SFR inclus) et Brutélé pourraient chacune être en mesure de refuser d'accorder l'accès et l'interconnexion à leur réseau dans le but d'entraver l'entrée de concurrents sur les marchés en aval. Telenet (SFR inclus) et Brutélé seraient chacune également en mesure de retirer l'accès qu'elles ont précédemment accordé à certains opérateurs.

Les autres problèmes potentiels d'ordre non tarifaire

2867. Dans le cadre de leurs demandes d'accès aux plateformes de télévision numérique et à la revente des offres de télévision analogique de Telenet (SFR inclus) et Brutélé, les opérateurs alternatifs risquent également de rencontrer notamment les problèmes suivants :

2867.1. Différentes formes de discrimination non tarifaire. Il peut s'agir par exemple de différences de traitement en termes de délais ou de qualité de service. Si la fourniture de services de radiodiffusion était caractérisée par de telles différences de traitement, les opérateurs alternatifs qui dépendent des inputs fournis par Telenet (SFR inclus) et Brutélé pourraient voir leur capacité concurrentielle affectée, voire leur entrée ou leur maintien sur le marché menacés. Le fait est par exemple aujourd'hui que chez certains câblo-opérateurs, le processus de commande des clients finals de gros comporte encore une étape intermédiaire manuelle. Et ce, alors que les commandes des services de détail peuvent être finalisées via un système informatique entièrement

automatisé. Cette différence de traitement peut prolonger le délai de réalisation de la commande et donner lieu à des erreurs humaines faisant que le processus de commande dure trop longtemps, ce qui peut enfin entraîner l'annulation de la commande. Il s'agit d'un risque réel qui n'existe pas dans le cadre de la procédure de commande pour les services de détail.

- 2867.2. Des difficultés pour obtenir des informations utiles à leur activité. Il peut s'agir par exemple des informations relatives à l'évolution du réseau de Telenet (SFR inclus) et Brutélé respectivement ou des évolutions de l'offre de chaînes chez les différents câblo-opérateurs.
- 2867.3. Des conditions de fourniture injustifiées, par exemple des exigences exagérées en matière de garanties financières.
- 2867.4. Un couplage injustifié de certains services. Telenet (SFR inclus) et Brutélé pourraient chacune par exemple exiger qu'un opérateur alternatif achète, en plus des services qu'il demande, d'autres services dont il n'a pas besoin.
- 2867.5. Une utilisation illégitime d'informations concernant les concurrents. Telenet (SFR inclus) et Brutélé pourraient par exemple transmettre à leurs divisions commerciales des informations que leur division *wholesale* obtient sur leurs concurrents. Une telle situation pourrait par exemple se produire à propos de l'introduction de nouvelles chaînes de télévision. Si un opérateur alternatif souhaite proposer une chaîne propre, il peut introduire une demande en ce sens auprès de Telenet (SFR inclus) ou Brutélé. Les câblo-opérateurs analyseront ensuite si une largeur de spectre est libre et, en cas de réponse positive, devront ajouter cette chaîne à leur plateforme de télévision numérique. Cela signifie que les divisions commerciales qui entrent en contact avec la plateforme de télévision numérique pourraient être au courant des projets de l'opérateur alternatif. Cette procédure peut cependant donner lieu à des manœuvres d'opposition : le câblo-opérateur peut par exemple refuser l'accès à sa plateforme de télévision numérique. Ou il peut également acheter lui-même les droits de la chaîne en question de manière à ce que l'opérateur alternatif perde son exclusivité. Ou encore, le câblo-opérateur peut même essayer d'acheter l'exclusivité de la chaîne en question, l'opérateur alternatif étant alors dans l'impossibilité de diffuser la chaîne.

Les problèmes potentiels d'ordre tarifaire

2868. Dans le cadre de leur demande d'accès au réseau coaxial des câblo-opérateurs, les opérateurs alternatifs risquent également de rencontrer notamment les problèmes suivants :
- 2868.1. L'imposition de prix excessifs. Par l'imposition de prix excessifs, Telenet (SFR inclus) et Brutélé, ayant chacune 100 % de leur part de marché, pourraient chacune être en mesure d'augmenter les coûts de ses concurrents et ainsi les rendre moins compétitifs.
 - 2868.2. L'imposition de prix discriminatoires ;
 - 2868.3. Des pratiques d'amenuisement des marges bénéficiaires (également appelées prix ciseaux, ciseau tarifaire, *margin squeeze* ou *price squeeze*). Le risque de telles pratiques est un problème fréquemment rencontré dans le secteur des télécommunications où certains concurrents sont dépendants des inputs achetés à un opérateur puissant verticalement intégré. Plusieurs opérateurs historiques (Deutsche Telekom¹²⁹⁸, Telefonica¹²⁹⁹) ont été sanctionnés pour des pratiques de prix ciseaux en relation avec leurs produits d'accès.

Conclusion concernant l'entrave à la concurrence effective

2869. En raison de la situation du marché de gros de la radiodiffusion, où les barrières à l'entrée sont élevées et les câblo-opérateurs occupent une position dominante sur le marché, il se peut que les opérateurs puissants sur le marché aient la possibilité de ou soient incités à adopter des comportements ayant des conséquences néfastes pour l'utilisateur final, à savoir des prix élevés et un choix limité.
2870. Pour arriver à une situation de concurrence effective et éviter les problèmes de marché précités, l'entrée sur le marché pertinent doit être possible pour les opérateurs qui sont actuellement entravés par des barrières à l'entrée élevées.
2871. Dans le prochain chapitre, l'IBPT examinera donc les mesures qu'il convient d'entreprendre pour atteindre cet objectif et ainsi stimuler la concurrence effective sur les marchés pertinents.

¹²⁹⁸ Décision de la Commission du 21 mai 2003 relative à une procédure sur la base de l'article 82 du traité CE (affaire COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 - Deutsche Telekom AG).

¹²⁹⁹ Décision de la Commission du 4 juillet 2007 relative à une procédure sur la base de l'article 82 du Traité CE (affaire COMP/38.784 - Wanadoo España vs. Telefónica).

CHAPITRE 40. MESURES CORRECTRICES

2872. L'analyse du marché de gros de la radiodiffusion a mis en évidence la position de puissance significative de Telenet (SFR inclus) et Brutélé sur ce marché et l'existence de différents problèmes parmi lesquels la présence de barrières à l'entrée élevées que constitue l'investissement nécessaire pour dupliquer les réseaux de Telenet (SFR inclus) et Brutélé.
2873. Le constat de l'existence d'une position de puissance significative entraîne l'obligation, pour l'IBPT, d'imposer à Telenet (inclus SFR) et Brutélé des obligations réglementaires basées sur la nature des problèmes constatés, appliquées de façon proportionnelle et justifiées. Au moins une mesure doit être imposée.

40.1. OBLIGATIONS IMPOSÉES DANS LA PRÉCÉDENTE ANALYSE DE MARCHÉ

2874. Dans le cadre des décisions de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle, les obligations suivantes ont été imposées à Telenet, Brutélé, Nethys et SFR sur le marché de la radiodiffusion. Ces obligations sont synthétisées ci-dessous.¹³⁰⁰
2875. Telenet, Brutélé, Nethys et SFR ont à l'époque été soumises aux obligations suivantes de fourniture d'accès à leur réseau :
- Accès à une offre de revente de la télévision analogique ;
 - Accès à la plateforme de télévision numérique ;
 - Accès à une offre de revente de l'offre d'accès haut débit ;
2876. Telenet, Brutélé, Nethys et SFR ont également été soumises aux obligations suivantes :
- Une obligation de non-discrimination ;
 - Une obligation de transparence, combinée à l'obligation de publication d'une offre de référence ;
 - Un contrôle des prix, à savoir le calcul d'un tarif de gros sur la base de la méthodologie « retail minus ».

¹³⁰⁰ Cette synthèse est exclusivement établie à titre informatif, afin de faciliter la lecture et la compréhension de la suite de la présente décision et afin de permettre une comparaison avec l'analyse de marché précédente.

40.2. OBLIGATION D'ACCÈS CONCERNANT LA TÉLÉVISION NUMÉRIQUE ET ANALOGIQUE

40.2.1. Base légale

2877. La base juridique de cette obligation est l'article 50 de la loi du 5 mai 2017 relative aux services de médias audiovisuels en région bilingue de Bruxelles-Capitale.

40.2.2. Accès à l'offre de télévision numérique et analogique

Description

2878. Telenet (SFR inclus) et Brutélé doivent fournir l'accès à leur plateforme de télévision numérique, de manière à permettre aux opérateurs alternatifs de proposer des services de télévision numérique aux utilisateurs finals raccordés au réseau de ces opérateurs.¹³⁰¹ Cela doit permettre à un opérateur alternatif de commercialiser une offre qui lui est entièrement propre et de gérer lui-même ses modems, décodeurs, interfaces ainsi que le système pour l'accès conditionnel de ses clients.
2879. Telenet et Brutélé doivent également fournir l'accès à leur offre de télévision analogique, de manière à permettre aux opérateurs alternatifs de proposer des services de télévision analogique aux utilisateurs finals raccordés au réseau de ces opérateurs. Cette obligation est une mesure de soutien à l'obligation d'accès concernant la plateforme de télévision numérique. Cela signifie qu'un opérateur alternatif n'aura accès aux services de télévision analogique que lorsque celui-ci achète également les services d'accès concernant la plateforme de télévision numérique.
2880. Cette obligation ne contraint pas l'opérateur PSM à maintenir contre sa volonté une offre de détail pour la télévision analogique. L'obligation de revente de l'offre de télévision analogique est automatiquement levée lorsque l'offre de détail cesse. Ainsi, quand SFR ne proposait plus la télévision analogique dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale, elle n'était plus obligée de la proposer au niveau de gros. Il en va de même après le rachat de SFR pour Telenet, étant donné que Telenet ne proposera pas la télévision analogique dans l'ancienne zone de couverture de SFR. Telenet ne devra dès lors pas offrir de télévision analogique au niveau de gros dans ces zones.
2881. Les opérateurs alternatifs doivent pouvoir acheter tous les éléments dont ils ont besoin de manière dégroupée. Les modalités concrètes de l'accès à la plateforme de télévision numérique et de la revente de l'offre analogique sont décrites dans les offres de

¹³⁰¹ Voir l'article 50, § 1^{er}, de la loi du 5 mai 2017 : « § 1^{er}. L'Institut peut, conformément à l'article 44, §§ 3 et 5, imposer l'obligation de satisfaire aux demandes raisonnables d'accès à des éléments de réseau et des ressources associées spécifiées par l'Institut. Les opérateurs de réseau peuvent notamment se voir imposer: 1° d'accorder à des tiers l'accès à des éléments et/ou ressources de réseau spécifiques, y compris l'accès à des éléments de réseau qui ne sont pas actifs et/ou l'accès dégroupé à la boucle locale, notamment afin de permettre la sélection et/ou la présélection des opérateurs et/ou l'offre de revente des lignes d'abonné; »

référence de Telenet (SFR inclus) et Brutélé, auxquelles l'IBPT peut apporter les modifications nécessaires.¹³⁰²

2882. L'accès à l'offre de télévision doit :

- être identique sur le plan technique¹³⁰³ à l'offre de base réalisée par l'opérateur PSM sur les marchés de gros pour la radiodiffusion télévisuelle ;
- permettre aux opérateurs de reprendre toute la gestion de la clientèle du câblo-opérateur et de facturer l'offre de télévision à l'utilisateur final.¹³⁰⁴ Ceci comprend les services associés, liés de façon directe ou indirecte à l'offre de télévision que l'opérateur PSM propose à ses clients finals.¹³⁰⁵

2883. En outre, Telenet (SFR inclus) et Brutélé devront satisfaire les demandes raisonnables d'accès, aussi lorsque les services demandés concernant la plateforme de télévision numérique ou l'offre de télévision analogique n'ont pas été repris dans l'offre de référence, cette absence d'offre de référence ne faisant pas obstacle à des demandes raisonnables d'accès non prévues dans l'offre de référence (article 50, § 8, de la loi du 5 mai 2017).

2884. L'obligation de fourniture d'accès ne vaut que pour les demandes raisonnables. L'opérateur PSM peut refuser de donner suite à une demande d'accès lorsque celle-ci n'est pas raisonnable, y compris pour les demandes relatives à un service compris dans l'offre de référence. En cas de refus, l'opérateur PSM doit suffisamment justifier les raisons pour lesquelles il estime que la demande est déraisonnable. Si nécessaire, l'IBPT vérifiera le bien-fondé de l'éventuel refus, à la lumière des éléments énumérés à

¹³⁰² L'IBPT peut, sur la base de l'art. 48, § 5, de la loi du 5 mai 2017, imposer que les offres de référence fassent l'objet des modifications qu'il estime nécessaires en vue d'imposer les mesures prévues par la loi.

¹³⁰³ L'IBPT vise ici les éléments essentiels du flux d'images. Ainsi, la qualité du son et de l'image des chaînes doit être identique, ainsi que le contenu de l'EPG et l'algorithme de compression utilisé. Les éléments qui relèvent du domaine de responsabilité de l'opérateur alternatif, comme par exemple le système de contrôle d'accès, ne sont pas concernés.

¹³⁰⁴ L'opérateur alternatif peut ainsi choisir son mode de facturation et décide lui-même de la manière dont il accomplit les tâches de facturation de l'utilisateur final.

¹³⁰⁵ Comme l'installation, la maintenance et le rétablissement des services.

l'article 50, § 2, de la loi du 5 mai 2017.¹³⁰⁶ Cette liste de critères n'est pas exhaustive¹³⁰⁷ mais vaut uniquement à titre d'illustration des éléments dont l'IBPT peut tenir compte lorsqu'il effectue son évaluation. La section 40.2.3. aborde spécifiquement la question du caractère raisonnable des demandes d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant.

Motivation

2885. Une obligation d'accès à l'offre de télévision numérique et analogique est nécessaire pour permettre aux opérateurs alternatifs ne disposant pas d'une plateforme de radiodiffusion d'offrir des services de radiodiffusion (y compris des chaînes premium et thématiques et des services interactifs comme la vidéo à la demande) ou des offres multiple play et d'ainsi concurrencer les offres actuelles de l'opérateur PSM.¹³⁰⁸
2886. Une obligation d'accès est essentielle pour permettre aux opérateurs alternatifs de proposer une offre alternative de services de télévision. Comme exposé dans les sections « Infrastructures qu'il n'est pas aisé de dupliquer »¹³⁰⁹, le déploiement d'une nouvelle boucle locale à grande échelle pour un opérateur alternatif n'est en effet pas une option économiquement viable et ne s'avérerait pas efficace. Cet investissement n'est en effet pas économiquement récupérable dans le délai de vie prévu du nouveau réseau à déployer.
2887. Le marché belge n'est actuellement pas suffisamment concurrentiel pour lever ces obligations, déjà imposées dans le cadre de l'analyse de marché précédente. Les

¹³⁰⁶ Article 50, § 2, de la loi du 5 mai 2017 :

« [...] 1° la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'interconnexion et/ou d'accès concerné, y compris la viabilité d'autres produits d'accès en amont, tels que l'accès aux gaines;

2° le degré de faisabilité de la fourniture d'accès proposée, compte tenu de la capacité disponible;

3° l'investissement initial réalisé par le propriétaire des ressources, en tenant compte des investissements publics réalisés et des risques inhérents à l'investissement;

4° la nécessité de préserver la concurrence à long terme, en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace fondée sur les infrastructures;

5° le cas échéant, les éventuels droits de propriété intellectuelle;

6° la fourniture de services paneuropéens. »

¹³⁰⁷ L'article 50, § 2, de la loi du 5 mai 2017 précise que : « Lorsque l'Institut examine s'il y a lieu d'imposer les obligations visées au paragraphe 1er, il prend notamment en considération les éléments suivants : [...] » (nous soulignons)

¹³⁰⁸ Conformément aux objectifs du cadre réglementaire tels que définis aux articles 35-37 de la loi du 5 mai 2017 afin de stimuler la concurrence.

¹³⁰⁹ Pour Telenet (SFR inclus) et Brutélé, voir respectivement les sections 37.2.1.1. et 38.2.1.1. de la présente décision.

sections 37.1. et 38.1. abordent plus en détail les facteurs sous-jacents de cette situation, à savoir :

- La concentration élevée du marché de la radiodiffusion télévisuelle en question, les opérateurs IPTV et les câblo-opérateurs représentant presque 100 % des parts de marché ;
- Les barrières à l'entrée présentes sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle en question ;
- L'importance croissante des offres groupées avec une composante de radiodiffusion et la nécessité qui en découle de pouvoir proposer des produits groupés au client final pour être effectivement concurrentiel sur le marché de la radiodiffusion en question.

2888. Le risque existe par conséquent que la concentration du marché reste élevée sur le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle, que les possibilités de choix pour le consommateur soient limitées et que les prix puissent continuer à grimper en raison du manque d'opportunités d'entrer sur le marché pertinent de broadcast.

2889. Ces dernières années, il s'est avéré que les offres lancées sur des plateformes alternatives, comme la télévision par satellite payante, n'étaient pas économiquement viables ou formaient un complément aux services de radiodiffusion existants des opérateurs IPTV et des câblo-opérateurs, comme décrit à la section 8.2. Définition du marché de produits. Les opérateurs alternatifs ne peuvent par conséquent pas commercialiser d'offres qui soient concurrentielles par rapport aux offres de radiodiffusion sur le marché pertinent via ces plateformes alternatives. L'obligation d'accès à la plateforme de télévision numérique reste par conséquent nécessaire pour être concurrentiel sur le marché de produits concerné.

2890. Cette obligation d'accès est actuellement utilisée par l'opérateur Orange, qui commercialise via celle-ci des offres groupées sur le marché avec une composante de radiodiffusion.

2891. Il existe la possibilité d'avoir des accords volontaires qui permettent d'octroyer l'accès au réseau câblé sur une base commerciale aux opérateurs alternatifs. La décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle indiquait que de tels accords seraient pris en compte dans le cadre de la mise en œuvre

des obligations¹³¹⁰. Toutefois, la possibilité d'octroyer l'accès sur une base commerciale n'a pas été utilisée pendant la période de régulation précédente.

2892. En outre, il convient de noter que le marché a été consulté avant la publication de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 et que, dans ce cadre, l'avancement des négociations volontaires entre les opérateurs alternatifs d'une part et les câblo-opérateurs d'autre part afin d'obtenir l'accès au réseau-câblé via des conventions commerciales a été analysé. Cette consultation du marché a révélé que les négociations relatives à l'accès sur une base commerciale n'ont pas conduit à un accord effectif à ce niveau avant le début de la période de réglementation.

2893. Enfin, il convient également de noter que l'implémentation des offres de référence de gros relatives aux obligations imposées¹³¹¹ a entraîné une série de problèmes opérationnels, liés à des points litigieux entre les opérateurs alternatifs d'une part et les câblo-opérateurs d'autre part. Ces points litigieux concernaient l'offre de référence, les procédures opérationnelles, les « service level agreements » (SLA) et la période d'implémentation. L'IBPT s'est prononcé sur le sujet après une analyse approfondie. Une liste non exhaustive de ceux-ci concerne des litiges portant sur :

- La possibilité d'utiliser le même CAS sur plusieurs réseaux.
- La possibilité de choisir soi-même le CAS, indépendamment de ce que d'autres éventuels bénéficiaires choisiraient.
- La possibilité de développer ses propres profils large bande.
- L'existence de SLA suffisamment pointus pour permettre de garantir un niveau élevé de service.
- L'absence d'informations concernant les conditions opérationnelles et techniques.

2894. Ces problèmes, qu'une concertation n'a pas permis de résoudre de manière concluante, montrent la nécessité d'intervenir sur le plan de la régulation, pour permettre aux opérateurs alternatifs de commercialiser une offre sur le marché pertinent de la

¹³¹⁰ En ce qui concerne les accords volontaires sur la base de conventions commerciales, la décision de la CRC de 1^{er} juillet 2011 indique plus précisément ce qui suit :

« L'IBPT encourage toutes les négociations en cours ou à venir entre les câblo-opérateurs PSM et les demandeurs d'accès au réseau câble de ces câblo-opérateurs en ce qui concerne la fourniture à ces demandeurs : a) l'accès à une offre de revente de l'offre de télévision analogique, et/ou b) l'accès à la plateforme de télévision numérique, et/ou c) l'accès à une offre de revente de l'offre d'accès haut débit.

En cas d'accords ouverts à tout autre demandeur d'accès à l'issue de ces négociations, conclus et communiqués dans leur intégralité à l'IBPT, l'IBPT tiendra compte de ces accords dans la mise en œuvre des obligations établies par la présente décision sous réserve de la compatibilité de ces accords avec ces obligations et sans préjudice des délais définis pour la mise en vigueur de ces obligations. »

¹³¹¹ Voir les décisions de la CRC du 3 septembre 2013 concernant les offres de référence de gros de Telenet, SFR, Nethys et Brutélé.

radiodiffusion qui soit concurrentielle par rapport aux produits câblés et IPTV existants.

2895. Il convient de conclure sur la base de ces éléments que la possibilité pour les opérateurs alternatifs d'obtenir l'accès au réseau câblé sur une base commerciale est encore peu vraisemblable. Une obligation d'accès reste par conséquent nécessaire pour permettre une concurrence effective sur le marché de la radiodiffusion de détail.
2896. Cette obligation est proportionnée, étant donné qu'elle se limite à la plateforme de télévision et plus particulièrement à la transmission de signaux de radiodiffusion télévisuelle. En outre, d'un point de vue technique, il est raisonnablement simple de permettre à un opérateur alternatif de déployer une offre de télévision numérique et analogique alternative, comme l'a révélé l'entrée sur le marché d'Orange sur la base de l'obligation d'accès dans l'analyse de marché de 2011¹³¹².
2897. En termes de capacité disponible sur le réseau, la transmission des informations spécifiques du type EPG et autres nécessite, lorsque les demandeurs d'accès le requièrent, une largeur de bande très petite. Il convient également de tenir compte de la diminution, voire même de l'extinction à terme, de la télévision analogique. Si la demande porte sur des innovations qui nécessitent plus de capacité, l'on peut raisonnablement partir du principe que l'opérateur PSM aura tendance à mettre en œuvre lui-même ces innovations. La nécessité de mettre à niveau le réseau ne serait par conséquent pas uniquement le résultat de la demande de produits d'accès de gros. Enfin, cette obligation n'a, conformément à la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés de la radiodiffusion, jamais engendré de problèmes de capacité pour l'opérateur PSM ou pour les services qu'il fournit.
2898. L'obligation de satisfaire les demandes raisonnables lorsque celles-ci ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence est nécessaire afin de permettre aux opérateurs alternatifs soit de reproduire de nouvelles offres commerciales ou technologiques introduites par Telenet (SFR inclus) et Brutélé, soit d'introduire eux-mêmes de nouvelles offres commerciales ou technologiques. Cette obligation qui reposait déjà sur Telenet (SFR inclus) et Brutélé dans le cadre de la décision du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse des marchés de la radiodiffusion garantit la promotion de l'innovation technologique et la concurrence sur les marchés situés en aval.

¹³¹² Voir la section 6.4. « Accès à la plateforme de télévision numérique » de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle.

Motivation supplémentaire concernant la télévision analogique

2899. Le maintien de l'accès à l'offre de télévision analogique en tant que mesure de soutien est motivé en grande partie par les implications techniques de l'accès à la plateforme de télévision numérique. Dans un réseau câblé HFC, un utilisateur final reçoit toujours l'ensemble des signaux électriques de toutes les chaînes de télévision analogique et numérique disponibles. Lorsqu'un utilisateur final regarde une chaîne donnée, cela signifie que seuls les signaux électriques de cette chaîne sont transformés en image. Un changement de chaîne ne signifie donc pas pour autant que les signaux électriques en question ne sont plus reçus. Un changement de chaîne a pour seule conséquence que d'autres signaux électriques sont transformés en image. D'un point de vue technique, les signaux de télévision analogique et numérique sont toujours présents partout.
2900. C'est la raison pour laquelle il est important de signaler que les obligations qui donnent accès aux signaux de télévision analogique et aux signaux de télévision numérique sont également indissociables. Via l'existence d'un système de contrôle de l'accès dans le cadre de l'implémentation de l'accès à la plateforme de télévision numérique, il est possible de retenir les signaux de télévision numérique chez le client final.¹³¹³ Ce n'est toutefois pas possible pour les signaux de télévision analogique. Cela signifie que l'accès à la plateforme de télévision numérique n'est possible que s'il y a également un accès à la revente de l'offre de télévision analogique. Autrement dit, une levée de cette obligation reviendrait, de par le caractère indissociable de ces signaux, à lever l'obligation relative à l'accès à la plateforme de télévision numérique. Les raisons mentionnées contre la levée de l'obligation relative à l'accès à la plateforme de télévision numérique s'appliquent dès lors ici aussi.
2901. En outre, la télévision analogique représente toujours une fonctionnalité attrayante pour les clients qui recherchent la télévision numérique. Il s'agit d'un produit que tout le monde connaît, qui est facile à utiliser et présent dans beaucoup de foyers. La télévision analogique permet de facilement recevoir du contenu de radiodiffusion via plusieurs appareils à la maison. Elle permet également de recevoir les chaînes de télévision les plus regardées sans frais ou appareils supplémentaires, avec une bonne qualité de réception. Tant que Telenet et Brutélé continuent à la proposer, elle reste donc un complément très intéressant à leur offre de télévision numérique.

40.2.3. Demande d'accès par les opérateurs ayant leur propre réseau existant

2902. Les opérateurs qui disposent déjà d'un réseau fixe propre à part entière se trouvent dans une situation spécifique en ce qui concerne les demandes d'accès aux autres réseaux fixes. Par conséquent, l'IBPT prévoit un cadre méthodologique spécifique afin

¹³¹³ À l'exception des chaînes numériques émises sans un contrôle de l'accès, que l'on intègre dans leur flux d'images. Il s'agit des chaînes publiques (Eén HD, Canvas HD, Ketnet), actuaTV et TV5 monde, soit une minorité dans l'offre de la télévision numérique.

de pouvoir évaluer le caractère raisonnable de telles demandes d'accès. En effet, l'impact de l'autorisation de l'accès de ces opérateurs est bien plus grand sur les investissements et sur la concurrence basée sur l'infrastructure que dans la situation d'un opérateur qui ne dispose pas d'un tel réseau.

2903. À la lumière du premier et du quatrième critères de l'article 50, § 2, de la loi du 5 mai 2017, l'IBPT a élaboré une méthodologie afin d'évaluer le caractère raisonnable des demandes d'accès au réseau d'un opérateur PSM par des opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau fixe existant.¹³¹⁴ Il s'agit plus précisément de « la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes, compte tenu du rythme auquel le marché évolue et du type d'interconnexion et/ou d'accès concerné » et de « la nécessité de préserver la concurrence à long terme ».

2904. Concrètement, les opérateurs qui disposent eux-mêmes d'un large réseau existant sont :

- Proximus (sur l'ensemble du territoire belge) ;
- Telenet (SFR inclus), Brutélé et Nethys (dans leurs zones de couverture respectives).

2905. Le cadre méthodologique se concentre en particulier sur la viabilité technique et économique de l'utilisation ou de la mise en place de ressources concurrentes d'une part et la nécessité de préserver la concurrence à long terme d'autre part. Il s'agit des critères que l'IBPT considère comme décisifs, mais il passe également au crible les autres critères. Il est important de noter que tous les critères ne doivent pas être remplis de manière cumulative avant qu'une demande puisse être considérée comme raisonnable ou non. L'évaluation s'appuie en d'autres termes sur plusieurs critères, un critère pouvant peser plus qu'un autre.

2906. Le point de départ général est qu'une demande d'accès est raisonnable à moins que l'opérateur puissant sur le marché ne puisse prouver le contraire, selon les principes généraux tels que déterminés plus haut (voir ci-dessous § 2883).

Étape 1 : définition de la demande du demandeur d'accès

2907. La première étape consiste à décrire la demande d'accès en ce qui concerne les services sur lesquels elle porte et leur portée géographique. En outre, le résultat de l'analyse

¹³¹⁴ Cette méthodologie a été définie en collaboration avec Analysys Mason ; voir Analysys Mason « Principles and framework for assessment of the reasonableness of access to another operator's network as part of the implementation of CRC's decisions », août 2016.

peut dépendre de l'échelle de la demande d'accès (et donc de l'investissement nécessaire).

2908. Si cette demande d'accès est refusée, l'on passe à la deuxième étape.

Étape 2 : évaluation des raisons du refus par l'opérateur d'accès

2909. Deuxièmement, les raisons du refus du prestataire de services seront, le cas échéant, analysées, et ce, sur la base des critères mentionnés dans la présente décision (dont le fait de préserver la concurrence à long terme en accordant une attention particulière à la concurrence économiquement efficace, basée sur les infrastructures)¹³¹⁵. Cet examen se base sur une analyse de la valeur actuelle nette (VAN) des investissements à réaliser.¹³¹⁶

2910. Étant donné que le demandeur d'accès dispose d'une infrastructure d'accès propre, l'utilisation de ce réseau existant ou l'investissement dans le réseau propre pour fournir lui-même un service similaire devront être repris dans l'analyse de l'efficacité économique. Cette analyse doit vérifier si le demandeur d'accès pourrait fournir l'équivalent du service demandé en utilisant sa gamme de services et ses infrastructures existantes.

2911. L'analyse doit plus précisément examiner si le demandeur d'accès peut investir de manière efficace dans son propre réseau afin de fournir le service demandé.¹³¹⁷ Si la VAN de l'investissement, compte tenu de tous les revenus et coûts pertinents, est positive, l'investissement peut être considéré comme efficace, indépendamment de la rentabilité de cet investissement par rapport à la rentabilité d'une situation où l'accès

¹³¹⁵ Conformément à l'article 50, § 2, 4°, de la loi du 4 mai 2017.

¹³¹⁶ La méthode VAN (valeur actuelle nette) est une méthode de calcul courante lors de l'adoption d'une décision d'investissement. Elle consiste à prendre en compte tous les coûts et revenus attendus. Normalement, l'on procède uniquement aux investissements lorsque les revenus attendus sont supérieurs aux coûts attendus, en d'autres termes si la VAN est positive.

¹³¹⁷ Il va de soi que l'IBPT prendra uniquement en compte les investissements économiquement efficaces, afin d'augmenter la concurrence sur le marché.

est octroyé.¹³¹⁸ L'investissement VAN des demandes d'accès doit donc être évalué en soi.

2912. Si l'investissement par le demandeur d'accès au niveau de ses infrastructures propres est rentable (VAN positive), sa demande d'accès est a priori déraisonnable. À l'inverse, une VAN négative entraînera a priori une demande raisonnable d'accès.
2913. Enfin, le fournisseur d'accès doit être autorisé à pouvoir récupérer ses investissements efficaces, y compris un rendement raisonnable. Tant que cela est vrai, les incitants à investir seront maintenus pour le fournisseur d'accès. En ce qui concerne la fixation des prix de l'offre de référence de gros, cet incitant est déjà maintenu. Ce niveau est en effet fixé par le régulateur à une hauteur adéquate.
2914. À l'**Erreur ! Source du renvoi introuvable.**, l'IBPT examine les demandes d'accès concrètes qui lui ont été soumises et conclut quant à leur caractère raisonnable ou non :
- l'accès de Telenet au réseau de Proximus ;
 - l'accès de Proximus au réseau de Telenet ;
 - l'accès de Proximus aux réseaux de Brutélé et de Nethys.

40.2.4. Négociateur de bonne foi avec les opérateurs qui demandent l'accès à la plateforme de télévision numérique

Description

2915. L'opérateur PSM doit rapidement négocier les conditions en matière d'accès, que la demande d'accès porte ou non sur une prestation incluse dans l'offre de référence. L'opérateur PSM doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans une période de 15 jours lorsque la demande respecte les conditions de l'offre de référence ou lorsque la demande ne s'éloigne que très peu des conditions de l'offre de référence.
2916. Pour les demandes qui ne relèvent pas du cadre de l'offre de référence, l'opérateur PSM doit tout mettre en œuvre pour conclure un accord en la matière dans un délai de quatre mois. Les délais susmentionnés n'entrent en vigueur qu'une fois que l'opérateur

¹³¹⁸ Un risque potentiel de fourniture d'accès existe lorsque le demandeur d'accès pourrait investir dans son propre réseau et ainsi atteindre une marge positive mais choisit tout de même de demander un accès de gros. Cela pourrait par exemple être le cas lorsque le coût de l'accès de gros est inférieur au coût d'investissement dans le réseau propre. Cela peut entraîner une situation avantageuse pour le demandeur d'accès (qui peut proposer des services à un coût inférieur que s'il devait prévoir ceux-ci lui-même et ainsi augmenter ses revenus), mais qui n'est pas forcément en faveur des intérêts des clients finals à plus long terme, vu qu'une concurrence rentable et durable, fondée sur les infrastructures, serait découragée par un tel accès.

PSM a reçu toutes les informations nécessaires de l'opérateur alternatif qui demande l'accès (coordonnées, situation financière, services demandés, informations techniques sur sa propre infrastructure, etc.). L'opérateur PSM doit, dès les premiers contacts avec ce dernier, indiquer toutes les informations et tous les documents relatifs à ce dernier dont il a besoin pour conclure l'accord. Ce contrat entrera en vigueur au plus tard six mois après sa conclusion.

2917. L'opérateur puissant doit communiquer à l'IBPT ses accords avec les opérateurs alternatifs dans les 10 jours suivant leur signature. L'IBPT vérifiera la conformité des accords avec les obligations des opérateurs puissants, notamment en matière de non-discrimination.
2918. L'IBPT souligne le fait que cette obligation n'oblige pas les bénéficiaires à renégocier les contrats d'accès existants, lesquels restent applicables.

Motivation

2919. Sans cette obligation, l'opérateur PSM peut être tenté de ralentir l'accès à l'offre de télévision numérique et analogique, compte tenu de sa position dominante sur le marché. Les opérateurs alternatifs seraient dès lors incapables de concurrencer de manière loyale l'opérateur historique sur les marchés de détail situés en aval qui dépendent de cet accès au niveau de gros.
2920. Une période de 15 jours est raisonnable, s'il s'agit des conditions de l'offre de référence, étant donné que celles-ci sont déjà connues à l'avance des deux parties.
2921. S'il s'agit d'une prestation qui n'est pas prévue dans l'offre de référence, un certain délai est nécessaire pour permettre à l'opérateur PSM d'étudier la faisabilité technique et les conditions économiques de l'offre. Un délai maximum de quatre mois semble raisonnable, à condition que :
- ce délai ne soit pas utilisé systématiquement et de mauvaise foi pour des prestations engendrant peu de problèmes techniques et économiques, et
 - le délai de quatre mois ne conduise pas à une situation où l'opérateur puissant ne respecte pas l'obligation de non-discrimination.
2922. Cette obligation est nécessaire pour inciter l'opérateur PSM à mener des négociations rapides et fructueuses avec les interlocuteurs qui sont ses concurrents sur les marchés de détail situés en aval.
2923. Il est nécessaire de limiter à 6 mois le délai dans lequel le contrat en matière d'accès prend effet, parce qu'il existe un risque que l'opérateur PSM reporte l'application de ce contrat. Un délai de 6 mois devrait suffire pour permettre aux parties de s'adapter aux

clauses du contrat (par exemple au niveau des garanties financières) et d'ajuster leurs systèmes opérationnels. Ce délai d'exécution de 6 mois est par ailleurs également défini en cas de modifications non accessoires de l'offre de référence.

2924. La communication des accords d'accès est nécessaire afin de garantir l'application du principe de non-discrimination. En l'absence d'une telle communication, l'IBPT ne serait pas en mesure de contrôler l'application du principe de non-discrimination dans les accords bilatéraux conclus entre l'opérateur puissant et les opérateurs tiers.

40.2.5. Ne pas retirer l'accès quand il a déjà été accordé

2925. Conformément à l'article 50, § 1^{er}, de la loi du 5 mai 2017, l'IBPT peut imposer aux opérateurs puissants sur le marché l'obligation de ne pas retirer l'accès aux ressources lorsqu'il a déjà été accordé. Cet article prévoit en outre que : « *L'Institut peut fixer les conditions et les modalités en matière d'équité, de raisonabilité et de délai en vue de l'exécution des obligations imposées en application du présent article.* »
2926. Il y a lieu de distinguer deux cas différents : d'une part le retrait de l'accès à tous les bénéficiaires dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services et d'autre part le retrait de l'accès pour un bénéficiaire spécifique en cas de non-respect des conditions contractuelles.

40.2.5.1. Retrait de l'accès dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services

Description

2927. Si le développement du réseau de l'opérateur PSM entraîne l'indisponibilité de certains services, Telenet (SFR inclus) et Brutélé doivent appliquer un délai de préavis raisonnable vis-à-vis de l'opérateur alternatif et doivent en informer au préalable l'IBPT.
2928. Pour le retrait de services qui donnent accès à la plateforme de télévision numérique, une période de notification d'un an doit être prévue. Pour le retrait de services qui donnent accès à l'offre de télévision analogique, une période de notification de six mois doit être prévue. Cette durée peut néanmoins être modifiée sur la base d'un accord bilatéral entre l'opérateur PSM et les bénéficiaires.

Motivation

2929. En vertu de l'article 50, § 1^{er}, de la loi du 5 mai 2017, l'IBPT est compétent pour déterminer les conditions à prendre en considération par Telenet (SFR inclus) et Brutélé pour retirer l'accès aux opérateurs alternatifs dans le cadre d'adaptations du réseau et de la fermeture de certains services. La fermeture d'un service pour tous les bénéficiaires constitue une modification de l'offre de référence ou des documents y

afférents¹³¹⁹, ce qui nécessite un contrôle préalable par l'IBPT. L'IBPT doit en effet veiller à ce que Telenet (SFR inclus) et Brutélé respectent leurs différentes obligations, et plus particulièrement l'obligation de non-discrimination¹³²⁰.

2930. Par ailleurs, une notification préalable aux bénéficiaires est nécessaire pour leur donner l'opportunité de planifier de manière adéquate leurs propres activités et investissements, afin qu'ils puissent s'adapter efficacement à la nouvelle situation. Un exemple pourrait être un changement de la technologie d'accès où la technologie DVB-C serait remplacée par une autre.
2931. Garantir aux opérateurs alternatifs un rendement suffisant sur leurs investissements est d'une importance cruciale. Une certaine période de transition dans le cadre de l'arrêt des services est à cet égard nécessaire pour permettre l'amortissement des investissements réalisés. Un opérateur alternatif doit en effet réaliser des investissements significatifs au niveau du développement d'un système CAS¹³²¹, de l'implémentation d'un système informatique global pour gérer la relation avec le client final¹³²² et de l'achat de droits d'auteur. Si ce n'est pas le cas, ils auront tendance à ne plus vouloir investir en Belgique. Cela aurait des conséquences négatives pour la future dynamique du marché et détériorerait la concurrence sur le marché.
2932. Sans une telle obligation, les opérateurs ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs abonnés. L'interruption d'un service d'accès à l'offre de télévision analogique et/ou numérique entraînerait l'interruption du service de télévision. Les conséquences d'une interruption du service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans aménager les conditions d'un retrait éventuel du service fourni par l'opérateur puissant sur le marché et surveiller cela.

¹³¹⁹ Comme par exemple la liste des emplacements des VHE qui sont ouverts pour l'accès à la plateforme de télévision numérique.

¹³²⁰ Cela implique que le service ne soit plus utilisé pour le marché de détail et que le préavis donné permette aux bénéficiaires, tout comme aux opérateurs PSM eux-mêmes, de planifier à temps leurs propres investissements pour s'adapter à la nouvelle situation et de ne plus prendre de décisions d'investissement qui deviendraient inutilisables dans la nouvelle situation.

¹³²¹ Conditional Access System – Système d'accès conditionnel. L'élaboration d'un système CAS ne se limite en effet pas à amener les flux ECM et EMM dans le Video Head-End (VHE) entre l'opérateur alternatif et l'opérateur PSM. Cela implique aussi le développement d'une set-top box (sélection du fournisseur, sélection des services offerts et donc à développer, développement du logiciel, développement de l'EPG, l'esthétique...) et le développement d'un système informatique de support de distribution des cartes SIM (cf. ci-dessous).

¹³²² À titre d'illustration, ce système informatique comprendra entre autres les processus suivants : éligibilité, provisioning, planification de l'installation, réparations, traitement des plaintes et marketing.

2933. Pour le service d'accès à la plateforme de télévision numérique, il est nécessaire d'intégrer une période d'attente raisonnable d'un an pour permettre aux OLO d'analyser la situation et de migrer leurs clients vers des solutions alternatives adaptées aux nouvelles technologies. Sans cette période de migration, les opérateurs PSM pourraient simplement résilier l'accès sans permettre au bénéficiaire de migrer vers une alternative à part entière. Les utilisateurs finals du bénéficiaire pourraient aussi se retrouver sans connexion, ce qui aurait de lourdes conséquences pour la position concurrentielle du bénéficiaire sur le marché de la radiodiffusion télévisuelle.
2934. En ce qui concerne l'arrêt des services de télévision analogique, l'on prévoit un délai de notification plus court. Cela s'explique par les implications techniques plus simples de l'offre de télévision analogique. Cela ne coûte en effet pas cher aux opérateurs alternatifs de proposer celle-ci, ce qui fait qu'il ne faut pas récupérer de lourds investissements. Vu qu'il est clair pour toutes les parties intéressées que les services de télévision analogique disparaîtront à court ou moyen terme, une période de notification plus courte est également plus proportionnée.
2935. Par contre, un délai de notification de six mois reste approprié, vu l'aspect commercial important d'un arrêt de l'analogique. La décision de ne plus offrir la télévision analogique sera une décision bien réfléchie, pour laquelle une période de temps considérable sera prévue au préalable par les opérateurs PSM.¹³²³ L'obligation de non-discrimination ainsi que l'obligation de transparence obligent les opérateurs PSM à informer les bénéficiaires de ces modifications radicales en même temps que leurs propres départements de détail. Les bénéficiaires devront alors en effet revoir les contrats avec les fournisseurs de contenu, ainsi que la relation avec les clients finals existants de l'analogique. Le délai doit être suffisant pour permettre de faire des choix stratégiques importants et d'élaborer des solutions alternatives pour leurs clients.

40.2.5.2. Retrait de l'accès en cas de non-respect de clauses contractuelles

Description

2936. Il peut arriver dans certaines situations que Telenet (SFR inclus) et Brutélé souhaitent interrompre la fourniture de services d'accès parce qu'un opérateur alternatif ne respecte pas certaines clauses de son contrat (il ne paie par exemple pas ses factures). Dans de tels cas, l'IBPT estime nécessaire de soumettre l'exercice par Telenet (SFR inclus) et Brutélé de leurs droits contractuels à certaines conditions garantissant le respect des objectifs du cadre réglementaire, en particulier la promotion de la concurrence et la protection des intérêts des utilisateurs.

¹³²³ Ce point est nécessaire pour permettre à tous leurs départements de s'y préparer à temps en élaborant des solutions alternatives ou en lançant une campagne marketing visant à convaincre les clients finals de migrer.

2937. Avant que Telenet (SFR inclus) et Brutélé n'interrompent une prestation en matière d'accès à l'offre de télévision analogique ou numérique ou un service correspondant en raison du non-respect des clauses contractuelles, celles-ci doivent suivre une procédure particulière :
- l'interruption de l'accès doit être précédée d'une notification à l'opérateur alternatif au plus tard 15 jours civils avant la date à laquelle l'interruption de l'accès est prévue ;
 - une copie de cette notification doit être envoyée simultanément à l'IBPT, accompagnée de tous les documents utiles et pertinents (tels que des extraits des accords d'accès, des courriers échangés, des factures, un aperçu du *netting*¹³²⁴...).

Motivation

2938. L'IBPT estime qu'il est équitable pour un opérateur puissant sur le marché de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles de ses clients. L'obligation pour un opérateur PSM de satisfaire les demandes d'accès s'applique dans la mesure où ces demandes sont raisonnables. Ainsi, demander par exemple la fourniture d'un service d'accès sans respecter les clauses contractuelles, comme le non-paiement des factures, ne constitue pas une demande raisonnable.
2939. L'IBPT souligne cependant que le droit de se protéger contre le risque de non-respect des clauses contractuelles ne peut porter atteinte ni au développement du marché, ni à la protection des utilisateurs finals.
2940. Conformément à l'article 34 de la loi du 5 mai 2017, l'IBPT peut prendre toutes les mesures adéquates afin de réaliser les objectifs du cadre réglementaire européen en matière de communications électroniques, tels que définis à l'article 8 de la directive « cadre », et plus précisément afin de veiller à ce que la concurrence ne soit pas entravée et afin de garantir la protection des utilisateurs.
2941. En effet, il pourrait arriver dans certaines situations que l'interruption du service puisse être qualifiée d'abusives. Or, la suspension de la fourniture d'accès est susceptible d'entraîner des préjudices graves, immédiats et difficilement réparables pour les opérateurs, ainsi que de sérieux désagréments pour les utilisateurs finals. En cas de suspension de l'accès, les bénéficiaires sont dans l'impossibilité de continuer à fournir les services qu'ils vendent à leurs clients et courent un risque évident de perdre rapidement et massivement leur clientèle, voire de ne plus pouvoir redémarrer leurs

¹³²⁴ Aperçu des montants dus et des paiements effectués entre deux opérateurs.

activités et de faire faillite. Pour les utilisateurs finals, l'interruption de l'accès entraîne l'impossibilité de regarder la télévision numérique.

2942. L'IBPT considère que la demande d'accès n'est pas seulement une demande ponctuelle, au moment où elle est formulée, mais une demande qui s'inscrit également dans la durée. Dès qu'un opérateur puissant sur le marché a répondu à une demande d'accès raisonnable, la manière dont il est mis fin à cet accès existant doit être elle-même raisonnable. Sans mesures d'encadrement, les opérateurs alternatifs pourraient être confrontés à des interruptions de service abusives et ne pourraient pas garantir une qualité de service suffisante à leurs clients. Cette obligation permet d'instaurer une certaine stabilité sur le marché et de limiter la possibilité pour l'opérateur puissant sur le marché de suspendre abusivement les services aux opérateurs utilisant la boucle locale. Les conséquences d'une interruption de service sont trop importantes pour permettre à l'opérateur puissant sur le marché de prendre cette mesure sans respecter une procédure spécifique garantissant une notification préalable et l'octroi d'un délai de préavis raisonnable. Ce délai de préavis est indispensable :

- pour permettre à l'opérateur alternatif de faire appel aux cours et tribunaux s'il l'estime nécessaire ;
- pour permettre à l'IBPT de vérifier si Telenet (SFR inclus) et Brutélé, en mettant fin à la fourniture de l'accès à l'offre de télévision numérique et analogique, ne manquent pas à leurs obligations en tant qu'opérateurs puissants sur le marché, par exemple en s'assurant que Telenet (SFR inclus) et Brutélé ne pratiquent pas de discrimination entre les opérateurs alternatifs qui se trouvent dans des situations similaires ;¹³²⁵
- et pour pouvoir prendre, le cas échéant, des mesures afin de protéger les utilisateurs.

2943. La durée du préavis (15 jours) est un compromis raisonnable entre la nécessité d'avoir un délai suffisant pour remplir les objectifs tels que décrits ci-dessus et l'intérêt pour Telenet (SFR inclus) et Brutélé de limiter le risque que leurs clients ne respectent pas leurs clauses contractuelles.

40.2.6. Aspects opérationnels et techniques

Description

2944. Le 3 septembre 2013, la CRC a, dans ses décisions concernant les offres de référence de gros de Telenet, Brutélé et SFR dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale, défini que

¹³²⁵ L'IBPT précise que l'opérateur PSM décide évidemment lui-même, en cas de non-respect du contrat, d'invoquer ou non l'exception de non-exécution, bien qu'il ne puisse pas pratiquer de discrimination entre les opérateurs qui se trouvent dans une situation similaire.

tout OLO devait pouvoir choisir librement quel système CAS¹³²⁶ il veut utiliser à condition que la solution qu'il a choisie réponde aux normes industrielles courantes en matière de sécurité du contenu. En outre, le système CAS choisi doit pouvoir être intégré via les protocoles techniques industriels courants (et plus précisément, DVB Simulcrypt) au Video Head End de Telenet et Brutélé. D'autres conditions, comme la restriction prévoyant que tous les opérateurs alternatifs présents sur le réseau du même opérateur doivent utiliser le même CAS ou qu'un CAS ne puisse être utilisé que sur un seul réseau (et donc pas utilisé sur tous les réseaux câblés belges) y ont été écartées. L'opérateur alternatif pourra donc déployer son propre CAS.

2945. L'opérateur PSM assure l'interconnexion avec le bénéficiaire et reprendra une description des modalités de celle-ci (comme la capacité disponible et l'infrastructure mise à disposition) dans son offre de référence. C'est nécessaire afin de permettre au bénéficiaire d'intégrer les clés et les codes issus de son CAS dans le flux vidéo de l'opérateur PSM, après quoi celui-ci part du Video Head End de l'opérateur PSM vers les clients finals desservis depuis ce Video Head End.
2946. L'opérateur alternatif doit être en mesure d'effectuer l'ensemble du processus d'installation et de réparation en gestion propre. Cela implique que l'opérateur alternatif doit lui-même pouvoir connecter son client final depuis le point de dérivation du réseau (tap) vers l'habitation en procédant à l'installation du câble de raccordement, du point de terminaison du réseau (NIU – Network Interface Unit), du câblage intérieur et des équipements terminaux (modems, décodeurs). Le service que le client final a commandé auprès de l'opérateur alternatif doit ensuite pouvoir être activé avec succès. Dans le cas d'une réparation également, l'opérateur alternatif doit être en mesure d'effectuer ces réparations lui-même, dans la mesure où ce type de réparation peut également être réalisé par des sous-traitants de l'opérateur PSM. L'opérateur PSM peut néanmoins imposer à l'opérateur alternatif une reconnaissance des techniciens chargés d'effectuer ces opérations dans le but de garantir la qualité de l'exécution. Cette procédure de certification ne peut pas être inutilement lourde (et ne peut en aucun cas être discriminatoire vis-à-vis des exigences posées au personnel propre ou aux sous-traitants) et doit être jointe aux offres de référence.
2947. L'OLO gère la relation commerciale et les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

Motivation

2948. Afin de préciser les choix réalisés concernant le **système CAS**, l'on donne dans un premier temps une brève explication concernant le fonctionnement de ce système. Le

¹³²⁶ Conditional Access System – Système d'accès conditionnel.

CAS se compose d'une série d'éléments, comme le SMS (Subscriber Management System), le CA host, le CA client, l'embrouilleur (scrambler)¹³²⁷, le désembrouilleur (descrambler)¹³²⁸ et la carte à puce avec le module CA.

2949. Le SMS comprend toutes les connaissances sur les possibilités d'accès de chaque client et détermine les chaînes auxquelles le client doit avoir accès.¹³²⁹ Dans un premier temps, le flux d'images est crypté par l'embrouilleur. Afin de pouvoir ensuite décoder le flux de données, le récepteur doit être informé en permanence de la valeur actuelle du mot de contrôle. Après l'embrouilleur, le mot de contrôle est envoyé au CA host, où le cryptage est utilisé pour protéger le mot de contrôle pendant la transmission au récepteur : le mot de contrôle est codé comme un « entitlement control message » (ECM). Le module CA dans le récepteur ne décodera le mot de contrôle que s'il y est habilité ; cette habilitation est envoyée sous la forme d'un « entitlement management message » (EMM) au module CA dans le récepteur. Les EMM sont spécifiques pour chaque abonné, comme indiqué par la carte à puce dans son récepteur.

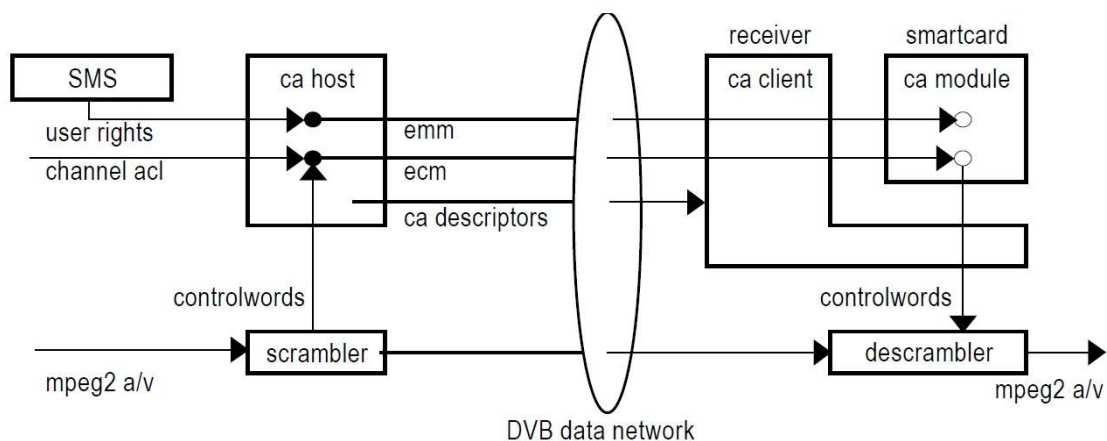


Figure 144 : Système CAS (Conditional Access System)

2950. Le contenu des ECM et des EMM n'a pas été standardisé et dépend donc du système CAS utilisé. Le mot de contrôle peut être transféré en une fois via différents ECM. Cela permet l'utilisation de différents systèmes pour l'accès conditionnel au même moment via une fonction DVB nommée Simulcrypt. Il est important de souligner que la norme Simulcrypt fait partie des normes techniques pour les services télévisuels. La possibilité pour plusieurs prestataires de services de partager l'infrastructure câblée est déjà prévue depuis le début de la standardisation.

¹³²⁷ L'embrouilleur permet de crypter le flux d'images avec un mot de contrôle.

¹³²⁸ Le désembrouilleur dans le récepteur effectue l'action contraire.

¹³²⁹ En d'autres termes, ce système sait si ce client peut par exemple regarder des matches de football sur les chaînes de sport.

2951. Comme Simulcrypt est intégré dans les normes standardisées, l'interopérabilité est garantie entre les différents systèmes CAS. Simulcrypt possède tous les éléments permettant de garantir une protection via plusieurs systèmes d'accès. C'est pourquoi l'utilisation de Simulcrypt entraîne des synergies dans le développement et l'intégration chez le câblo-opérateur et l'opérateur alternatif (pas d'interface API et de systèmes informatiques complexes nécessaires). Simulcrypt permet donc une implémentation rapide et fluide.
2952. En ce qui concerne la motivation de la liberté de choix et l'utilisation indépendante du système CAS et l'utilisation d'un CAS sur plusieurs réseaux, l'IBPT renvoie respectivement à la section « 4.2.2.2 Pas de limitation du nombre de systèmes CAS » et à la section « 4.2.2.3 Utilisation du même système CAS sur différents réseaux » des décisions de la CRC du 3 septembre 2013 concernant les offres de référence de gros de Telenet, Brutélé, Nethys et SFR.
2953. L'opérateur PSM doit prévoir les capacités d'**interconnexion** et les infrastructures nécessaires pour permettre à l'opérateur alternatif d'installer sa propre fibre optique et ses propres équipements, afin d'ajouter par exemple les flux ECM et EMM provenant de l'opérateur alternatif. Sans ajouter ces flux ECM et EMM dans les Video Head Ends au flux d'images provenant de la plateforme de télévision numérique de l'opérateur PSM, les clients finals du bénéficiaire ne peuvent en effet pas regarder les services de télévision. Dans le cadre des développements futurs aussi, une telle interconnexion peut être nécessaire.
2954. La possibilité d'offrir un service fluide et transparent au client final **en ce qui concerne l'installation et la réparation** est très importante. Dans un scénario optimal, le contact entre le client final et l'opérateur PSM est en outre inexistant.¹³³⁰ Pour atteindre cet objectif, l'opérateur alternatif doit être en mesure de gérer lui-même tous les aspects de la relation avec les clients (dont l'installation et la réparation chez le client final). La qualité de ces processus est cruciale, parce qu'ils ont lieu à des moments essentiels : au début du service et lors de difficultés concernant le service. Il s'agit donc d'un élément essentiel pour l'opérateur alternatif afin de pouvoir conserver ses clients et sa bonne réputation.
2955. L'installation chez un client final comporte les étapes suivantes : 1) l'installation (ou le remplacement¹³³¹) du point de raccordement (NIU – network interface unit) ; 2) le raccordement du câble de dérivation (le « drop cable ») au point de raccordement ; 3) l'exécution de l'installation intérieure, comme par exemple la pose de raccordements entre le point de raccordement et les autres CPE dans le domicile et 4) la connexion du

¹³³⁰ Les éventuelles tentatives de « win back » peuvent ainsi également être évitées.

¹³³¹ Si le point de raccordement existant n'est pas accessible, est défectueux ou doit être remplacé.

câble de dérivation au point de distribution (le « tap »). Il serait utile si l'opérateur alternatif pourrait réaliser ces 4 étapes, afin qu'il ne faille pas de synchronisation entre l'opérateur alternatif et l'opérateur PSM pour celles-ci, parce que cette synchronisation entre les travailleurs concernés de l'opérateur PSM et de l'opérateur alternatif nécessite souvent une adaptation de la date d'installation, ce qui fait que le client final ne peut pas profiter au moment convenu des services auxquels il a souscrit.

2956. Il en va de même pour une demande de réparation. Si le client final contacte son opérateur pour une panne, celui-ci doit être en mesure de transmettre les informations pertinentes à l'opérateur PSM. Une mesure au point de raccordement est une première étape pour trouver l'origine de la panne, mais parfois une mesure supplémentaire au point de distribution est nécessaire. Pour trouver une solution dans les temps à la panne, il est important que l'opérateur alternatif puisse effectuer les deux mesures afin de lui permettre de donner une image plus complète à l'opérateur PSM. De cette manière, l'opérateur PSM peut poser un meilleur diagnostic et le problème peut être résolu plus rapidement.

2957. En outre, il se peut que les mesures indiquent que la cause de la panne peut être résolue par le personnel d'un sous-traitant ou par des collaborateurs qui ne sont pas formés spécifiquement à cet effet de l'opérateur PSM.¹³³² Ce type d'erreur doit également pouvoir être résolu par le bénéficiaire, qui utilise souvent le même sous-traitant que l'opérateur PSM. Il n'existe aucune raison justifiant que des collaborateurs ou sous-traitants certifiés des bénéficiaires ne puissent pas effectuer les mêmes tâches que les sous-traitants de l'opérateur PSM.

2958. Les processus et procédures qui transposent ce remède dans la pratique seront en concertation avec les opérateurs alternatifs ajoutés à l'offre de référence dans les six mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente décision. Il est important que les éléments suivants y soient au moins permis :

2958.1. l'accès au « tap » afin de supprimer le filtre (ou l'installer, selon le contexte et le service acheté), de manière à ce que l'installation du client final soit entièrement indépendante de la disponibilité du personnel technique chez l'opérateur PSM ;

2958.2. l'accès au « tap » afin d'effectuer des mesures de manière à ce que, par exemple dans le cas d'une réparation après une plainte, l'opérateur alternatif puisse indiquer si l'origine de cette plainte relève de sa responsabilité ou de celle de l'opérateur PSM ;

¹³³² Il s'agit souvent de pannes plus génériques ou récurrentes.

2958.3. si la mesure prouve que l'origine de la plainte relève de la responsabilité de l'opérateur PSM, l'opérateur alternatif peut raccorder le câble de connexion à un autre connecteur libre. En aucun cas l'opérateur alternatif ne peut interrompre une autre connexion existante afin de finaliser la réparation de son propre client.

2959. Afin de veiller à ce que le client final ait uniquement des contacts avec l'opérateur alternatif, il est important que le bénéficiaire gère la relation commerciale, ainsi que les aspects techniques, opérationnels et contractuels qui y sont liés.

40.2.7. Fournir l'accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels comparables

Description

2960. Conformément à l'article 50, § 1^{er}, de la loi du 5 mai 2017, l'opérateur alternatif doit, pour l'introduction de l'accès à l'offre de télévision analogique et numérique de l'opérateur PSM, avoir accès à des systèmes d'assistance opérationnelle ou à des systèmes logiciels similaires nécessaires pour garantir l'existence d'une concurrence loyale dans la fourniture des services de télévision (y compris les chaînes premium et thématiques et les services interactifs comme la vidéo à la demande).

2961. Les « systèmes d'assistance opérationnelle » en question s'appliquent à tous les systèmes logiciels ayant un impact sur la relation commerciale entre le bénéficiaire et le client final. Cela englobe tous les systèmes concernés par le contrôle de faisabilité préalable, la procédure de commande, la procédure de réparation, les procédures de migration massive et unique¹³³³, la facturation, le statut du réseau, les données à la base du calcul des SLA et des KPI... Pour que ces processus opérationnels soient efficaces et souples, il est essentiel que ceux-ci soient le plus précis possible et les plus possible automatisés.

2962. Au vu de l'importance de ces processus automatisés pour le fonctionnement de l'opérateur alternatif, toutes les évolutions des composantes IT de l'expérience client (éligibilité, commande, installation, réparation, facturation, etc.) doivent se faire en concertation avec les parties prenantes.

¹³³³ Il est important que de grands blocs de clients puissent simultanément changer de profil de téléspectateur. Ainsi, il se peut par exemple qu'à l'occasion de promotions ciblées ou de l'acquisition de droits d'émission exclusifs de chaînes de sport ou de films, de grands groupes de clients souhaitent s'y abonner. À ces moments-là, il est important que l'infrastructure informatique de l'opérateur PSM soit en mesure de traiter simultanément ces grands groupes de clients, de manière à ce qu'ils puissent rapidement profiter du pack de télévision auquel ils ont souscrit. C'est entre autres pour ces cas que les procédures de migration massive doivent être définies et implémentées, mais il existe aussi d'autres scénarios qui justifient la nécessité des procédures de migration massive.

2963. Les délais de fourniture et la qualité du service doivent être équivalents à ceux des services que l'opérateur PSM utilise lui-même pour ses propres services de détail. L'ordre des utilisateurs finals doit pouvoir être donné sous format électronique.

Motivation

2964. L'accès à ces ressources est la seule manière d'assurer une mise en œuvre rapide et automatisée de l'accès à l'offre de télévision numérique et analogique, de manière à permettre aux opérateurs tiers de concurrencer l'opérateur PSM dans un délai raisonnable. La possibilité de connaître la qualification de la ligne pour la fourniture des services de télévision grâce au système d'information de l'opérateur PSM est d'une importance fondamentale pour que l'offre de l'opérateur alternatif soit viable. Sans cette information, l'opérateur alternatif ne peut pas constituer son offre. L'automatisation de ces processus est nécessaire pour que l'opérateur alternatif puisse proposer un service correct à ses clients finals. Les processus wholesale manuels entraînent souvent des retards, ce qui fait que le client final devra attendre plus longtemps sa commande ou, encore pire, le rétablissement de son service.
2965. Il est non seulement important que les informations soient partagées de manière automatique et non discriminatoire, mais aussi que les informations données soient les plus correctes et les plus exhaustives possibles.¹³³⁴
2966. Cette obligation est par ailleurs conforme au principe d'égalité mentionné par la Commission dans sa recommandation du 20 septembre 2010¹³³⁵ :

« Les ARN devraient veiller à ce que les systèmes et procédures instaurés par l'opérateur PSM, y compris les systèmes de support d'exploitation, soient conçus de façon à faciliter le passage d'autres fournisseurs aux produits d'accès basés sur les NGA. » (recommandation, point 40)

40.2.8. Fournir l'accès à un niveau de qualité de service

Description

2967. Les opérateurs PSM doivent maintenir le niveau de service garanti dans les « service level agreements » (SLA) prévus dans les offres de référence actuelles.¹³³⁶

¹³³⁴ Par exemple, le processus d'éligibilité est le tout premier contact entre le client final possible et l'opérateur alternatif. Si l'opérateur alternatif n'est pas en mesure d'identifier la ligne de ce client final possible malgré le fait que toutes les informations nécessaires soient disponibles, cela laissera une mauvaise impression au client (qui renoncera peut-être à sa commande par la suite). C'est pourquoi il est important que les informations disponibles dans la base de données d'éligibilité soient accessibles de la même manière tant pour l'opérateur PSM que pour l'opérateur alternatif.

¹³³⁵ Recommandation (2010/572/UE) de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), JO L 251, 25 septembre 2010, p.43.

2968. Le schéma ci-dessous donne un aperçu des différentes étapes opérationnelles qui peuvent survenir dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM.



Figure 145: Etapes opérationnelles dans la relation entre les bénéficiaires et l'opérateur PSM

2969. Les SLA¹³³⁷ s'appliquent aux processus suivants :

- Approvisionnement et migration (éligibilité, commande, livraison)
- Réparation
- Terminaison
- Systèmes d'informations (OSS/BSS)

2970. Les obligations existantes concernant les SLA sont conservées et sont régulièrement évaluées en tenant compte de la maturité des solutions wholesale et de l'expérience acquise des opérateurs PSM.

Motivation

2971. L'obligation de conservation des SLA est nécessaire pour pouvoir s'assurer que les opérateurs alternatifs soient en mesure de fournir une bonne qualité de service à leurs clients finals. Il est utile de rappeler ici que le niveau d'efficacité des opérateurs alternatifs dépend directement de la qualité des processus opérationnels des offres de gros. La qualité des services que l'opérateur PSM fournit est en effet directement observable par le client même, ce dernier mettant toutefois la qualité fournie sur le compte de l'opérateur qu'il a choisi. La bonne réputation de l'opérateur alternatif en dépend donc souvent directement.

2972. L'ORECE aussi reconnaît la nécessité d'imposer des SLA afin de limiter le risque que l'opérateur PSM ait un comportement discriminatoire envers ses clients de gros en faveur de son propre département de détail. Dans cette optique, il recommande que les

¹³³⁶ Ces valeurs ont été fixées dans les décisions d'exécution de la CRC du 3 septembre 2013 concernant l'offre de référence de gros de Telenet, Brutélé, Nethys et SFR.

¹³³⁷ Les définitions des SLA peuvent varier d'un opérateur d'infrastructures à l'autre, du fait par exemple de différences au niveau des processus propres à l'infrastructure ou du fait de l'utilisation ou non d'un stop-clock.

ARN déterminent des SLA raisonnables en ce qui concerne les processus suivants : commande, livraison, disponibilité du service et réparation.¹³³⁸

40.2.9. Liberté de définition du bouquet de chaînes

Description

2973. Le bénéficiaire de l'accès à la plateforme numérique doit pouvoir définir librement la composition de son bouquet, c'est-à-dire ne pas inclure certaines chaînes offertes par l'opérateur puissant sur le marché ou ajouter des chaînes non diffusées par l'opérateur puissant sur le marché. Ce service consiste à amener jusqu'à la plateforme de télévision numérique le signal concerné dans les mêmes conditions techniques que les signaux utilisés pour l'offre de détail de l'opérateur PSM.
2974. Le bénéficiaire de l'accès à la plateforme numérique doit être capable d'offrir l'ensemble des services de télévision via la plateforme de télévision numérique, y compris les chaînes premium et thématiques et les services interactifs.
2975. L'opérateur PSM doit mettre suffisamment de largeur de spectre à disposition, de manière à pouvoir offrir au bénéficiaire au moins deux chaînes numériques propres. Par chaînes propres, l'on entend des chaînes qui ne sont pas proposées par l'opérateur PSM même. L'opérateur PSM est libre de définir de quelle manière il libérera ces fréquences. Si l'opérateur souhaite offrir plus de deux canaux propres, il doit adresser à l'opérateur PSM une demande raisonnable à ce sujet.¹³³⁹
2976. Tous les éléments de cette obligation d'accès doivent être ajoutés à l'offre de référence dans les trois mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente décision, comme la procédure pour ajouter un canal propre, les conditions techniques et financières, etc. L'IBPT évaluera le caractère raisonnable des conditions proposées dans le cadre des objectifs du cadre réglementaire.
2977. Un bénéficiaire devra également offrir toutes les chaînes analogiques proposées par l'opérateur PSM. Vu qu'il n'est pas possible techniquement d'installer des filtres qui bloquent des chaînes spécifiques et qu'il n'est pas proportionné d'imposer le cryptage de l'offre analogique (de manière à ce que les opérateurs alternatifs ne puissent en

¹³³⁸ Voir BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, BP25, 13/25.

¹³³⁹ Si nécessaire, l'IBPT analysera le caractère raisonnable de cette demande en tenant compte entre autres de la distribution équitable et non discriminatoire du nombre de canaux entre l'opérateur PSM et le bénéficiaire, de la capacité disponible et de sa gestion par l'opérateur PSM, par exemple les ajouts et suppressions de chaînes, la diffusion de chaînes exclusives ou quasi-exclusives (chaînes d'auto-promotion ou chaînes « maison ») ou les différenciations régionales.

reprandre qu'une partie), l'offre de gros relative à la télévision analogique comprendra toutes les chaînes proposées par l'opérateur PSM au niveau de détail. Par conséquent, l'impact technique sur le réseau de l'opérateur PSM est minime.

2978. Les droits relatifs au contenu pour les programmes émis de manière numérique ou analogique ne sont pas compris dans l'accès à l'offre de télévision numérique et analogique. Les opérateurs alternatifs devront donc négocier avec l'ensemble des fournisseurs de programmes l'acquisition des droits d'auteur liés aux programmes diffusés par le biais de l'offre analogique et/ou numérique.

Motivation

2979. Un opérateur alternatif doit être en mesure de pouvoir se distinguer de ses concurrents, non seulement en termes de tarification et de qualité du service, mais aussi au niveau du produit en lui-même. C'est pourquoi il est nécessaire qu'un bénéficiaire puisse définir sa propre offre de chaînes et puisse se différencier au niveau du contenu. Cette possibilité de différenciation ne peut pas se limiter à une sélection des chaînes déjà proposées par l'opérateur PSM, mais doit permettre un opérateur alternatif de proposer lui-même de nouvelles chaînes. Ces nouvelles chaînes peuvent plaire à un nouveau public et donc attirer de nouveaux clients. Cette mesure est également avantageuse pour l'utilisateur final, parce qu'elle augmente ses possibilités de choix et/ou diminue les prix et stimule ainsi la concurrence sur le marché.
2980. Les coûts d'une station de réception ne varient que de manière limitée en fonction du nombre de chaînes reçues. Compte tenu du nombre de chaînes déjà disponibles auprès de l'opérateur PSM, seul un petit nombre de chaînes peut être ajouté par un bénéficiaire. Les coûts supplémentaires pour l'opérateur PSM pour recevoir ce petit nombre de chaînes sur sa station de réception seront significativement inférieurs à ceux que devrait supporter l'opérateur alternatif qui devrait lui-même lancer et exploiter une station de réception. Si un opérateur alternatif était obligé de recevoir par ses propres moyens les chaînes qu'il souhaite ajouter à son offre, la probabilité existe qu'il y renonce pour essayer de se distinguer vis-à-vis de l'offre de l'opérateur PSM.
2981. L'obligation est donc nécessaire pour augmenter la diversité des offres à un prix compatible avec les revenus qui peuvent découler de cette différenciation.
2982. Etant donné que la largeur de spectre est limitée, l'IBPT considère qu'il est raisonnable de prévoir au moins deux canaux propres pour le bénéficiaire.¹³⁴⁰ Si à l'avenir,

¹³⁴⁰ Vu qu'actuellement il n'y a qu'un seul opérateur bénéficiant de l'offre de l'opérateur PSM, il est certainement possible de prévoir au moins deux canaux propres.

plusieurs opérateurs alternatifs souhaitent utiliser l'offre d'accès de l'opérateur PSM, l'IBPT évaluera à nouveau si la portée du nombre de chaînes propres reste proportionnée par rapport à la capacité présente. La même appréciation vaut également dans le cas du « analogue switch off¹³⁴¹ » : dans ce cas, de nombreuses fréquences sont libérées pour la fourniture de services large bande et de télévision numérique. Il est raisonnable que, dans ce cas, les opérateurs alternatifs reçoivent aussi l'accès à un espace de fréquences supplémentaire sous la forme de canaux propres supplémentaires.

2983. L'offre de référence doit comporter toutes les conditions techniques, opérationnelles et financières auxquelles l'opérateur alternatif doit répondre afin de lui permettre de tester au préalable la faisabilité financière de l'ajout d'une chaîne propre. En effet, au-delà de toutes les conditions liées au contrat de gros, l'opérateur alternatif doit également acheter les droits de cette chaîne propre pour pouvoir l'émettre. Il est donc important pour un opérateur alternatif de pouvoir au préalable évaluer correctement toutes les conditions applicables¹³⁴².
2984. Le délai de trois mois est raisonnable, parce que l'opérateur PSM ne doit dans un premier temps pas développer de nouveaux systèmes : la plateforme de captation de la chaîne propre existe déjà et l'infrastructure d'émission, soit la plateforme de télévision numérique, aussi. Seuls les processus et procédures internes et la définition des conditions financières doivent encore être fixées. L'IBPT évaluera le caractère raisonnable des conditions proposées dans le cadre des objectifs du cadre réglementaire.

40.3. OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION

40.3.1. Base légale

2985. Selon l'article 47 de la loi du 5 mai 2017, Telenet (SFR inclus) et Brutélé sont soumises à une obligation de non-discrimination en ce qui concerne l'accès à leurs produits de gros.

¹³⁴¹ Lorsqu'un câblo-opérateur met fin à l'émission de chaînes analogiques, les fréquences sur lesquelles ces chaînes étaient émises sont libérées et celles-ci peuvent être utilisées pour d'autres services, comme la télévision numérique et la large bande. Les chaînes analogiques sont très inefficaces par rapport aux chaînes numériques : une chaîne analogique occupe autant de capacité que quatre chaînes numériques ou plus.

¹³⁴² En d'autres termes, il doit pouvoir acheter les droits d'accès, en sachant qu'il répond aux conditions de l'offre de référence.

40.3.2. Obligation générique

Description

2986. L'opérateur puissant doit appliquer des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et fournit aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que celles qu'il assure pour ses propres services, ou pour ses filiales ou partenaires.
2987. L'opérateur puissant doit donc proposer à l'ensemble des opérateurs alternatifs les mêmes prestations (y compris les services auxiliaires) que celles qu'il utilise lui-même. Cette non-discrimination s'applique également entre les opérateurs alternatifs bénéficiaires des produits d'accès de gros.
2988. Les conditions tarifaires, techniques, technologiques et opérationnelles doivent respecter ce principe de non-discrimination.¹³⁴³ L'opérateur puissant ne peut se réserver l'utilisation de technologies que dans le cadre d'expérimentations limitées et en aucun cas dans le cadre de la fourniture d'offres commerciales.
2989. L'obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle en cas de demande raisonnable d'accès à certains éléments de réseau et à des ressources associées, à la possibilité de disposer des SLA différents ou à la possibilité pour les opérateurs alternatifs de se différencier sur le marché de détail ou de solliciter des aménagements raisonnables et proportionnés des caractéristiques des nouvelles configurations.¹³⁴⁴

Motivation

2990. L'article 47 de la loi du 5 mai 2017 stipule que « En ce qui concerne l'accès, l'Institut peut, conformément à l'article 44, §§ 3 et 5, imposer des obligations de non-discrimination. »
2991. L'article 10, § 2, de la directive « accès », transposé par l'article 47 de la loi 5 mai 2017 dispose que « les obligations de non-discrimination font notamment en sorte que les opérateurs appliquent des conditions équivalentes dans des circonstances équivalentes aux autres entreprises fournissant des services équivalents, et qu'ils fournissent aux autres des services et informations dans les mêmes conditions et avec

¹³⁴³ L'obligation de non-discrimination ne porte donc pas seulement sur le service fourni, mais aussi sur les informations techniques, opérationnelles et tarifaires qui doivent être fournies.

¹³⁴⁴ Conformément à l'article 50, § 1^{er}, de la loi du 5 mai 2017 et aux dispositions de l'obligation d'accès telles qu'imposées dans cette décision. Dans le respect du principe de proportionnalité, l'article 50 permet en effet d'imposer à l'opérateur puissant des obligations d'accès pouvant aller au-delà de ce qu'il preste pour sa branche, division ou filiale active sur le marché de détail.

la même qualité que ceux qu'ils assurent pour leurs propres services, ou pour ceux de leurs filiales ou partenaires ».

2992. Le principe de non-discrimination permet aux opérateurs alternatifs de proposer une qualité de service et des tarifs équivalents à ceux de l'opérateur puissant, et assure par conséquent des conditions de concurrence équilibrées.
2993. Les obligations en matière de non-discrimination peuvent porter sur des aspects tarifaires ou sur des aspects non tarifaires (par exemple qualité du service, dépannages, délais d'installation, accès à l'information).
2994. Le principe de non-discrimination comporte plusieurs volets :
- la non-discrimination externe entre tiers ;
 - la non-discrimination interne qui requiert que l'opérateur concerné applique aux tiers des conditions équivalentes à celles qu'il s'offre à lui-même ou à ses divisions commerciales, ses filiales ou partenaires.
2995. Faute d'une obligation de non-discrimination, l'opérateur puissant intégré verticalement serait en mesure d'entraver le développement de la concurrence en défavorisant ses concurrents par rapport à ses propres divisions ou filiales, notamment au niveau des services proposés, des tarifs, des délais, des procédures, des informations disponibles et de la qualité de service. L'opérateur puissant pourrait également être en mesure de favoriser un opérateur alternatif au détriment d'un autre, notamment s'il disposait par ailleurs avec l'un des opérateurs des arrangements commerciaux portant sur des produits ou services non réglementés.
2996. L'obligation de non-discrimination favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire en veillant à ce que la concurrence ne soit pas faussée ou entravée dans le secteur des communications électroniques. Comme abordé à la section 8.5.5. Barrières à l'entrée, les barrières présentes sur le marché de la radiodiffusion de détail en question ont en effet pour conséquence que celui-ci n'est pas assez concurrentiel, ce qui entraîne le risque que la concentration du marché reste élevée, que les possibilités de choix pour le consommateur soient limitées et que les prix puissent continuer à augmenter.¹³⁴⁵
2997. Pour un opérateur alternatif qui souhaite commercialiser une offre concurrentielle, il est nécessaire de s'assurer que l'ensemble des tarifs, des services et des informations constituant l'offre soit fourni de façon équitable sous peine d'entraîner une

¹³⁴⁵ Comme mentionné à la section 12.1. « Des barrières à l'entrée élevées et un niveau de concentration élevé ».

déséquilibre et donc un désavantage concurrentiel dans le chef de l'opérateur alternatif, au bénéfice de l'opérateur puissant. Un déséquilibre en termes de conditions tarifaires peut engendrer un risque de compression des prix (price squeeze). Au niveau technique, technologique et opérationnel, la connaissance (éventuellement préalable) ou l'accès par l'opérateur puissant à des fonctionnalités non accessibles par l'opérateur alternatif peut induire auprès de ce dernier un retard dans la mise sur le marché ou procurer à l'opérateur puissant un avantage en tant que précurseur (first-mover). À titre dérogatoire, en tant qu'opérateurs d'infrastructure, Telenet (SFR inclus) et Brutélé doivent cependant pouvoir tester, en vue d'expérimentations, de nouvelles technologies, de nouvelles conditions techniques ou opérationnelles pour autant que l'objectif est de les proposer ultérieurement à l'ensemble des bénéficiaires des produits réglementés.

2998. Imposer des conditions équivalentes ne dispense pas l'opérateur PSM de négocier de bonne foi les demandes d'accès raisonnables aux ressources associées et les systèmes d'assistance opérationnelle de haute qualité nécessaires pour garantir une concurrence équitable dans le cadre de la fourniture de services. Ce droit est en effet en tout cas repris à l'article 50, § 1^{er}, de la loi du 5 mai 2017 et est imposé dans cette décision dans les sections relatives à l'obligation d'accès.
2999. Imposer des conditions équivalentes en vertu d'une obligation de non-discrimination ne fait pas obstacle à l'obligation de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité de service déterminés, en vertu notamment de l'article 50, §1 de la loi de 5 mai 2017. En effet, si le niveau de qualité de service proposé aux opérateurs alternatifs est limité au niveau minimum nécessaire pour l'opérateur puissant, ce niveau de service peut s'avérer insuffisant pour l'opérateur alternatif qui ne contrôle pas les opérations en amont et qui, par conséquent, pourrait subir un impact significatif sur ses ventes. L'opérateur puissant dispose d'une position favorable sur le marché d'un point de vue qualitatif car, étant verticalement intégré, il dispose de ce fait d'un contrôle précis sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Sa branche de détail acquiert dès lors une position concurrentielle favorable face à des opérateurs alternatifs faisant usage de son infrastructure. Il est donc nécessaire et équitable de tenir compte de cet avantage et de compenser, lorsque cela s'avère nécessaire, les déséquilibres qui résultent des conditions économiques et opérationnelles auxquelles chacun des opérateurs est soumis. Dans cette mesure et pour autant que de besoin, l'article 50 de la loi de 5 mai 2017 constitue une base légale complémentaire à l'article 47 de la loi de 5 mai 2017 pour les obligations de fournir des services de gros avec des niveaux de qualité déterminés.

3000. Enfin, la position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès bitstream¹³⁴⁶ relève qu'un opérateur puissant pourrait mettre en service de nouvelles infrastructures que les opérateurs alternatifs ne sont pas en mesure d'utiliser (par ex. conçues de façon délibérée pour restreindre l'accès et empêcher la fourniture de nouveaux services de gros pertinents aux opérateurs alternatifs). L'ORECE estime que le régulateur devrait s'assurer que les opérateurs alternatifs aient l'opportunité d'influencer les décisions concernant les caractéristiques des nouveaux produits de gros et des nouvelles interfaces.

40.3.3. Équivalence des extrants

Description

3001. L'opérateur puissant doit fournir aux opérateurs alternatifs un accès aux intrants de gros comparable en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux qu'il fournit en interne à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents (équivalence des extrants- EoO¹³⁴⁷).

Motivation

3002. La recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 estime que, dès lors qu'une obligation de non-discrimination est imposée à un opérateur puissant, le moyen le plus sûr de l'assurer de manière effective est d'appliquer le concept de l'équivalence des intrants (EoI).¹³⁴⁸
3003. Toutefois, la recommandation estime nécessaire que l'ARN évalue la proportionnalité d'une telle obligation d'EoI. Notamment les ARN devraient étudier si les coûts de mise en conformité (dus par exemple à la révision de la conception de systèmes existants) sont inférieurs aux bénéfices envisagés en matière de concurrence. Enfin, la recommandation précise que lorsque l'EoI n'est pas proportionnée¹³⁴⁹, les ARN devraient faire en sorte que l'opérateur puissant fournisse les intrants de gros sur la base de l'EoO.

¹³⁴⁶ Bien que ces meilleures pratiques de l'ORECE renvoient spécifiquement au marché de l'accès bitstream (5/2007 – 3b/2014), les principes énoncés dans ce document sont également pertinents pour le marché de la télévision abordé dans ce document. Les problèmes soulevés par l'ORECE peuvent tout aussi bien se présenter sur ce marché, ce qui fait que les meilleures pratiques proposées sont ici aussi utiles.

¹³⁴⁷ L'équivalence des extrants, ou EoO, consiste en la fourniture d'intrants de gros qui sont comparables, en termes de fonctionnalités et de prix, à ceux que l'opérateur PSM fournit en interne et à ses propres entreprises en aval, mais en ayant potentiellement recours à des systèmes et processus différents.

¹³⁴⁸ Voir considérants 12-13 de la 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.

¹³⁴⁹ Voir le considérant 9 de la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013.

3004. L'IBPT estime que l'imposition d'une mesure d'EoI dans les circonstances nationales actuelles est disproportionnée au regard des avantages qu'elle pourrait procurer sur le marché. Pour évaluer la proportionnalité de la mise en œuvre d'une EoI, l'IBPT a analysé l'ensemble des éléments constituant la chaîne de valeur des produits de gros. De manière générale, l'IBPT observe des différences importantes entre la fourniture des intrants de gros pour la branche de détail des opérateurs puissants et les bénéficiaires.¹³⁵⁰
3005. Afin de mettre en place un régime d'EoI la chaîne de valeur de l'opérateur régulé, de nombreux processus et systèmes devraient être adaptés. Des équipes de support devraient par ailleurs être remaniées. Parmi les éléments de la chaîne de valeur à adapter, l'adaptation des systèmes front-end de commande engendrerait un coût important. Outre l'adaptation de ces systèmes informatiques, il faut aussi tenir compte qu'une mise en place d'un régime d'EoI nécessiterait aussi une adaptation des développements que les demandeurs d'accès tiers ont effectué jusqu'à ce jour. Cela reviendrait donc à demander aux opérateurs alternatifs de renoncer aux efforts entrepris jusqu'alors. À ces modifications, il serait aussi notamment nécessaire d'ajouter les frais relatifs à la modification des autres systèmes de support et le remaniement des équipes de support de première ligne. De plus, la mise en conformité EoI nécessiterait un délai de mise en œuvre important.¹³⁵¹
3006. Selon la recommandation, les produits NGA sont susceptibles d'inciter la mise en œuvre de nouveaux systèmes. Le coût incrémental pour la mise en place d'un régime d'EoI serait par conséquent plus faible. Cela ne vaut toutefois pas pour le réseau câblé, qui existe déjà depuis un temps considérable et auquel les opérateurs alternatifs ont déjà accès.¹³⁵² Les coûts de transfert vers EoI seraient donc dans ce cas comparables à

¹³⁵⁰ À titre d'illustration : (i) Les équipes, les systèmes et les processus utilisés diffèrent en ce qui concerne les opérations front-end, notamment en ce qui concerne les équipes et outils d'aide (helpdesk) à la fourniture et à la réparation et les outils informatiques de support pour l'éligibilité et la commande de produits de gros. (ii) L'accès à l'information notamment en termes de développement technologique, de développement de produit et de maintenance prédictive ou correctrice (repair) est plus limité pour ce qui concerne les demandeurs d'accès tiers. (iii) Le niveau d'implication des demandeurs d'accès tiers dans le développement stratégique des caractéristiques essentielles des produits est faible et résulte dans certains cas de la pression régulatoire. (iv) Appliquer des niveaux de qualité de services sur les opérations de gros peut dans certains cas se révéler nécessaire pour assurer un échange efficace de type client-fournisseur alors que ces niveaux de qualité ne sont pas forcément nécessaires pour les opérations d'auto-fourniture de l'opérateur puissant.

¹³⁵¹ Dans cette optique, l'IBPT mentionne qu'une réforme de la procédure d'installation s'est fait attendre plus de 2 ans.

¹³⁵² Dans cette optique, les choix ont donc été déjà réalisés en ce qui concerne les systèmes d'accès et les systèmes d'assistances correspondants

ceux en vigueur pour le transfert d'un produit traditionnel, ce qui fait qu'Eol procure moins d'avantages nets.¹³⁵³

3007. Au vu de ces circonstances nationales, l'IBPT considère que la mise en place d'un régime d'Eol n'est pas susceptible d'apporter des améliorations plus importantes que d'autres mesures moins contraignantes¹³⁵⁴. Il sera donc disproportionné d'imposer l'obligation d'Eol sur Telenet (SFR inclus) ou Brutélé.

40.3.4. Évolutions du réseau et des offres de référence, et reproductibilité technique

Description

3008. L'opérateur puissant ne peut utiliser pour lui-même une nouvelle configuration de sa plateforme de télévision numérique (nouveaux paramètres, nouvelles fonctionnalités, nouveaux éléments du réseau, nouvelle technologie...) que lorsque cette configuration est autorisée au niveau de gros et que les opérateurs ont eu un délai raisonnable pour adapter leurs propres systèmes.
3009. Lorsque l'opérateur puissant souhaite développer une nouvelle offre de détail ou adapter une offre de détail existante, il est tenu d'assurer la reproductibilité technique à partir des intrants de gros qu'il fournit. L'IBPT peut exiger à tout moment de l'opérateur puissant qu'il fournisse toutes les informations nécessaires pour démontrer que la reproductibilité technique est entièrement garantie. Lorsque les circonstances le rendent nécessaire, l'IBPT peut en outre exiger de l'opérateur puissant qu'il procède à des tests de reproductibilité et/ou lui notifie toutes les informations utiles pour évaluer lui-même la reproductibilité.
3010. Tant que la reproductibilité technique n'est pas garantie, l'IBPT peut exiger de l'opérateur puissant qu'il modifie l'intrant de gros concerné. Si en outre l'offre de détail risque de nuire de manière significative à la concurrence, il peut exiger de l'opérateur puissant qu'il retarde ou cesse la fourniture de l'offre de détail en question tant que l'obligation de reproductibilité technique n'aura pas été satisfaite.

¹³⁵³ Voir le considérant 15 de la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 : « À cet égard, l'obligation imposée à l'opérateur PSM de fournir, sur une base Eol, des intrants de gros, basés sur le réseau historique en cuivre, sur les systèmes existants est moins susceptible de procurer des avantages nets suffisants pour satisfaire au critère de proportionnalité en raison des coûts plus élevés de reconfiguration des systèmes existants de fourniture et de soutien opérationnel nécessaires afin de les rendre conformes à l'Eol. »

¹³⁵⁴ L'IBPT estime nécessaire de renforcer de façon plus spécifique les obligations de non-discrimination et de transparence de la manière décrite dans la section 40.3.4. « Les Évolutions du réseau, des offres de référence et la reproductibilité technique » et section 40.4.5. Évolutions du réseau et des offres de référence ».

3011. Les demandeurs d'accès internes et tiers doivent avoir accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant les intrants de gros concernés, sans préjudice des règles de confidentialité des données d'entreprise.
3012. L'opérateur puissant doit aussi s'assurer que les composants des processus opérationnels utiles à l'exploitation des intrants de gros sont disponibles dans un délai raisonnable avant le lancement de son offre de détail correspondante.¹³⁵⁵ Il en est de même pour la disponibilité des accords de niveaux de services et de leurs indicateurs de qualité correspondants.
3013. Tout retard imputable à l'opérateur puissant lors de la mise en œuvre de la nouvelle offre¹³⁵⁶ entraînera l'obligation de retarder à due concurrence l'usage pour lui-même des nouveaux éléments de l'offre.
3014. Cette obligation est en relation avec l'obligation de transparence correspondante et détaillée à la section 40.4. « Obligations de transparence ».

Motivation

3015. À travers les évolutions du réseau qu'il envisage, l'opérateur puissant (le gestionnaire de l'infrastructure) détermine, notamment par rapport à sa propre feuille de route, les nouvelles technologies, les nouvelles fonctionnalités...
3016. En l'absence de mesures spécifiques, l'opérateur puissant disposerait naturellement de l'avantage du précurseur (first mover) par rapport aux opérateurs alternatifs faisant usage de la même infrastructure que lui. En effet, il évaluerait les nouvelles configurations en fonction de ses propres besoins et pourrait ne les proposer aux opérateurs alternatifs qu'à un stade ultérieur ou sous une forme dégradée.
3017. Pour assurer une concurrence équitable sur l'infrastructure de l'opérateur puissant, et donc éviter l'avantage du précurseur dont jouit ce dernier, tout opérateur alternatif doit donc pouvoir proposer au niveau du marché de détail les nouvelles évolutions du réseau au même moment que l'opérateur puissant. Étant donné que des adaptations techniques et opérationnelles peuvent être également requises de la part des opérateurs alternatifs, ces derniers doivent pouvoir avoir accès à l'ensemble des informations leur permettant de s'y préparer et d'effectuer l'ensemble des tests préalables nécessaires à leur mise en œuvre.

¹³⁵⁵ Voir la section 40.4.5. « Évolutions du réseau et des offres de référence ».

¹³⁵⁶ Notamment le retard dans la publication d'informations techniques.

3018. Le point 32 de la recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA souligne la nécessité de fournir les produits de gros au préalable.

« Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »

3019. Le considérant 33 de cette recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre :

« Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai ».

3020. La position commune de l'ORECE concernant les meilleures pratiques en termes de remèdes sur les marchés d'accès bitstream¹³⁵⁷ relève que l'opérateur puissant pourrait être incité à discriminer en faveur de sa branche de détail.¹³⁵⁸ Selon l'ORECE, les opérateurs alternatifs doivent être assurés de la mise à disposition de produits de gros appropriés aux développements du marché en aval. Les informations pertinentes devraient notamment inclure des informations relatives aux prix, les conditions contractuelles et les caractéristiques techniques. Ces informations devraient être fournies de façon préalable.

3021. Imposer à l'opérateur puissant un accès de gros constituerait une mesure à faible bénéfice si celui-ci pouvait utiliser pour elle-même une nouvelle évolution du réseau avant de mettre une nouvelle offre de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. En l'absence d'une obligation de non-discrimination, l'obligation d'accès ne serait pas efficace et ne générerait pas les bénéfices attendus pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.

¹³⁵⁷ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, p. 13/25.

¹³⁵⁸ Bien que ces meilleures pratiques de l'ORECE renvoient spécifiquement au marché de l'accès physique (4/2007 – 3a/2014) et au marché bitstream (5/2007 – 3b/2014), les principes énoncés dans ce document sont également pertinents pour le marché de la télévision abordé dans ce document. Les problèmes soulevés par l'ORECE peuvent tout aussi bien se présenter sur ce marché, ce qui fait que les meilleures pratiques proposées sont ici aussi utiles.

3022. En outre, la recommandation de la Commission européenne du 11 septembre 2013¹³⁵⁹ précise que les ARN peuvent avoir recours à un essai de reproductibilité technique pour s'assurer que l'obligation de non-discrimination est respectée¹³⁶⁰ :

« Les ARN devraient obliger les opérateurs PSM soumis à une obligation de non-discrimination à fournir aux demandeurs d'accès des intrants de gros réglementés leur permettant de reproduire techniquement les nouvelles offres de détail de la branche de détail en aval de l'opérateur PSM, notamment lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

À cette fin, et pour garantir des conditions de concurrence équitables entre la branche de détail en aval de l'opérateur PSM et les demandeurs d'accès tiers, les ARN devraient faire en sorte que les demandeurs d'accès internes et tiers aient accès aux mêmes informations techniques et commerciales concernant l'intrant de gros réglementé pertinent, sans préjudice des règles applicables en matière de secret des affaires. Les informations pertinentes sont entre autres des informations sur les nouveaux intrants de gros réglementés ou sur les modifications apportées aux intrants de gros réglementés existants, qui doivent être fournies dans les délais définis au cas par cas. »

3023. Pour permettre une concurrence sur un même pied d'égalité, il est important que la reproductibilité technique soit garantie. C'est pourquoi il est essentiel que l'opérateur PSM régulé garantisse la reproductibilité technique des nouveaux services de détail avant que ceux-ci ne soient lancés et que cette garantie reste d'application. Afin de garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire et proportionné que l'opérateur puissant fournisse au régulateur l'ensemble des informations utiles et, si l'IBPT l'estime nécessaire, qu'il effectue des tests démontrant la reproductibilité.

3024. Le produit d'accès de gros doit être disponible suffisamment longtemps avant le lancement d'une offre similaire par l'opérateur PSM pour les demandeurs d'accès, de manière à ne pas prendre le risque de monopolisation du marché en aval sur la base de la nouvelle offre.

¹³⁵⁹ 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).

¹³⁶⁰ Surtout lorsque l'EoI n'est pas entièrement mise en œuvre.

40.3.5. Cloisons structurelles (« chinese walls »)

Description

3025. L'application du principe de non-discrimination implique que des cloisons structurelles entre les divisions de vente de gros et les divisions commerciales de l'opérateur puissant doivent exister, matérialisées par l'absence d'accès aux informations critiques et par la mise en place de protocoles et instructions spécifiques au sein des deux divisions ainsi que dans les services communs aux deux divisions.
3026. L'utilisation d'informations est limitée à l'objectif pour lequel les informations étaient nécessaires à l'origine.
3027. Les informations de réseau ne peuvent pas être utilisées pour identifier les clients finals d'opérateurs alternatifs.

Motivation

3028. La division de gros de l'opérateur puissant fournit des services aux concurrents de ses divisions commerciales et traite de ce fait des informations qui pourraient procurer un avantage à ses divisions commerciales si elles lui étaient communiquées.
3029. Ces informations critiques sont notamment (de manière non exhaustive) :
- les demandes des opérateurs alternatifs d'accéder et de faire usage de fonctionnalités, de technologies, de configurations... non utilisées par l'opérateur puissant en vue de se différencier sur le marché ;
 - la liste de ses prospects et de ses clients existants;
 - les volumes d'achat en gros des opérateurs alternatifs, y compris les volumes prévisionnels¹³⁶¹ ;
 - les indicateurs de rotation de la clientèle des opérateurs alternatifs..
3030. La connaissance de ces informations critiques donnerait un avantage significatif aux divisions commerciales de l'opérateur puissant non seulement à l'égard de l'opérateur alternatif concerné mais également à l'égard des autres opérateurs sur le marché. En effet, sa branche de détail pourrait par exemple profiter des informations qu'elle détient pour prospecter auprès des cibles identifiées par l'opérateur alternatif.
3031. L'importance des cloisons structurelles est notamment reconnue dans l'annexe II de la recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA où la nécessité est soulignée d'implémenter des chinese walls dans le cas, e.a. d'accès au génie civil.¹³⁶²

¹³⁶¹ Par exemple en termes de capacités des OLO Access Line.

3032. La limitation au niveau de l'utilisation d'informations se justifie par le fait que, dans le cadre des processus de commande ou de réparation, l'opérateur alternatif doit donner des informations cruciales à l'opérateur PSM. Il s'agit alors par exemple de l'adresse du client final pour laquelle l'OLO souhaite effectuer un test d'éligibilité, où un nouveau raccordement est demandé ou pour laquelle une réparation doit être effectuée. Il se peut que ces informations doivent être partagées avec des départements un tant soit peu communs aux marchés de gros et de détail, comme le département de réparation spécialisé ou le département réseau. Dans ce cas, ces informations peuvent uniquement être utilisées afin d'accomplir la tâche pour laquelle ces informations étaient nécessaires. Ces informations ne peuvent en aucun cas être utilisées par l'opérateur PSM pour identifier le client et lui proposer ensuite de nouvelles offres en vue de conserver un client qui envisage de migrer vers l'opérateur alternatif ou en vue d'acquérir un nouveau client ayant à l'origine contacté l'opérateur alternatif.

40.3.6. Customer Premises Equipments (CPE)

Description

3033. L'opérateur bénéficiaire sera libre d'utiliser les CPE¹³⁶³ de son choix. Les tests de certification doivent, s'ils sont nécessaires, se limiter au strict minimum. La procédure pour effectuer ces tests doit être claire et les tests doivent être effectués dans un délai raisonnable.

Motivation

3034. L'opérateur PSM peut choisir librement les équipements terminaux qu'il raccorde sur son réseau. Il a une position privilégiée en ce qui concerne le développement et les choix concernant les fonctionnalités à ce sujet dans le cadre des négociations avec les fabricants. L'obligation de non-discrimination qui lui incombe nécessite toutefois que les opérateurs alternatifs doivent pouvoir le concurrencer dans des circonstances équivalentes. Afin de créer un « level playing field », les OLO doivent également être en mesure d'utiliser un CPE de leur choix.

¹³⁶² Voir l'annexe II de la recommandation de la Commission de 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) : « L'opérateur historique a une connaissance préalable des plans de déploiement des demandeurs d'accès tiers. Pour éviter que cette information ne soit utilisée pour procurer un avantage commercial indu, l'opérateur PSM responsable de l'exploitation de l'infrastructure de génie civil ne devrait pas partager l'information avec sa branche de détail en aval.

Les ARN devraient au moins veiller à ce que les personnes prenant part aux activités de la branche de détail de l'opérateur PSM ne puissent pas participer aux structures d'entreprise de l'opérateur PSM responsable, directement ou indirectement, de la gestion de l'accès à l'infrastructure de génie civil. »

¹³⁶³ Le CPE est un équipement directement raccordé au support physique. Il peut s'agir par exemple, selon les technologies, du modem-routeur ou du décodeur.

3035. Conformément à l'article 38 de la loi du 13 juin 2005, l'opérateur d'un réseau public de communications électroniques doit publier toutes les spécifications nécessaires pour permettre de raccorder les équipements terminaux le plus simplement possible à son réseau.¹³⁶⁴
3036. L'IBPT considère que dans certaines circonstances et selon la maturité de la technologie utilisée, l'utilisation obligatoire de tests de certification peut être raisonnable afin de préserver le réseau des brouillages préjudiciables. Ces tests ne peuvent toutefois pas être utilisés pour imposer inutilement aux opérateurs alternatifs des charges financières supplémentaires et doivent donc se limiter au strict nécessaire.¹³⁶⁵
3037. Afin de s'assurer que ces tests ne créent pas de barrières à l'entrée superflues, la procédure de certification doit être explicitée de manière claire et transparente (également en ce qui concerne les mises à jour du firmware). En outre, pour un opérateur alternatif, ces tests doivent être effectués dans un délai raisonnable.¹³⁶⁶

40.4. OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE

40.4.1. Base légale

3038. Conformément à l'article 48 de la loi du 5 mai 2017, l'IBPT peut définir les obligations de transparence concernant l'accès, en vertu desquelles les opérateurs doivent rendre publiques certaines informations, définies par l'Institut. L'Institut précise les informations à fournir, le niveau de détail requis et les modalités de publication.

40.4.2. Obligation générique

Description

3039. Les opérateurs disposant d'une puissance significative sur le marché considéré doivent rendre publiques certaines informations définies par l'IBPT, telles que les informations comptables, les spécifications techniques, les caractéristiques du réseau, les modalités et conditions de fourniture et d'utilisation ainsi que les prix.

¹³⁶⁴ Voir art. 38 LCE : « Les opérateurs de services offerts sur les réseaux publics de communications électroniques publient les spécifications techniques exactes et appropriées de leurs interfaces avant que les services fournis via ces interfaces ne soient disponibles pour le public. Les spécifications sont communiquées sur simple demande à toute personne intéressée et sont suffisamment détaillées pour pouvoir concevoir des équipements terminaux qui permettent d'utiliser tous les services pouvant être fournis via les interfaces en question. »

¹³⁶⁵ Conformément à l'art. 36, § 1^{er}, LCE : « Les équipements qui satisfont aux conditions légales peuvent être raccordés aux interfaces appropriées. Un opérateur de réseau public de communications électroniques ne peut pas refuser un tel raccordement pour des raisons techniques. »

¹³⁶⁶ L'IBPT a ainsi déjà déterminé que des tests comparables peuvent parfois être effectués en 17 jours et durer presque 90 jours à d'autres moments.

3040. L'IBPT précise dans les sections ci-après les mesures qui apparaissent justifiées. L'IBPT peut par ailleurs préciser ultérieurement d'autres informations qu'il estime nécessaires de publier en application de cette obligation.

Motivation

3041. Le principe de transparence revêt un caractère fondamental d'une part à l'égard des opérateurs alternatifs déjà bénéficiaires, ou les bénéficiaires potentiels d'une offre de gros, et d'autre part pour le régulateur.

3042. Il permet notamment :

3042.1. De pallier la faiblesse du pouvoir de négociation des opérateurs alternatifs ;

3042.2. de garantir une lisibilité sur l'architecture technique, sur les conditions contractuelles et sur les conditions économiques et tarifaires des offres de gros des opérateurs ayant une puissance de marché significative ;

3042.3. de faciliter les négociations d'accords d'accès puisque ces négociations peuvent dès lors se baser sur des conditions connues au préalable de toutes les parties ;

3042.4. d'assurer que les opérateurs alternatifs peuvent acheter uniquement les prestations dont ils ont effectivement besoin, sans devoir payer pour des prestations qu'ils n'estiment pas nécessaires,

3042.5. d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, particulièrement l'obligation de non-discrimination.

3043. En l'absence d'une telle obligation, l'opérateur ayant une puissance significative pourrait être incité à restreindre les informations qu'il communique pour s'assurer une flexibilité induite dans ses négociations avec les opérateurs alternatifs, au risque de défavoriser certains opérateurs alternatifs, voire d'entraver ou d'empêcher totalement l'accès à son réseau. Lorsqu'un opérateur alternatif souhaite développer une offre commerciale, il lui est nécessaire de pouvoir établir un plan d'affaire visant à déterminer ses capacités de développement et tenant compte des conditions de fourniture. Il doit être en mesure d'établir ce plan d'affaires de façon fiable, sur la base d'informations pertinentes et complètes.

3044. Le principe de transparence est enfin un outil d'efficacité puisqu'il permet aux opérateurs alternatifs de disposer des informations concrètes nécessaires pour développer ou adapter leurs propres systèmes et portefeuille de produits. Lorsque ces

informations sont délivrées suffisamment à l'avance, l'opérateur alternatif est notamment en mesure de délivrer un produit sur le marché avec un *time-to-market* équivalent à l'opérateur puissant, ce qui garantit la mise en œuvre efficace de la non-discrimination.

3045. L'obligation de transparence contribue à la réalisation des objectifs généraux de la directive cadre¹³⁶⁷, repris aux articles 35-37 de la loi du 5 mai 2017. Notamment elle veille à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée. Elle vise à supprimer les obstacles à la fourniture de réseaux de communications électroniques, de ressources et services associés.
3046. Comme évoqué à la section 8.5. Analyse concurrentielle, le marché n'est pas suffisamment concurrentiel en raison de différents facteurs. Le risque existe par conséquent que la concentration du marché reste élevée, que les possibilités de choix pour le consommateur soient limitées et que les prix puissent continuer à grimper. Cette obligation doit notamment permettre à un opérateur d'avoir les informations nécessaires pour pouvoir entrer efficacement sur le marché via une offre de gros.
3047. En l'absence d'une obligation de transparence, il ne peut être garanti que la concurrence soit efficace et durable ou que les barrières à l'entrée susmentionnées puissent être dépassées.
3048. Compte tenu des éléments qui précèdent, les bénéfices que procure une obligation de transparence sont significatifs, tandis que l'absence d'une telle obligation rendrait très difficile la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire.

40.4.3. Offre de référence

Description

3049. L'opérateur PSM doit publier une offre de référence en matière d'accès à la plateforme de télévision numérique et à l'offre de services de télévision analogique. L'offre de référence est publique et doit pouvoir être consultable simplement et rapidement sur le site Internet de l'opérateur PSM.
3050. Toute prestation d'accès devra être incluse dans l'offre de référence, y compris les services auxiliaires. L'existence d'une offre de référence ne fait cependant pas obstacle à la demande d'autres prestations qui n'y figurent pas ou à ce que les parties dérogent,

¹³⁶⁷ 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive « cadre »), JO L 108 du 24/4/2002, p. 33, art. 8.

de commun accord, à l'offre de référence. L'opérateur puissant devra répondre favorablement aux demandes raisonnables.

3051. L'offre de référence devra contenir une description des éléments de l'offre, leurs modalités, et les conditions et tarifs associés conformément à l'Annexe I. Les câblo-opérateurs PSM testeront les offres de référence à l'aune de l'Annexe I en complétant un tableau de concordance et en le transmettant à l'IBPT. L'offre de référence devra être suffisamment détaillée afin que l'opérateur qui demande l'accès ne paie pas pour des éléments de l'offre qu'il n'estime pas nécessaires à la fourniture de ses services mais également de sorte à permettre aux opérateurs alternatifs de faire une évaluation pertinente de l'offre.
3052. L'offre de référence doit être tenue à jour par son auteur, notamment en matière d'évolutions techniques, et de manière générale, suite à l'évolution des éléments constituant l'offre. L'opérateur puissant doit contrôler de manière régulière l'exactitude de l'information fournie dans l'offre de référence. Il doit les corriger s'il s'avère qu'elles sont devenues incomplètes, incorrectes, ou qu'elles peuvent induire le lecteur en erreur. À partir du moment où l'auteur de l'offre de référence prend connaissance de la désuétude ou du caractère inexact/erroné d'informations qui s'y trouvent, il est tenu de la mettre à jour ou de la corriger dans un délai raisonnable.
3053. L'IBPT peut imposer à tout moment de modifier ou de publier des éléments supplémentaires à l'offre de référence¹³⁶⁸ notamment afin de tenir compte de l'évolution des offres de l'opérateur puissant et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées et proportionnées.
3054. La modification des offres de référence est soumise à une procédure spécifique précisée à la section « Évolutions du réseau et des offres de référence ». Une fois la proposition d'adaptation des offres de référence approuvée par l'IBPT, les opérateurs PSM doivent publier une version complète des offres de référence intégrant l'adaptation.
3055. Les offres de référence existantes restent valables moyennant les adaptations éventuelles imposées dans le cadre de la présente décision. Sauf dispositions différentes prévues par la présente décision, l'opérateur PSM doit soumettre à l'IBPT les adaptations nécessaires à son offre de référence, suite aux mesures dans la présente décision dans les six mois qui suivent la publication de la présente décision.

¹³⁶⁸ Article 48 de la loi du 5 mai 2017 relative aux services de médias audiovisuels en région bilingue de Bruxelles-Capitale.

Motivation

3056. L'offre de référence – qui comprend tant les conditions contractuelles, soit les droits et obligations, que les informations et spécifications techniques – est un outil indispensable pour les opérateurs alternatifs leur permettant d'évaluer leur capacité à développer des produits de détail sur la base de produits de gros de l'opérateur puissant et d'établir un plan d'affaires précis et fiable. Lorsqu'il s'agit d'un nouveau produit de gros proposé par l'opérateur puissant ou d'une adaptation d'un produit existant, l'information fournie par l'opérateur puissant doit permettre aux opérateurs alternatifs d'évaluer effectivement l'impact de ce produit de gros sur leurs processus¹³⁶⁹ et sur leur propre portefeuille de produits de détail afin de rendre ce dernier attractif et concurrentiel ou le maintenir à un tel niveau.
3057. L'obligation de publier une offre de référence est un remède recommandé par l'ORECE. Elle est nécessaire pour compléter les remèdes d'accès et de non-discrimination puisque la mise à disposition des informations techniques, opérationnelles et tarifaires constitue la base nécessaire pour mettre en œuvre les produits de gros régulés. Un manque de transparence affaiblirait sérieusement l'efficacité de l'obligation d'accès au réseau de l'opérateur régulé.
3058. L'obligation de publier une offre de référence suffisamment détaillée vise à garantir que les opérateurs ne sont pas tenus de payer pour des éléments (ressources de réseau, facilités, configurations...) qui ne sont pas nécessaires pour le service demandé.
3059. L'obligation de publier une offre de référence, permet de garantir aux opérateurs alternatifs une visibilité sur l'architecture technique et les conditions économiques et tarifaires des offres de gros de l'opérateur puissant. Elle permet également de faciliter les négociations d'accords d'accès car ces négociations peuvent se baser sur des conditions connues de toutes les parties. Elle permet par ailleurs d'assurer et de vérifier le respect des autres obligations, notamment celle de non-discrimination.
3060. L'offre de référence permet aussi à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires de l'opérateur puissant.
3061. Il est important que l'offre de référence soit tenue à jour afin qu'elle conserve son utilité à l'égard des opérateurs bénéficiaires, ou de ceux qui pourraient être intéressés. En effet, une offre de référence désuète, incomplète ou erronée ne pourrait pas informer au mieux les intéressés, et ne leur permettrait dès lors pas d'effectuer des choix stratégiques, techniques ou commerciaux en toute connaissance de cause. Dans

¹³⁶⁹ BEREC Common Position on best practice in remedies on the market for broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BOR (12) 128, BP16, p. 9/25.

sa position commune sur les bonnes pratiques en matière d'obligations sur le marché de la large bande¹³⁷⁰, l'ORECE estime ainsi que le régulateur devrait imposer à l'opérateur régulé l'obligation de mettre à jour l'offre de référence en temps opportun afin de refléter les changements pertinents tels que, entre-autres, l'évolution technologique et les caractéristiques opérationnelles. En outre, l'ORECE énumère les informations que devrait contenir une offre de référence. Elle y souligne notamment les restrictions d'utilisation et autres problèmes de sécurité.

3062. Lors de son analyse des problèmes potentiels découlant de la dominance des Telenet (SFR inclus) et Brutélé sur leurs réseau respectifs, l'IBPT a constaté¹³⁷¹ qu'il est donc important qu'une offre de référence soit rédigée de manière minutieuse et mise à jour lorsque c'est nécessaire de manière à garantir aux bénéficiaires :

- Que les descriptions techniques qu'elle contient reflètent exactement les fonctionnalités des produits fournis et toutes les limitations dont l'opérateur puissant a connaissance.
- Que l'opérateur puissant a mis tout en œuvre pour valider les informations qu'elle contient, le cas échéant moyennant des tests techniques et opérationnels
- Que les informations qu'elle contient sont suffisamment précises, complètes et actualisées pour pouvoir procéder à une évaluation pertinente de l'offre (même avant tout test technique) et assurer une mise en œuvre technique optimale.

3063. Il est important que l'information contenue dans l'offre de référence soit aussi précise et détaillée que possible. En effet, la non-discrimination impose que l'opérateur puissant fournisse à ses concurrents au moins les mêmes services que ceux qu'il s'offre à lui-même. Cela implique que le concurrent puisse reproduire les services de détail de l'opérateur puissant en ajoutant les composants supplémentaires ad-hoc. Mais il peut également utiliser ce produit pour fournir un autre produit de détail ou un produit similaire différencié.

3064. Afin d'augmenter la lisibilité pour les opérateurs existants et potentiellement les nouveaux opérateurs qui souhaitent utiliser les offres de référence, les câblo-opérateurs PSM sont obligés, après chaque approbation par l'IBPT d'une proposition d'adaptation des offres de référence, de publier une version complète des offres de référence, intégrant l'adaptation.

¹³⁷⁰ BEREC Common position on best practice in remedies on the market for wholesage broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP21c, p. 10-11/25.

¹³⁷¹ Voir paragraphe 2867 de cette décision.

3065. L'auteur de l'offre de référence est celui qui doit la tenir à jour étant donné qu'il dispose des informations les plus détaillées et les plus récentes concernant l'offre de référence et son fonctionnement. C'est en outre le seul à avoir des échanges réguliers avec les fabricants concernant les produits et équipements qu'il utilise.

40.4.4. Indicateurs de performance

Description

3066. Les opérateurs puissants doivent, tous les deux mois
- publier sur leur site Internet des indicateurs en matière de qualité de service (KPI – key performance indicators) concernant la fourniture de services de télévision analogique et numérique et les communiquer directement à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs bénéficiaires des offres de référence.
 - transmettre à l'IBPT les KPI se rapportant aux prestations fournies au département de détail et poursuivant la même finalité que les prestations de gros fournies aux opérateurs alternatifs. Ces KPI relatifs aux prestations fournies au département de détail seront traitées de manière confidentielle par l'IBPT.
3067. L'IBPT détermine les types d'indicateurs à évaluer et leur niveau de détail. Les indicateurs de performance poursuivent le double objectif (1) de mesurer le niveau de qualité offert pour l'opérateur puissant dans le cadre de ses prestations de fourniture de l'accès régulé et (2) de contrôler le respect des engagements contractuels en termes de qualité de service (SLA).
3068. L'opérateur puissant publie la liste des indicateurs ainsi que leur méthodologie de calcul dans son offre de référence.
3069. Les types d'indicateurs, ainsi que leurs modes de calculs, doivent être tenus à jour par leur auteur, notamment en cas d'évolution des produits et/ou des services de gros et/ou de détail. Les modifications font l'objet d'une modification de l'offre de référence.
3070. L'IBPT peut également imposer à tout moment de modifier les indicateurs et de publier ou de lui transmettre des indicateurs supplémentaires notamment afin de tenir compte de l'évolution des offres de gros ou de détail et des demandes des opérateurs alternatifs, pour autant que ces demandes soient justifiées.

3071. Sur demande de l'IBPT, l'opérateur puissant met à sa disposition la totalité des données brutes nécessaires à la vérification des indicateurs de qualité de service imposés pour l'ensemble des services régulés.

Motivation

3072. Les concepts de « transparence » et de « non-discrimination » sont des éléments essentiels de la promotion de la concurrence et du développement du marché intérieur qui doivent sous-tendre l'action des autorités réglementaires nationales en vertu de l'article 8.5 et en particulier 8.5 b) de la directive cadre. Les obligations de transparence et de non-discrimination sont expliquées dans les articles 9 et 10 de la directive accès. Le point 3 de l'article 9 de cette directive précise que « *les autorités réglementaires nationales peuvent préciser les informations à fournir, le niveau de détail et le mode de publication* ».
3073. La recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination prévoit que lorsqu'une telle obligation est imposée en application de l'article 10 de la directive 2002/19/CE, les régulateurs devraient imposer à l'opérateur puissant l'utilisation de KPI pour contrôler efficacement que cette obligation est bien respectée.¹³⁷² La mesure de performance par les KPI devrait reposer au moins sur les éléments essentiels de la fourniture de services de gros réglementés (processus de commande, fourniture de services, qualité du service - notamment en cas de défaillance - , délai de réparation en cas de défaillance, et migration entre différents intrants de gros réglementés - à l'exclusion des migrations en bloc ponctuelles). En outre, la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 prévoit la publication de ces KPI afin de pouvoir remarquer à temps un éventuel comportement discriminatoire.¹³⁷³
3074. Dans sa position commune sur les meilleurs pratiques en termes de remèdes l'ORECE estime que l'opérateur puissant pourrait avoir un incitant à opérer une discrimination non tarifaire en faveur de ses opérations de détail. En conséquence, les produits d'accès de gros pourraient ne pas disposer d'une qualité raisonnable et les niveaux de service pourraient ne pas être comparables avec ceux de la branche de détail. L'ORECE estime que le régulateur devrait imposer des KPI de façon à superviser la conformité aux obligations de non-discrimination et s'assurer que l'opérateur puissant satisfait à

¹³⁷² Voir le point 19 de la 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).

¹³⁷³ Voir le point 24 de la 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).

ses obligations en termes de qualité.¹³⁷⁴ L'ORECE estime que ces KPI doivent aussi permettre de comparer les niveaux de services offerts aux opérateurs alternatifs tant avec ceux de la branche de détail de l'opérateur puissant ainsi qu'avec le niveau moyen de qualité de service proposé au secteur.

3075. Pour qu'un opérateur alternatif puisse s'établir comme un acteur crédible sur les marchés des services de télévision, il doit être capable d'offrir des niveaux de qualité de services au moins comparables à ceux de l'opérateur puissant. Dans la mesure où il est dépendant de l'accès fourni par l'opérateur puissant, il importe que ce dernier fournisse ces services avec un niveau de qualité au moins équivalent à celui qu'il se fournit en interne. Pour garantir le respect de cette obligation, il est nécessaire que l'IBPT puisse contrôler le niveau de qualité des services fournis par l'opérateur PSM.
3076. Des KPI relatifs aux prestations fournies en interne au département de détail sont nécessaires pour que l'IBPT puisse vérifier s'il n'y a pas de discrimination entre les offres de gros proposées aux opérateurs alternatifs et les prestations fournies en interne. Cette mesure assure qu'un opérateur alternatif est en mesure de fournir au client final (résidentiel ou professionnel) un service de détail au moins équivalent à celui de la branche de détail de l'opérateur puissant.
3077. Il est nécessaire et proportionnel de suivre en détail et régulièrement les services de gros par le biais d'une publication régulières des KPI pour pouvoir intervenir rapidement si des problèmes opérationnels devaient survenir. Une périodicité de deux mois constitue un compromis équilibré entre la charge administrative et l'efficacité de la mesure (qui augmentent tous deux avec la fréquence de publication).
3078. L'obligation de rendre les indicateurs de performance accessibles aux opérateurs alternatifs et également à tous les intéressés est une incitation additionnelle pour obtenir une bonne performance. En outre, en cas de problèmes lors de la fourniture du service à l'utilisateur final, ces indicateurs peuvent aider à déterminer si la responsabilité du problème incombe à l'opérateur puissant ou à l'opérateur alternatif.
3079. La recommandation précise par ailleurs que les caractéristiques détaillées des KPI peuvent nécessiter d'être mises à jour régulièrement.¹³⁷⁵ En effet, les évolutions notamment technologiques, techniques et opérationnelles peuvent entraîner l'obsolescence de certaines mesures ou méthodes de mesure. Il est par conséquent

¹³⁷⁴ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP22, p. 11/25.

¹³⁷⁵ Voir le point 22 de la 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).

nécessaire de les adapter aux évolutions pour permettre de poursuivre efficacement leur objectif de transparence.

3080. Afin de permettre à l'IBPT de contrôler le calcul de ces indicateurs de performance¹³⁷⁶, il est nécessaire qu'il puisse disposer des informations brutes qui ont permis leur évaluation. Ces informations sont disponibles dans les systèmes et bases de données de l'opérateur puissant et leur fourniture de façon ponctuelle au régulateur n'impose pas une charge de travail disproportionnée à l'opérateur puissant.
3081. L'IBPT estime que, pour un opérateur puissant, la publication d'indicateurs de qualité n'entraîne pas de coûts supplémentaires excessifs. En effet, un opérateur puissant dispose déjà d'une grande partie de ces informations puisqu'il en a besoin pour la gestion et le suivi de ses propres indicateurs de qualité de service (SLA). L'obligation de publier des KPI n'est donc pas une obligation disproportionnée au regard des bénéfices qu'une telle publication apporte au marché.

40.4.5. Évolutions du réseau et des offres de référence

Description de la mesure

Évolutions du réseau à long terme

3082. Dans le cadre de l'évolution continue de son réseau, l'opérateur puissant communiquera à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans. Les informations communiquées englobent entre autres:
- toutes les adaptations prévues aux points d'accès de gros existants ;
 - toutes les fermetures prévues de points où l'accès de gros est fourni ;
 - le calendrier des transformations de réseau et technologiques prévues ;
 - les transformations non planifiées mais susceptibles de faire l'objet d'une évaluation dans la période concernée.
3083. Ces informations doivent être mises à jour et communiquées annuellement à travers un document intitulé « Network Transformation Outlook ».

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

3084. En cas d'évolutions du réseau, de l'infrastructure ou du logiciel informatique (IT) de l'opérateur puissant sur le marché, telles que visées à la section 40.3.4. ce dernier

¹³⁷⁶ Conformément aux points 25 -26 de la 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).

devra notifier la modification proposée à l'IBPT pour lui permettre d'en analyser les conséquences.

3085. L'opérateur puissant sur le marché doit notifier la modification proposée à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs, conformément aux dispositions de l'Annexe J. Ce faisant, une distinction est faite selon l'objectif visé par l'adaptation.
3086. Lorsque la modification proposée nécessite une adaptation de l'offre de référence, l'IBPT peut informer l'opérateur puissant sur le marché qu'il envisage d'adopter une décision concernant la modification proposée. Cette notification a pour effet de suspendre l'entrée en vigueur de la modification proposée.¹³⁷⁷ À l'issue de son examen, l'IBPT peut accepter, adapter ou refuser la proposition modifiée. Il précise par ailleurs les modalités de l'entrée en vigueur de la modification dans sa décision. À l'issue de cette procédure, l'opérateur puissant sur le marché adapte si nécessaire son offre de référence et la publie.
3087. Durant toute cette période, l'auteur de l'offre informe régulièrement les opérateurs alternatifs de l'état d'avancement de sa demande de modification.
3088. Lorsqu'il s'agit d'une évolution nécessitant des adaptations auprès des opérateurs alternatifs, l'opérateur puissant sur le marché doit accorder à ces derniers un délai raisonnable pour l'adaptation de leurs propres systèmes. Ces délais et la documentation nécessaire, que l'opérateur PSM doit communiquer aux opérateurs alternatifs de manière à leur permettre d'évaluer correctement l'impact de la modification proposée sur leurs propres systèmes, sont décrits à l'Annexe J. L'opérateur PSM motive l'importance de la modification proposée.
3089. L'opérateur alternatif dispose ensuite en principe d'un délai minimum (selon l'importance de la modification) pour adapter ses propres systèmes. Le délai est déterminé selon le code de conduite défini à l'Annexe J ou, le cas échéant, dans une décision de l'IBPT. Pendant ce délai, l'opérateur puissant sur le marché transmet la documentation technique aux bénéficiaires, conformément au code de conduite défini à l'Annexe J, en vue de la mise en œuvre.
3090. Lorsqu'il notifie une proposition de modification à l'IBPT, l'opérateur PSM a le droit de demander à tous les opérateurs intéressés de respecter une clause de confidentialité.
3091. L'opérateur puissant a la possibilité de refuser l'accès au projet de modification de réseau de l'offre de gros aux opérateurs présents sur le marché de détail par le biais de

¹³⁷⁷ Conformément à l'article 48 de la loi relative aux services de médias audiovisuels en région bilingue de Bruxelles-Capitale.

leur propre infrastructure. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant. Il faut toutefois veiller à ce que les opérateurs disposant d'une infrastructure propre qui sont également clients wholesale de l'opérateur PSM disposent de suffisamment de temps afin d'implémenter les modifications, et ce afin qu'ils puissent offrir les éventuelles modifications à leurs clients finaux en même temps que l'opérateur PSM et les autres opérateurs qui ont été consultés. Dans tous les cas, ces opérateurs doivent disposer de toutes les informations nécessaires (en ce qui concerne le service wholesale qui leur est fourni) avant l'entrée en vigueur de la modification proposée.

Motivation

Évolutions du réseau à long terme

3092. Il est nécessaire et proportionné d'imposer à l'opérateur puissant de communiquer à l'IBPT et aux opérateurs alternatifs ses projets en matière de développement des réseaux par région sur une période de cinq ans.
3093. Pour veiller à ce qu'il y ait une concurrence loyale et stimuler les investissements, il est important qu'il y ait préalablement aux évolutions futures du réseau suffisamment de transparence sur ces évolutions. Cette transparence est nécessaire pour l'opérateur alternatif afin qu'il puisse adapter son modèle commercial et ses activités, et se préparer au futur réseau et aux futurs produits. La transparence est également nécessaire pour éviter toute discrimination en termes d'accès à l'information entre l'opérateur puissant, ses filiales et partenaires d'une part, et les opérateurs alternatifs d'autres part. Sans cela, l'opérateur puissant serait en mesure d'exploiter la transition vers de nouvelles technologies de transport de TV de manière à avantager ses propres services et à entraver le développement des services des opérateurs alternatifs utilisant son réseau.
3094. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques en termes de remèdes, l'ORECE estime que les changements futurs planifiés en termes d'architecture du réseau de l'opérateur puissant devraient être publiés ou disponibles sur demande.¹³⁷⁸
3095. Les informations communiquées ne peuvent cependant pas se limiter aux transformations prévues. En effet, en tant que gestionnaire de réseau, l'opérateur puissant évalue régulièrement un ensemble d'évolutions probables sans nécessairement les mettre toutes en œuvre. En se limitant aux transformations

¹³⁷⁸ BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP22, p. 11/25.

prévues, les opérateurs alternatifs pourraient être informés trop tardivement ou sous-estimer les risques d'évolutions futures.

3096. La période de 5 ans correspond à la visibilité nécessaire pour réaliser des investissements importants dans les réseaux. Une prévision sur 5 ans est nécessaire pour permettre aux opérateurs alternatifs :
- de trouver une solution alternative optimale garantissant la continuité de ses services à l'utilisateur final ;
 - d'avoir une vision générale sur le futur pour pouvoir orienter de manière efficace ses recherches et ses investissements.
3097. Dans le cadre de la transition vers les réseaux de nouvelle génération transport TV, il est par ailleurs indispensable que le régulateur et les opérateurs alternatifs soient informés le plus rapidement possible de ces développements afin d'analyser les conséquences pour le marché.

Adaptation des offres de gros aux évolutions du réseau ou IT

3098. L'article 48, § 6, de la loi de 5 mai 2017 précise les modalités d'adaptation des offres de référence. Cette disposition prévoit la notification de l'IBPT d'un projet de modifications souhaité par l'opérateur puissant. L'IBPT peut refuser ce projet de modification ou en imposer l'adaptation.¹³⁷⁹
3099. Outre la disposition législative prévue, la communication de la proposition d'adaptation aux opérateurs alternatifs s'avère nécessaire afin de les informer le plus rapidement possible des changements envisagés. Ainsi, l'ORECE note à juste titre que l'opérateur PSM a un accès privilégié à des informations essentielles et que celles-ci peuvent constituer un avantage déloyal lorsqu'il partage certaines informations tardivement.¹³⁸⁰
3100. L'IBPT doit en outre disposer d'un délai raisonnable pour pouvoir vérifier que l'offre telle que l'opérateur puissant souhaite la modifier permet bien la reproductibilité technique de ses offres de détail (voir section 40.3.4.).
3101. Une adaptation de l'offre de référence peut également s'accompagner d'adaptations techniques, informatiques ou documentaires chez l'opérateur alternatif. C'est

¹³⁷⁹ L'utilisation d'une telle procédure d'autorisation préalable par le régulateur est également mentionnée par l'ORECE dans son document intitulé « Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market », BoR (12) 128, BP21 et 21c, p. 10-11/25.

¹³⁸⁰ Idem.

pourquoi, selon la situation, il est nécessaire de prévoir un délai minimum entre le moment où l'opérateur puissant peut adapter l'offre de référence et le moment à partir duquel l'opérateur puissant peut en bénéficier. En principe un délai de 3 ou 6 mois minimum s'applique selon l'importance des modifications à effectuer. Ces délais résultent de l'expérience de la mise en œuvre d'adaptations antérieures. Elles reflètent un compromis entre un délai minimum nécessaire à un opérateur alternatif pour adapter ses propres systèmes¹³⁸¹ et éviter à l'opérateur puissant un retard important dans la mise sur le marché de son nouveau produit.

3102. Un tel délai est conforme au point 32 de la recommandation CE du 20 septembre 2010 concernant les réseaux NGA :

« Les ARN devraient obliger l'opérateur PSM à proposer des produits d'accès à haut débit en gros au moins six mois, en principe, avant que l'opérateur PSM ou sa filiale de détail ne commercialise ses propres services correspondants de NGA au détail, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination. »

3103. Le considérant 33 de cette recommandation du 20 septembre 2010 justifie en outre :

« Les ARN devraient appliquer des principes de non-discrimination afin d'éviter que la branche de détail de l'opérateur PSM ne bénéficie d'un avantage en termes de délai. L'opérateur PSM devrait être obligé de modifier son offre bitstream de gros avant de lancer de nouveaux services de délai basés sur la fibre de manière à permettre à ses concurrents bénéficiant d'un accès bitstream de disposer d'une période raisonnable pour réagir au lancement de ces produits. Une période de six mois est considérée comme raisonnable pour procéder aux adaptations nécessaires, à moins qu'il n'existe d'autres mesures de sauvegarde efficaces pour garantir la non-discrimination ».

3104. Dans sa position commune sur les meilleures pratiques, l'ORECE estime également qu'un délai de 6 mois peut constituer un délai raisonnable.¹³⁸²

3105. Imposer un accès au réseau de l'opérateur puissant serait sans effet si l'opérateur puissant pouvait utiliser pour lui-même une nouvelle technologie, un nouvel élément réseau, une nouvelle topologie et de nouvelles capacités avant de mettre une offre de gros à la disposition des opérateurs alternatifs. L'obligation ne serait dès lors pas

¹³⁸¹ Les opérateurs réalisent généralement 3 révisions IT importantes par an.

¹³⁸² BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, BP17, p. 9/25.

efficace et son introduction serait disproportionnée, étant donné qu'elle n'aurait pas d'avantage réel pour la concurrence à long terme et pour le consommateur.

3106. La publication de documentation technique est nécessaire pour permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence de mettre en œuvre la modification. Le document descriptif (high level design document) a quant à lui pour objectif de permettre aux bénéficiaires de l'offre de référence d'évaluer l'impact des changements à planifier.
3107. L'opérateur puissant peut avoir un intérêt légitime à restreindre l'information destinée aux opérateurs actifs sur le marché de détail considéré via leur propre infrastructure. De tels opérateurs pourraient profiter des mesures de transparence pour obtenir des informations relatives au lancement de nouvelles offres par l'opérateur puissant ou des informations relatives à l'amélioration des performances du réseau. De telles pratiques risquent de diminuer la compétitivité des cablo-opérateurs par rapport aux autres infrastructures. L'opérateur PSM doit dès lors disposer de la possibilité de refuser l'accès à la consultation. Le recours à cette possibilité doit être dûment motivé par l'opérateur puissant afin d'éviter une utilisation abusive de cette disposition. Pour la même raison, l'opérateur PSM doit pouvoir exiger le respect de la confidentialité de la part des opérateurs qui peuvent avoir accès à l'information en question.
3108. Cette possibilité de refus d'accès est également valable à l'égard des opérateurs actifs sur le marché de détail par le biais de leur propre infrastructure qui sont également clients wholesale du cablo-opérateur PSM. Ceci ne peut constituer pour ces opérateurs un désavantage lié au délai d'implémentation des modifications dans leurs propres systèmes : les cablo-opérateurs PSM doivent fournir également à ces opérateurs des informations suffisantes afin de leur permettre d'estimer correctement les adaptations nécessaires de leurs processus internes, procédures et implémentation IT, qui doivent être effectuées suite aux modifications proposées. Il est important que les clients finaux des OLO's ne subissent pas d'effet négatif ou que leur utilisation du produit concerné ne soit pas impactée par cette possibilité de refuser l'accès à certains projets de modification.

40.5. OBLIGATIONS DE CONTRÔLE DES PRIX ET DE COMPTABILISATION DES COÛTS

40.5.1. Base légale

3109. La base légale de ces obligations est l'article 51 de la loi du 5 mai 2017.

40.5.2. Obligation de pratiquer des prix équitables

Description

3110. L'IBPT impose à Brutélé et à Telenet (SFR inclus) une obligation de pratiquer des prix équitables pour les deux services d'accès de gros à la radiodiffusion sur les réseaux

câblés (accès à la plateforme de télévision numérique et la revente des services de télévision analogique). Conformément à l'article 51 de la loi du 5 mai 2017 :

« § 1^{er}. L'Institut peut, conformément à l'article 44, paragraphes 3 et 5, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur de réseau concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals.

Lorsque l'Institut impose une de ces obligations à un opérateur de réseau, les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace sont pris en compte. L'Institut veille à favoriser une concurrence durable et à optimiser les avantages pour le consommateur. À cet égard, il peut prendre en compte les prix en vigueur sur les marchés concurrentiels comparables.

Afin d'encourager l'opérateur de réseau à investir notamment dans les réseaux de prochaine génération, l'Institut tient compte des investissements qu'il a réalisés et lui permet une rémunération raisonnable du capital adéquat engagé, compte tenu de tout risque spécifiquement lié à un nouveau projet d'investissement particulier. »

3111. Par « équitable », l'IBPT entend un prix qui peut être supérieur aux coûts tout en conservant un lien avec les coûts. Autrement dit, il peut exister une marge raisonnable entre les coûts et le prix.
3112. Les **tarifs de location mensuelle** de l'accès au réseau câblé incluront cependant, au-delà des coûts, une marge raisonnable, compte tenu du risque spécifiquement lié à l'investissement dans les réseaux de très haut débit. Les **tarifs des services auxiliaires** tels que les redevances uniques doivent être orientés vers les coûts.
3113. Ces obligations seront vérifiées à l'aide d'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC reflétant les coûts d'un opérateur efficace. L'IBPT tiendra le plus grand compte de la méthode de calcul des coûts recommandée par la Commission européenne¹³⁸³.
3114. Dans l'attente d'une vérification approfondie de leur caractère « équitable » par le biais d'un modèle de coûts, tous les opérateurs puissants doivent respecter les plafonds

¹³⁸³ 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).

tarifaires ci-dessous, tant pour les accès de gros incluant l'internet à large bande et la télévision que pour l'accès à la télévision seule.

	Numérique (comprenant aussi l'analogique)
Télévision	8,92 €

	Vitesse de téléchargement inférieure à 150 Mbps Volume de données illimité	Vitesse de téléchargement supérieure ou égale à 150 Mbps Volume de données illimité
Internet large bande et télévision	20,29 €	30,12 €

Tableau 38 : Tarifs pour l'accès de gros à la télévision analogique et numérique ainsi que l'accès central aux réseaux câblés combiné à la télévision

3115. Dans l'hypothèse où un câblo-opérateur conclurait un accord commercial équilibré avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision concernant l'accès à son réseau, l'IBPT acceptera l'application des prix résultant de cet accord s'ils sont *prima facie* équitables et proposés de manière transparente et non-discriminatoire à tous les demandeurs d'accès tout en constituant un plafond. Dans une telle hypothèse, les prix pour les profils correspondants issus de cet accord commercial primeront sur les tarifs susmentionnés. L'IBPT se réserve toutefois le droit de vérifier, sur base d'un modèle de coûts de type LRIC, si ces prix négociés ne se situent pas significativement au-dessus des coûts d'un opérateur efficace et de les réviser si cela s'avérait nécessaire.

3116. En l'attente d'un modèle de coûts visant à déterminer les tarifs des **prestations auxiliaires** telles que les redevances uniques, l'IBPT estime raisonnable que les tarifs de Proximus pour les redevances uniques dans le cadre de l'offre WBA VDSL2 soient également applicables aux câblo-opérateurs. Notamment, en cas de mise en place du processus « Single Installer », les tarifs des prestations auxiliaires de Proximus applicables lorsque les prestations sont en partie effectuées par des « Certified Technicians » seront également d'application pour les câblo-opérateurs. Les principales redevances uniques dans ce contexte sont reprises au tableau suivant :

Prestation	Tarif
Installation avec visite chez le client	118,34 €
Installation sans visite chez le client (« single visit »)	72,59 €
Installation effectuée par un Single Installer OLO	10,88 €

Tableau 39 : Principales redevances uniques

3117. Brutélé et Telenet (SFR inclus) devront communiquer à l'IBPT, conformément à l'article 51 de la loi du 5 mai 2017, l'ensemble des éléments permettant à l'IBPT de contrôler le respect des obligations tarifaires.
3118. L'IBPT pourra par ailleurs modifier, adapter ou préciser, de sa propre initiative ou à la demande justifiée des acteurs du marché, la méthodologie de calcul des coûts dans la mesure où de telles modifications seraient rendues nécessaires par exemple par des évolutions techniques, l'évolution des coûts, des développements sur le marché ou des adaptations réglementaires. L'IBPT prendra en considération la nécessité de préserver la stabilité du marché de la radiodiffusion.

Motivation

Nécessité et proportionnalité d'une mesure de contrôle des prix de gros

3119. L'article 51 de la loi du 5 mai 2017 dispose que : « L'Institut peut, conformément à l'article 44, paragraphes 3 et 5, imposer des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts, pour la fourniture de types particuliers d'interconnexion et/ou d'accès, lorsqu'il ressort d'une analyse du marché que l'opérateur de réseau concerné peut, en l'absence de concurrence efficace, maintenir des prix à un niveau excessivement élevé, ou comprimer les prix, au détriment des utilisateurs finals. »
3120. Une mesure de contrôle des prix pour l'accès de gros aux services de radiodiffusion sur les réseaux câblés se justifie pour les mêmes raisons que celles qui justifient un contrôle des prix pour l'accès central à ces réseaux (cf. **Partie V** de la présente décision). Une mesure de contrôle des prix de gros est adaptée compte tenu des problèmes potentiels identifiés sur le marché (cf. **Chapitre 39**). Une mesure de contrôle des prix de gros est indispensable pour éviter que les opérateurs puissants ne pratiquent des prix excessifs pour l'accès de gros à son réseau. Un opérateur puissant a la possibilité et l'incitation d'augmenter ses prix de gros. Il en a la possibilité du fait que les opérateurs alternatifs peuvent difficilement se tourner vers d'autres fournisseurs. Il en a l'incitation du fait qu'il peut par ce moyen augmenter les coûts de ses concurrents et ainsi renforcer la position concurrentielle de ses divisions commerciales. Confrontés à une hausse des prix de l'accès de gros aux services de radiodiffusion, les opérateurs alternatifs pourraient être dissuadés d'entrer sur le marché ou être incités à le quitter.
3121. Des prix excessifs auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une mesure de contrôle des prix de gros est par conséquent justifiée tant pour éviter les prix excessifs que pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès au réseau des opérateurs puissants.

3122. L'obligation de contrôle des prix permet aux opérateurs alternatifs de bénéficier des économies d'échelle des opérateurs puissants et donc d'abaisser les barrières à l'entrée sur le marché que constituent ces économies d'échelle et la difficulté de dupliquer l'infrastructure existante.
3123. Comme abordé à la section **8.5.5. Barrières à l'entrée**, ces barrières ont pour conséquence que le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle n'est pas assez concurrentiel, ce qui entraîne le risque que la concentration du marché reste élevée, que les possibilités de choix pour le consommateur soient limitées et que les prix puissent continuer à augmenter.
3124. De cette manière, cette obligation apporte une réponse aux problèmes constatés et contribue à encourager la concurrence. Elle favorise donc la réalisation des objectifs généraux du cadre réglementaire : promouvoir la concurrence en veillant à ce que les utilisateurs retirent un bénéfice maximal en termes de choix, de prix et de qualité¹³⁸⁴.
3125. Une mesure de contrôle des prix de gros est proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. L'obligation de pratiquer des prix équitables ou de pratiquer des prix orientés sur les coûts ne crée pas de contrainte ni de coûts disproportionnés pour les opérateurs puissants, ceux-ci étant d'ailleurs rémunérés en tenant compte de leurs coûts.
3126. Selon un répondant, l'obligation de contrôle des prix est superflue et disproportionnée. Le risque de prix excessifs n'est pas démontré et n'existe pas selon ce répondant, étant donné que les câblo-opérateurs ont intérêt à récupérer leurs coûts de mise en œuvre. Il serait plus adapté de laisser faire le marché et de seulement intervenir si cela s'avère nécessaire (comme cela a par exemple été le cas en Irlande). Un autre répondant estime également qu'un contrôle des prix n'est pas nécessaire et qu'une interdiction de pratiquer des tarifs menant à des effets de ciseaux tarifaires couplés à des tarifs soumis à négociation serait suffisante.
3127. L'IBPT estime que le risque de prix excessifs est démontré par la constatation que les câblo-opérateurs n'ont jamais volontairement donné accès à leur réseau. Le risque est grand que, en l'absence de contrôle des prix, les câblo-opérateurs tentent de vider l'obligation d'accès de son sens en pratiquant des prix dissuasifs. Ce risque est d'ailleurs illustré par les prises de positions récentes des câblo-opérateurs.

¹³⁸⁴ Voir les articles 35-37 de la loi du 5 mai 2017.

[confidentiel]¹³⁸⁵. Telenet s'est quant à elle déclarée (dans ses commentaires du 20 décembre 2017 relatifs au plan opérationnel 2018 de l'IBPT) désireuse de maintenir ses tarifs de gros à leur niveau actuel, or il existe des indications que ce niveau est significativement au-dessus des coûts (cf. ci-dessous). Par ailleurs, Telenet n'a jamais proposé d'abaisser le prix de ses services de gros. Au contraire, Telenet a régulièrement laissé augmenter ses prix de gros au rythme de l'augmentation de ses prix de détail.

3128. De ces éléments, il découle qu'un contrôle des prix pour l'accès de gros à la radiodiffusion, ainsi que, de manière générale, pour toute forme d'accès aux réseaux NGA, demeure nécessaire et proportionnée.

Choix de la méthodologie pour le contrôle des prix

3129. Un contrôle des prix peut être mis en œuvre selon **une approche d'orientation sur les coûts ou une approche retail minus**. L'orientation sur les coûts consiste à déterminer un prix de gros qui reflète les coûts de production. Une méthodologie retail minus consiste à fixer le prix d'un service de gros en retranchant du prix du service de détail correspondant certains éléments non pertinents.

3130. Les avantages et inconvénients de chacune de ces approches ont été analysés à la section **19.7.2.** de la présente décision. L'IBPT a estimé en particulier qu'une obligation de pratiquer des prix équitables, mais conservant un lien avec les coûts, était la mesure la plus appropriée pour les services d'accès central aux réseaux câblés (section **31.5.2.**) (à l'exception des services auxiliaires, pour lesquels l'IBPT a estimé qu'une obligation de pratiquer des tarifs orientés sur les coûts était la mesure la plus appropriée).

3131. Pour les mêmes raisons, l'IBPT considère que le prix des services de gros de radiodiffusion sur les réseaux câblés doivent conserver également un lien avec les coûts. Il est cependant justifié d'accorder **une rémunération supplémentaire pour ces services** étant donné le risque lié à l'investissement dans les réseaux de (très) haut débit. S'ils ne déploient pas pour l'instant de la fibre optique jusqu'aux habitations, les câblo-opérateurs investissent néanmoins dans l'augmentation de la capacité de leurs réseaux pour améliorer tant leurs services de radiodiffusion que leurs services haut débit (comme en témoigne le projet « De Grote Netwerf » de Telenet). Ces décisions d'investissement dans les réseaux de (très) haute capacité doivent être prises en fonction de prévisions incertaines quant au volume de la demande et quant aux besoins futurs en termes de débits et de volumes de trafic. Les réseaux câblés sont par ailleurs capables de supporter des services de (très) haut débit comparables à ceux supportés par la fibre optique. Comme les investissements dans un réseau de fibre

¹³⁸⁵ [confidentiel].

optique jusqu'aux habitations, les investissements des câblo-opérateurs dans des infrastructures améliorées supportent aussi bien des services à (très) haut débit que des services de radiodiffusion. Or, pour les réseaux de fibre optique, une rémunération supplémentaire est spécifiquement prévue par l'article 51 de la loi du 5 mai 2017. Elle est aussi recommandée par la Commission européenne : « *Le tarif de l'accès à la boucle optique dégroupée devrait être orienté vers les coûts. Lors de la fixation de ce tarif, les ARN devraient dûment prendre en compte le risque d'investissement supplémentaire et quantifiable encouru par l'opérateur PSM* »¹³⁸⁶. Par ailleurs, la Commission européenne a spécifiquement invité le régulateur belge à évaluer si une harmonisation de la réglementation actuelle des prix d'accès au câble avec la méthode de calcul des coûts de l'accès de gros au haut débit ne serait pas une solution appropriée¹³⁸⁷.

3132. Comme déjà indiqué, l'un des inconvénients d'une méthode retail minus est le fait que la marge bénéficiaire appartient en grande partie à l'opérateur puissant sur le marché (étant donné que l'on ne tient pas compte du lien entre le prix de gros et les coûts de production). Les possibilités pour l'opérateur alternatif de pratiquer la concurrence par les prix sont donc limitées.
3133. En ce qui concerne l'application d'un modèle de coûts inspiré de BULRIC, un répondant note que celle-ci est en contradiction flagrante avec les principes de bonne administration et de sécurité juridique. Il s'agit en effet déjà de la troisième modification au niveau de la méthodologie depuis l'entrée en vigueur de la réglementation du câble. Les efforts qui devraient être consentis pour le développement du modèle de coûts ne sont pas proportionnés. Il n'a pas été prouvé que le développement d'un modèle de coûts était nécessaire pour l'établissement de prix équitables, qui ne seront par ailleurs pas de nature à stimuler les investissements et ne tiendront, selon les projections, pas compte de la structure spécifique de chaque câblo-opérateur.
3134. Comme mentionné ci-dessus, un modèle de coûts inspiré de BULRIC offre plus de sécurité et de transparence pour toutes les parties concernées que l'application de prix basés sur une méthodologie retail minus, dans le cadre de laquelle les prix de gros peuvent être soumis à des changements en fonction de la politique de prix des câblo-opérateurs sur le marché de détail. Dès le début, les régulateurs ont laissé la porte ouverte au développement et à l'application d'un modèle de coûts. La méthode de calcul des coûts ascendante (bottom-up) LRIC est par ailleurs la méthode de calcul des

¹³⁸⁶ Recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA) (2010/572/UE).

¹³⁸⁷ Décision de la Commission concernant l'affaire BE/2016/1829 : marchés de détail de la transmission de signaux de radiodiffusion et de l'accès aux réseaux de radiodiffusion en Belgique - mesures correctrices, p. 10.

coûts recommandée pour fixer les tarifs de gros d'accès par le cuivre et par le réseau NGA¹³⁸⁸. L'IBPT ne voit pas de raison de ne pas appliquer cette méthode pour les réseaux câblés, qui sont effectivement des réseaux NGA.

3135. La détermination d'un modèle de coûts objectif basé sur une méthodologie appropriée présente comme grand avantage de baser le respect des principes de bonne administration et de sécurité juridique sur des méthodologies et des principes clairs. Comme déjà mentionné, la méthodologie retail minus entraîne trop d'instabilité et d'insécurité en ce qui concerne la détermination des prix de gros. En effet, l'opérateur PSM peut être tenté de positionner ses prix de détail de manière à ce que ceux-ci puissent augmenter les prix au niveau de gros.
3136. La fixation des prix de gros sur la base d'un modèle de coûts objectif et vérifié garantit l'application vis-à-vis de toutes les parties du prix correct pour les services fournis et doit donc permettre, de manière générale, un meilleur respect des principes énoncés ci-dessus que l'application d'une méthodologie retail minus.
3137. Le même répondant estime qu'il est peu probable qu'un accord équitable puisse être atteint entre les fournisseurs d'accès et les bénéficiaires, ce qui souligne l'utilité et la nécessité de la disponibilité de prix raisonnables. L'on peut également dire que des prix raisonnables préservent l'incitation à investir, étant donné qu'ils comprennent une marge en plus des coûts. Les caractéristiques spécifiques de chaque câblo-opérateur peuvent dans tous les cas être considérées dans le cadre du développement des modèles de coûts et être prises en considération si elles sont pertinentes et conformes aux principes de base concernant le niveau d'efficacité.
3138. Des répondants à la consultation soulignent également que le concept de tarifs « équitables » est arbitraire et qu'il ne s'agirait que d'une forme moins restrictive d'orientation sur les coûts. D'autres répondants estiment quant à eux que la marge permise au-dessus des coûts devrait se limiter au coût du capital.
3139. Dès lors qu'un régulateur peut imposer un contrôle tarifaire strict tel que l'orientation sur les coûts, le fait qu'il estime justifié d'accorder une rémunération supplémentaire pour les services de gros de télévision sur les réseaux câblés ne fait qu'illustrer le caractère proportionné de l'approche suivie par le régulateur. En effet, un régulateur peut toujours imposer une obligation moins restrictive si les circonstances, en l'occurrence le risque lié à l'investissement, le justifient.

¹³⁸⁸ 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, article 30.

3140. La quantification de cette marge sera quant à elle traitée ultérieurement par l'IBPT dans le cadre du développement des modèles de coûts pour l'accès aux réseaux FTTH et câblé des opérateurs PSM¹³⁸⁹, ainsi que dans son exercice de détermination du coût du capital. Il en va de même pour une éventuelle distinction entre les services d'accès basés sur différentes infrastructures¹³⁹⁰.

Tarifs durant la phase de transition

3141. Étant donné qu'un modèle de coûts de type bottom-up LRIC ne sera pas disponible à court terme, l'IBPT a envisagé plusieurs options pour déterminer les tarifs équitables pour l'accès au câble. Une **première option** consistait à maintenir en vigueur les tarifs pratiqués en vertu de la décision du 19 février 2016¹³⁹¹ pour la phase de lancement¹³⁹² au moment de la consultation nationale sur la présente analyse de marché, et ce, jusqu'à l'entrée en vigueur éventuelle d'une décision procédant à leur révision. Une **deuxième option** consistait à déterminer un prix sur la base d'un benchmark national (complété le cas échéant par des points de comparaison à l'étranger). Une **troisième option** consistait à valider un accord équilibré qui aurait été conclu avec un ou plusieurs demandeurs d'accès suffisamment significatifs avant l'adoption définitive de la présente décision.
3142. Les réactions des répondants à la demande de l'IBPT d'évaluer les options susmentionnées sont résumées ci-dessous.
- 3142.1. Un répondant estime nécessaire de diminuer à court terme les tarifs de gros, étant donné que les prix actuels, fixés sur la base de la décision de la CRC du 19 février 2016, ne permettent pas de réaliser un business case économiquement rentable.
- 3142.2. Un autre répondant estime que le gel des tarifs actuels pendant la phase de lancement n'est pas acceptable, parce que la base de leur fixation n'est pas correcte. La décision retail minus du 19 février 2016 présente

¹³⁸⁹ Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet du développement de modèles de coûts pour l'accès de gros au réseau FTTH de Proximus et aux réseaux des câblo-opérateurs en Belgique, l'IBPT a explicitement prévu la quantification de la marge autorisée au-delà des coûts.

¹³⁹⁰ Dans le cahier des charges qu'il a publié au sujet de la détermination du coût du capital, l'IBPT a explicitement mentionné que certains types de réseau peuvent présenter un degré de risque plus élevé, sur le plan des investissements, que d'autres.

¹³⁹¹ Décision de la CRC concernant la révision des tarifs de gros pour les services d'accès aux réseaux câblés (région de langue française), 19 février 2016.

¹³⁹² Les tarifs de gros pour l'accès aux réseaux des câblo-opérateurs étaient précédemment déterminés selon une méthodologie retail minus. Dans sa décision du 19 février 2016, la CRC avait considéré qu'une phase de lancement de 2 ans (pendant laquelle les minus étaient plus élevés et donc les prix de gros plus faibles) était appropriée.

dans son ensemble de nombreux défauts et les tarifs qui y sont fixés peuvent donc difficilement servir de base appropriée pour une comparaison nationale. Un accord commercial sur une base volontaire est peu probable, vu le pouvoir de négociation déséquilibré des bénéficiaires.

3142.3. Un autre répondant s'est déclaré favorable au maintien des tarifs actuels.

3142.4. Différents répondants estiment que, dans tous les cas, cela ne constitue pas une base pour la prolongation de la phase de transition.

3143. En l'absence d'accord commercial intervenu avant l'adoption définitive de la présente décision, l'option de valider les prix résultant d'un tel accord serait caduque. Par conséquent, l'IBPT a cherché à évaluer si les tarifs actuellement pratiqués par les câblo-opérateurs belges pouvaient, *prima facie* et sans préjudice de leur évaluation ultérieure sur la base d'un modèle de coûts, être considérés comme suffisamment raisonnables pour continuer à être appliqués à titre temporaire. Vu l'absence de points de comparaison internationaux au niveau de services de gros à la télévision seule, l'IBPT a réalisé une comparaison sur la base des offres dual play (large bande et TV) de gros (sur la base de profils proches de 100 Mbps qui représentent les profils actuellement les plus largement utilisés dans le cadre de l'accès de gros au câble). Les références pertinentes sont reprises dans le tableau ci-dessous.

Fournisseur	Tarif de gros	Services compris	Vitesse de téléchargement
Telenet	[25-30] € ¹³⁹³	BB & TV	100 Mbps (Whop)
Coditel	23,60 € ¹³⁹⁴	BB & TV	100 Mbps (Silver)
Voo - Brutélé	20,29 €	BB & TV	125 Mbps (Wahoo)
Voo - Nethys	20,00 €	BB & TV	125 Mbps (Wahoo)

¹³⁹³ Étant donné que ce profil, contrairement aux autres points de comparaison, ne comporte pas de volume de téléchargement illimité, le tarif de gros a été augmenté des charges supplémentaires dues au dépassement de la limite maximale de données autorisées par les clients finals.

¹³⁹⁴ Ce prix résulte de l'application de la méthodologie retail minus la plus récente aux tarifs de détail de SFR, comme Telenet s'y est engagée dans le cadre du rachat de SFR.

SFR/Numericable (France)	+/- 18 €	BB & TV	<= 200 Mbps
--------------------------	----------	---------	-------------

Tableau 40 : Points de comparaison des tarifs de gros pour l'accès aux réseaux câblés.

3144. Il ressort du tableau ci-dessus que des différences considérables existent entre les tarifs de gros des fournisseurs d'accès nationaux, qui ne seraient pas nécessairement logiques dans un régime de prix équitables censés conserver un lien avec les coûts d'un opérateur efficace. Le tarif de gros actuel dans la zone de couverture de Telenet est significativement supérieur aux autres points de comparaison et peut, prima facie, difficilement être considéré comme raisonnable. Le fait que le tarif de gros de Telenet soit relativement élevé est confirmé par les propos de Telenet et de Liberty Global.

« I mean, the fixed trend you have to remember that on the wholesale access front that we're actually moving revenue from the top line to wholesale. So to the extent that our good friends at Orange can bring us one Proximus or Scarlet customer for every Telenet customer, we're more or less breakeven from growth profit standpoint. » (John C. Porter (CEO de Telenet) lors de la publication des résultats financiers du Q3 2017)¹³⁹⁵

« Belgium's existing 'open cable' regime – which provides access to cable TV services to third parties on a wholesale basis, had not adversely affected its Telenet unit's share price. Telenet's wholesale deal with Orange had "no meaningful impact on our P&L. » (Mike Fries, CEO de Liberty Global)¹³⁹⁶

3145. Une vente en gros devrait en toute logique générer moins de rentabilité qu'une vente au détail. Or les déclarations ci-dessus illustrent le peu d'impact des tarifs de gros actuels sur la situation financière de Telenet, ce qui est de nature à laisser penser que ces tarifs sont trop élevés pour permettre une concurrence équitable. Le caractère trop élevé des tarifs de gros de Telenet est confirmé par la comparaison ci-dessous avec SFR/Numericable (France).

¹³⁹⁵ Telenet Q3 2017 Financial Results – Transcript. Traduction libre : « Je veux dire, la tendance sur le marché fixe, vous devez vous rappeler que sur le front de l'accès de gros nous sommes vraiment en train de déplacer des revenus de la ligne supérieure vers l'activité de gros. Ainsi, dans la mesure où nos bons amis d'Orange peuvent nous amener un client de Proximus ou de Scarlet pour chaque client Telenet, nous sommes plus ou moins en équilibre du point de vue de la croissance du profit ».

¹³⁹⁶ Liberty Global's Fries confident on direction of regulation in Europe, Digital TV Europe, janvier 2018. Traduction libre : « Le régime belge 'd'accès ouvert' – qui fournit à des tiers un accès aux services du câble TV au niveau de gros, n'a pas affecté négativement le prix unitaire de l'action Telenet. L'accord de gros de Telenet avec Orange n'a 'pas d'impact significatif sur notre P&L'. »

3146. Par contre, l'on peut dire que le tarif de Brutélé¹³⁹⁷ est plus proche de ce qui peut être considéré comme raisonnable, en particulier vis-à-vis de la comparaison de SFR/Numericable (France).
3147. L'IBPT considère les tarifs de gros de SFR/Numericable (France) comme le meilleur point de comparaison disponible pour évaluer, en l'absence de modèle de coûts, le caractère équitable des tarifs de gros en Belgique. En effet, SFR/Numericable (France) dispose d'un réseau coaxial du même type que les câblo-opérateurs belges. Comme eux, SFR/Numericable (France) est historiquement un fournisseur de services de télévision par câble. Il commercialise des services de détail similaires et ses services de gros sont également similaires. Les tarifs de gros de SFR/Numericable (France) ne sont pas orientés vers les coûts ; ils résultent d'engagements volontaires pris dans le cadre de la procédure d'approbation d'une concentration. Cela signifie, premièrement, que, *prima facie*, ces prix ne sont pas déraisonnablement bas (sinon, SFR/Numericable (France) ne se serait pas engagée à les appliquer) et, deuxièmement, que ces engagements ont été pris sous le contrôle de l'autorité française de la concurrence dans le but de garantir la répliquabilité des offres du nouvel ensemble par le biais de l'accès¹³⁹⁸.
3148. Compte tenu de cela, l'IBPT estime que pour la combinaison de l'internet et de la télévision, le maintien des tarifs actuels pour l'ensemble des opérateurs régulés ne peut pas être considéré comme équitable pour ce qui concerne Telenet, dont le tarif de gros est loin devant. Par contre, les tarifs appliqués par Brutélé pourraient, *prima facie*, en l'attente du développement d'un modèle de coûts, être considérés comme équitables dans la mesure où ils ne s'écartent pas trop significativement du meilleur point de comparaison disponible. Par ailleurs, appliquer les tarifs de Brutélé sur l'empreinte de Telenet et de Nethys ferait disparaître les écarts actuels entre les prix de gros des différents câblo-opérateurs belges¹³⁹⁹. Plus précisément, l'IBPT estime raisonnable de déterminer les prix sur la base du niveau des tarifs de gros actuels de Brutélé, en vigueur dans la zone de couverture de Brutélé pour l'ensemble des opérateurs régulés en l'attente du développement d'un modèle de coûts.
3149. Ces tarifs tiennent compte de l'évolution des prix de certains produits de détail de Brutélé, entrés en vigueur le 1^{er} juillet 2017. Lors du calcul de ceux-ci, il n'a toutefois pas été tenu compte des modifications apportées à la politique commerciale de Brutélé

¹³⁹⁷ Le prix de Brutélé est très légèrement supérieur à celui de Nethys, de sorte que les constats faits dans la présente section s'appliquent a fortiori au prix de Nethys.

¹³⁹⁸ Autorité française de la concurrence, décision n° 14-DCC-160 du 30 octobre 2014 relative à la prise de contrôle exclusif de SFR par le groupe Altice, points 798 à 803.

¹³⁹⁹ De tels écarts peuvent être logiques dans le cadre d'une méthodologie retail minus (dont le point de départ est le tarif de détail de chaque opérateur), mais pas nécessairement dans un régime de prix équitables censés conserver un lien avec les coûts d'un opérateur efficace.

concernant les décodeurs. L'IBPT estime en effet que les valeurs des décodeurs fixées dans la décision de la CRC du 19 février 2016 doivent encore être appliquées¹⁴⁰⁰ et qu'il ne faut pas tenir compte de la différenciation des prix en ce qui concerne le décodeur, selon l'offre (standalone ou groupée).

3150. Il convient toutefois de souligner que ces tarifs sont fixés de manière transitoire (en l'attente d'un modèle de coûts) hors du cadre d'une quelconque méthodologie retail minus mais bien sur le fait que sur la base des tarifs observés notamment en France, les tarifs de Brutélé pour le profil large bande de 125 Mbps et incluant la télévision peuvent être considérés comme étant équitables.
3151. Lorsqu'on compare les tarifs actuellement pratiqués par Brutélé pour les profils haut de gamme aux profils les plus haut de gamme chez SFR/Numéricable en France (au-delà des 200 Mbps, tenant compte par ailleurs d'une capacité accrue pour l'interconnexion), on peut observer que les prix de Brutélé apparaissent assez élevés, sans pouvoir conclure qu'ils seraient *prima facie* déraisonnables.
3152. Dès lors, en ce qui concerne la combinaison de la large bande et de la télévision, le prix est fixé sur la base des tarifs de gros se basant respectivement sur les actuels produits de détail Wahoo (125/6,5/volume illimité) et Tadoo (200/10/volume illimité) de Brutélé et utilisés pour déduire un tarif pour deux catégories de produits de gros uniquement différenciées sur la base de leur vitesse de téléchargement (inférieure à 150 Mbps d'une part et supérieure ou égale à 150 Mbps d'autre part¹⁴⁰¹). Pour les deux catégories de produits, le volume de téléchargement est illimité et il est fait abstraction de la vitesse de chargement. En fixant les tarifs de gros de cette manière, il ne sera plus nécessaire de calculer les tarifs de nouveaux profils ou de profils propres sur la base d'interpolations ou d'extrapolations.
3153. En l'absence de points de comparaison internationaux pour le service de gros d'accès à la télévision seule, l'IBPT estime raisonnable de déterminer les prix sur la base du niveau des tarifs de gros actuels de Brutélé pour l'offre de gros TV only, en vigueur dans la zone de couverture de Brutélé pour l'ensemble des opérateurs régulés en l'attente du développement d'un modèle de coûts.

¹⁴⁰⁰ Cette décision a fait l'objet d'un arrêt d'annulation mais cette annulation ne sortira ses effets qu'à partir du 30 avril 2018 (Bruxelles, 2017, 8296).

¹⁴⁰¹ Cette limite de 150 Mbps a été choisie en tenant compte des débits généralement offerts actuellement sur le marché belge.

Redevances uniques et services auxiliaires

3154. Contrairement au déploiement du réseau, les services auxiliaires tels que les redevances uniques ne génèrent pas de risque d'investissement particulier. Leurs tarifs de gros peuvent donc être strictement orientés sur les coûts.
3155. Un répondant suggère que, en l'attente de la disponibilité de tarifs orientés vers les coûts, les charges pour les services supplémentaires devraient ad interim se baser sur les tarifs facturés par Proximus lorsque des interventions sont effectuées par un Certified Technician. Les tarifs ne peuvent en tous les cas pas dépasser les tarifs actuels fixés sur la base de la méthodologie retail minus.
3156. Comme exposé ci-dessus, l'IBPT abandonne la méthodologie retail minus pour définir les prix d'accès récurrents pour l'accès aux réseaux câblés et ceux-ci seront, dès qu'un modèle de coûts sera disponible, orientés sur la base des coûts en incluant une marge raisonnable. Dans cette logique, l'IBPT estime que les redevances uniques doivent également se baser sur les coûts. Plus précisément, les tarifs s'inspireront des redevances uniques actuelles des prestations les plus similaires chez Proximus. Par exemple, s'il est question d'un « single installer », le tarif du Certified Technician de Proximus sera facturé. Bien qu'il soit ici question d'une autre infrastructure, ce point de comparaison national basé sur les coûts constitue, selon l'IBPT, une approche raisonnable. Il ne serait ni raisonnable, ni proportionnel de se baser sur la méthodologie retail minus pour déterminer les redevances uniques.
3157. Un répondant attire l'attention de l'IBPT sur le fait que l'obligation pour les câblo-opérateurs de fournir des canaux propres aux opérateurs alternatifs est répétée dans le cadre du projet d'analyse de marché, mais que les conditions techniques et financières applicables ne sont pas clarifiées. En ce qui concerne ce dernier aspect, le répondant invite les régulateurs à intégrer cela dans la décision.
3158. En ce qui concerne les canaux propres, l'IBPT ne voit pas de solution à court terme (en l'attente des modèles de coûts), mais invite les parties à négocier cela sur la base de la structure de prix (prix par canal) et du niveau de prix du multicast.

40.5.3. Interdiction de pratiquer des prix générateurs d'effets de ciseau

Description

3159. Il est interdit aux opérateurs puissants de pratiquer des tarifs qui créeraient un effet de ciseaux tarifaires entre les prix de gros de l'accès à la plateforme de télévision numérique et/ou le prix de gros de la revente des services de télévision analogique et le prix d'autres services de gros ou de détail.

3160. L'IBPT peut s'appuyer notamment sur des lignes directrices relatives à l'évaluation des effets de ciseaux tarifaires. Ces lignes directrices, reprises dans la communication du Conseil de l'IBPT concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge, tiendront 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 débit¹⁴⁰², notamment son annexe II, qui détermine les paramètres pertinents pour un test de reproductibilité économique ex ante.
3161. Les tests de ciseaux tarifaires seront effectués sur un portefeuille de produits phare (« flagship »), le cas échéant complété par un test au niveau de plans tarifaires individuels.

Motivation

3162. Le « price squeeze » (dit aussi « margin squeeze », « effet de ciseaux tarifaires » ou encore « amenuisement des marges ») consiste en un écart insuffisant entre les prix des prestations intermédiaires en amont (produits de gros) et les prix de services (de gros ou de détail) sur des marchés en aval. Plus précisément, l'écart entre les prix en amont et en aval est insuffisant pour couvrir les coûts incrémentaux nécessaires pour commercialiser le produit sur le marché en aval.
3163. Une interdiction des « prix ciseaux » est indispensable pour assurer une concurrence effective sur les marchés de gros ou de détail situés en aval du marché de l'accès en gros aux services de radiodiffusion sur les réseaux câblés. Les opérateurs puissants conservent une entière liberté tarifaire pour d'éventuels autres services de gros ainsi que pour leurs services de détail de radiodiffusion. Ils ont donc la possibilité de diminuer excessivement leurs prix de détail. Ils en ont également l'incitation du fait qu'ils peuvent par ce moyen affecter la position concurrentielle de leurs concurrents.
3164. Du fait de la liberté tarifaire conservée par les opérateurs puissants, le contrôle des prix mis en place (cf. section 40.5.2.) n'est pas de nature à prévenir à lui seul la pratique éventuelle de ciseaux tarifaires par les opérateurs puissants. Dès lors, il est pertinent de compléter le contrôle des prix par une interdiction des ciseaux tarifaires, qui vise à garantir un écart suffisant entre les tarifs de gros de l'accès central et les tarifs des services sur les marchés en aval, afin que les opérateurs alternatifs efficaces puissent concurrencer les opérateurs puissants.

¹⁴⁰² 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.

3165. Des effets de ciseaux tarifaires auraient pour conséquence que la mesure d'accès au réseau, destinée à résoudre le problème des barrières élevées à l'entrée, perdrait largement voire totalement son efficacité. Une interdiction des « prix ciseaux » est par conséquent justifiée pour soutenir l'efficacité des mesures imposant l'accès aux réseaux des opérateurs puissants.
3166. Une telle interdiction est adaptée compte tenu des problèmes potentiels sur le marché (cf. **Chapitre 39.**).
3167. Une interdiction des « prix ciseaux » est également proportionnée. Elle est nécessaire à la réalisation des objectifs réglementaires (en particulier promouvoir la concurrence dans la fourniture des réseaux de communications électroniques et veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée ni entravée dans le secteur des communications électroniques). En outre, il n'y a pas de mesure aussi efficace et moins contraignante qui permettrait de réaliser les objectifs en question. Au contraire, une interdiction de prix ciseaux permet aux opérateurs puissants de conserver une certaine liberté tarifaire sur les marchés en aval du marché régulé, sans devoir être soumis à un contrôle des prix de détail.
3168. L'IBPT estime qu'un portefeuille de produits phare constitue un niveau d'agrégation pertinent pour un test de ciseaux tarifaires. Cette approche assure que les produits inclus dans le test sont suffisamment représentatifs de la situation de l'entreprise. Par ailleurs, un test sur un portefeuille est moins strict et donc plus proportionné qu'un test sur des produits individuels puisqu'il laisse davantage de flexibilité tarifaire à l'opérateur puissant. Il ne peut cependant pas être exclu que l'opérateur puissant utilise cette flexibilité pour concevoir des offres de détail difficilement duplicables économiquement et positionnées sur certains segments de marché plus particulièrement visés par les opérateurs alternatifs. De telles pratiques pourraient avoir pour objet ou pour effet d'entraver le développement de la concurrence. Dans de tels cas, il peut être justifié que le test sur un portefeuille soit complété par un test au niveau des offres en question.
3169. Un répondant estime que l'approche de l'IBPT n'est pas conforme aux règles en matière de « test de reproductibilité économique » de la recommandation de la Commission de 2013. Sur cette base, une interdiction des ciseaux tarifaires ne peut s'appliquer que si aucun contrôle des prix n'est imposé.
3170. L'interdiction faite aux opérateurs puissants de générer des effets de ciseaux tarifaires ne constitue pas stricto sensu un test de reproductibilité économique au sens de la recommandation du 11 septembre 2013. Celle-ci mentionne explicitement ne pas exclure des tests de compression de marge ex ante effectués sur les tarifs d'accès de

gros réglementés¹⁴⁰³. Rien n'interdit cependant aux ARN de se référer à cette recommandation pour ce qui concerne la méthodologie de détection des ciseaux tarifaires.

3171. Ce répondant indique également qu'une interdiction des ciseaux tarifaires relève du droit de la concurrence (s'il est question d'une domination du marché) et se demande si le régulateur n'empiète pas de ce fait sur le terrain de l'Autorité de la concurrence. L'interdiction des ciseaux tarifaires ne constitue pas un véritable test de reproductibilité ex ante (comme dans la recommandation de 2013), mais ne doit pas être distinguée d'une évaluation de ciseaux tarifaires ex post.
3172. L'IBPT estime que la méthodologie de départ du droit de la concurrence et la réglementation du secteur se basent sur deux optiques différentes, à savoir la réglementation ex post et ex ante. Ainsi, il convient de tenir compte du fait qu'il revient au régulateur, entre autres, de stimuler la concurrence sur un marché régulé (qui était précédemment, par exemple, monopolistique) et d'encourager la création des conditions nécessaires sur le marché pour permettre à une telle concurrence de se développer à la lumière des objectifs qui lui sont imposés. Au contraire, le droit de la concurrence vise principalement à sanctionner les infractions au droit de la concurrence commises par le passé et ainsi à rétablir la concurrence sur les marchés concernés. Au vu de ces différents objectifs, 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 utilisés en droit de la concurrence. Les deux instruments peuvent donc parfaitement être appliqués de manière indépendante, sans qu'ils n'empiètent sur leurs terrains respectifs.
3173. Enfin, certains répondants ont formulé des remarques concernant la mise en œuvre du test de compression de marge en pratique. À cet égard, l'IBPT fait référence à la communication du Conseil de l'IBPT du 26 décembre 2017 concernant les lignes directrices pour l'application de tests de compression de marge dans le cadre de laquelle ces aspects sont traités.

40.5.4. Obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts

Description

3174. Chaque opérateur puissant doit mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts répondant aux conditions déterminées par l'IBPT quant aux principes généraux, à la qualité de l'information, aux règles d'allocation et d'évaluation, à la documentation, à la description et au contrôle du système de comptabilisation des coûts, ainsi qu'aux

¹⁴⁰³ Annexe II, dernier alinéa.

délais à respecter. Ces conditions ont été précédemment définies pour Proximus dans la décision de l'IBPT du 22 août 2007¹⁴⁰⁴ et sont reprises en Annexe H.

3175. Le respect du système de comptabilisation des coûts sera vérifié, aux frais de chaque opérateur puissant, par un réviseur d'entreprises agréé, désigné par lui.

Motivation

3176. Des opérateurs de radiodiffusion tels que Brutélé et Telenet (SFR inclus) sont par nature des entreprises complexes, vu leur taille, la diversité et le caractère technique de leurs activités. Un système de comptabilisation des coûts (c'est-à-dire un ensemble de règles permettant de répartir les coûts, les revenus et le capital engagé d'une entreprise entre ses différents services et activités) est indispensable pour permettre au régulateur de vérifier le respect des obligations en matière de récupération des coûts et de contrôle des prix d'accès (en particulier, le régulateur doit pouvoir disposer des données utiles pour établir ses modèles de coûts) ou le respect des obligations de non-discrimination.
3177. Faute d'un système de comptabilisation des coûts approprié, le respect des obligations de non-discrimination et de contrôle des prix serait difficile à contrôler. Il est donc essentiel que l'obligation de pratiquer des prix équitables s'accompagne d'une obligation de mettre en œuvre un système de comptabilisation des coûts.
3178. L'IBPT renvoie à l'Annexe H pour ce qui concerne la justification des modalités de cette obligation.
3179. Plusieurs répondants estiment que l'imposition d'un système de comptabilisation des coûts est inutile et/ou disproportionnée.
3180. Dans le cas des câblo-opérateurs, il s'agit de mettre pour la première fois en œuvre un système de comptabilité des coûts à des fins réglementaires. Il y a lieu premièrement de prendre en considération le fait que toute entreprise d'une certaine taille organisée efficacement dispose en principe d'une comptabilité analytique¹⁴⁰⁵. Les entreprises ont besoin de systèmes de comptabilisation des coûts pour remplir trois fonctions : (i) la valorisation des inventaires et la mesure du coût des biens vendus en vue d'un rapportage financier, (ii) l'estimation des coûts des activités, des produits, des services et des clients et (iii) la fourniture de feed-back aux managers à propos de l'efficacité

¹⁴⁰⁴ Décision de l'IBPT du 22 août 2007 concernant la mise en œuvre de l'obligation pour Belgacom de mettre en place un système de comptabilisation des coûts.

¹⁴⁰⁵ Comptabilité qui permet de procéder au calcul de différents coûts (coûts complets, coûts partiels) à des fins de gestion et de pilotage de l'entreprise.

des processus de production¹⁴⁰⁶. La mise en œuvre d'un système de comptabilité des coûts à des fins réglementaires constitue une extension de cette comptabilité analytique et ne constitue donc pas, pour une entreprise bien organisée, une obligation disproportionnée. Dans l'hypothèse où un système de comptabilité analytique performant ne serait pas déjà en place chez un opérateur régulé, sa première mise en œuvre représenterait vraisemblablement une charge plus importante, mais l'ampleur de cette charge résulterait alors davantage de la situation propre à cette entreprise que de l'obligation réglementaire elle-même.

3181. En tout état de cause, étant donné qu'aucun modèle de coûts n'a encore été développé pour les réseaux câblés, il est indispensable de disposer d'informations complètes, fiables et auditées autant que possible.
3182. Il est par ailleurs exact que la préférence est généralement donnée à des modèles de coûts de type bottom-up. Cependant, les modèles bottom-up utilisent également un grand nombre d'informations venant du système de comptabilisation des coûts ou des bases de données sous-jacentes à celui-ci (par exemples les volumes de trafic ou d'équipements) ; une modélisation bottom-up ne rend donc pas un système de comptabilisation des coûts superflu. En outre, les données du système de comptabilisation des coûts peuvent, si nécessaire, être utilisées pour une réconciliation avec un modèle bottom-up. Un système de comptabilisation des coûts est en outre une obligation imposée par de nombreuses ARN en Europe.
3183. En ce qui concerne les délais prévus par l'Annexe H, l'IBPT considère, sur la base de l'expérience vécue avec Proximus, qu'ils sont raisonnables. L'IBPT n'exclut pas d'accorder des délais supplémentaires en cas de besoin (Proximus a également bénéficié d'une telle flexibilité).

¹⁴⁰⁶ R. Kaplan et R. Cooper, Cost and effect, using integrated costs systems to drive profitability and performance, 1998.

Partie VII. Dispositions finales

CHAPITRE 41. DESTINATAIRES DE LA DÉCISION

3184. Les sociétés suivantes sont destinataires de la présente décision :

- 3184.1. La s.a. de droit public PROXIMUS, dont le siège social est établi à (1030) Bruxelles, Boulevard du Roi Albert II 27, dénommée « Proximus » ou « Belgacom » dans la présente décision ;
- 3184.2. La s.c.r.l. SOCIÉTÉ INTERCOMMUNALE POUR LA DIFFUSION DE LA TÉLÉVISION, dont le siège social est établi à (1050) Bruxelles, chaussée d'Ixelles 168, dénommée « Brutélé » dans la présente décision ¹⁴⁰⁷ ;
- 3184.3. La s.a. NETHYS, dont le siège social est établi à (4000) Liège, rue Louvrex 95, ci-après dénommée « Nethys »¹⁴⁰⁸ ;
- 3184.4. La s.a. TELENET, dont le siège social est établi à (2800) Mechelen, Liersesteenweg 4, dénommée « Telenet » dans la présente décision.

¹⁴⁰⁷ Brutélé commercialise ses services sous la marque VOO, qu'elle partage avec Nethys (précédemment Tecteo).

¹⁴⁰⁸ Suite à une restructuration, la société Nethys a hérité de l'ensemble des droits et obligations de la société TECTEO (devenue PUBLIFIN), identifiée en tant qu'opérateur disposant d'une puissance significative sur le marché dans le cadre de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011.

CHAPITRE 42. ENTRÉE EN VIGUEUR ET VALIDITÉ DE LA PRÉSENTE DÉCISION

3185. La présente décision entre en vigueur et prend effet le 1^{er} jour du deuxième mois suivant sa publication sur le site Internet de l'IBPT, sauf indication contraire pour certaines obligations.
3186. Les décisions d'exécution précédemment adoptées par l'IBPT (et les obligations qui figurent dans celles-ci) concernant l'accès dégroupé, l'accès à un débit binaire et l'accès aux réseaux câblés qui sont actuellement mises en œuvre ou ont été mises en œuvre par les opérateurs PSM concernés continuent de trouver un fondement quant à leur validité dans la présente décision d'analyse de marché (cf. infra l'analyse de marché et les mesures appropriées), sauf si celle-ci en décide autrement.
3187. Les obligations imposées dans la présente décision restent d'application jusqu'à l'entrée en vigueur d'une nouvelle décision d'analyse portant sur les marchés concernés.
3188. Les lignes directrices de la Commission¹⁴⁰⁹ déterminent que les ARN doivent tenir compte de l'évolution prévisible du marché pendant une période d'une durée raisonnable. La durée de validité de la présente décision est déterminée conformément à l'article 16.6 de la directive Cadre, le cas échéant amendé par le Code européen des communications électroniques¹⁴¹⁰..
3189. L'IBPT souligne cependant qu'il a le droit de prendre des mesures intermédiaires et d'exécution pendant la période d'application de la présente analyse de marché.
3190. D'autre part, l'IBPT se garde le droit de réduire la période de réglementation au cas où les conditions de concurrence changeraient de manière tellement significative que les fondements économiques ou juridiques de la présente décision seraient remis en cause. L'article 54 de la loi belge du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques précise du reste qu'après chaque publication par la Commission européenne de sa recommandation concernant les marchés pertinents de produits et de services, l'IBPT détermine les marchés pertinents et à intervalles réguliers. L'article 55 souligne encore qu'une analyse de ces marchés doit être effectuée le plus rapidement possible après l'adoption ou la révision de cette recommandation.

¹⁴⁰⁹ Voir, en ce sens les Lignes directrices PSM 2002, § 20 et lignes directrices PSM 2018, §§13-14.

¹⁴¹⁰ Commission européenne, communiqué de presse, 6 juin 2018.

CHAPITRE 43. VOIES DE RECOURS

3191. Conformément à l'accord de coopération du 17 novembre 2006 entre l'Etat fédéral, la Communauté flamande, la Communauté française et la Communauté germanophone relatif à la consultation mutuelle lors de l'élaboration d'une législation en matière de réseaux de communications électroniques, lors de l'échange d'informations et lors de l'exercice des compétences en matière de réseaux de communications électroniques par les autorités de régulation en charge des télécommunications ou de la radiodiffusion et la télévision, il est possible d'interjeter appel de cette décision devant la cour d'appel de Bruxelles, Place Poelaert 1, B-1000 Bruxelles. Les recours sont formés, à peine de nullité prononcée d'office, par requête signée et déposée au greffe de la cour d'appel de Bruxelles dans un délai de soixante jours à partir de la notification de la décision ou à défaut de notification, après la publication de la décision ou à défaut de publication, après la prise de connaissance de la décision.
3192. La requête est déposée au greffe de la juridiction d'appel en autant d'exemplaires qu'il y a de parties en cause.

CHAPITRE 44. SIGNATURES

Fait à Bruxelles, le 29 juin 2018,

Pour la CRC,

Carlo Adams
Secrétaire

Robert Queck
Président

Partie VIII. Annexes

ANNEXE A. ÉVOLUTION DES PRIX DE DÉTAIL SUR LE MARCHÉ RÉSIDENTIEL

3193. Dans cette annexe, nous analysons l'évolution des prix du haut débit standalone et des offres groupées (double play LB + TV numérique ; triple play LB + TV numérique + téléphonie fixe) sur le marché résidentiel.
3194. L'évolution des prix nominaux de 2011 à 2017 est illustrée par opérateur (pour Proximus et les câblo-opérateurs). Pour une bonne compréhension des tableaux, il convient de noter les éléments suivants :
3195. Le nom du produit indiqué en gras dans la colonne « offre » est l'appellation commerciale du plan tarifaire au Q4 2017. Les anciens noms des produits sont également indiqués. Dans la même colonne, la vitesse de téléchargement actuelle du produit est indiquée entre parenthèses. En ce qui concerne les produits historiques, la vitesse concerne la dernière vitesse connue lorsque le produit était encore commercialisé de manière active. Les produits qui ne sont plus proposés activement depuis plus de deux ans déjà sont uniquement repris dans les tableaux récapitulatifs et pas dans les graphiques.
3196. La catégorie de vitesse et le volume de données portent uniquement sur le produit actuel. Nous distinguons les catégories suivantes :
- Internet haut débit standard : vitesse de téléchargement < 30 Mbps
 - Internet haut débit rapide : vitesse de téléchargement \geq 30 Mbps et < 100 Mbps
 - Internet haut débit super rapide : vitesse de téléchargement \geq 100 Mbps
3197. Les graphiques ci-dessous comparent l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC)¹⁴¹¹ vis-à-vis du point de base (Q4 2011 = 100). Si la courbe d'un plan tarifaire est au-dessus (sur l'axe vertical) de celle de l'IPC, cela indique que les prix du plan tarifaire en question ont plus augmenté que le coût de la vie général. Au cours de la période considérée, l'indice général a connu une augmentation de 8,88 %.

¹⁴¹¹ L'IPC est un moyen de mesurer les évolutions du coût de la vie à l'aide du prix d'un panier déterminé de biens et de services.

A.1. ÉVOLUTION DES PRIX DU HAUT DÉBIT STANDALONE

Proximus et Scarlet

3198. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de Proximus et de Scarlet entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Proximus Internet Start /Belgacom Internet Partout Start/Internet Start (50)	Rapide	100	24,95	24,95	24,95	25,50	27,50	27,50	27,50
Proximus Internet Comfort /Belgacom Internet Partout Comfort/Internet Comfort(70)	Rapide	150	32,92	34,05	35,95	36,95	38,95	38,95	
Proximus Internet Maxi /Belgacom Internet Partout Maxi/Internet Favorite (100)	Super rapide	Illimité	43,46	44,94	46,20	46,20	48,20	48,20	49,99
Scarlet Poco /Internet ADSL/Internet ¹⁴¹² (30)	Rapide	50	31,40	31,40	31,40	26,40	26,40	26,40	23,00 ¹⁴¹³
Scarlet Loco /Internet VDSL2/VDSL ¹⁴¹⁴ (50)	Rapide	Illimité	36,40	36,40	36,40	36,40	37,50	35,00	35,00

Tableau 41 : Évolution des prix nominaux de Proximus et Scarlet (Source : sites Internet des opérateurs)

3199. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

¹⁴¹² Jusque mars 2014, une contribution de 5 euros était due si le client n'avait pas de ligne Belgacom ou si la ligne Belgacom devait être résiliée. Pour l'ensemble de la période, un montant a été ajouté à la redevance d'abonnement pour l'achat d'un « splitter » - valeur par défaut de 50 euros, amortie sur 36 mois = 1,4 euro.

¹⁴¹³ Le modem Wi-Fi est à présent compris dans le prix.

¹⁴¹⁴ Jusqu'en 2016, un montant a été ajouté à la redevance d'abonnement pour l'achat d'un « splitter » - valeur par défaut de 50 euros, amortie sur 36 mois = 1,4 euro.

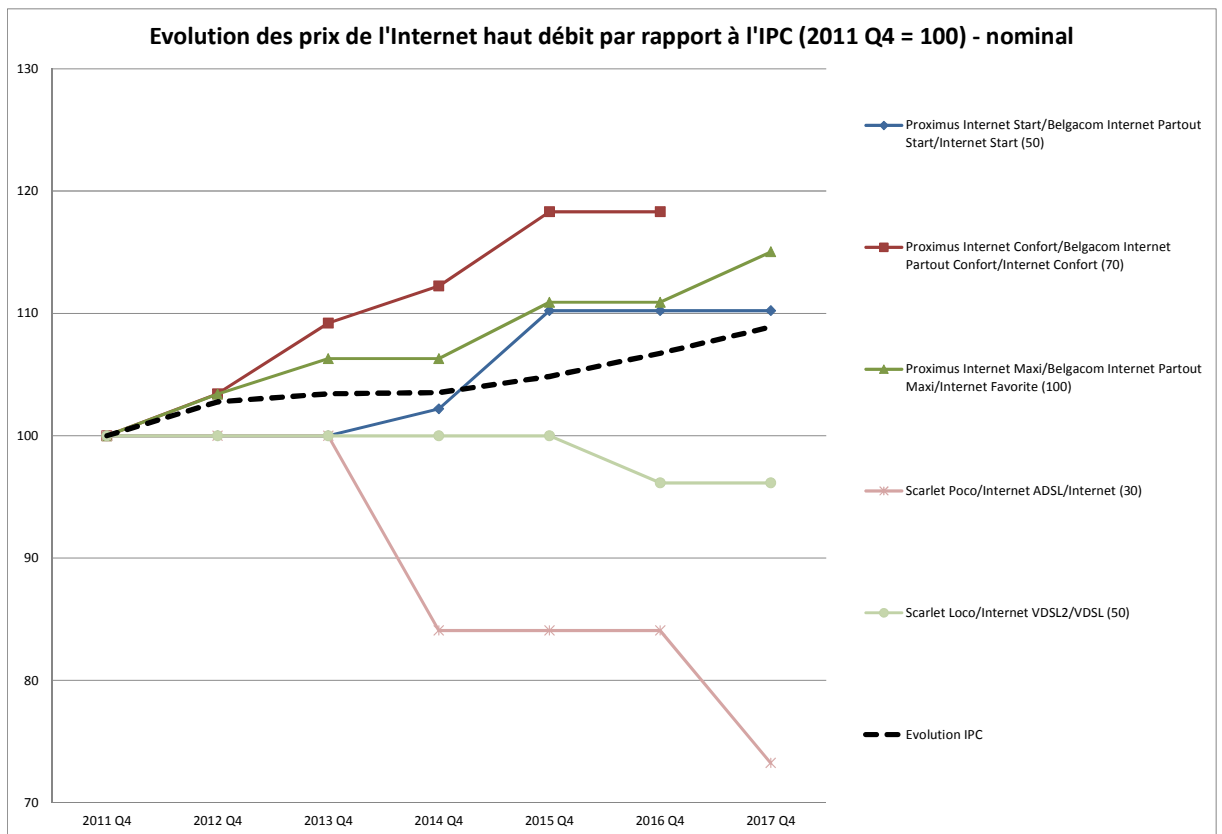


Figure 146 : Évolution des prix Internet haut débit par rapport à l'indice des prix à la consommation de Proximus et Scarlet (Source : sites Internet des opérateurs, calculs IBPT et SPF Economie)

3200. Il en ressort que :

- Les prix des produits haut débit de Proximus ont connu une plus forte augmentation que l'IPC.
- C'est le prix du produit « Internet Confort » qui a connu l'augmentation la plus forte, de + 18 %.
- Le prix du produit haut de gamme « Internet Maxi » a augmenté de 15 %.
- Le prix du produit de base « Internet Start » a augmenté de 10 %.
- Les prix des produits haut débit standalone de Scarlet ont diminué par rapport à 2011.

Telenet

3201. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de Telenet entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Telenet Basic Internet (50)	Rapide	150	24,95	24,95	25,50	26,00	26,99	27,50	27,80
Telenet Internet Fiber 100/Internet 60/Fibernet (100)	Super rapide	200	44,95	44,95	46,50	47,40	49,39	50,35	51,00
Telenet Internet Fiber 200/160/Fibernet XL (200)	Super rapide	Illimité	65,95	64,95	66,50	67,80	70,79	72,15	73,00

Tableau 42 : Évolution des prix nominaux de Telenet (Source : sites Internet de l'opérateur)

3202. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

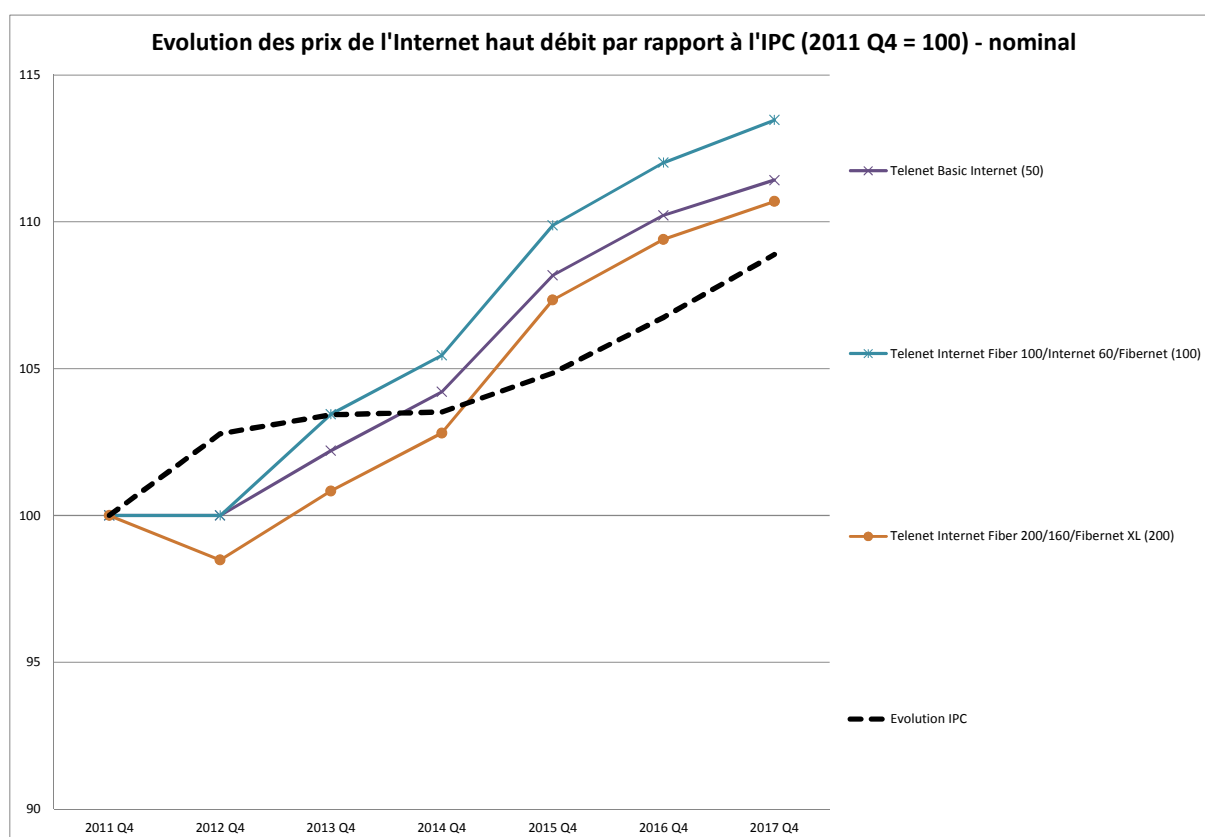


Figure 147 : Évolution des prix Internet haut débit par rapport à l'indice des prix à la consommation de Telenet (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3203. Il en ressort que :

- Les prix des produits haut débit de Telenet ont connu une plus forte augmentation que l'IPC.
- C'est le prix du produit « Internet Fiber 100 » qui a connu l'augmentation la plus forte, de + 13 %.
- Le prix du produit de base « Basic Internet » a augmenté de 11 %.
- Le prix du produit haut de gamme « Internet Fiber 200 » a augmenté de 11 %.

VOO

3204. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de VOO entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013 1415	2014	2015	2016	2017
VOO Internet Beaucoup (45)	Rapide	150	35,95	35,95	34,95	35,95			
VOO Internet A la folie (100)	Super rapide	Illimité	55,95	55,95	54,95	56,95			
VOO Internet Fiber 120/100 (120)	Super rapide	Illimité	76,95	76,95	74,95	76,95			
VOO Internet Toudoo/ Un peu (75)	Rapide	100	24,95	24,95	24,95	24,95	24,95	24,95	26,95
VOO Internet Wahoo/Passionnement (125)	Super rapide	Illimité	45,95	45,95	44,95	45,95	45,95	45,95	46,95

Tableau 43 : Évolution des prix nominaux de VOO (Source : sites Internet de l'opérateur)

3205. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

¹⁴¹⁵ Les prix des produits « Passionnement », « A la folie » et « Fiber » ont momentanément été diminués entre avril 2013 et novembre 2013, avant de retrouver leur niveau de prix précédent.

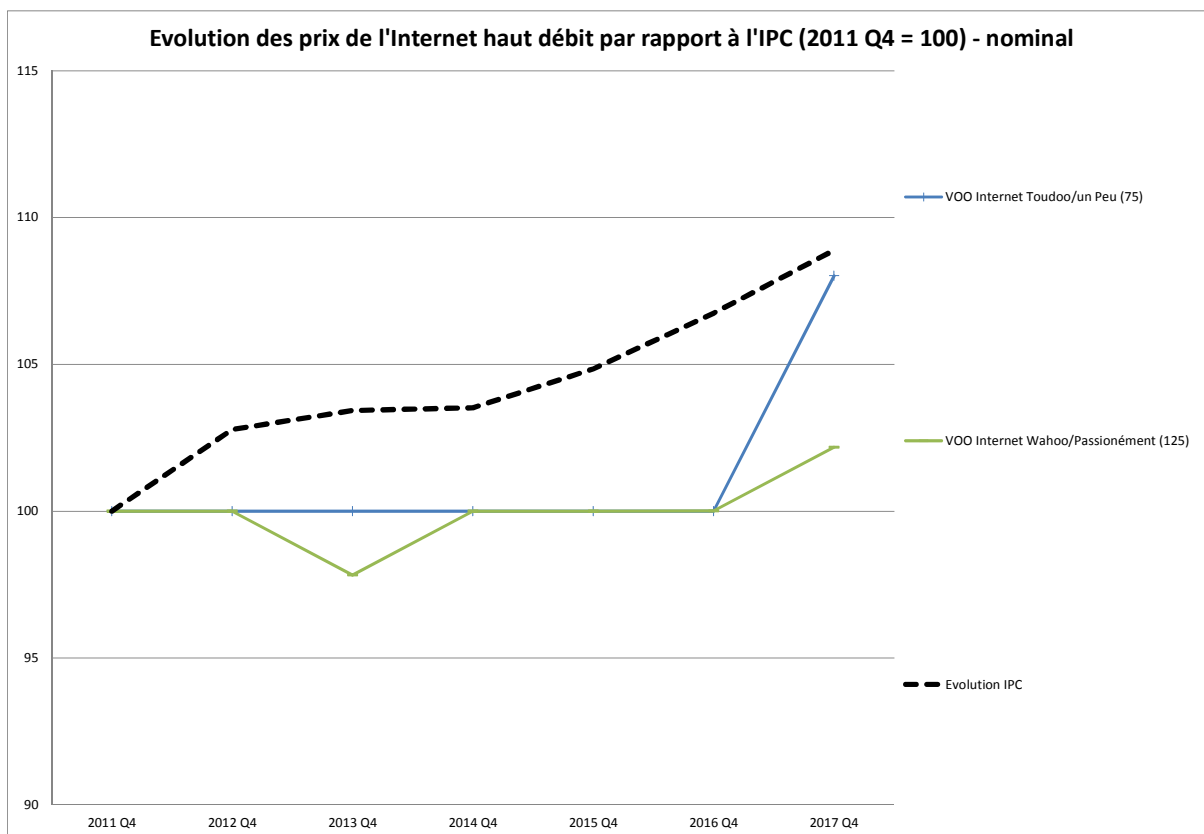


Figure 148 : Évolution des prix haut débit par rapport à l'indice des prix à la consommation de VOO
 (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3206. Il en ressort que :

- Les prix des produits haut débit de VOO ont connu une augmentation inférieure à celle de l'IPC.
- Sur la période en question, le prix du produit de base « Internet Toudoo » a augmenté de 8 %.
- Le prix du produit milieu de gamme « Internet Wahoo » a connu une augmentation de + 2 %.
- Le niveau des prix des produits haut débit standalone historiques de VOO est resté stable entre 2011 et 2014. Les prix de ces produits ont donc diminué en termes réels.

SFR

3207. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de SFR entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015 1416	2016	2017
SFR Net SFR 50/Net 50 + internet mobile/Numericable Internet 50 Mega/30 Mega/15 Mega (50)	Rapide	100	32,90	29,90	29,90	29,90	35,90	26,99	27,99
SFR Net SFR 100/Net 100 + internet mobile/Numericable Internet 100 Mega (100)	Super rapide	150	44,90	49,90	49,90	49,90	45,90	39,99	39,99
Numericable Internet 200 Mega/120 Mega (200)	Super rapide	Illimité		59,90	59,90	59,90			

Tableau 44 : Évolution des prix nominaux de SFR (Source : sites Internet de l'opérateur)

3208. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

¹⁴¹⁶ En 2015, ce produit n'était pas disponible en standalone, mais uniquement en combinaison avec l'internet mobile. Les prix appliqués cette année ne sont donc pas cohérents dans le cadre de la série temporelle. Il convient de noter que l'ajout de l'internet mobile dans le cas de Net 50 a entraîné une augmentation tarifaire, alors que dans le cas de Net 100, cela a entraîné une diminution tarifaire par rapport à l'année précédente.

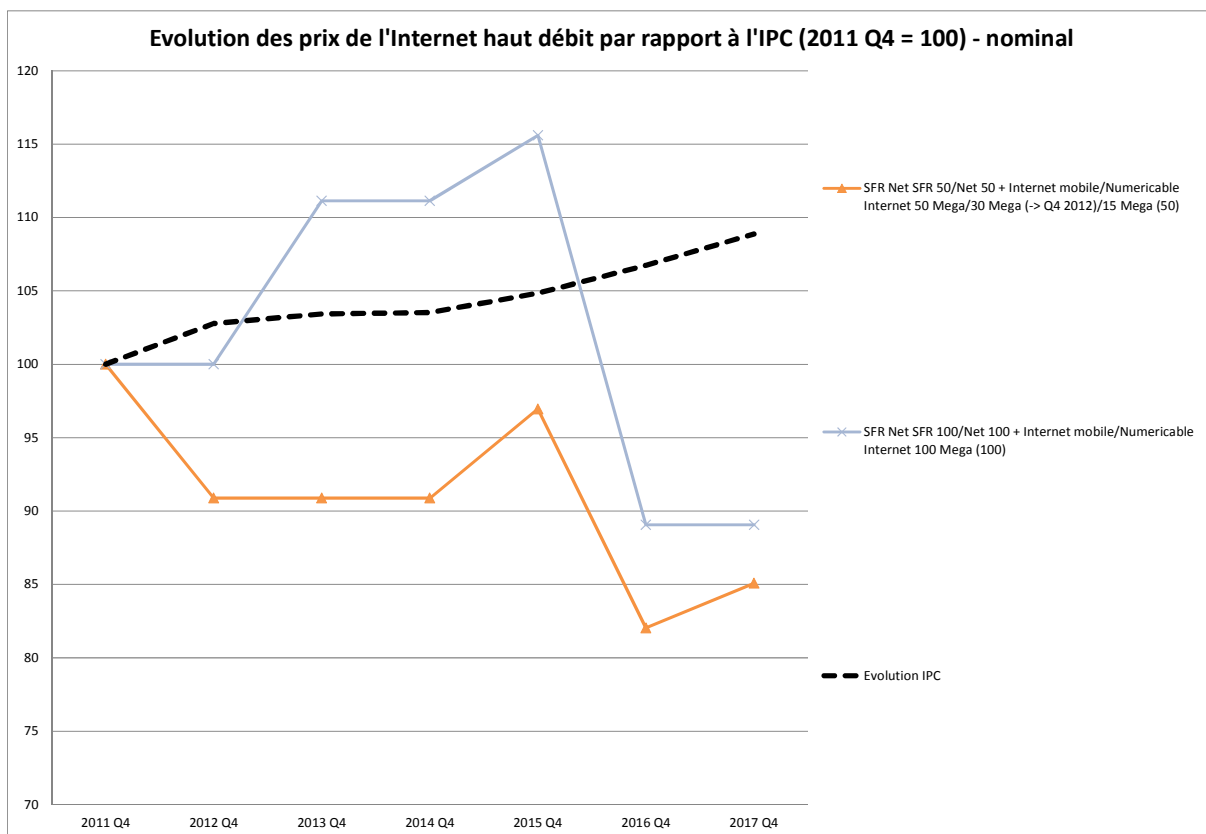


Figure 149 : Évolution des prix haut débit par rapport à l'indice des prix à la consommation de SFR
 (Source : sites Internet des opérateurs, calculs IBPT et SPF Economie)

3209. Il en ressort que :

- Le niveau des prix des offres de haut débit standalone de SFR a diminué entre 2011 et 2017.
- Le prix de « Net SFR 50 » a diminué de 15 % par rapport à 2011.
- Le prix de « Net SFR 100 » a diminué de 11 % par rapport à 2011.

A.2. ÉVOLUTION DES PRIX DU DOUBLE PLAY (HAUT DÉBIT + TV NUMÉRIQUE)

Proximus

3210. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de Proximus entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Proximus Internet Start + Proximus TV/Belgacom Internet Partout Start + TV/Internet Comfort + TV Comfort (60)	Rapide	150	43,87	43,95	45,95	45,95	45,95	46,95	
Proximus Internet + TV/Internet Comfort + Proximus TV/Belgacom Internet Comfort + TV/Internet Favorite + TV Comfort (100)	Super rapide	Illimité	54,21	50,95	53,95	53,95	53,95	54,95	55,00
Proximus Internet Maxi + Proximus TV/Belgacom Internet Maxi + TV/Internet Intense + TV Comfort (100)	Super rapide	Illimité	62,18	64,95	65,95	65,95	65,95	65,95	

Tableau 45 : Évolution des prix nominaux de Proximus (Source : sites Internet de l'opérateur)

3211. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

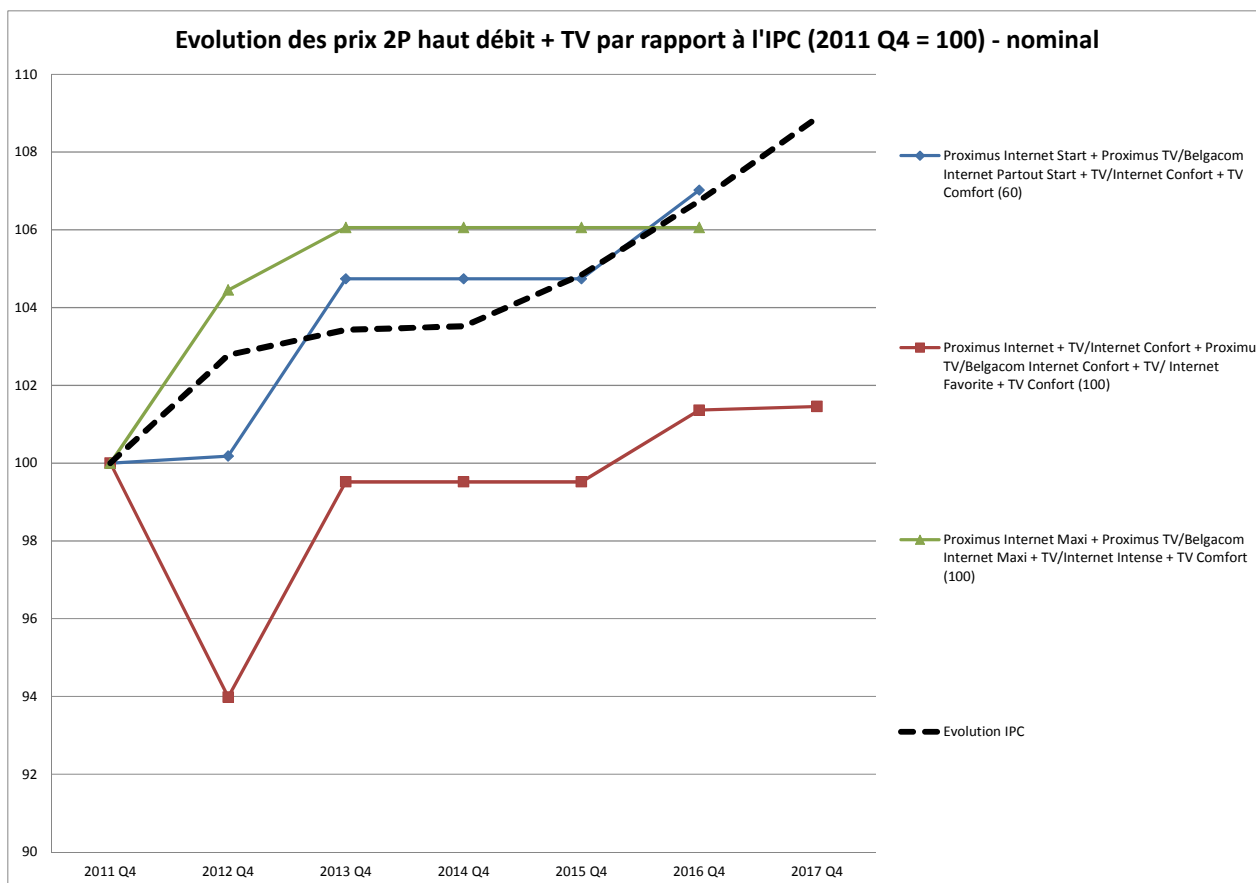


Figure 150 : Évolution des prix 2P (haut débit + TV) par rapport à l'indice des prix à la consommation de Proximus (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3212. Il en ressort qu'entre 2011 et 2016 :

- Le prix du produit « Internet + TV » a connu une augmentation de 1,5 %. C'est le seul produit de Proximus qui est encore commercialisé pour le moment. Il a été annoncé que le prix de ce produit s'élèverait à 59 € à partir du 1^{er} janvier 2018. Par conséquent, l'augmentation du prix de ce produit au cours de la période allant de Q4 2011 à Q1 2018 sera quasiment aussi élevée que l'augmentation du coût de la vie général.
- L'augmentation du prix des produits historiques a connu au cours de la période 2011-2016 une évolution comparable à celle de l'IPC.

Telenet

3213. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de Telenet entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017

Telenet Basic internet + TV numérique/Internet & TV/Basic Shake (50)	Rapide	150	45,28	45,28	48,90	49,70	51,69	52,65	53,70
Telenet Internet Fiber 100 + TV numérique (100)	Super rapide	200						75,50	76,90
Telenet Internet Fiber 200 + TV numérique (200)	Super rapide	Illimité						97,30	98,90

Tableau 46 : Évolution des prix nominaux de Telenet (Source : sites Internet de l'opérateur)

3214. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

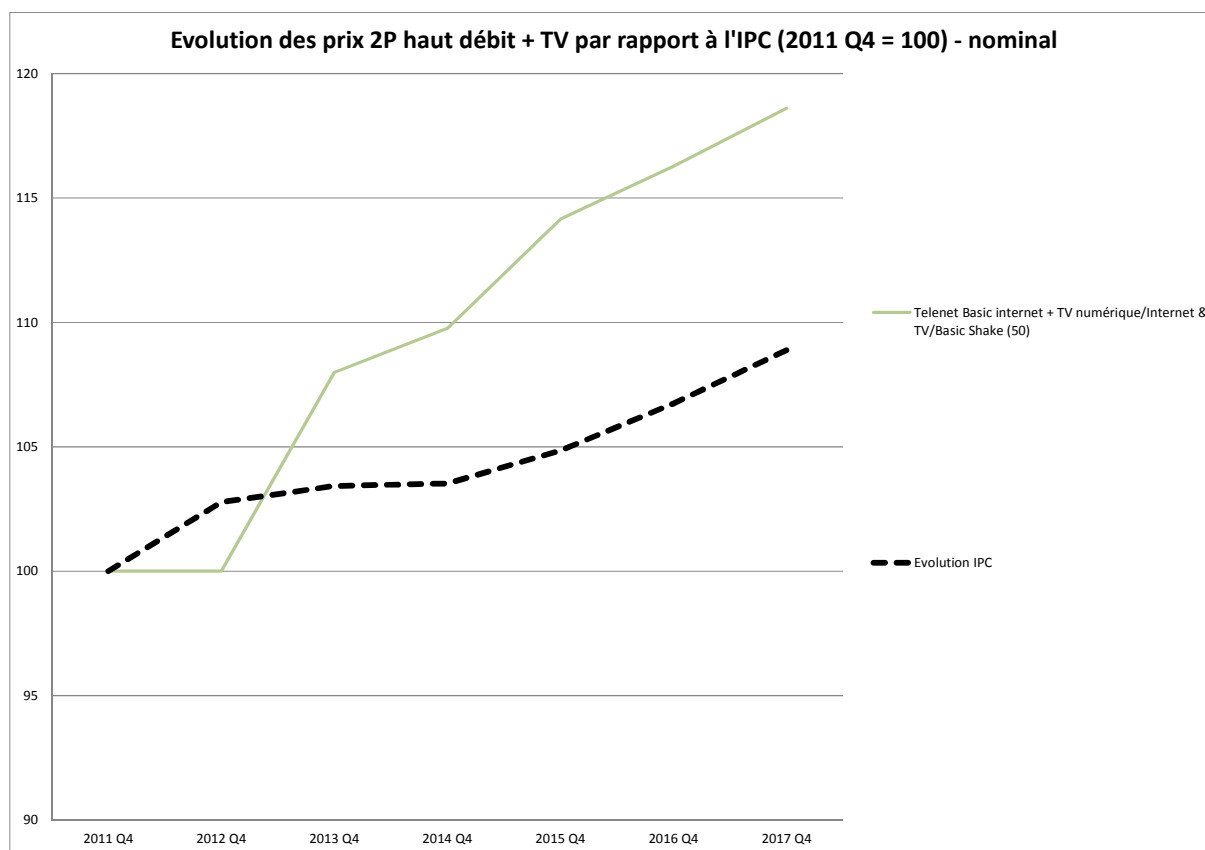


Figure 151 : Évolution des prix 2P (haut débit + TV) par rapport à l'indice des prix à la consommation de Telenet (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3215. Il en ressort que :

- Le produit de base « Telenet Basic Internet + TV numérique » a connu une augmentation tarifaire de 19 % entre 2011 et 2017 et a par conséquent augmenté bien plus que l'IPC.
- Les autres produits double play ayant une vitesse Internet de plus de 100 Mbps ont été lancés en 2016. Le prix de ces produits a depuis lors déjà connu une augmentation de 2 %.

VOO

3216. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de VOO entre 2011 et 2017.

<u>Offre</u>	<u>Catégorie</u>	<u>Volume de données</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u> 1417	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
VOO Pack Duo TV NET Beaucoup/Internet Beaucoup + TV (45)	Rapide	Illimité	51,95	53,40	50,95	52,95			
VOO Pack Duo TV NET A La Folie/Internet A la folie + TV (100)	Super rapide	Illimité	71,95	73,40	70,95	72,95			
VOO Pack Duo Toudoo /Pack Duo TV NET Un Peu/Internet Un Peu + TV (75)	Rapide	200	40,95	42,40	40,95	42,95	45,45	45,45	48,95
VOO Pack Duo Wahoo /Pack Duo TV NET Passionnément/Internet Passionnément + TV (125)	Super rapide	Illimité	61,95	63,40	60,95	62,95	54,95	54,95	55,95
VOO Pack Duo Tatoo /Pack Duo TV NET Fiber 120/Duo TV NET Fiber 100 (200)	Super rapide	Illimité		92,55	90,95	92,95	74,95	74,95	76,95

Tableau 47 : Évolution des prix nominaux de VOO (Source : sites Internet de l'opérateur)

3217. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

¹⁴¹⁷ Les prix de ces produits (à l'exception d'« Un peu ») ont momentanément été diminués entre avril 2013 et novembre 2013, avant d'être augmentés à un niveau de prix inférieur à précédemment.

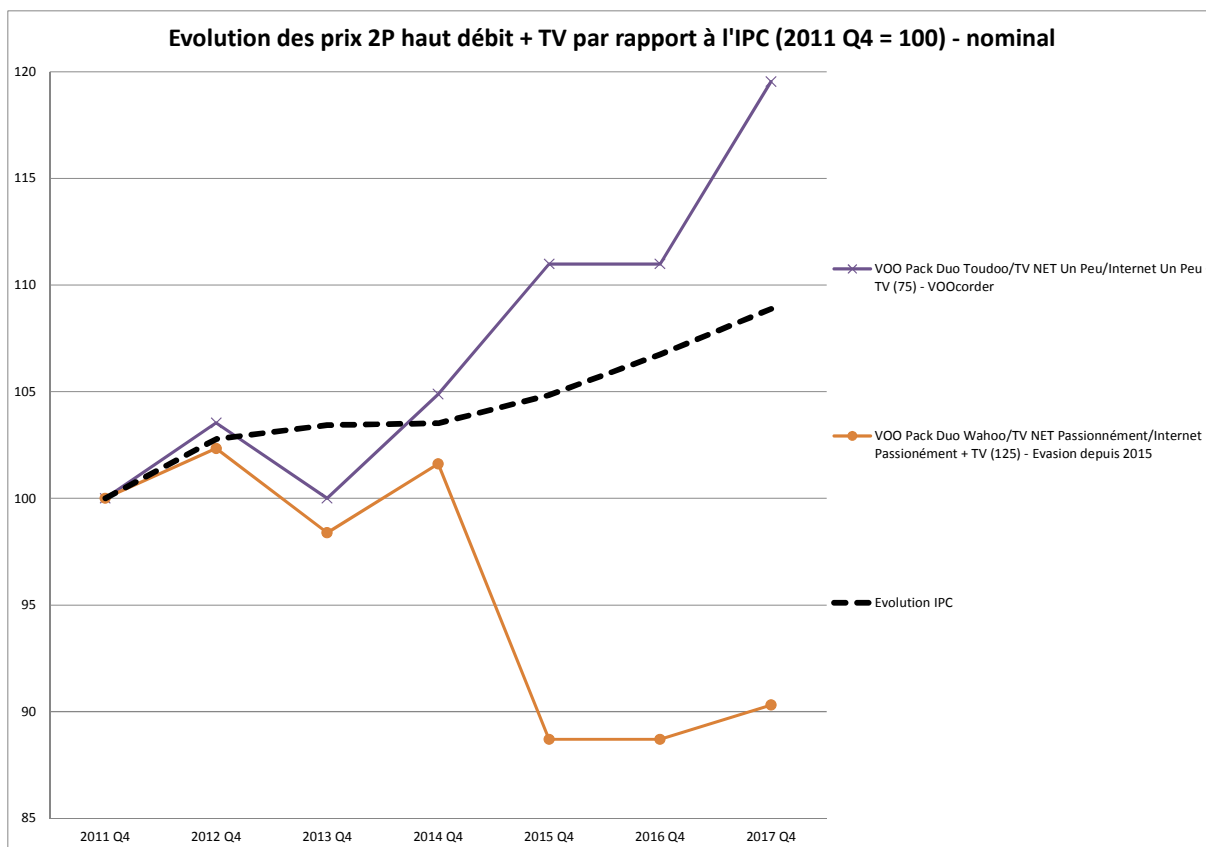


Figure 152 : Évolution des prix 2P (haut débit + TV) par rapport à l'indice des prix à la consommation de VOO (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3218. Il en ressort que :

- En 2015, les nouveaux plans tarifaires « Pack Duo Toudoo », « Pack Duo Wahoo » et « Pack Duo Tadoo » ont été commercialisés. Le prix du produit de base a connu une augmentation de 20 %, alors que Wahoo est devenu 10 % moins cher depuis 2011. De même, le prix du produit haut de gamme de VOO a diminué (ce n'est pas visible dans le graphique, parce qu'il n'y pas de prix de référence en 2011).
- Le niveau des prix des produits historiques de VOO est resté plus ou moins stable entre 2011 et 2014. Les prix de ces produits ont donc diminué en termes réels.

SFR

3219. SFR a lancé deux produits double play en 2016. Il n'est par conséquent pas possible d'identifier l'évolution du niveau des prix pour SFR. Le tableau ci-dessous illustre les prix nominaux de ces produits.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017

SFR BOX SFR Silver sans téléphonie (100)	Super rapide	Illimité						58,99	57,99
SFR BOX SFR Black sans téléphonie (200)	Super rapide	Illimité						67,99	68,99

Tableau 48 : Évolution des prix nominaux de SFR (Source : sites Internet de l'opérateur)

A.3. ÉVOLUTION DES PRIX DU TRIPLE PLAY (HAUT DÉBIT + TV NUMÉRIQUE + TÉLÉPHONIE FIXE)

Proximus

3220. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de Proximus entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Proximus Internet Start + Proximus TV Telephony/Comfort² + Classic Line (60)	Rapide	150	51,92	55,95	57,95	57,95	57,95	58,95	58,95
Proximus Familus (hors bouquet TV)/Internet Comfort + Proximus TV + Telephony/Favorite + Comfort + Classic Line (100)¹⁴¹⁸	Super rapide	Illimité	62,46	59,95	62,95	62,95	62,95	63,95	67,00
Proximus Familus (y compris le pack TV)/Internet Maxi + Proximus TV + Telephony/Intense + Comfort + Classic Line (100)	Super rapide	Illimité	70,43	73,95	74,95	74,95	74,95	74,95	74,95
Scarlet Trio/One (50)¹⁴¹⁹	Rapide	Illimité	51,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00

Tableau 49 : Évolution des prix nominaux de Proximus et Scarlet (Source : sites Internet des opérateurs)

3221. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC :

¹⁴¹⁸ Le produit Familus hors bouquet TV est associé au produit « Comfort », alors que le produit Familus avec le bouquet TV peut être considéré comme le successeur du produit « Maxi ». La différenciation entre les produits « Comfort » et « Maxi » se situait en effet toujours au niveau de l'offre TV et non au niveau du débit Internet.

¹⁴¹⁹ En principe, le client doit payer 99 euros pour l'achat d'un modem. Celui-ci est toutefois proposé en promotion en permanence et n'est pour cette raison pas ajouté à la redevance d'abonnement.

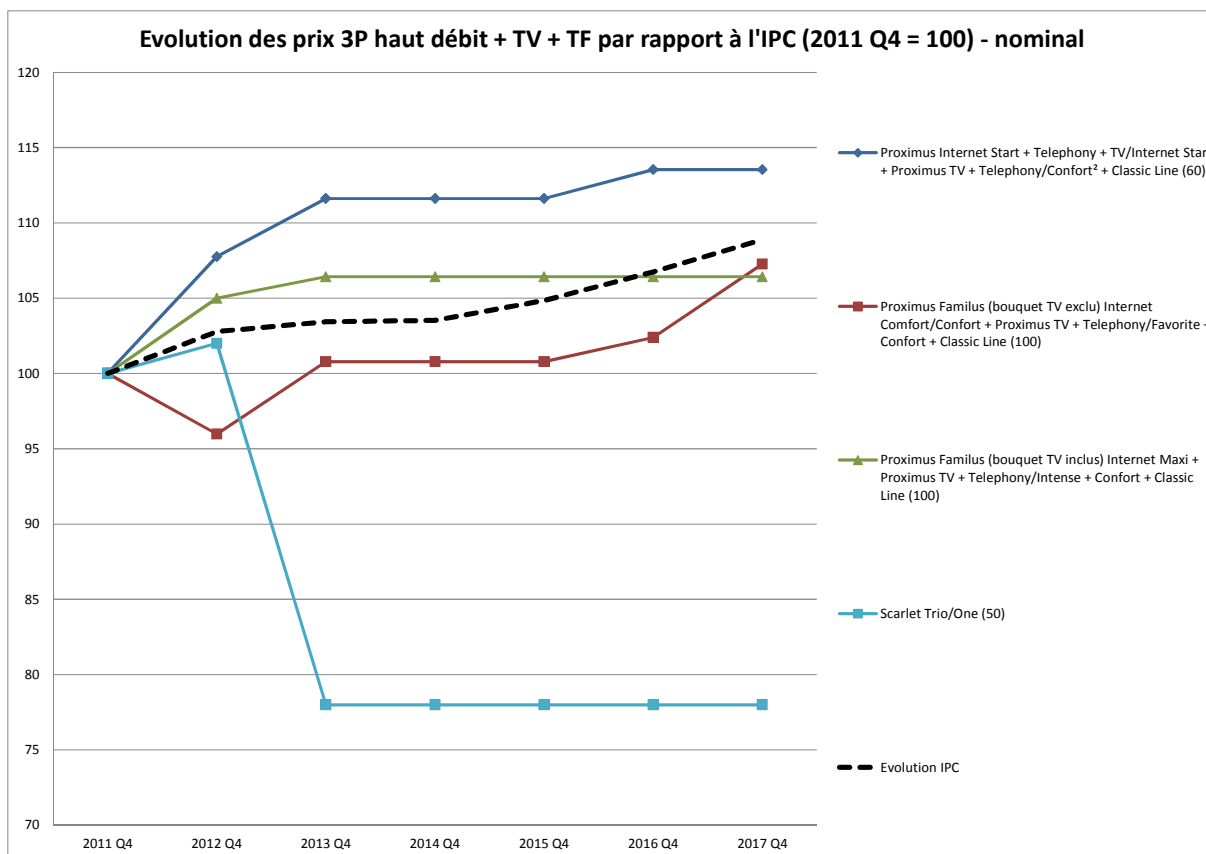


Figure 153 : Évolution des prix 3P (haut débit + TV + tél. fixe) par rapport à l'indice des prix à la consommation de Proximus et Scarlet (Source : sites Internet des opérateurs, calculs IBPT et SPF Economie)

3222. Il en ressort que :

- C'est le prix du produit de base « Internet Start + Proximus TV + Telephony » qui a connu l'augmentation la plus forte (+ 14 %). Le prix de ce produit a donc connu une augmentation bien plus importante que l'IPC.
- Le prix du produit de gamme moyenne « Familus (bouquet TV exclu) » a connu une augmentation de 7 %.
- Le prix du produit haut de gamme « Familus (bouquet TV inclus) » a aussi connu une augmentation de 7 %.
- Le prix du plan tarifaire Scarlet Trio a connu une forte baisse en 2013. Depuis lors, le prix de ce produit est resté stable. Il va de soi que l'évolution du prix de Scarlet Trio est substantiellement inférieure à l'évolution de l'IPC.

Telenet

3223. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de Telenet entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Telenet Whop/Basic Shake (100)	Super rapide	200	58,28	58,28	61,45	62,50	65,49	67,48	68,82
Telenet Whoppa/Fibernet Shake (200)	Super rapide	Illimité	68,28	68,28	71,70	72,95	75,94	77,93	79,48

Tableau 50 : Évolution des prix nominaux de Telenet (Source : sites Internet de l'opérateur)

3224. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

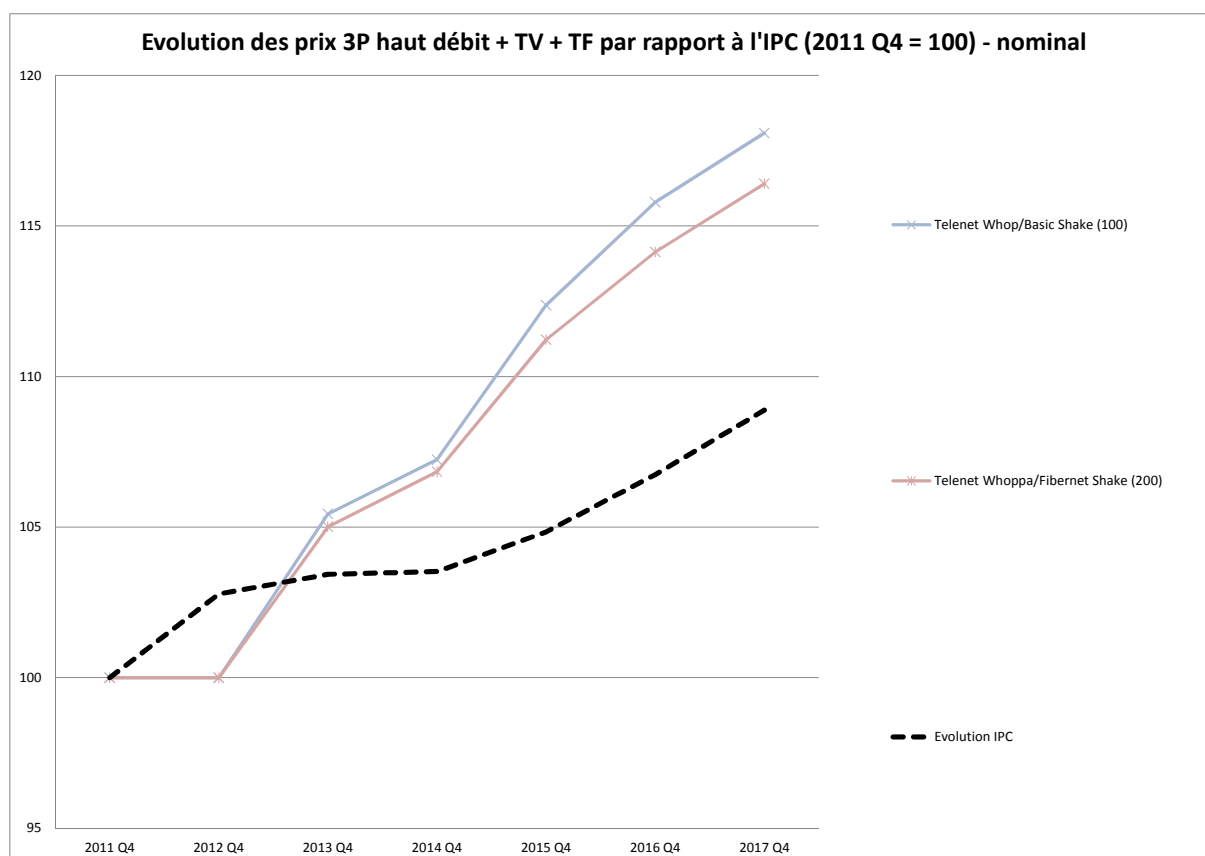


Figure 154 : Évolution des prix 3P (haut débit + TV + tél. fixe) par rapport à l'indice des prix à la consommation de Telenet (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3225. Il en ressort que :

- Le prix des deux produits de Telenet a connu une augmentation bien plus forte que l'IPC.
- Le produit haut de gamme « Telenet Whop » a connu une augmentation tarifaire de 18 % entre 2011 et 2017.

- Le produit triple play d'entrée de gamme « Telenet Whoppa » a connu une augmentation tarifaire de 16 % entre 2011 et 2017.

VOO

3226. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de VOO entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013 1420	2014	2015	2016	2017
VOO Trio Beaucoup (45)	Rapide	Illimité	58,95	59,41	58,95	60,95			
VOO Trio A la folie (100)	Super rapide	Illimité	78,95	79,41	78,95	80,95			
VOO Trio Toudoo/Un Peu (75)	Rapide	200	47,95	48,41	48,95	50,95	54,95	54,95	56,95
VOO Trio Wahoo/Passionnement (125)	Super rapide	Illimité	68,95	69,41	68,95	70,95	64,95	64,95	65,95
VOO Trio Tatoo/Fiber 120/100 (200)	Super rapide	Illimité		99,95	98,95	100,95	84,95	84,95	86,95

Tableau 51 : Évolution des prix nominaux de VOO (Source : sites Internet de l'opérateur)

3227. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC :

¹⁴²⁰ Les prix de ces produits (à l'exception d'« Un peu ») ont momentanément été diminués entre avril 2013 et novembre 2013, avant d'être augmentés à un niveau de prix supérieur à précédemment.

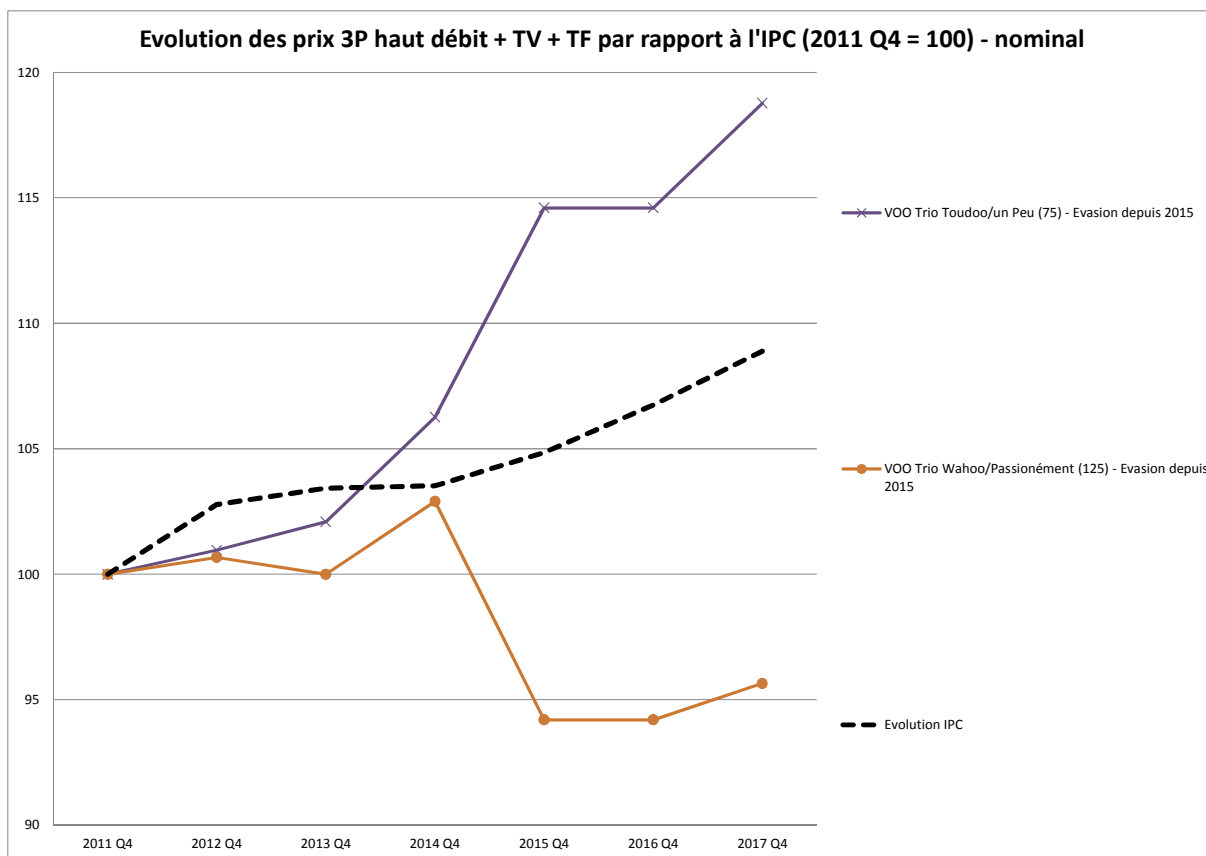


Figure 155 : Évolution des prix 3P (haut débit + TV + tél. fixe) par rapport à l'indice des prix à la consommation de VOO (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3228. Il en ressort que :

- En 2015, les nouveaux plans tarifaires « Pack Trio Toudoo », « Pack Trio Wahoo » et « Pack Trio Tadoo » ont été commercialisés. Le prix du produit de base a connu une augmentation de 19 %, alors que Wahoo est devenu 4 % moins cher depuis 2011. De même, le prix du produit haut de gamme de VOO a diminué (ce n'est pas visible dans le graphique, parce qu'il n'y pas de prix de référence en 2011).
- Le niveau des prix des produits historiques de VOO est resté plus ou moins stable entre 2011 et 2014. Les prix de ces produits ont donc diminué en termes réels.

SFR

3229. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution des prix nominaux de SFR entre 2011 et 2017.

Offre	Catégorie	Volume de données	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017

BOX SFR White /Numericable Triple Play Start (50)	Rapide	150	34,90	45,90	49,90	49,90	52,90	54,99	55,99
BOX SFR Silver /Numericable Triple Play Extra/Pack Triple Play (100)	Super rapide	Illimité	51,90	55,90	59,90	59,90	62,90	63,49	64,59
BOX SFR Black /Numericable Triple Play Max/Pack Triple Play Power (200)	Super rapide	Illimité	69,90	69,90	69,90	69,90	73,90	75,99	76,99

Tableau 52 : Évolution des prix nominaux de SFR (Source : sites Internet de l'opérateur)

3230. Le graphique ci-dessous compare l'évolution des prix des plans tarifaires à l'évolution de l'IPC.

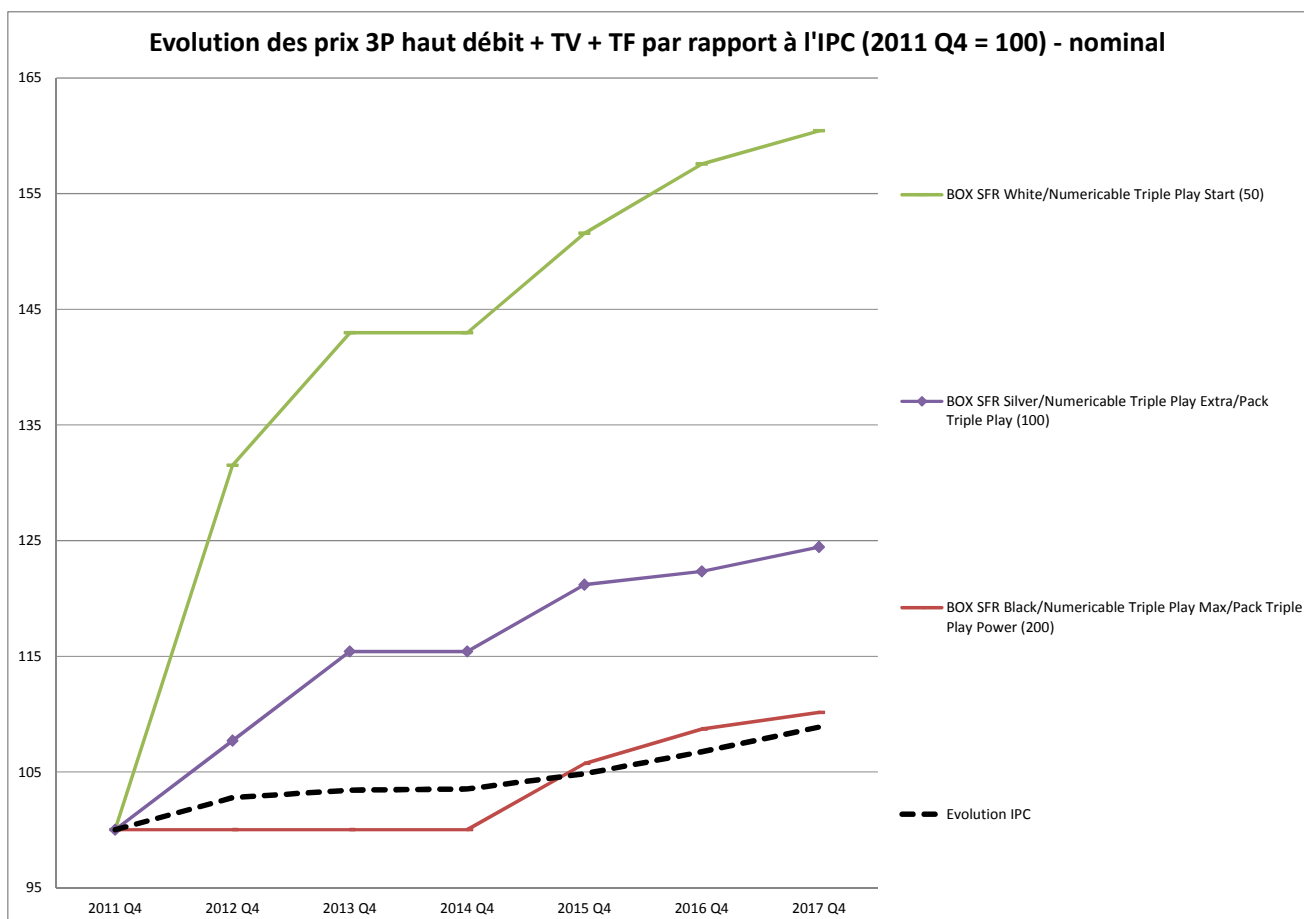


Figure 156 : Évolution des prix 3P (haut débit + TV + tél. fixe) par rapport à l'indice des prix à la consommation de SFR (Source : sites Internet de l'opérateur, calculs IBPT et SPF Economie)

3231. Il en ressort que :

- Les prix des produits de SFR de gamme moyenne et haut de gamme ont connu une augmentation bien plus forte que l'IPC, alors que l'évolution du

produit de base a connu plus ou moins la même tendance que celle de l'IPC.

- Le produit de base « BOX SFR White » a connu l'augmentation tarifaire la plus forte en 2017 par rapport à 2011 (60 %).
- Le produit de gamme moyenne « BOX SFR Silver » a connu une augmentation de 24 %.
- Le produit haut de gamme « BOX SFR Black » a connu une augmentation de 10 %.

ANNEXE B. EVOLUTIONS DE PRIX PAR CATÉGORIE D'OFFRES

B.1. HAUT DÉBIT STANDALONE¹⁴²¹

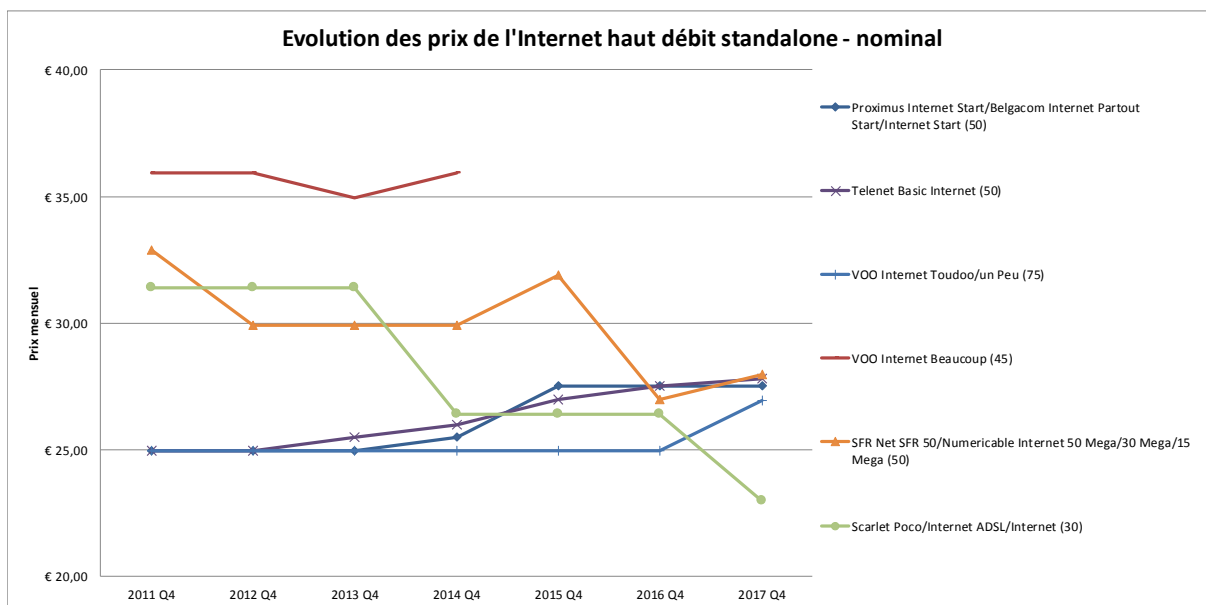


Figure 157 : Evolution des prix des offres haut débit standalone (entrée de gamme)

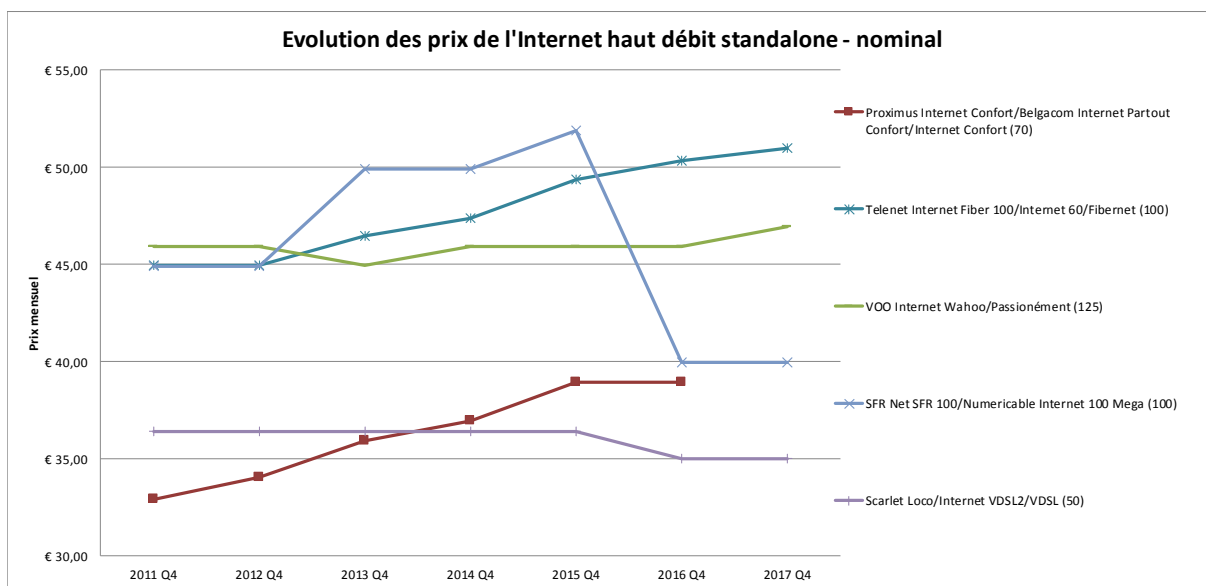


Figure 158 : Evolution des prix des offres haut débit standalone (milieu de gamme)

¹⁴²¹ Les évolutions de prix décrites dans cette annexe sont exprimées en termes nominaux. L'inflation annuelle en Belgique n'a plus dépassé 3% depuis 2011 et son taux de croissance annuel moyen (CAGR, Compound Annual Growth Rate) a été inférieur à 2% entre 2011 et 2017. Par conséquent, les évolutions de prix en termes réels ne diffèrent pas significativement des évolutions en termes nominaux.

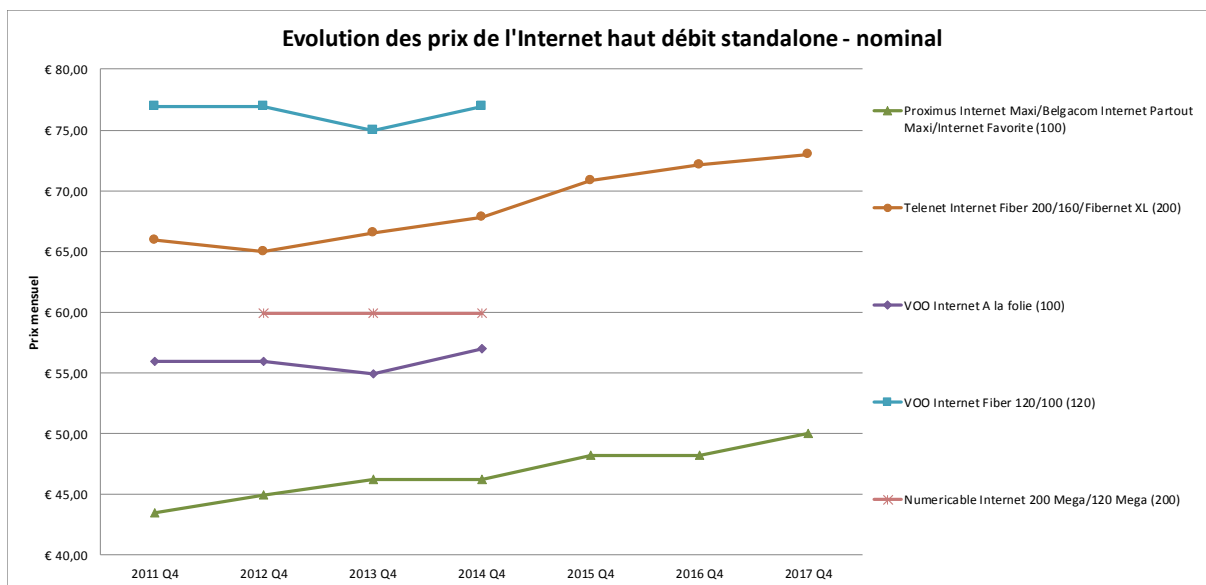


Figure 159 : Evolution des prix des offres haut débit standalone (haut de gamme)

B.2. DOUBLE PLAY (HAUT DÉBIT ET TÉLÉVISION)

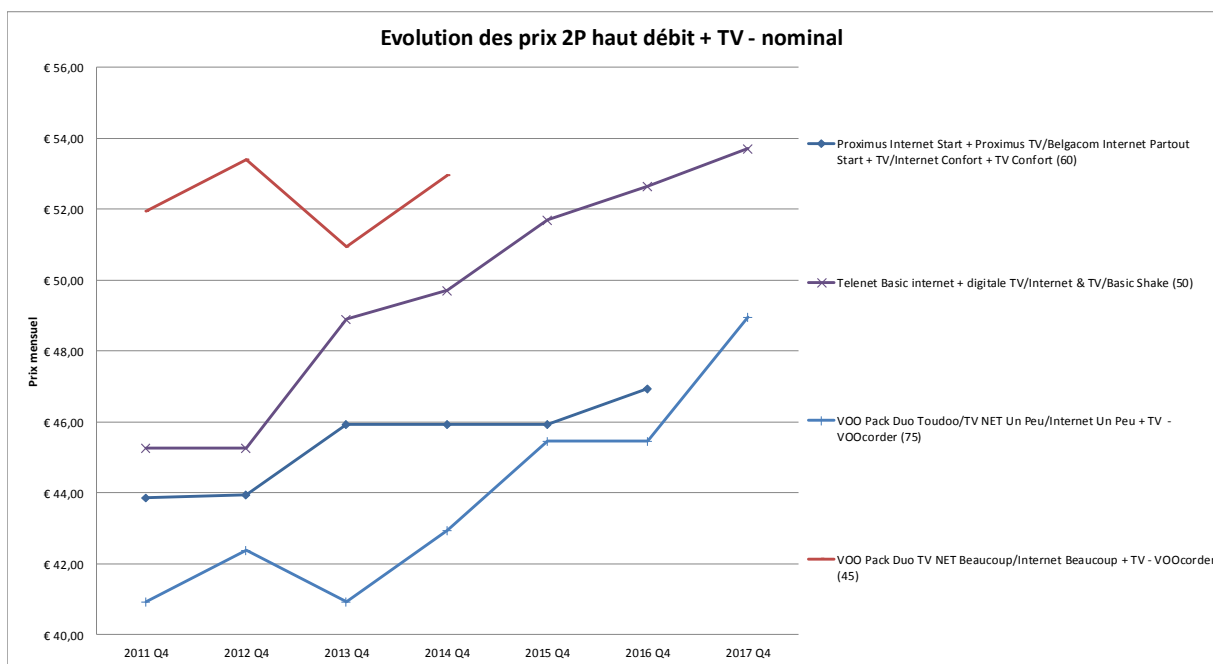


Figure 160 : Evolution des prix des offres haut débit 2P BB+TV (entrée de gamme)

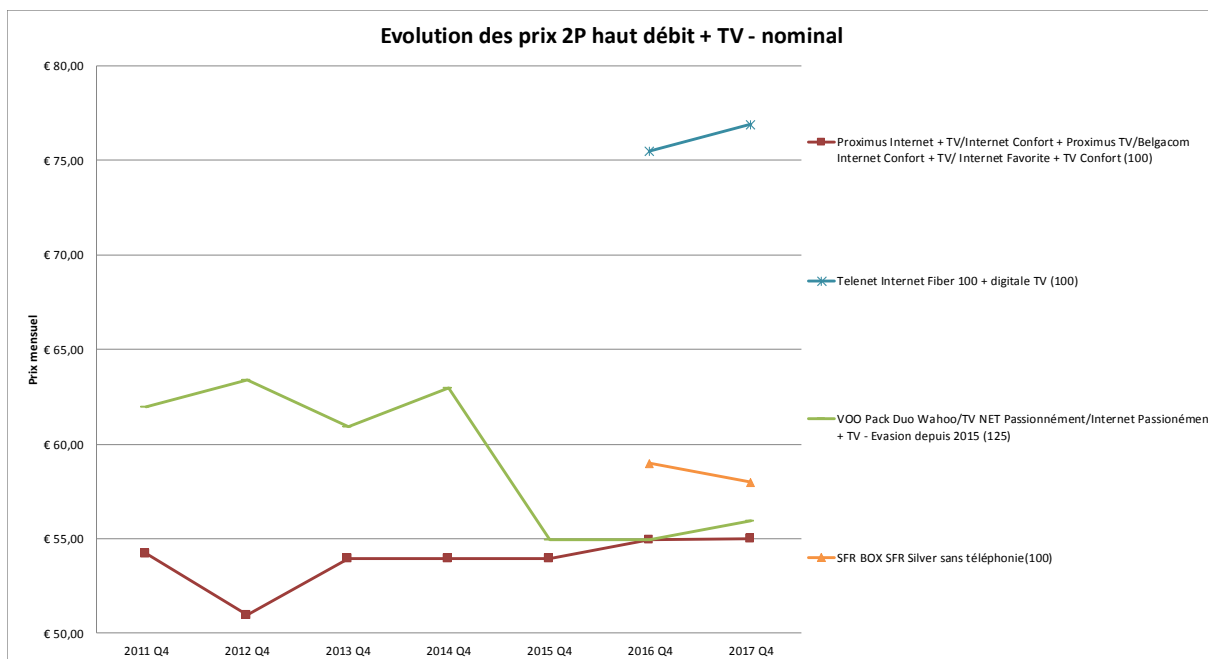


Figure 161 : Evolution des prix des offres haut débit 2P BB+TV (milieu de gamme)

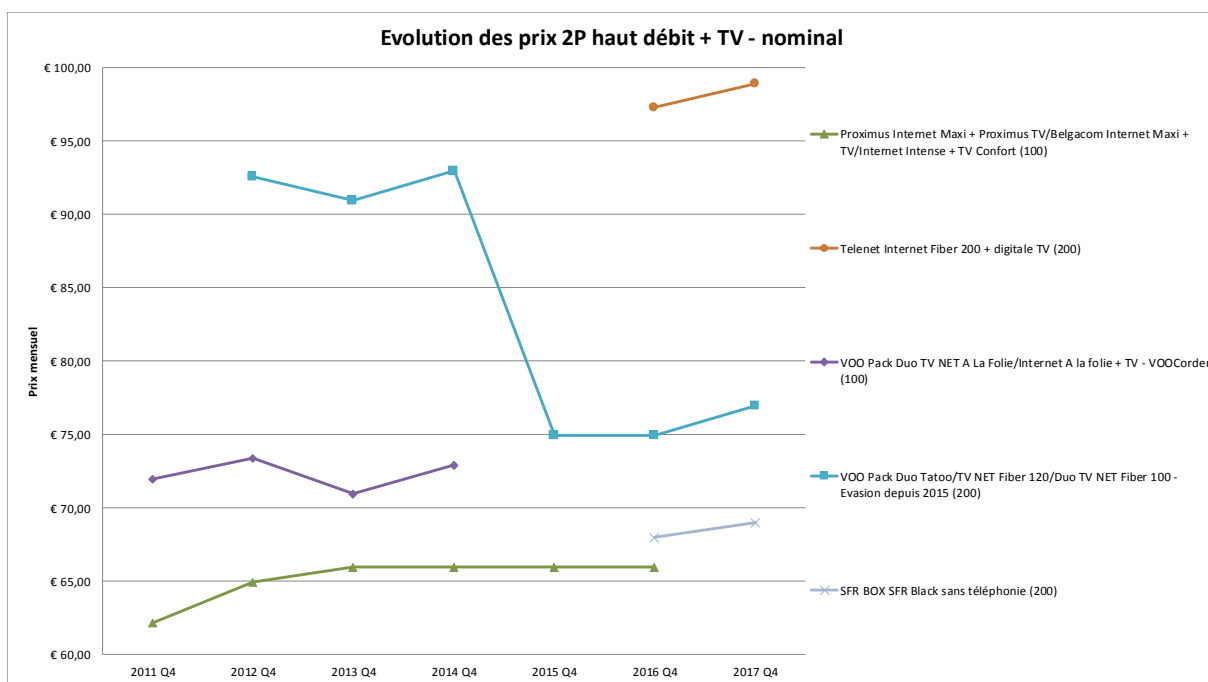


Figure 162 : Evolution des prix des offres haut débit 2P BB+TV (haut de gamme)

B.3. TRIPLE PLAY (HAUT DÉBIT, TÉLÉVISION ET TÉLÉPHONIE FIXE)

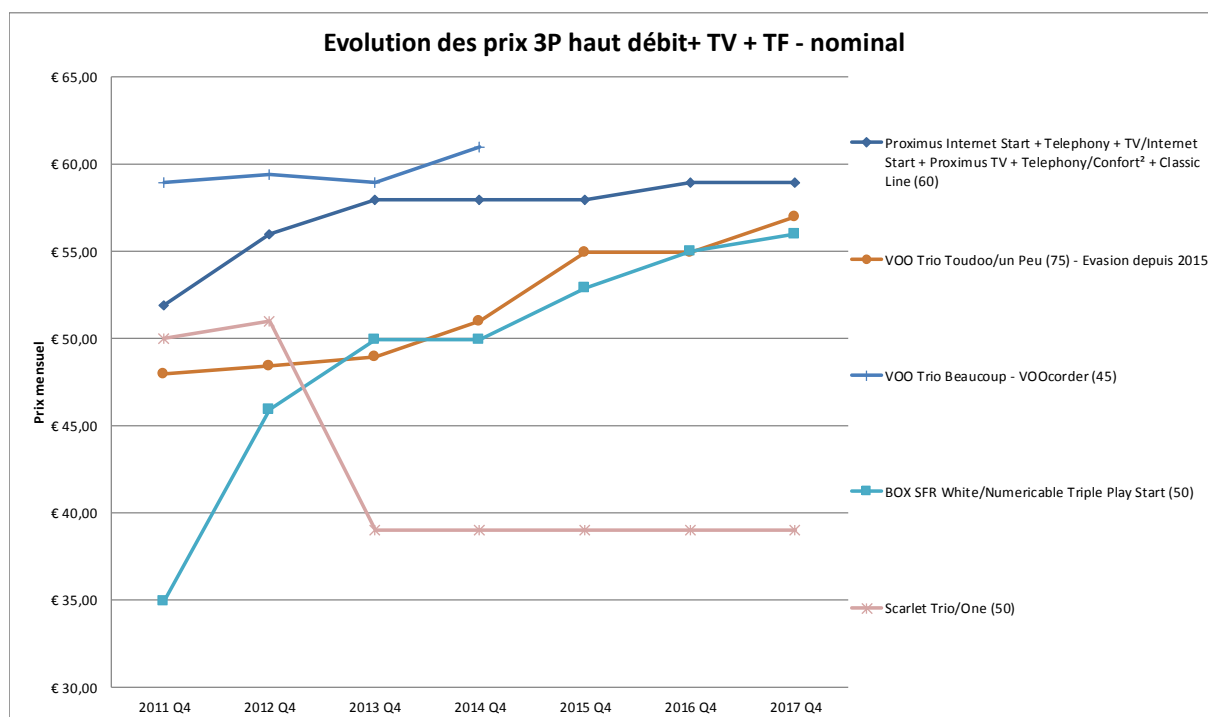


Figure 163 : Evolution des prix des offres haut débit 3P BB+TV+Tél. fixe(entrée de gamme)

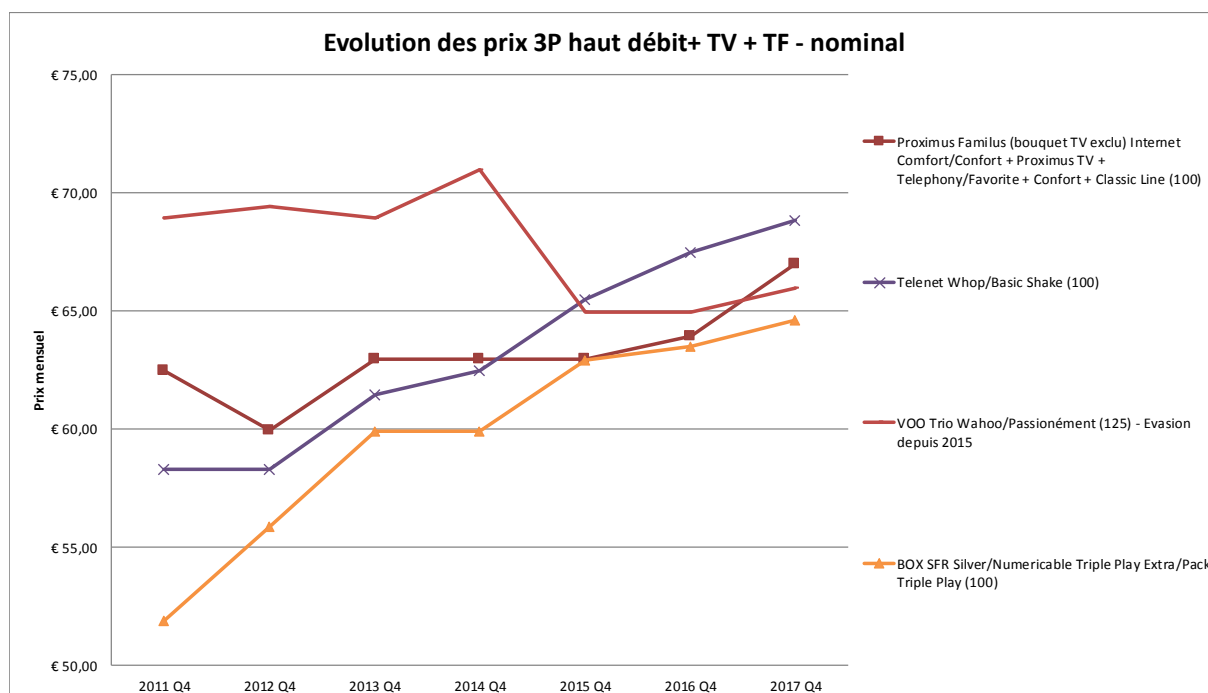


Figure 164 : Evolution des prix des offres haut débit 3P BB+TV+Tél. fixe (milieu de gamme)

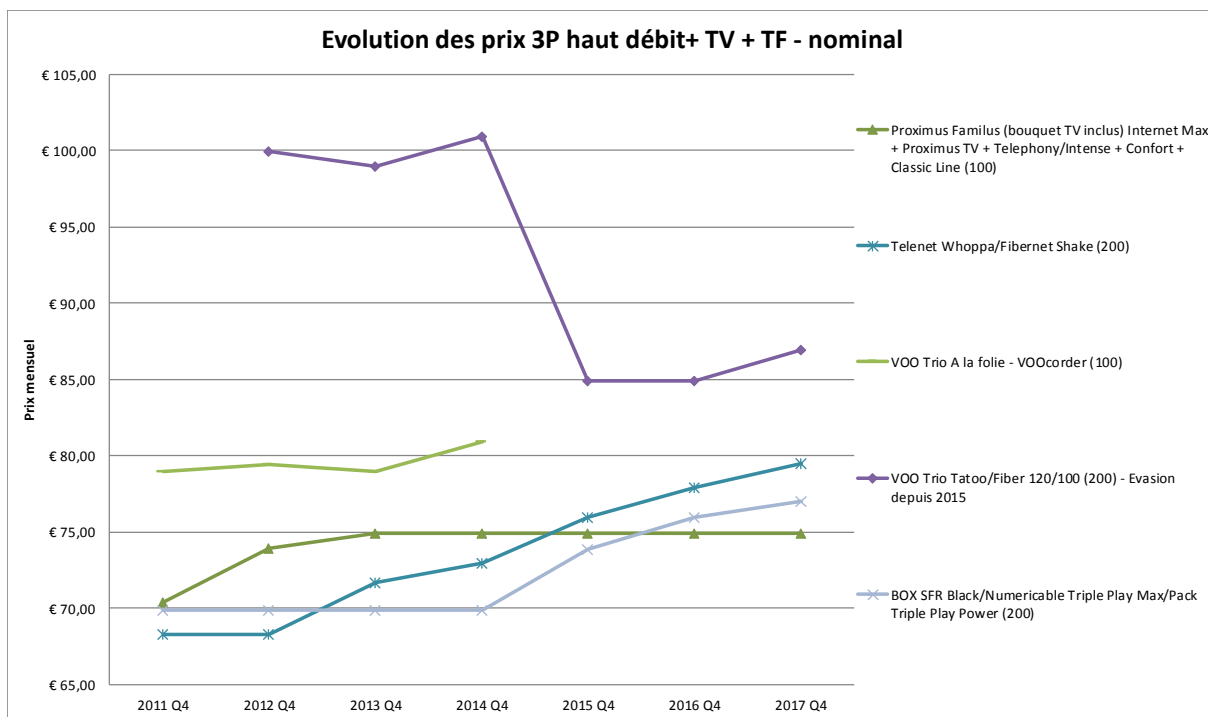


Figure 165 : Evolution des prix des offres haut débit 3P BB+TV+Tél. fixe (milieu de gamme)

ANNEXE C. ÉTUDE DE COMPARAISON DES PRIX À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

3232. Cette annexe présente un aperçu de quelques études comparant les prix du haut débit et/ou des offres groupées à ceux en vigueur dans d'autres pays. La « mesure » des prix pour les services de télécommunications est complexe, au vu des nombreux paramètres différents propres aux produits.
3233. La première étude a été réalisée par l'IBPT et compare le niveau des prix des produits de télécommunications belges à ceux en vigueur dans les pays voisins. La deuxième étude a été réalisée pour la Commission européenne et compare tous les pays de l'UE des 28. La base de comparaison de la troisième étude est encore plus large et l'on se concentre sur la position de la Belgique parmi les pays de l'OCDE.
3234. Soit l'on classe les produits en catégories, soit l'on travaille sur la base de profils d'utilisateurs afin d'arriver à une comparaison des prix uniforme. En général, l'on ne fait pas de distinction selon la technologie (cuivre, câble ou fibre optique) et l'on fait abstraction de la disponibilité géographique. Afin de calculer le coût, l'on part des redevances d'abonnement mensuelles et, selon l'étude, l'on tient compte ou non des frais d'utilisation supplémentaires, des promotions temporaires, des réductions et/ou des frais d'activation et d'installation.
3235. Ces trois études ont chacune leur propre méthodologie et peuvent sélectionner différents échantillons d'opérateurs, d'offres et de pays analysés. La période pendant laquelle les tarifs ont été collectés diffère elle aussi. Par conséquent, des incohérences peuvent être observées entre les résultats des différentes études. Il est toutefois important de noter la tendance générale observable dans toutes les différentes études. Une synthèse des conclusions générales est présentée à la fin de cette annexe.

C.1. COMPARAISON DES PRIX ENTRE LA BELGIQUE ET SES PAYS VOISINS

3236. Depuis 2012, l'IBPT publie tous les ans une étude de prix qui compare le niveau des prix des produits de télécommunications sur le marché belge au niveau des prix des produits semblables dans nos pays voisins. La méthodologie appliquée se base sur la méthodologie utilisée par l'OCDE pour les comparaisons de prix : les offres haut débit sont classées dans différentes catégories de produits selon la vitesse de téléchargement. Les résultats des offres haut débit les plus pertinentes sont abordés ci-dessous. Pour une analyse plus approfondie, nous renvoyons à l'étude de prix de l'IBPT¹⁴²². Les plans tarifaires ont été compilés en août 2016.

Internet haut débit (*standalone*)

¹⁴²² http://www.bipt.be/public/files/fr/22058/Prices-2016_FR.pdf

3237. Dans la catégorie 2 « vitesse élevée » et 3 « vitesse très élevée », l'on observe des plans tarifaires dans cinq pays de l'étude. Seuls la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg satisfont à la « règle des 30% » et ont donc suffisamment de résultats représentatifs.
3238. Pour la catégorie 30 Mbps à 100 Mbps, la Belgique est le pays le moins cher, suivie par la France et les Pays-Bas. Pour la catégorie +100 Mbps, la Belgique est quasiment aussi compétitive que les Pays-Bas et le Luxembourg (la différence de niveau de prix est de moins d'un euro).
3239. Ces résultats doivent être nuancés dans le sens où le haut débit est de moins en moins représentatif en tant que service *standalone*. En Belgique, 83 % des ménages ont le haut débit dans le cadre d'une offre groupée. Le triple play est l'offre groupée la plus populaire sur le marché résidentiel : fin 2015, un peu plus de 737.074 ménages disposaient d'une offre groupée triple play (soit 56 % de l'ensemble des ménages achetant le haut débit dans le cadre d'une offre groupée). Nous nous concentrons ci-dessous sur les prix des offres triple play.

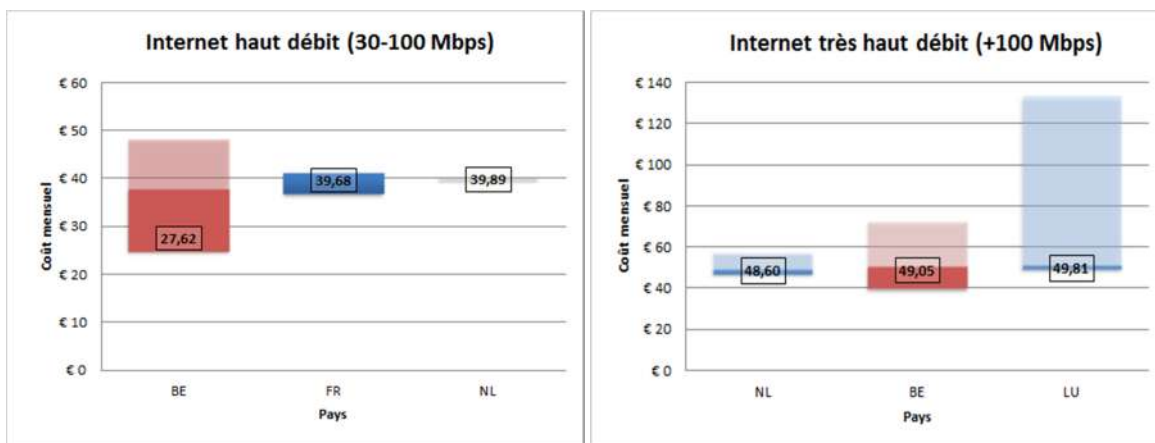


Figure 166 : Moyenne pondérée par pays Internet haut débit catégorie 2 (gauche) et Moyenne pondérée par pays Internet haut débit catégorie 3 (droite). (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

Triple play (haut débit, téléphonie fixe et télévision)

3240. En ce qui concerne les offres triple play, la Belgique se situe à la dernière (sans les frais d'utilisation supplémentaires pour la téléphonie fixe) ou à l'avant-dernière position (y compris les coûts de 25 appels) par rapport aux pays voisins. La différence de prix entre la Belgique et les Pays-Bas est toutefois limitée en valeur absolue.

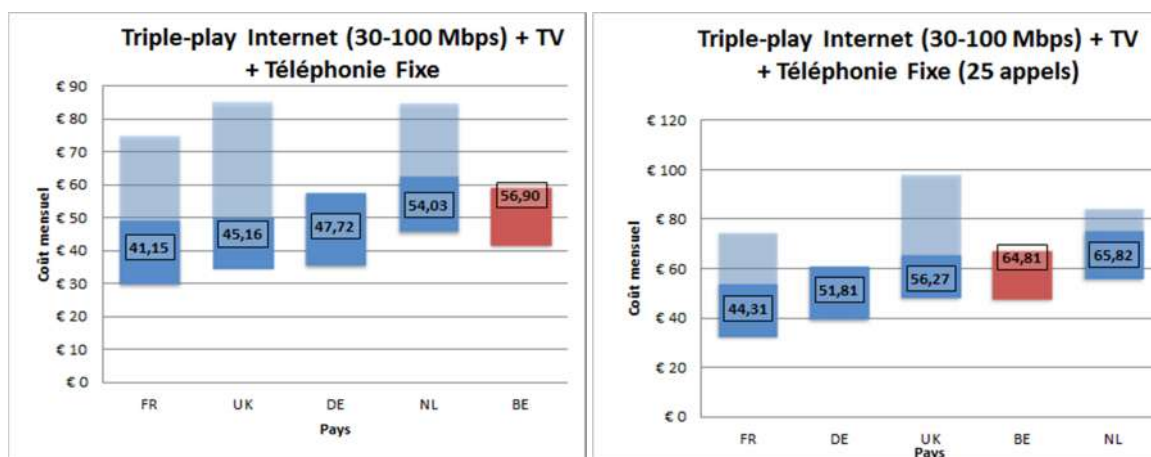


Figure 167 : Moyenne pondérée par pays triple play (Internet + télévision + téléphonie fixe), 30-100 Mbps, sans coûts d'appel pour la téléphonie fixe (gauche) et avec coûts d'appel pour 25 appels de téléphonie fixe (droite). (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

3241. De même, pour une offre triple play avec une composante haut débit ultra rapide (vitesse de téléchargement d'au moins 100 Mbps), la Belgique est plutôt chère par rapport aux pays voisins. La Belgique occupe l'avant-dernière place, avant le Luxembourg. Pour cette catégorie, le classement des pays n'est pas influencé par la prise en considération ou non des coûts d'utilisation de la téléphonie fixe. En France, un triple play avec une vitesse d'au moins 100 Mbps est proposé à des prix extrêmement compétitifs.

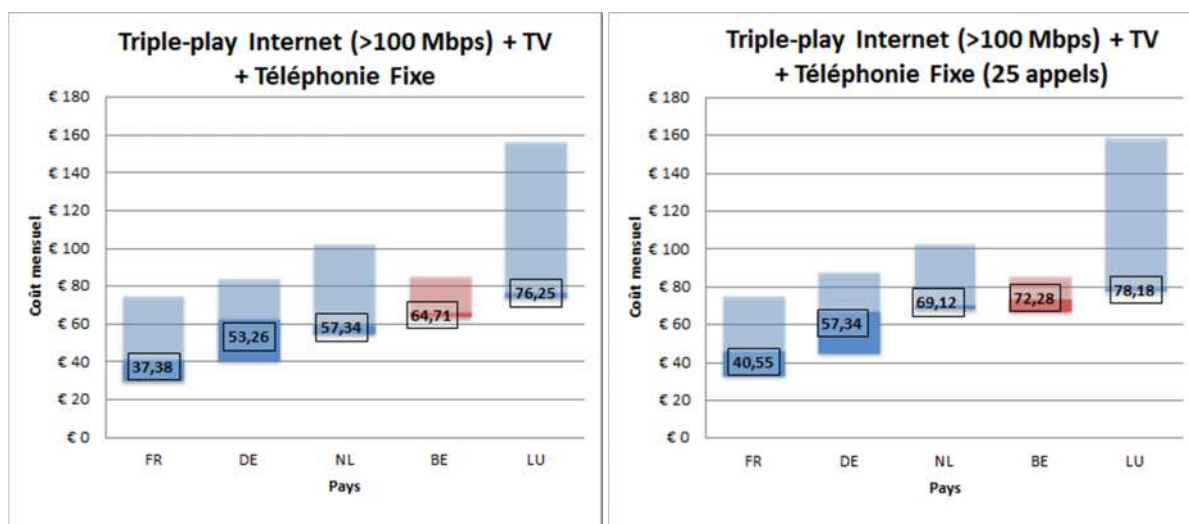


Figure 168 : Moyenne pondérée par pays triple play (Internet + télévision + téléphonie fixe), 100+ Mbps, sans coûts d'appel pour la téléphonie fixe (gauche) et avec coûts d'appel pour 25 appels de téléphonie fixe (droite). (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

Quadruple play (Internet + TV + Téléphonie fixe + Téléphonie mobile)

3242. Nous examinerons dans ce qui suit les prix des offres quadruple play. Cette offre groupée représente 25 % du nombre total d'offres groupées sur le marché et gagne chaque année en importance sur le marché des offres groupées. Depuis 2015, l'on compte plus de ménages qui disposent d'un quadruple play que de ménages ayant un dual play.
3243. Les graphiques de cette section donnent également des informations concernant la fourchette de prix des plans tarifaires les moins chers (partie sombre de la bande) ainsi que la fourchette de prix de tous les plans tarifaires (combinaison de la partie sombre et de la partie claire de la bande). Dans certains cas, le coût mensuel moyen pondéré peut être plus bas dans un pays que dans un autre, alors que dans le pays généralement plus cher des plans tarifaires moins chers sont tout de même disponibles que dans le pays généralement le moins cher. C'est ce qu'illustre la Figure 169 ci-dessous (quadruple play Internet sans frais d'appel supplémentaires) en ce qui concerne la France et le Royaume-Uni.
3244. La figure ci-dessous illustre le niveau de prix dans cinq pays pour un quadruple play. En ce qui concerne la composante « téléphonie mobile », le coût est pris en compte pour au moins 100 minutes d'appel et 500 MB de données.
3245. Si nous considérons les plans tarifaires avec un débit entre 30 et 100 Mbps, la Belgique occupe la troisième position, suivie par les Pays-Bas et l'Allemagne. La France se profile à nouveau comme le pays le moins cher. La différence de prix avec le deuxième pays du classement, le Royaume-Uni, est toutefois minime. La position de la Belgique reste inchangée après l'ajout des coûts d'utilisation pour 25 appels de téléphonie fixe. La différence de prix entre le Royaume-Uni et la France augmente une fois ces coûts ajoutés.

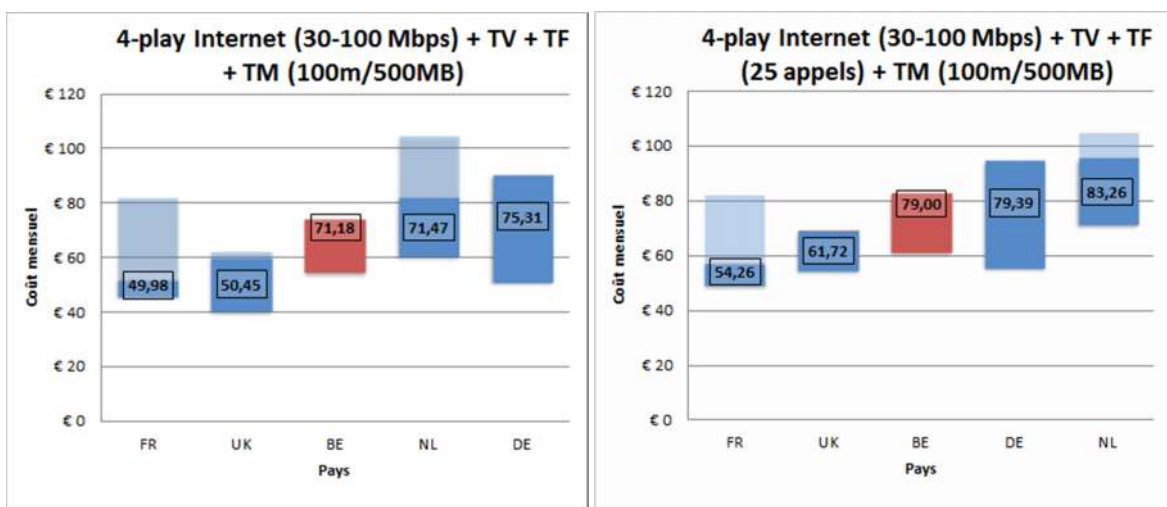


Figure 169 : Moyenne pondérée par pays quadruple play (Internet + TV + téléphonie fixe + téléphonie mobile), 30-100 Mbps. (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

3246. La Belgique occupe, tout comme en 2015, une position moyenne en ce qui concerne un quadruple play avec un débit d'au moins 100 Mbps. Dans cette catégorie, la France se profile nettement comme le pays le moins cher. La différence de prix avec le deuxième pays le moins cher (les Pays-Bas) est considérable. Lorsque les coûts d'utilisation de la téléphonie fixe sont pris en considération, l'Allemagne et les Pays-Bas échangent leur place dans le classement, au profit de l'Allemagne.

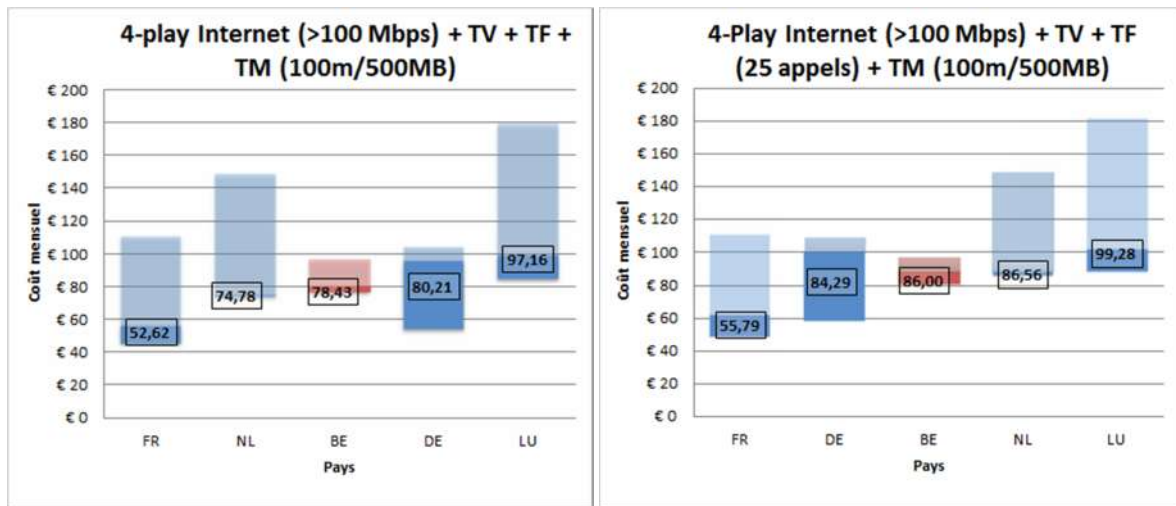


Figure 170 : Moyenne pondérée par pays quadruple play (Internet + TV + téléphonie fixe + téléphonie mobile), 100+ Mbps. (Source : calculs propres, données provenant des sites Internet des opérateurs, août 2016, prix TVA incl. EUR PPP).

C.2. COMPARAISON DES PRIX SUR LA BASE DE L'ÉTUDE BIAC MENÉE POUR LE COMPTE DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

3247. L'étude *Broadband Internet Access Cost*¹⁴²³ compare le niveau des prix des produits haut débit dans les pays de l'UE des 28, ainsi qu'en Islande, en Norvège, au Canada, au Japon, en Corée du Sud et dans quelques états d'Amérique du Nord. L'étude est menée chaque année et les résultats sont entre autres utilisés dans l'Indice relatif à l'économie et à la société numériques (DESI, pour *Digital Economy and Society Index*). Les résultats ci-dessous sont obtenus sur la base des données compilées en octobre 2016. L'étude englobe, pour chaque pays, des plans tarifaires des principaux opérateurs avec une part de marché commune d'au moins 90 %. Pour chaque opérateur, tous les plans tarifaires disponibles ont été compilés, compte tenu, entre autres, des frais d'installation et de lancement, du prix de location pour le matériel et des réductions.

3248. Le tableau ci-dessous donne un aperçu des prix des plans tarifaires les moins chers en Belgique, classés par catégorie de vitesse, pour le haut débit standalone et deux types

¹⁴²³ Source : Commission européenne, DG Connect, Fixed Broadband Prices in Europe 2016. <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/fixed-broadband-prices-europe-2016>

d'offres groupées (double play avec télévision et triple play), ainsi que le prix moyen des plans tarifaires les moins chers dans l'UE des 28. En Belgique, pour quasi toutes les catégories de débit, les prix des offres les moins chères sont de 2,8 à 55,8 % plus chers que la moyenne des prix les moins chers pour le haut débit en Europe (UE 28), selon le type de produits et la catégorie de vitesse.

	Moyenne UE 28 des plans tarifaires les moins chers (EUR/PPP)	Plan tarifaire le moins cher en Belgique (EUR/PPP)	Belgique par rapport à la moyenne UE 28
12-30 Mbps standalone	21,80 €	26,20 €	+20,2 %
30-100 Mbps standalone	25,50 €	26,20 €	+2,8 %
100+ Mbps standalone	40,40 €	45,85 €	+13,5 %
Double play (TV) 12-30 Mbps	31,00 €	41,75 €	+34,7 %
Double play (TV) 30-100 Mbps	34,30 €	41,75 €	+21,7 %
Double play (TV) +100 Mbps	47,60 €	51,00 €	+7,1 %
Triple play 12-30 Mbps	38,50 €	60,00 €	+55,8 %
Triple play 30-100 Mbps	42,40 €	60,00 €	+41,6 %
Triple play 100+ Mbps	57,60 €	66,00 €	+14,9 %

Figure 171: Comparaison des plans tarifaires les moins chers par catégorie de vitesse pour le haut débit et les offres dual play et triple play. Prix d'octobre 2016, exprimés en EUR/PPP, TVA incl. (Source : Etude BIAC 2016)

3249. Les cartes ci-dessous représentent de manière graphique la position de la Belgique au niveau des prix des plans tarifaires les moins chers dans un contexte européen, en ce qui concerne les produits les plus représentatifs.

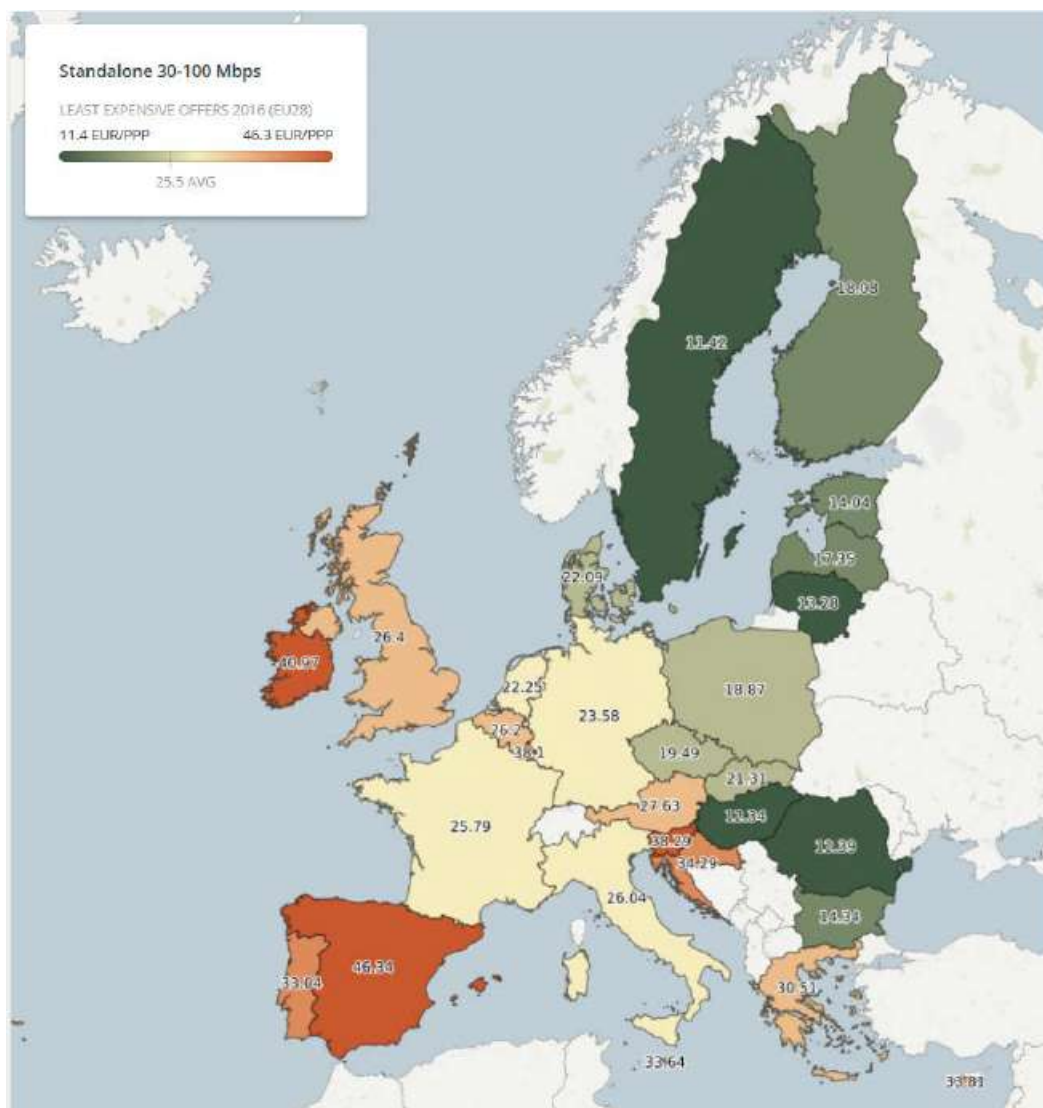


Figure 172 : Comparaison des plans tarifaires les moins chers par catégorie de vitesse pour le haut débit standalone (30-100 Mbps). Prix d'octobre 2016, exprimés en EUR/PPP, TVA incl. (Source : Etude BIAE 2016)

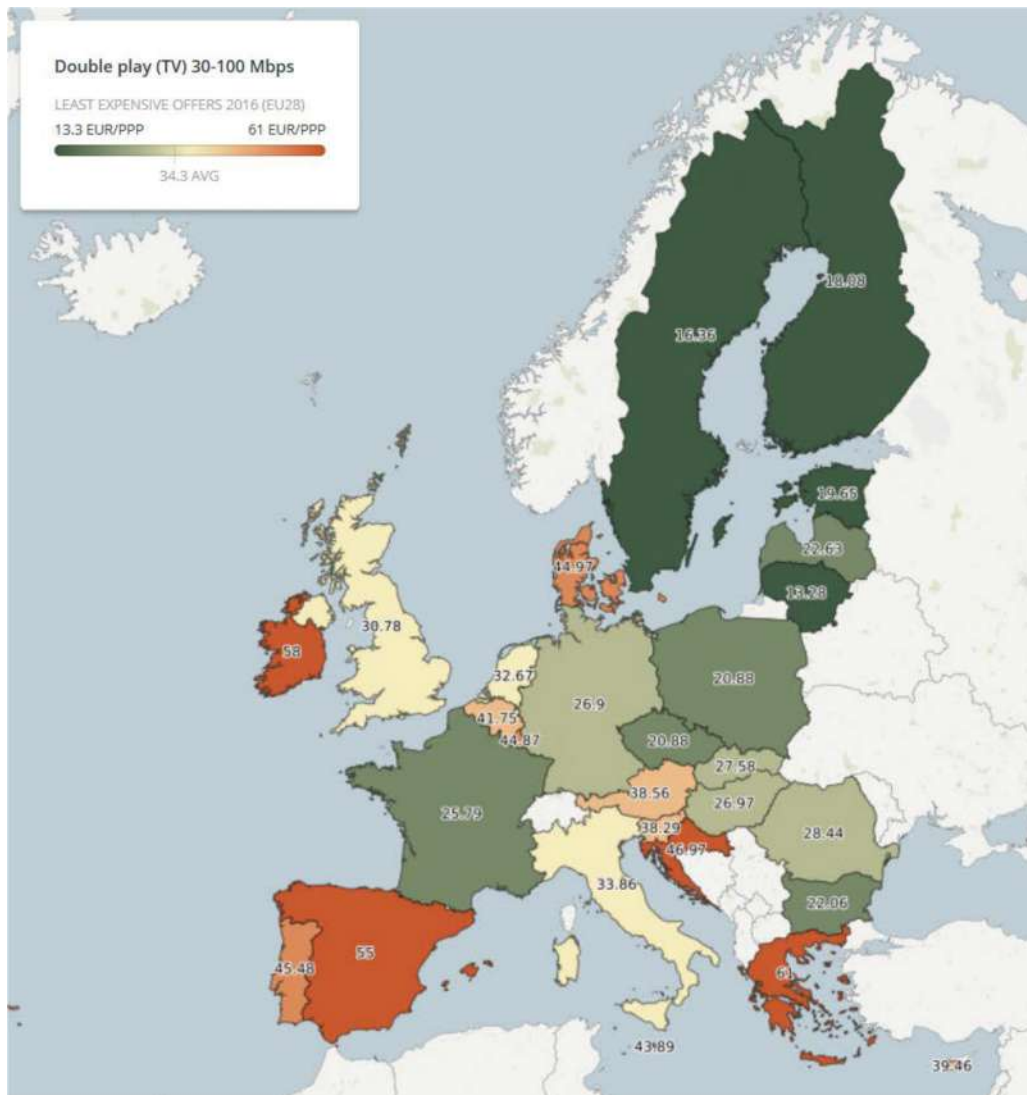


Figure 173 : Comparaison des plans tarifaires les moins chers par catégorie de vitesse pour les offres dual play BB + TV (30-100 Mbps). Prix d'octobre 2016, exprimés en EUR/PPP, TVA incl. (Source : Etude BIAC 2016)

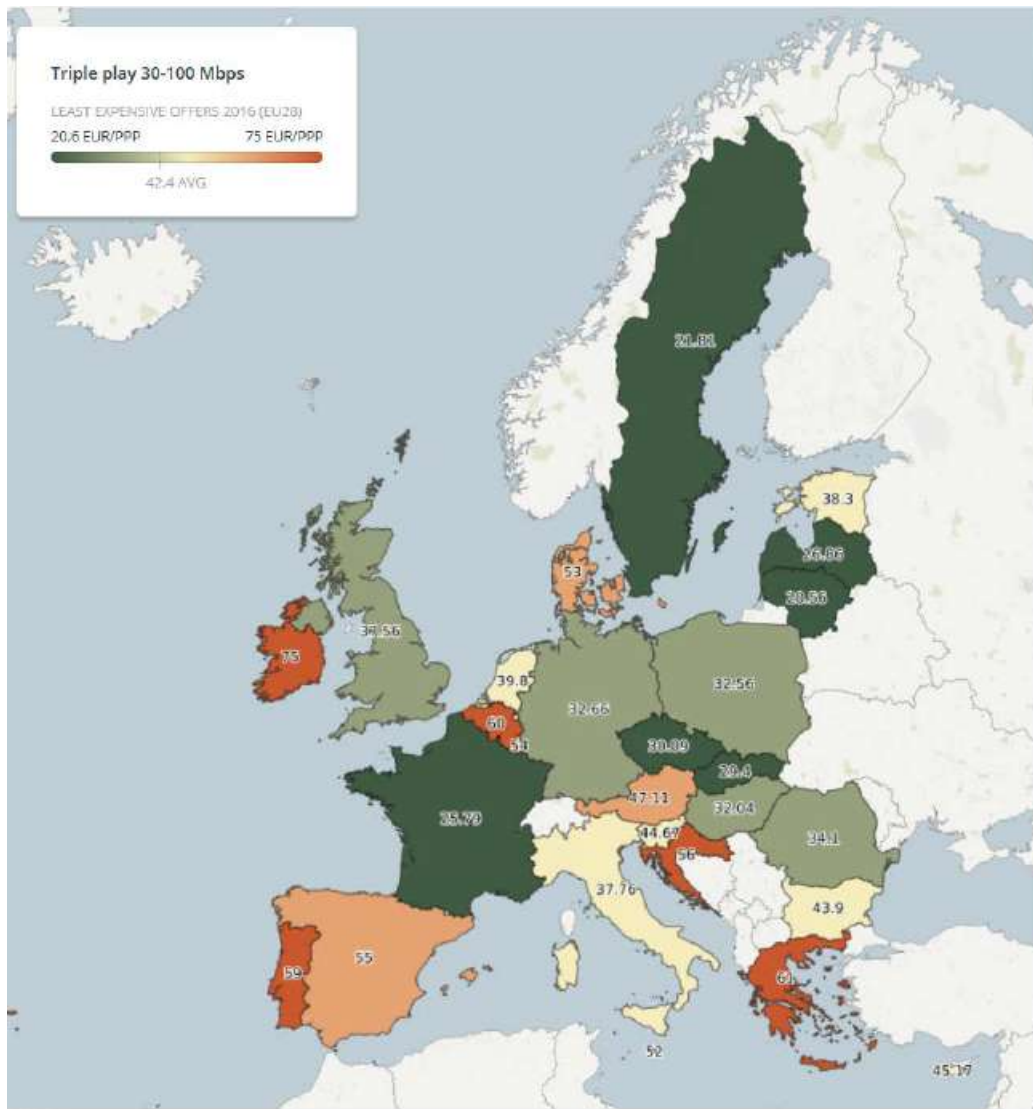


Figure 174 : Comparaison des plans tarifaires les moins chers par catégorie de vitesse pour les offres triple play (30-100 Mbps). Prix d'octobre 2016, exprimés en EUR/PPP, TVA incl. (Source : Etude BIAC 2016)

3250. Pour une image plus complète, mais sans introduire de distraction par des petits écarts de prix, 4 clusters de pays ont été identifiés dans chaque catégorie d'offre, c'est-à-dire pour chaque combinaison de forfait et de panier de vitesse, basé sur les prix de l'offre la moins chère des combinaisons forfaits/vitesse dans chaque pays. La figure ci-dessous montre les résultats. Une flèche pointe vers le haut (en vert) dans une combinaison forfait/vitesse pour les pays du cluster avec les offres les moins chères pour cette catégorie. Une flèche pointe vers le bas (en rouge) pour les pays dans le groupe d'offres les plus chers dans une combinaison de forfaits/vitesse. Les flèches jaunes pointent en diagonale vers le haut ou en diagonale vers le bas pour les clusters de niveaux de prix intermédiaires. Aucune flèche signifie qu'il n'y avait pas d'offre en 2016 dans cette catégorie d'offre et dans ce pays.

	Single play			Double play with TV			Double play with fixed telephony			Triple play		
	12-30 Mbps	30-100 Mbps	100+ Mbps	12-30 Mbps	30-100 Mbps	100+ Mbps	12-30 Mbps	30-100 Mbps	100+ Mbps	12-30 Mbps	30-100 Mbps	100+ Mbps
Lithuania	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Sweden	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Finland	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Latvia	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Romania	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Poland	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Slovakia	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
France	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Czech Republic	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Hungary	↑	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Bulgaria	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Germany	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Italy	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Estonia	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Denmark	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Austria	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Netherlands	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Greece	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
The UK	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Slovenia	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Luxembourg	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Belgium	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Croatia	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Portugal	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Ireland	↑	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑
Spain	↑	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑
Malta	↑	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑
Cyprus	↑	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑	↓	↓	↑
Cluster Centres												
↑	€10,53	€14,60	€21,06	€19,02	€21,42	€27,32	€17,82	€19,23	€29,03	€24,81	€25,75	€32,84
↑	€21,50	€24,00	€40,43	€24,94	€27,74	€43,60	€26,91	€29,12	€40,75	€36,34	€30,05	€61,49
↑	€32,19	€34,53	€57,22	€31,98	€34,47	€64,17	€40,99	€42,69	€70,00	€55,09	€55,23	€82,00
↓	€43,05	€43,66	€108,00	€43,24	€44,21	€116,50	€56,50	€58,00	€108,00	€75,00	€75,00	€117,00
Number of cases in each cluster												
↑	10	9	11	13	9	9	8	8	13	8	6	10
↑	12	10	10	4	6	7	10	8	7	12	11	8
↑	5	7	4	6	7	6	8	9	5	6	9	4
↓	1	2	2	4	5	2	2	3	2	1	1	2

Figure 175 : Variation de prix par combinaisons – Clusters de pays sur la base des plans tarifaires les moins chers (haut débit, dual play et triple play). Prix d'octobre 2016. (Source : Etude BIAC 2016)

3251. La Belgique se trouve dans le groupe de pays dont les offres les moins chères appartiennent prioritairement aux clusters à flèches jaunes qui pointent en diagonale vers le bas. Ce groupe est mené par la Hongrie, l'Italie et l'Estonie, et comprend le Danemark, l'Autriche, les Pays-Bas, la Grèce, le Royaume-Uni, la Slovénie, le Luxembourg, la Belgique, la Croatie, le Portugal et Malte. Cela implique que la Belgique se positionne en général comme un pays plus cher que la moyenne dans l'UE des 28.
3252. Le coût d'un abonnement haut débit augmente à mesure que le client ajoute plus de services (téléphone fixe et/ou TV). En Belgique, ajouter la téléphonie fixe à l'offre standalone ou double play la moins chère avec la télévision coûte 5,4 € dans les deux paniers de vitesse inférieure, ce qui correspond aux moyennes européennes respectives de 5 à 5,6 €. Toutefois, dans le panier de vitesse la plus élevée de plus de 100 Mbps, ajouter la téléphonie fixe coûte bien plus cher que la moyenne européenne (20,2 € contre 8,1 €, soit 149 % de plus). Ajouter les services de télévision à une offre standalone ou à une offre groupée double play comprenant la téléphonie fixe coûte

entre 5,2 et 15,6 € selon le panier de vitesse. C'est environ 72 % plus cher que les moyennes européennes en ce qui concerne les paniers plus petits de 12-30 et 30-100 Mbps, et 25 % moins cher pour le panier >100 Mbps. Enfin, ajouter les deux services en même temps coûte 20,1 € dans le panier de vitesse > 100 Mbps et 33,8 € dans ceux de catégories de vitesse inférieure (12-30 Mbps et 30-100 Mbps), ce qui est clairement plus cher que la moyenne européenne. En ce qui concerne les paniers de vitesse de catégories inférieures, les prix sont deux fois plus élevés que la moyenne européenne.

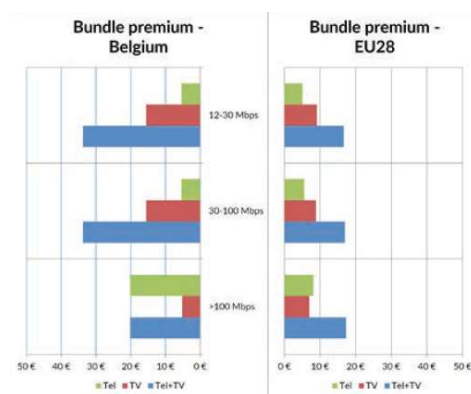


Figure 176 : Surcoût pour l'ajout de la téléphonie et de la télévision à un abonnement haut débit ou double play, sur la base du plan tarifaire le moins cher par pays. Prix d'octobre 2015, exprimés en EUR/PPP, TVA incl. (Source : Etude BIAC 2016)

3253. Il ressort de l'étude BIAC que pour les catégories de vitesse 30-100 Mbps et +100 Mbps, l'on observe une tendance à la baisse depuis 2013, tant pour la large bande standalone que pour les offres groupées.
3254. Il convient, dans le cadre de l'interprétation de l'évolution des prix, de tenir compte des éléments suivants.
- Le plan tarifaire le moins cher n'est pas nécessairement représentatif. En 2016 par exemple, il s'agit, pour tous les types de produits, d'offres low-end de VOO, uniquement disponibles à Bruxelles et en Wallonie.
 - Les promotions sont prises en compte. Le prix total pris en compte dans l'étude BIAC dépend du moment auquel les données sont collectées, en fonction de l'application ou non de promotions à ce moment-là. En 2016 par exemple, un tarif promotionnel de VOO a été pris en compte comme plan tarifaire le moins cher pour le double play et le triple play.
 - Des fluctuations soudaines de la tendance peuvent être la conséquence de l'évolution de produits vers une catégorie de vitesse supérieure suite à l'augmentation de la vitesse de téléchargement affichée et/ou suite au lancement de nouveaux produits.

C.3. COMPARAISON DES PRIX SUR LA BASE DES PERSPECTIVES DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE¹⁴²⁴ DE L'OCDE

3255. Tous les deux ans, l'OCDE publie une étude approfondie de l'économie numérique dans tous ses aspects et de l'influence de celle-ci sur différents secteurs (secteur bancaire, énergie, médias, santé, etc.). Ce rapport analyse de quelle manière les pays peuvent stimuler l'innovation et la croissance inclusive et aborde les évolutions de l'économie numérique que les responsables politiques doivent prendre en considération ainsi que les nouveaux défis auxquels ils doivent s'attaquer dans le cadre des stratégies numériques nationales. L'un des chapitres du rapport aborde le caractère abordable des produits télécoms et compare les prix à l'aide de différents profils. Les données ont été compilées en juin 2017. Les résultats sont exprimés en USD PPP.
3256. L'OCDE classe le coût du haut débit par pays sur la base de quelques profils d'utilisateurs. La figure 25 représente le classement des pays pour le plan tarifaire le moins cher avec un débit d'au moins 0,250 Mbps et un volume de téléchargement d'au moins 20 GB par mois. Pour ce profil, la Belgique se positionne, avec un prix de 28,16 USD/PPP, sous la moyenne de l'OCDE. Notre pays fait mieux que le Royaume-Uni, la France et le Luxembourg, mais les prix y sont moins avantageux qu'aux Pays-Bas et en Allemagne. Il convient ici aussi de nuancer les résultats de la comparaison dans le sens où les plans tarifaires les moins chers ne sont pas nécessairement représentatifs. Pour 2017 par exemple, il s'agit pour la Belgique du plan tarifaire Scarlet Internet Poco, qui ne représente qu'une clientèle limitée.

¹⁴²⁴ OECD Digital Economy Outlook 2017 report

Latvia	15,11
Korea	15,96
Estonia	18,81
Slovak Republic	19,02
Japan	19,84
Israel	20,01
Turkey	20,55
Canada	21,90
Germany	24,19
Austria	25,20
Netherlands	26,21
Greece	26,22
Hungary	26,86
Finland	27,16
Denmark	27,25
Poland	27,38
Belgium	28,16
Slovenia	28,81
Italy	28,82
Mexico	29,32
Czech Republic	29,35
OECD	29,73
Iceland	29,95
Chile	32,35
United Kingdom	32,57
Switzerland	32,81
France	33,07
Portugal	33,79
Sweden	33,86
Australia	34,67
New Zealand	37,98
Ireland	44,08
Norway	44,15
United States	46,42
Luxembourg	46,50
Spain	52,13

Figure 177 : Coût pour l'internet haut débit fixe (standalone), plan tarifaire le moins cher avec une vitesse de téléchargement d'au moins 0,250 Mbps et un volume de 20 GB par mois. Prix de juin 2017, exprimés en USD/PPP. (Source: OECD Digital Economy Outlook 2017)

3257. Dans la figure suivante, les résultats sont classés pour un débit d'au moins 25 Mbps avec un volume d'au moins 200 GB par mois. En ce qui concerne ce profil, la Belgique, avec un prix de 42,02 USD/PPP, enregistre des résultats inférieurs à la moyenne de l'OCDE et se situe parmi les derniers pays du classement des prix si l'on prend uniquement en considération les pays européens. Pour la Belgique, le plan tarifaire Scarlet Internet Loco a été pris en considération, ce qui ne représente qu'un nombre limité d'abonnés.

Latvia	15,11
Slovak Republic	19,02
Korea	19,35
Israel	20,81
Austria	25,20
Hungary	27,05
Denmark	27,25
Poland	27,38
Japan	27,66
Czech Republic	29,35
Germany	29,37
Estonia	30,69
Finland	31,04
Italy	31,46
Switzerland	32,81
Netherlands	33,13
Sweden	33,86
Portugal	35,30
France	37,09
OECD	37,38
Australia	38,86
United Kingdom	40,89
Greece	41,14
Belgium	42,02
Slovenia	42,59
Ireland	44,08
Iceland	45,52
Chile	46,23
Luxembourg	47,94
Turkey	49,94
Norway	50,38
New Zealand	50,65
Canada	53,80
Spain	55,91
United States	61,07
Mexico	64,26

Figure 178 : Coût pour l'internet haut débit fixe (standalone), plan tarifaire le moins cher avec une vitesse de téléchargement d'au moins 20 Mbps et un volume de 200 GB par mois. Prix de juin 2017, exprimés en USD/PPP. (Source: OECD Digital Economy Outlook 2017)

C.4. CONCLUSIONS

3258. De manière générale, l'on peut tirer les conclusions suivantes sur la base des études susmentionnées :

- Haut débit (standalone) : La Belgique obtient des résultats allant de bons (sur la base de l'étude de l'IBPT comparant trois pays) à meilleurs que la moyenne (sur la base de l'étude BIAAC comparant 28 pays) en ce qui concerne la catégorie de vitesse 30-100 Mbps. Sur la base de l'étude de l'OCDE comparant 35 pays, notre pays enregistre des résultats inférieurs à la moyenne de l'OCDE en ce qui concerne la catégorie de vitesse 25+ Mbps et se situe parmi les derniers pays du classement des prix si l'on prend uniquement en considération les pays européens. Pour la catégorie de l'internet super rapide (+ 100 Mbps), les prix de la Belgique sont plutôt moyens (sur la base de l'étude de l'IBPT). Il ressort de l'étude de prix BIAAC que les produits large bande standalone les moins chers en Belgique pour les catégories de vitesse 12-30 Mbps, 30-100 Mbps et 100+ Mbps sont respectivement 20 %, 3 % et 13,5 % plus chers que la moyenne de l'UE 28.

- Triple play : le niveau des prix en Belgique a toujours été élevé par rapport aux pays voisins. Il ressort de l'étude de comparaison des prix internationale pour le marché résidentiel de l'IBPT que le classement de la Belgique a reculé depuis 2015 en ce qui concerne la catégorie de vitesse 30-100 Mbps. Pour les produits avec une vitesse de 100 Mbps ou plus, la position de la Belgique est restée stable. Il ressort de l'étude de prix BIAC que les prix des produits triple play les moins chers en Belgique pour les catégories de vitesse 12-30 Mbps, 30-100 Mbps et 100+ Mbps sont respectivement 56 %, 42 % et 15 % plus élevés que la moyenne de l'UE 28.
- Quadruple play : pour ce service, seule une comparaison avec les pays voisins est possible. La Belgique obtient ici des résultats moyens, même si l'on tient compte de coûts d'utilisation supplémentaires pour la téléphonie fixe.


ANNEXE D. ÉTUDE DE COMPARAISON DES PRIX DES PRODUITS TÉLÉCOMS POUR LES UTILISATEURS PROFESSIONNELS

3259. Ce rapport compare les prix des services de télécommunications en Belgique à ceux en vigueur dans les pays voisins, à savoir la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Celle-ci compare les prix des services aux entreprises et, lorsque cela s'avère pertinent pour l'utilisation professionnelle, des services résidentiels suivants : téléphonie fixe + mobile et Internet fixe + mobile¹⁴²⁵.
3260. Le public cible de l'étude se limite aux indépendants et aux petites et moyennes entreprises. Seuls les tarifs accessibles au public et figurant sur les sites Internet des opérateurs sont pris en considération. Les offres sur mesure, qui sont généralement proposées aux clients professionnels plus importants, ne sont pas prises en compte. Les résultats se basent sur des informations collectées en février/mars 2017.
3261. Des profils d'utilisation typiques pour l'utilisation professionnelle des télécommunications en Belgique ont été définis pour cette étude, sur la base d'informations fournies par les opérateurs belges. L'analyse utilise la méthode des paniers¹⁴²⁶ pour comparer entre eux les coûts des télécommunications de huit types d'entreprises. Les huit types d'entreprises peuvent être classés en deux groupes, en fonction du nombre d'utilisateurs actifs des services de télécommunications. Les types d'entreprises 1 à 4 sont des entreprises ne comptant qu'un utilisateur, alors que les types d'entreprises 5 à 8 sont des entreprises de 5 à 50 utilisateurs.
3262. Pour les types d'entreprises ne comptant qu'un utilisateur, l'on tient compte à la fois des services individuels et des services multiplay¹⁴²⁷. Pour les types d'entreprises comptant plusieurs utilisateurs, les résultats se basent uniquement sur les coûts de services individuels, vu que le multiplay ne constitue pas pour celles-ci une offre pertinente.

¹⁴²⁵ Le rapport complet est disponible via le lien suivant : <http://www.ibpt.be/fr/operateurs/ibpt/publications/etude-de-comparaison-des-prix-des-produits-de-telecommunications-pour-les-utilisateurs-professionnels-en-belgique-en-france-en-allemande-aux-pays-bas-et-au-royaume-uni-tarifs-fevrier-mars-2017>

¹⁴²⁶ Un « panier » est un profil d'utilisation décrivant la manière dont un utilisateur théorique utilise un service ou une combinaison de services. La méthodologie de base sous-jacente a été mise au point au fil des années par le département Teligen de Strategy Analytics dans le cadre de comparaisons de prix pour l'OCDE.

¹⁴²⁷ Le multiplay comprend une offre groupée de deux services de communications ou plus auxquels des services individuels supplémentaires peuvent être ajoutés lorsque l'offre groupée ne couvre pas tous les besoins de l'entreprise. Un résultat multiplay peut comporter des offres de différents opérateurs, par exemple un double play comprenant la large bande fixe et la téléphonie fixe fournies par l'opérateur X, un service individuel pour la téléphonie mobile fourni par l'opérateur Y et un service large bande mobile individuel fourni par l'opérateur Z.

	# Utilisateurs				 voice	 SMS	 data
 1. Entreprise individuelle locale	1	*	-	*	* *	*	*
 2. Professionnel travaillant à domicile	1	**	**	** **	* *	*	**
 3. Professionnel mobile type 1	1	*	***	-	** *	*	**
 4. Professionnel mobile type 2	1	*	***	-	*** *	**	***
 5. Point de vente	5	**	**	** *	** *	*	*
 6. Société commerciale locale	10	**	**	*** ***	* *	*	**
 7. Entreprise de production locale	10	**	*	*** *	** *	**	***
 8. Entreprise de services locale	50	**	*	*** ***	** *	**	***

*** Utilisation élevée (national) *** Utilisation élevée (international)
 ** Utilisation moyenne (national) ** Utilisation moyenne (international)
 * Utilisation faible (national) * Utilisation faible (international)

Figure 179 : Aperçu schématique des profils d'utilisation des différents types d'entreprises (Source : IBPT)

Conclusion générale concernant le niveau des prix en Belgique

3263. Les coûts des télécommunications auxquels sont confrontées les entreprises belges varient de « bon marché » à « cher » par rapport à la situation dans les pays voisins, selon le type d'entreprises et selon que l'on prend en compte uniquement l'offre de l'opérateur le moins cher ou la moyenne des trois opérateurs les moins chers. Les entreprises individuelles locales (type d'entreprises 1) et les points de vente (type d'entreprises 5), caractérisés par une faible utilisation des services de télécommunications, sont confrontés en Belgique à des coûts relativement élevés. Les entreprises ayant une utilisation intensive des services mobiles se situent plutôt dans la moyenne au niveau des coûts. Plus l'utilisation de la téléphonie fixe augmente, plus la position concurrentielle de la Belgique s'améliore. C'est ce qu'illustrent les résultats des types d'entreprises comptant plusieurs utilisateurs, à l'exception du point de vente (type d'entreprises 5).
3264. Pour les entreprises ne comptant qu'un utilisateur (types d'entreprises 1 à 4), les opérateurs belges offrent généralement des prix compétitifs pour les services individuels. Pour ces types d'entreprises, le multiplay n'est toutefois jamais l'option la moins chère en Belgique. En revanche, dans les pays voisins, une combinaison incluant le multiplay constitue souvent l'option la moins chère. Cette étude met également en lumière les coûts de deux « types d'offres conjointes pures », à savoir une offre double play comprenant l'internet fixe et la téléphonie fixe et une offre triple play (Internet fixe, téléphonie fixe et téléphonie mobile). Tout comme l'année passée, la Belgique se positionne ici comme le pays le plus cher du classement.

Évolutions depuis 2016 - coût total des télécommunications

3265. Pour les huit types d'entreprises, l'on constate un mélange d'augmentations et de diminutions. Pour le type de résultats « moyenne des 3 opérateurs les moins chers », le coût total des communications n'a augmenté depuis 2016 que pour l'entreprise individuelle locale (type d'entreprises 1) et le point de vente (type d'entreprises 5). Le coût total pour ce dernier type d'entreprises a considérablement augmenté, alors que les autres types d'entreprises comptant plusieurs utilisateurs (ayant une consommation plus importante de téléphonie fixe) ont connu une diminution des coûts considérable.
3266. Lorsque l'on prend uniquement en considération les opérateurs les moins chers, les évolutions sont généralement moins marquées. La différence au niveau des coûts entre l'offre la moins chère et la moyenne des trois opérateurs les moins chers reflète dans quelle mesure les coûts des plans tarifaires varient d'un opérateur à l'autre. Plus la différence entre l'offre la moins chère et la moyenne des trois opérateurs les moins chers est importante, plus il est intéressant pour les utilisateurs professionnels de comparer les offres entre elles pour pouvoir réaliser des économies.

Évolutions depuis 2016 - classement des pays

3267. En ce qui concerne le type de résultats « **moyenne des trois opérateurs les moins chers** », la position de la Belgique dans le classement des pays s'est améliorée par rapport à l'année passée pour six des huit types d'entreprises. Le classement des deux autres types d'entreprises est resté inchangé pour l'un et a reculé pour l'autre.
3268. Le classement de la Belgique s'est amélioré pour :
- Le professionnel travaillant à domicile (type d'entreprises 2), qui occupe la troisième place cette année (par rapport à la quatrième dans l'édition précédente).
 - Les types d'entreprises caractérisés par une consommation intensive de communications mobiles, à savoir les professionnels mobiles de type 1 (type d'entreprises 3) et de type 2 (type d'entreprises 4) occupaient respectivement en 2016 la quatrième et la cinquième places, alors que ces entreprises se situent dans la moyenne en 2017.
 - Les entreprises suivantes comptant plusieurs utilisateurs : la société commerciale locale (type d'entreprises 6), l'entreprise de production locale (type d'entreprises 7) et l'entreprise de services locale (type d'entreprises 8). En 2017, la Belgique se profile comme le pays le moins cher, alors que ces types d'entreprises occupaient respectivement en 2016

la deuxième, la quatrième et la quatrième places dans le classement des pays.

3269. Le classement de la Belgique est resté identique pour l'entreprise individuelle locale (type d'entreprises 1), pour laquelle la Belgique reste le pays le plus cher de la comparaison. Pour ce type d'entreprises, les coûts sont relativement bon marché pour les services seuls, mais 3 des 4 pays voisins ont un environnement plus avantageux pour le multiplay.
3270. Le classement de la Belgique s'est détérioré pour le point de vente (type d'entreprises 5), pour lequel la Belgique est passée de la position de deuxième pays le moins cher à deuxième pays le plus cher.

	TE1:	TE2:	TE3:	TE4:	TE5:	TE6:	TE7:	TE8:
Belgique	5	3	3	3	4	1	1	1
France	1	1	1	2	5	2	3	3
Allemagne	3	5	5	5	3	4	4	4
Pays-Bas	4	4	4	4	2	5	5	5
RU	2	2	2	1	1	3	2	2

Figure 180 : Classement des pays pour tous les types d'entreprises : offre la moins chère, moyenne des trois opérateurs les moins chers (Source : IBPT, étude comparative des prix à l'échelle internationale pour le marché non résidentiel)









	Local-based Individual Business	Home-based Professional	Mobile Professional 1	Mobile Professional 2
	 1 user	 1 user	 1 user	 1 user
● Belgium cheap	●	●	●	●
● Belgium average	●	●	●	●
● Belgium expensive	●	●	●	●
+	+	+	+	+
=	=	=	=	=
-	-	-	-	-
	Retail Outlet	Local Trading Company	Local Production company	Local Service Company
	 5 users	 10 users	 10 users	 50 users
● Belgium cheap	●	●	●	●
● Belgium average	●	●	●	●
● Belgium expensive	●	●	●	●
+	+	+	+	+
=	=	=	=	=
-	-	-	-	-

Figure 181 : Évolution de la position des types d'entreprises par rapport à 2016, offre la moins chère, moyenne des trois opérateurs les moins chers (Source : IBPT)

3271. Lorsque l'on prend uniquement en considération **les opérateurs les moins chers**, le classement de la Belgique s'est amélioré pour cinq des huit types d'entreprises (professionnels mobiles de types 1 et 2, le point de vente, l'entreprise de production locale et l'entreprise de services locale). Le classement est resté identique pour le professionnel travaillant à domicile et la société commerciale locale, alors que la position de l'entreprise individuelle locale a reculé.

	TE1:	TE2:	TE3:	TE4:	TE5:	TE6:	TE7:	TE8:
Belgique	4	3	3	3	3	1	1	2
France	1	1	1	1	2	2	2	1
Allemagne	3	4	5	4	5	5	5	5
Pays-Bas	5	5	4	5	1	3	4	4
RU	2	2	2	2	4	4	3	3

Figure 182 : Classement des pays pour tous les types d'entreprises : offre la moins chère, opérateur le moins cher (Source : IBPT, étude comparative des prix à l'échelle internationale pour le marché non résidentiel)

Évolutions depuis 2016 - analyse par service de télécommunications

3272. Les principaux changements qui expliquent l'évolution depuis l'année passée sont décrits ci-dessous par service de télécommunications.

3273. Pour les types d'entreprises ayant une consommation élevée de **téléphonie fixe**, le résultat pour la Belgique s'est considérablement amélioré, du fait que l'un des principaux opérateurs a revu les prix pour la téléphonie fixe. Au second semestre de l'année 2016, l'opérateur en question a introduit des packs optionnels « à volonté », englobant également les appels internationaux. Pour les entreprises ayant une consommation élevée de téléphonie fixe, cela a entraîné une forte diminution du coût de ce produit et donc du coût total. Par contre, les tarifs et coûts pour une consommation légère à moyenne de téléphonie fixe sont globalement stables.

Le classement des Pays-Bas a chuté de manière significative du fait que l'un des principaux opérateurs ne propose plus sur son site Internet d'options de téléphonie fixe « à volonté » destinées aux entreprises. Le résultat pour cet opérateur se base désormais sur une tarification basée sur la consommation réelle, ce qui entraîne des coûts considérablement supérieurs, particulièrement lorsque la consommation est élevée, par rapport à l'année passée. Même si ces options sont toujours disponibles pour les clients professionnels, celles-ci ne peuvent pas être prises en compte étant donné qu'elles ne sont pas publiées.

3274. Les prix de la **large bande fixe** n'ont en moyenne pas beaucoup évolué. L'on a observé quelques légères augmentations en Belgique, mais c'est également le cas dans d'autres pays (particulièrement au Royaume-Uni). L'exception à ce niveau est la France, où l'introduction d'une offre groupée large bande (résidentielle) très bon marché d'un opérateur a entraîné une réduction assez importante du coût pour plusieurs entreprises ne comptant qu'un seul utilisateur.

Lorsque l'on envisage les types d'entreprises comptant plusieurs utilisateurs, pour lesquels seuls les plans tarifaires professionnels ont été pris en considération, la Belgique occupe (toujours) l'avant-dernière place du classement. C'est en France que les plans tarifaires large bande professionnels sont les plus chers.

3275. Le coût total de la **téléphonie mobile** (y compris les coûts pour le trafic de données sur les smartphones) a diminué en Belgique. C'est principalement dû à l'augmentation des volumes de données autorisés. Ces changements ont globalement été introduits sans augmentation (significative) des tarifs, ce qui a entraîné une diminution effective des coûts, étant donné qu'une offre groupée de téléphonie mobile moins chère que l'année passée peut répondre aux besoins de l'utilisateur.

Par rapport à 2016, l'offre mobile correspond désormais davantage à la consommation de données actuelle (en hausse) et c'est la principale raison du meilleur classement de la Belgique pour ce type de produits. Cela a un impact sur les résultats de tous les types d'entreprises, mais c'est sur le classement de la Belgique pour le type d'entreprises 3 et particulièrement pour le type d'entreprises 4 que cela se ressent le plus.

3276. La tarification de la **large bande mobile** (dongles et tablettes) a connu quelques réductions assez substantielles en Belgique et, bien que l'internet mobile ne représente qu'une proportion relativement faible du coût total pour la plupart des entreprises, ces diminutions ont contribué à faire baisser le coût total.

Éléments qualitatifs

3277. En ce qui concerne les données non liées au prix, les évolutions depuis 2016 sont assez négligeables. Les éléments qui ont connu les plus grands changements sont les vitesses de téléchargement affichées pour la large bande fixe : certains opérateurs ont supprimé de leur offre des produits avec des débits inférieurs et ont augmenté les vitesses maximales des produits existants.
3278. Les éléments qualitatifs, comme la disponibilité et les performances des réseaux fixes et mobiles, ne sont pas analysés dans le cadre de cette étude. En ce qui concerne la « vitesse offerte sur les réseaux fixes », il est important de noter que les services pour lesquels la vitesse annoncée est supérieure ne sont pas toujours disponibles pour tous les clients dans chaque pays. En Belgique, la large bande NGA (Next Generation Access) est largement disponible par rapport à d'autres pays.
3279. Les observations réalisées dans le cadre de cette étude se basent uniquement sur des éléments liés au prix et ne tiennent pas compte des différences qui peuvent exister entre les pays de l'étude sur le plan qualitatif. Vu que les intérêts portés aux éléments

non liés au prix seront différents pour chaque utilisateur, il est dans tous les cas difficile de quantifier et d'intégrer ceux-ci de manière judicieuse dans la comparaison.

ANNEXE E. MARCHÉ DES OFFRES GROUPÉES

3280. Les produits haut débit sont de plus en plus souvent achetés dans le cadre d'offres groupées auprès d'un même opérateur. La progression de ce type de produits multiplay a déjà été abordée en détail à la section se rapportant au multiplay.
3281. En dépit du fait que la pénétration croissante des produits multiplay ne constitue pas en soi une raison suffisante pour distinguer un marché de détail séparé¹⁴²⁸ pour les offres groupées, la question se pose de savoir si un tel marché d'offres groupées peut se développer durant la prochaine période de régulation.
3282. À cet égard, la Commission note ce qui suit dans sa Recommandation de 2007 :

« If, in the presence of a small but significant non-transitory increase in price [SSNIP] there is evidence that a sufficient number of customers would “unpick” the bundle and obtain the service elements of the bundle separately, then it can be concluded that the service elements constitute the relevant markets in their own right and not the bundle¹⁴²⁹. »

3283. Par conséquent, une pression insuffisante exercée par les produits individuels sur le prix de l'offre groupée pourrait entraîner la distinction d'un marché de détail séparé pour les produits multiplay.
3284. L'ORECE mentionne dans son « *Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition* »¹⁴³⁰ (ci-après aussi : « rapport ORECE sur l'impact des offres groupées ») quels indicateurs sont pertinents pour examiner l'existence d'un marché des offres groupées. Les indicateurs suivants sont cités à cet effet :
- Économies de gammes propres aux clients (« *customer-specific economics of scope* ») ;
 - Transfert de la puissance sur le marché (« effet de levier »)
 - Économies sur les frais de transaction ;

¹⁴²⁸ ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64 : « A high level of bundling penetration may raise the question of whether it would be appropriate to define a market as a bundle, but does not necessarily provide evidence in itself on the suitability of a bundled market definition. »

¹⁴²⁹ Commission of the European Communities, Explanatory Note accompanying Commission Recommendation on Relevant Product and Service Markets within the electronic communications sector susceptible to ex ante regulation in accordance with Directive 2002/21/EC, SEC(2007) 1483/2, Brussels, 13/11/2007, §3.2.

¹⁴³⁰ ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64.

- Observation de la migration des utilisateurs finals de produits individuels vers des offres groupées et inversement en cas de changement de prix ;
- Frais de migration ;
- Pénétration des offres groupées comparée à la pénétration des produits individuels.

3285. Cette liste d'indicateurs n'est pas exhaustive et il n'est pas nécessaire de prendre tous ces indicateurs en considération¹⁴³¹.

3286. Il sera vérifié ci-après, en se fondant sur ces indicateurs, dans quelle mesure il est pertinent de distinguer un marché des offres groupées.

E.1. ÉCONOMIES (DE GAMME) PROPRES À LA CLIENTÈLE

3287. Comme on l'a vu au Chapitre 10, les produits haut débit groupés avec une composante de radiodiffusion offrent un certain nombre d'avantages pour les opérateurs, comme entre autres la possibilité d'attirer de nouveaux clients, fidéliser plus facilement les clients actuels, engranger plus de revenus par client et établir des convergences technologiques. D'autre part, la fourniture d'offres groupées permet de répartir les coûts communs (comme les coûts de marketing et de facturation) entre plusieurs produits.

3288. Si ces avantages sont importants, cela donne aux fournisseurs de produits multiplay un avantage économique par rapport aux opérateurs commercialisant uniquement des produits de radiodiffusion individuels. Cela limite la pression exercée par les produits individuels sur le prix des offres groupées, étant donné que les fournisseurs d'offres groupées sont en mesure de facturer un prix d'offre groupée inférieur à la somme des prix des produits individuels si ces derniers avaient dû être achetés séparément. Comme souligné par l'ORECE dans son rapport sur l'impact des offres groupées, ces avantages constituent pour l'opérateur un indicateur servant à distinguer un marché des offres groupées :

« (...) Because firms selling the bundle have a cost advantage over firms selling the products individually, they may be able to price the bundle above the competitive level, but still undercut rivals selling only the individual products. In

¹⁴³¹ Comme souligné par l'ORECE, il n'est pas nécessaire que tous ces indicateurs apparaissent simultanément : « *The following list of evidence that may be appropriate to consider is not exhaustive, and it may not be necessary to consider all of these sources of evidence when defining a market: the evidence required is likely to vary on a case-by-case basis.* »

the presence of these customer-specific economies of scope, therefore it may be appropriate to define the market as a bundle of products. »¹⁴³²

3289. L'IBPT estime que les fournisseurs des produits multiplay bénéficient d'un avantage économique considérable par rapport aux opérateurs qui proposent uniquement des produits haut débit séparés. Il s'agit par conséquent d'un indicateur de la présence d'un marché des offres groupées.
3290. À cet égard, il y a cependant lieu de souligner qu'un opérateur peut également retirer des avantages d'une offre groupée de produits en transférant sa puissance sur le marché d'un produit vers un autre produit de l'offre groupée. Cela pose des problèmes spécifiques pour l'examen de l'existence d'un marché des offres groupées (*ci-dessous*).

E.2. ÉCONOMIES SUR LES FRAIS DE TRANSACTION ET LES AUTRES AVANTAGES DU CONSOMMATEUR

3291. Les utilisateurs finals peuvent davantage apprécier les offres groupées que la somme des produits vendus séparément. Cette question est abordée en détail au Chapitre 10. La réduction de prix dont bénéficie le consommateur et les économies sur les frais de transaction (par ex. une facture unique pour plusieurs produits) sont les principaux avantages du point de vue de l'utilisateur final.
3292. Cela peut indiquer que la pression exercée par les produits individuels sur le prix des offres groupées est limitée et pourrait par conséquent conduire à distinguer un marché des offres groupées, comme indiqué par l'ORECE dans son rapport sur l'impact des offres groupées :

« Consumers may place a higher value on consuming bundles compared to standalone services if they face lower transaction costs as a result. For example, consumers may prefer to receive a single bill for their communications services, and as a result may have a higher willingness to pay for the bundle compared to the standalone services.[...] When this is the case, it is possible that a hypothetical monopolist of the bundle would be able profitably to maintain a SSNIP on the price of the bundle above the competitive level (this would likely be the case where the transaction cost saving is greater than the SSNIP imposed). [...] [W]hen this is the case, it is appropriate to define the market as a bundle. »¹⁴³³ (...)

3293. Même si les opérateurs commercialisent leurs offres groupées à un tarif plus avantageux que la somme de tous les tarifs des composantes séparément, le

¹⁴³² ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64, §60-61 & §83.

¹⁴³³ ORECE, décembre 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64, §63+84.

consommateur peut toutefois obtenir des conditions tarifaires plus avantageuses en combinant les offres de plusieurs opérateurs.

E.3. EFFET DE LEVIER

3294. Comme décrit dans la partie qui précède, un marché des offres groupées pourrait être distingué si, en cas de hausse de prix de l'offre groupée, les utilisateurs finals ne migraient pas vers les produits individuels dont est composée cette offre groupée. La réduction accordée au consommateur sur son offre groupée par rapport à la somme des composantes individuelles pourrait expliquer pourquoi les clients ne sont pas disposés à « dégroupier » l'offre groupée et par conséquent conduire à l'existence d'un marché des offres groupées.
3295. Dans son rapport sur l'impact des offres groupées, l'ORECE souligne cependant que l'application de ce test SSNIP peut être complexe¹⁴³⁴. Son application doit en effet se faire sur la base des prix que l'on rencontrerait dans des conditions concurrentielles¹⁴³⁵.
3296. La réduction octroyée sur une offre groupée peut résulter du fait qu'un opérateur transfère sa puissance sur le marché pour un produit A donné dans l'offre groupée vers un autre produit B. Dans ce cas-là, la réduction offerte ne résulte donc pas des économies réalisées par l'opérateur en offrant plusieurs produits (par exemple par une facturation unique) mais du fait que le produit B est vendu avec une marge moins élevée, compensée par la marge obtenue par l'opérateur sur le produit A.
3297. Dans cette situation, le résultat du test SSNIP peut être trompeur. En effet, dans le cas d'un marché des offres groupées, il n'y a pas de raison de tenir compte d'un transfert de la puissance sur le marché, étant donné que cela requiert plus d'un marché. Dans ce cas, le prix de l'offre groupée ne reflète pas automatiquement le prix que l'on rencontrerait dans une situation du marché concurrentielle. Si des consommateurs ne « dégroupaient » pas leur offre groupée en raison d'une réduction de prix résultant du transfert d'une puissance sur le marché d'un produit de l'offre groupée vers un autre,

¹⁴³⁴ BoR (10) 64, § 80 : « *When considering whether it is appropriate to define a market as a bundle, it can be complex to test whether the prevailing prices represent those that would be observed under competitive conditions.* »

¹⁴³⁵ Voir Lignes directrices PSM 2018, §31.

la conclusion selon laquelle un marché d'offres groupées est ainsi créé pourrait être trompeuse¹⁴³⁶.

3298. Vérifier si la réduction sur les offres groupées est dictée par le transfert de la puissance sur le marché est quelque chose de complexe. Au Chapitre 10. , il est démontré que les réductions accordées sur les offres groupées sont toutefois importantes. Proximus ne propose en outre pas séparément de produit avec une composante de radiodiffusion.
3299. Ce qui laisse supposer que les avantages dont bénéficie un consommateur et, par conséquent, la mesure dans laquelle celui-ci « dégrouperait » ou non une offre groupée suite à une hausse du prix de cette dernière, sont également dictés par le transfert de la puissance de marché d'un produit à l'autre dans l'offre groupée. Par conséquent, le faible degré de « dégroupage » par un client en raison des avantages dont il a bénéficié (*voir ci-dessus*) n'indique pas nécessairement l'existence d'un marché des offres groupées.

E.4. FRAIS DE MIGRATION

3300. Si les coûts de migration des offres groupées vers des produits individuels sont très élevés, il peut être indiqué de distinguer un marché séparé pour les offres groupées. Ces coûts empêcheront en effet les utilisateurs finals, en cas d'augmentation du prix des offres groupées, de migrer vers les produits individuels qui composent cette offre groupée. L'ORECE indique ce qui suit dans son rapport sur l'impact des offres groupées :

« When there are considerable costs associated with switching between the bundle and individual products, it may also be appropriate to define a separate market for the bundle. Using the framework of the SSNIP test, if consumers are unresponsive to prices as a result of switching costs between bundles and individual products, a hypothetical monopolist of the bundle may be able profitably to maintain prices above the competitive level. In such cases, it may be appropriate to define the market as a bundle. »

¹⁴³⁶ Voir BEREC Report on Impact of bundels : « A firm with market power in one market may seek to leverage this power into another market by offering deeply discounted bundles. When implementing a SSNIP (at prevailing prices) on a deeply discounted bundle, consumers may be unlikely to unpick the bundle as a result of the price increase (as the price of the bundle following the SSNIP may still be below the price of buying the individual products separately). Using the logic of the SSNIP test, this would indicate that the individual products do not exert a significant constraint on the ability of the hypothetical monopolist seller of the bundle to raise prices, which would likely imply that the bundle constitutes a separate market from the individual products. In this case, however, the finding that the appropriate market is for the bundle is the result of the firm attempting to leverage market power from one market into another. When the market is defined as a bundle, it implies that there is no need to consider leverage (as leverage requires more than one market). However, in this case leverage is clearly a concern. »

3301. Les frais de migration entre les offres groupées comprenant l'internet haut débit et les produits de haut débit individuels résultant des dispositions contractuelles sont similaires aux frais de migration entre produits de haut débit individuels. Ainsi, les clauses contractuelles liées aux délais de résiliation et à la résiliation anticipée sont identiques pour les offres groupées et les produits individuels. Même lorsque l'utilisateur final veut migrer d'une offre groupée vers un produit individuel chez le même opérateur, les mêmes conditions sont d'application que dans la situation où l'utilisateur final voudrait migrer vers un produit individuel ou une offre groupée chez un autre opérateur. Ces frais de migration ne sont donc pas propres à l'offre groupée.
3302. Par contre, les différents avantages des consommateurs, tels que déjà évoqués, forment dans une certaine mesure pour l'utilisateur final une barrière à la migration des offres groupées vers des produits individuels.

E.5. SYMÉTRIE EN PARTS DE MARCHÉ ET PÉNÉTRATION DES OFFRES GROUPÉES

3303. S'il existait un marché des offres groupées, une hausse des prix des offres groupées pousserait le consommateur à acheter une offre groupée chez un autre opérateur et non à prendre les services séparément, impliquant ainsi l'apparition d'un développement symétrique au niveau des parts de marché des différents produits auprès des différents opérateurs.
3304. L'Annexe F montre cependant que nous ne sommes pas encore confrontés à un tel développement symétrique.
3305. Proximus possède une part de marché sensiblement plus élevée sur le marché de la téléphonie fixe que sur le marché de l'internet haut débit et de la radiodiffusion. Par contre, les câblo-opérateurs possèdent une part de marché sur le marché de la radiodiffusion qui est significativement plus élevée que leur part de marché sur le marché de la téléphonie.
3306. L'asymétrie dans le développement des parts de marché n'indique donc pas encore l'existence d'un marché des offres groupées.

E.6. CONCLUSION

3307. Il ressort des indicateurs ci-dessus d'une part que plusieurs éléments indiquent l'apparition d'un marché des offres groupées. Les opérateurs et les consommateurs bénéficient des avantages du multiplay qui limitent la pression des prix des composantes séparées sur l'offre groupée. À cet égard, il y a cependant lieu de souligner que, en raison de l'effet de transfert de puissance sur le marché, les conclusions relatives à cette pression sur les prix limitée peuvent être trompeuses.

3308. D'autre part, des éléments indiquent qu'il n'y a pas (encore) de marché des offres groupées. Ainsi, il y a peu de frais de migration qui sont propres aux offres groupées et l'asymétrie dans le développement des parts de marché des produits séparés chez les différents opérateurs reste importante.
3309. L'IBPT en conclut que ces indicateurs ne permettent pas d'esquisser une image claire quant à l'existence ou non d'un marché distinct pour les offres groupées. L'IBPT laisse par conséquent la question de l'existence d'un marché des offres groupées ouverte. Comme indiqué dans le rapport de l'ORECE, les produits individuels, dont l'internet haut débit, forment un marché propre dont les offres groupées font partie. Cette situation du marché est dépeinte comme suit par l'ORECE (l'exemple comprend un produit dual play « téléphonie et Internet haut débit ») :

« It is possible that there is a separate market for each individual service, and that bundles should be considered part of these individual markets. »

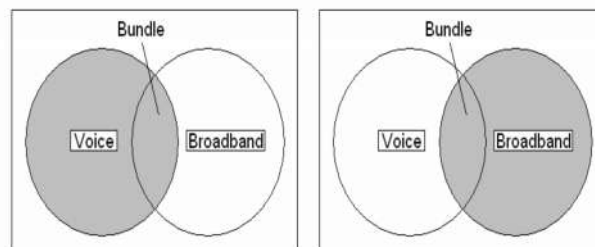


Figure 183: Les offres groupées peuvent appartenir à deux marchés distincts (Source : BEREC, december 2010, Report on impact of bundled offers in retail and wholesale market definition, BoR (10)64)

3310. L'IBPT tient en tout cas compte de la pression concurrentielle des offres groupées dans son analyse de marché. Comme décrit au Chapitre 10, cette conclusion ne change en outre rien aux conclusions tirées des marchés de gros en question.

ANNEXE F. RÉSUMÉ DES PARTS DE MARCHÉ ET INDICES HHI

National							
	Haut débit résidentiel	Haut débit mass-market	2P haut débit et TV	3P haut débit et TV	Haut débit entreprises (toutes)	Haut débit entreprises (> 10 pers.)	Radio-diffusion
Proximus	[40-50]%	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%	[50-60]%	[60-70]%	[30-40]%
Câble	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%	[50-60]%	[30-40]%	[10-20]%	[60-70]%
Autres	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%	[0-5]%
HHI	3632	3729	3753	5069	4415	4415	3315
Zone Telenet							
	Haut débit résidentiel	Haut débit mass-market	2P haut débit et TV	3P haut débit et TV	Haut débit entreprises (toutes)	Haut débit entreprises (> 10 pers.)	Radio-diffusion
Proximus	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[50-60]%	[60-70]%	[20-30]%
Telenet	[60-70]%	[50-60]%	[40-50]%	[60-70]%	[40-50]%	[20-30]%	[70-80]%
Autres	[0-5]%	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%
HHI	5004	4984	3502	5593	4931	4895	5635
Zone Nethys							
	Haut débit résidentiel	Haut débit mass-market	2P haut débit et TV	3P haut débit et TV	Haut débit entreprises (toutes)	Haut débit entreprises (> 10 pers.)	Radio-diffusion
Proximus	[60-70]%	-	[30-40]%	[60-70]%	[80-90]%	-	[40-50]%
Nethys	[30-40]%	-	[50-60]%	[30-40]%	[10-20]%	-	[40-50]%
Autres	[0-5]%	-	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	-	[5-10]%
HHI	5005	-	4095	5480	7360	-	4331
Zone Brutélé							
	Haut débit résidentiel	Haut débit mass-market	2P haut débit et TV	3P haut débit et TV	Haut débit entreprises (toutes)	Haut débit entreprises (> 10 pers.)	Radio-diffusion
Proximus	[50-60]%	-	[20-30]%	[50-60]%	[70-80]%	-	[40-50]%
Brutélé	[40-50]%	-	[50-60]%	[40-50]%	[10-20]%	-	[50-60]%
Autres	[0-5]%	-	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	-	[0-5]%
HHI	4681	-	4283	5213	6804	-	4300

Figure 184: Résumé des parts de marché et indices HHI (2017) (Source : IBPT)

ANNEXE G. MÉTHODOLOGIE DE MODÉLISATION DES COÛTS

3311. La motivation des aspects suivants relatifs à la méthodologie de modélisation des coûts est détaillée ci-dessous :
- l'approche de modélisation (« top-down » ou « bottom-up ») ;
 - la méthodologie de calcul des coûts (notamment les méthodes « LRIC »¹⁴³⁷ et « FDC »¹⁴³⁸) ;
 - le choix de l'opérateur dont les coûts sont modélisés.

G.1. PRINCIPE D'ORIENTATION SUR LES COÛTS

3312. De l'examen des multiples publications (textes de la Commission européenne et de l'ORECE, décisions d'ARN de différents pays, rapports de consultants, publications diverses) concernant la notion d'orientation sur les coûts, il ressort que ce principe peut faire l'objet d'interprétations méthodologiques fort différentes pouvant conduire à des résultats chiffrés très divergents¹⁴³⁹.
3313. La jurisprudence de la Cour de justice a également mis en évidence le rôle crucial des ARN dans l'interprétation du principe d'orientation sur les coûts, reconnaissant ainsi qu'il existe diverses approches de ce concept et diverses méthodes de comptabilisation des coûts. Dans l'affaire opposant la société Arcor à l'État allemand, la Cour de justice estime que¹⁴⁴⁰ :

« D'une manière générale, le droit communautaire prévoit, dans divers domaines du secteur des télécommunications, le principe d'orientation des tarifs, ou des prix, en fonction des coûts, sans en préciser, dans chacun des domaines concernés, à savoir notamment l'interconnexion, la téléphonie vocale ou la boucle locale, son contenu » (point 56) ;

3314. La Cour de justice poursuit, concernant la marge de manœuvre des régulateurs dans la mise en œuvre d'une obligation d'orientation sur les coûts :

¹⁴³⁷ LRIC : Long Run Incremental Cost.

¹⁴³⁸ FDC : Fully Distributed Cost.

¹⁴³⁹ Pour illustrer cette difficulté notable à circonscrire de façon précise le concept d'orientation sur les coûts, on peut se référer par exemple au livre de D. FLACHER et H. JENNEQUIN « Réguler le Secteur des Télécommunications ? » « L'orientation des prix vers les coûts : mais quels coûts ? », ECONOMICA 2007, 101.

¹⁴⁴⁰ CJE, 24 avril 2008, C-55/06, Arcor AG & Co. KG. v. Bundesrepublik Deutschland.

« Il convient de constater que le droit communautaire laisse aux ARN, sur la base du droit applicable, le choix d'utiliser les méthodes de comptabilisation des coûts qui leur semblent, selon le cas, les plus appropriées » (point 132).

3315. La cour d'appel de Bruxelles a jugé également que « [la] notion d'orientation des prix en fonction des coûts et de prestation efficace ne sont toutefois pas définie ni par le législateur national, ni par le cadre réglementaire européen »¹⁴⁴¹.
3316. Il ressort par ailleurs de l'article 62, § 2, de la loi du 13 juin 2005 et de l'article 51, § 2, de la loi du 5 mai 2017 qu'« [a]fin de déterminer les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace, l'Institut peut utiliser des méthodes de comptabilisation et de calcul des coûts distinctes de celles appliquées par l'opérateur. ». La cour d'appel de Bruxelles a jugé sur ce point qu'en ce qui concerne la méthode de comptabilisation des coûts, le régulateur n'est effectivement pas tenu par celle appliquée par l'entreprise régulée et qu'il dispose d'une grande liberté pour appliquer la méthode permettant d'atteindre les objectifs de promotion de l'efficacité, de concurrence durable et de profits pour le consommateur¹⁴⁴².
3317. Cette compétence discrétionnaire de l'IBPT concernant le respect du principe d'orientation sur les coûts doit être considérée dans le cadre de la réalisation des objectifs visés par les cadres réglementaires européen et national ainsi que des objectifs poursuivis lors de l'imposition de l'obligation d'orientation sur les coûts dans le cadre de la présente décision. Dans l'arrêt Arcor précité, la Cour de justice a ainsi jugé que pour définir le concept d'orientation sur les coûts, il y a lieu de tenir compte « *non seulement des termes de celui-ci, mais également de son contexte et des objectifs poursuivis par la réglementation qui le prévoit* »¹⁴⁴³.
3318. En ce sens, les règles d'exécution du principe doivent être proportionnelles et justifiées à la lumière de l'article 8 de la directive « Cadre »¹⁴⁴⁴, conformément à l'article 13.1 de la directive « Accès »¹⁴⁴⁵. Les objectifs principaux qui ont été assignés aux régulateurs¹⁴⁴⁶ sont la recherche de l'efficacité économique, laquelle est la plus

¹⁴⁴¹ Bruxelles, 16 mai 2012, 2010/AR/2003 et autres, considérant 30.

¹⁴⁴² Bruxelles, 4 avril 2008, 2007/AR/3394, considérant 20 ; Bruxelles, 30 juin 2009, 2006/AR/2332 et autres, considérants 75 et 84.

¹⁴⁴³ CJE, 24 avril 2008, C-55/06, Arcor AG & Co. KG. v. Bundesrepublik Deutschland, considérant 57.

¹⁴⁴⁴ Ainsi que les articles 5 et suivants de la loi du 13 juin 2005 sur les communications électroniques.

¹⁴⁴⁵ Article 13 de la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communication électroniques, telle que modifiée par la Directive 2009/140/CE du Parlement européen et de Conseil du 25 novembre 2009.

¹⁴⁴⁶ Ces objectifs ont été transposés par les articles 6-8 de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques.

susceptible de donner un bénéfice maximum aux consommateurs, la promotion de la concurrence et le développement du marché interne. Ainsi, conformément à l'article 13.2 de la directive « Accès » qui vise plus particulièrement la tarification des services de gros en matière de communications électroniques, les mécanismes de récupération des coûts et les méthodologies de tarification doivent viser « à promouvoir l'efficacité économique, à favoriser une concurrence durable et à optimiser les avantages pour le consommateur ».

3319. Lorsqu'un opérateur PSM encourt des coûts ne pouvant pas être raisonnablement considérés comme efficaces, ces derniers ne peuvent pas être pris en compte pour déterminer un tarif orienté sur les coûts. Sans quoi un opérateur PSM pourrait gérer son réseau de façon inefficace et répercuter le surcoût de son inefficacité sur ces tarifs orientés coûts. Ce faisant, l'opérateur PSM peut transférer (partiellement) les coûts de son inefficacité sur les opérateurs alternatifs, et en outre entraver la compétitivité de ces opérateurs. Une telle approche a déjà été confirmée par la cour d'appel¹⁴⁴⁷. Cette dernière a précisément jugé qu'en conséquence, « *dès lors, il n'est pas a priori exclu que le régulateur national puisse exclure certains coûts (considérés comme inefficaces ou non pertinents) du modèle qu'il utilise sans violer le principe en question* »¹⁴⁴⁸.

3320. La recommandation de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération note que :

« Les ARN doivent faire en sorte que les tarifs d'accès reflètent les coûts réellement supportés par l'opérateur PSM, en tenant dûment compte du niveau de risque d'investissement. » (cons. 18)

« À l'instar de la tarification du dégroupage de la boucle locale, la tarification de tous les éléments nécessaires à la fourniture du dégroupage de la sous-boucle doit être orientée vers les coûts et être conforme aux méthodes actuellement utilisées pour la tarification de l'accès dégroupé à la boucle locale en cuivre. » (cons. 32)

¹⁴⁴⁷ Bruxelles, 29 juin 2011, 2010/AR/2695, point 8 : « il est essentiel que lors de l'estimation des coûts pouvant être pris en compte, l'IBPT élimine les coûts liés aux inefficacités de l'opérateur puissant et que ceux-ci ne soient pas assumés par les opérateurs alternatifs de manière à préserver une concurrence efficace » et point 14 : « L'IBPT argue à juste titre que le principe de l'orientation sur les coûts ne peut être détaché de celui de l'efficacité économique. Seuls les coûts liés à une prestation efficace sont à prendre en considération par l'IBPT ».

¹⁴⁴⁸ Bruxelles, arrêt provisoire du 16 mai 2012, 2010/AR/2003, et autres, relatif à la demande de suppression de la décision de l'IBPT du 29 juin 2010 concernant le marché 7 (terminaison mobile), point 53.

« Lorsqu'une régulation tarifaire ex ante est appliquée, les prix de gros de l'accès bitstream devraient être établis en fonction des coûts. » (cons. 37)¹⁴⁴⁹

3321. Enfin, la 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 précise ce qui suit :

« Pour atteindre les objectifs du cadre réglementaire, il convient d'employer une méthode de calcul des coûts aboutissant à des tarifs d'accès qui équivalent autant que possible à ceux attendus sur un marché effectivement concurrentiel. »¹⁴⁵⁰

G.2. APPROCHE DE MODÉLISATION « TOP-DOWN » OU « BOTTOM-UP »

3322. Un choix méthodologique fondamental à effectuer pour modéliser les coûts des opérateurs de télécommunications en vue de la régulation concerne l'approche de modélisation suivie :

- approche descendante : un modèle « top-down » (en abrégé TD) est établi au départ des données comptables des opérateurs concernés et répartit les différents coûts en provenance de la comptabilité entre les divers services et prestations fournis par les opérateurs ;
- approche ascendante : un modèle « bottom-up » (en abrégé BU) est en principe un modèle théorique dans lequel on procède au dimensionnement optimal des ressources requises (en l'occurrence les différents éléments constituant un réseau) en fonction d'un volume de demande déterminé.

3323. En principe, un modèle TD offre l'avantage d'être représentatif des opérateurs réels sur le marché ; les données qu'il exploite sont plus faciles à auditer et sont réconciliables avec la comptabilité des sociétés visées. L'inconvénient majeur d'un modèle TD est d'inclure les éventuelles inefficacités des opérateurs concernés.

3324. Bien que les inefficacités puissent être neutralisées avec l'approche TD, une approche BU offre une manière plus simple d'exclure de telles inefficacités¹⁴⁵¹. Un modèle BU

¹⁴⁴⁹ Considérant 37 de la recommandation 2010/572/UE de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA), Journal officiel n° L 251 du 25/09/2010 p. 0035 0048.

¹⁴⁵⁰ Considérant 25 de la recommandation de la Commission européenne 2013/466/UE du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérents pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit, JO. L. 251, 21 septembre 2013, 13-32.

permet donc de poursuivre au mieux l'objectif du cadre réglementaire d'efficacité économique (article 8 de la directive « Cadre »). L'utilisation d'un tel modèle a en outre déjà été approuvée par la cour d'appel, spécifiant que : « Ceci implique le pouvoir de l'IBPT – si les données réelles de l'opérateur ne le permettent pas – de calculer le cas échéant les coûts d'une prestation efficace à partir d'un modèle théorique de coûts dit ascendant ou 'bottom up' »¹⁴⁵². L'IBPT a déjà opté pour un modèle bottom-up dans le cadre de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011¹⁴⁵³ ainsi que dans les dossiers liés à la terminaison d'appel fixe ou mobile.

3325. Un autre avantage notable de l'approche BU est sa plus grande transparence vis-à-vis du secteur : le modèle étant théorique, il contient beaucoup moins d'informations confidentielles de nature comptable, contrairement à un modèle top down.

3326. L'approche BU est conforme à l'approche recommandée par la Commission européenne dans différentes recommandations :

- La recommandation de la Commission du 7 mai 2009 sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appels fixe et mobile dans l'UE (2009/396/CE) :

« L'application d'un modèle ascendant est conforme au concept de développement de réseau pour opérateur efficace selon lequel un modèle économique/technique de réseau efficace est élaboré à l'aide des coûts actuels. [...] »¹⁴⁵⁴

« Il est recommandé de fonder l'évaluation des coûts efficaces sur les coûts actuels et de recourir à une approche de modélisation ascendante basée sur les coûts différentiels à long terme (LRIC) comme méthode pertinente de calcul des coûts. »¹⁴⁵⁵

¹⁴⁵¹ Traduction libre de : « Although inefficiencies can be neutralised in the top-down approach, bottom-up models offer an easier way to exclude actual inefficiencies. » dans Andersen, Study on the implementation of cost accounting methodologies and accounting separation by telecommunication operators with significant market power, Prepared for the European Commission DG Information Society, 3rd July 2002, page 13.

¹⁴⁵² Bruxelles, 29 juin 2011, 2010/AR/2695, point 15.

¹⁴⁵³ Décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011, § 1249. « Cette obligation s'applique [concernant l'orientation des coûts des prix pour WBA VDSL] également à la fonctionnalité multicast qui a été ajoutée à l'offre de référence. L'IBPT utilisera un modèle des coûts de type bottom-up ».

¹⁴⁵⁴ Recommandation 2009/396/CE de la Commission du 7 mai 2009 sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appels fixe et mobile dans l'UE, considérants 10 à 11.

¹⁴⁵⁵ Recommandation 2009/396/CE de la Commission du 7 mai 2009 sur le traitement réglementaire des tarifs de terminaison d'appels fixe et mobile dans l'UE, recommandation 2 à 3 (l'IBPT souligne).

- Selon la 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) :

« Les ARN devraient adopter une méthode de calcul des coûts ascendante LRIC + consistant à estimer le coût courant qu'un opérateur efficace hypothétique encourrait pour construire un réseau moderne efficace, c'est-à-dire un réseau NGA. [...] »¹⁴⁵⁶

3327. L'approche BU a été suivie par l'IBPT dans ses décisions précédentes visant à déterminer les tarifs orientés sur les coûts pour différents produits de gros régulés (notamment les décisions BRUO¹⁴⁵⁷ pour le dégroupage, BROBA, WBA VDSL2 et Ethernet/Multicast pour le bitstream, BROTSOLL pour les lignes louées, ainsi que pour les tarifs de terminaison mobile et fixe).¹⁴⁵⁸
3328. L'IBPT considère que la méthodologie « bottom-up » est la plus appropriée étant donné les points énumérés ci-dessus.

G.3. MÉTHODOLOGIE D'ALLOCATION DES COÛTS

3329. Il existe deux méthodes communément utilisées pour allouer des coûts d'un opérateur de télécommunications :
- FDC (« Fully Distributed Cost ») / FAC (« Fully Allocated Cost ») : tous les coûts de la société sont alloués aux différents services prestés selon des clefs d'allocation objectives. Cette méthode peut être utilisée tant avec des coûts historiques que des coûts actuels et est généralement plutôt associée à l'approche dite « top down »¹⁴⁵⁹ ;
 - LRIC (« Long Run Incremental Cost ») : cette méthode, fondée sur le concept des coûts incrémentaux IC (« Incremental Costs »), est une

¹⁴⁵⁶ Recommandation de la Commission 2013/466/UE 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, article 31 (l'IBPT souligne).

¹⁴⁵⁷ Décision du Conseil de l'IBPT du 13 juin 2007 concernant BRUO rental fee, p. 19 ; Décision du Conseil de l'IBPT du 3 août 2010 concernant BRUO rental fee, p. 8.

¹⁴⁵⁸ Décision de Conseil de l'IBPT du 2 mars 2012 concernant l'analyse de marché du marché de la terminaison d'appel sur le réseau téléphonique public en position déterminée, p. 124.

¹⁴⁵⁹ Andersen, Study on the implementation of cost accounting methodologies and accounting separation by telecommunication operators with significant market power Prepared for the European Commission DG Information Society, 3 July 2002, p.18.

approximation de l'approche théoriquement optimale du point de vue économique¹⁴⁶⁰ des coûts marginaux MC (« Marginal Cost »). Elle ne tient compte que du supplément de coûts requis à long terme pour fournir une quantité supplémentaire de volume de production appelée « incrément ».

3330. L'IBPT considère que la méthodologie LRIC est la plus appropriée pour déterminer le coût de l'ensemble des services considérés dans le cadre de la présente décision en majorant, le cas échéant, les coûts LRIC de sorte à tenir compte des coûts communs (approche « LRIC+ » or « Marked-up Long run incremental costs »).

Long run :

3331. Les coûts sont calculés en adoptant une perspective de long terme, étant donné que, sur le long terme, tous les coûts peuvent être considérés comme variables, parce que la capacité de production n'est pas une contrainte (contrairement à ce qui est le cas à court terme). Par conséquent, les coûts LRIC comprennent les coûts de capital et les coûts sensibles au volume résultant d'un changement substantiel du volume de la production. La décision d'entrer sur un marché dépend des coûts à long terme, car une décision d'investissement n'est pas réversible à court terme.

Incremental :

3332. Les incréments sont de grands groupes de services, et non une unité de service (comme c'est le cas pour les coûts marginaux). De tels incréments permettent de refléter la structure de coûts de la production de services de télécommunications, caractérisée par des économies d'échelle et de gamme.

Marked-up (« + ») :

3333. Les coûts incrémentaux peuvent être majorés de sorte à permettre la récupération des coûts conjoints et coûts communs¹⁴⁶¹. On peut penser notamment à deux catégories de coûts qui sont généralement prises en compte dans ce cadre : les coûts IT et les frais généraux (« overheads »).

¹⁴⁶⁰ Dans un marché parfaitement concurrentiel, l'alignement des prix sur le niveau de coût marginal peut être considéré comme optimal. En effet, un prix supérieur au coût marginal de production inciterait à produire de plus grandes quantités du bien ou service en question, ce qui, en vertu de la loi de l'offre et de la demande, entraînerait une baisse du prix jusqu'au retour à la position d'équilibre entre le prix et le coût marginal ; inversement, un prix inférieur au coût découragerait la production, d'où une augmentation du prix suite à la raréfaction du bien ou service considéré, et ce à nouveau jusqu'à revenir à la situation d'équilibre entre prix et coût.

¹⁴⁶¹ On entend par « coût commun » une composante de coût qui ne présente aucun caractère de causalité avec des activités spécifiques de l'entreprise : un exemple typique est le cas des frais généraux de la société. Un « coût conjoint » est un coût requis pour la production de deux ou plusieurs outputs de l'entreprise visée.

3334. La méthode LRIC est de longue date préconisée par la Commission européenne dans le domaine des communications électroniques. Dans sa recommandation du 8 janvier 1998 concernant l'interconnexion dans un marché des télécommunications libéralisé (Partie 1 - Tarification de l'interconnexion)¹⁴⁶², la Commission notait :

« la Commission estime que l'approche la plus appropriée en matière de tarification de l'interconnexion est une approche basée sur les coûts différentiels prospectifs moyens à long terme, dans la mesure où c'est celle qui est la plus compatible avec un marché concurrentiel; que cette approche n'exclut pas des «marges bénéficiaires»¹⁴⁶³ justifiées couvrant les coûts prospectifs associés et communs qu'un opérateur efficace devrait supporter dans des conditions de concurrence »

3335. La méthode LRIC a également été recommandée par la Commission européenne dans sa recommandation 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 débit¹⁴⁶⁴ :

« Pour fixer les tarifs de gros d'accès par le cuivre et par le réseau NGA, [...], les ARN devraient adopter une méthode de calcul des coûts BU LRIC+ (modèle ascendant des coûts différentiels à long terme plus) qui associe une approche de modélisation ascendante utilisant le modèle LRIC comme modèle de coûts à une majoration pour la récupération des coûts communs.

Les ARN devraient adopter une méthode de calcul des coûts ascendante LRIC+ consistant à estimer le coût courant qu'un opérateur efficace hypothétique encourrait pour construire un réseau moderne efficace, c'est-à-dire un réseau NGA. [...] »

3336. Sa pertinence est aussi reconnue par l'IRG dans ses PIB¹⁴⁶⁵ concernant la modélisation des coûts sur la base de modèles FL-LRIC (« Forward-Looking LRIC ») :

« IRG endorses the view of the European Commission that the FL-LRIC approach to cost allocation is the one that will lead to results that best reflect interconnection tariffs that would occur in a competitive environment »¹⁴⁶⁶.

¹⁴⁶² Recommandation 98/195/CE, Journal officiel n° L 073 du 12/03/1998 p. 0042 – 0050.

¹⁴⁶³ « Mark-ups » dans la version anglaise du texte.

¹⁴⁶⁴ Recommandation de la Commission 2013/466/UE du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérents pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit, articles 30 à 31.

¹⁴⁶⁵ PIB : Principles of Implementation and Best Practices.

3337. L'IBPT considère qu'une méthodologie LRIC, le cas échéant majorée (LRIC+), est la plus appropriée étant donné sa capacité à refléter les conditions d'un marché concurrentiel sur le long terme, son adéquation avec une modélisation bottom-up et avec la structure de coûts d'un opérateur de télécommunications, ainsi que la continuité avec la méthodologie utilisée précédemment par l'IBPT pour différents services d'accès et d'interconnexion.

G.4. CHOIX DE L'OPÉRATEUR MODÉLISÉ

3338. Enfin, il convient de définir l'opérateur modélisé. L'IBPT estime nécessaire de modéliser les coûts d'un opérateur hypothétique efficace (« HEO », Hypothetical Efficient Operator).

3339. Le fait que l'IBPT modélise un opérateur « hypothétique » efficace n'exclut en rien que cet opérateur puisse être basé sur un ou plusieurs opérateurs belges afin de tenir compte des circonstances nationales. Cependant, le fait de baser un HEO sur un ou plusieurs opérateurs existants n'implique aucunement que le réseau de l'opérateur HEO modélisé soit en tout point similaire au(x) réseau(x) de cet (ces) opérateurs.

3340. Cette notion d'opérateur (hypothétique) efficace est également retenue dans les recommandations de la CE de 2009 et 2013 :

« Lorsque les autorités réglementaires nationales (ARN) imposent des obligations de contrôle des prix et de comptabilisation des coûts [...] sur les marchés de gros de la terminaison d'appel vocal [...], les ARN doivent fixer des tarifs de terminaison d'appel en fonction des coûts encourus par un opérateur efficace. » (Rec. 2009 point 1)

« Les ARN devraient adopter une méthode de calcul des coûts ascendante LRIC + consistant à estimer le coût courant qu'un opérateur efficace hypothétique encourrait pour construire un réseau moderne efficace, c'est-à-dire un réseau NGA. » (Rec. 2013, point 31)

3341. Cette notion d'efficacité est par ailleurs inhérente à l'utilisation d'un modèle Bottom-Up (cf. supra). Notons enfin que l'IBPT a déjà suivi cette approche dans le cadre de diverses décisions liées à la tarification des services de gros d'opérateurs régulés en Belgique (par ex. sur les marchés de la terminaison d'appel, dans le cadre de la décision Ethernet/Multicast...).

¹⁴⁶⁶ Principles of implementation and best practices regarding FL-LRIC cost modeling as decided by the Independent Regulators Group, 24 November 2000. Traduction libre : « L'IRG souscrit à l'opinion de la Commission européenne selon laquelle l'approche d'allocation des coûts FL LRIC est celle qui mènera à des résultats reflétant le mieux les tarifs d'interconnexion qui prévaudraient dans un environnement compétitif. »

ANNEXE H. SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS

3342. Cette annexe a pour objectif de déterminer les conditions que les opérateurs puissants (Proximus, Brutélé Nethys, Telenet) doivent respecter dans la mise en œuvre de leur système de comptabilisation des coûts. Ces conditions portent sur les principes généraux, la qualité de l'information, les règles d'allocation et d'évaluation, la documentation, la description et le contrôle du système de comptabilisation des coûts, ainsi que sur les délais à respecter.

H.1. CONTEXTE

3343. Dans le cadre de la régulation sectorielle ex ante, les opérateurs identifiés comme puissants sur les marchés pertinents (« PSM ») peuvent se voir imposer certaines obligations, parmi lesquelles l'obligation de mettre en place des systèmes de comptabilisation des coûts.

3344. Un système de comptabilisation des coûts (ou « cost accounting system ») est un ensemble de règles permettant de répartir les coûts, les revenus et le capital engagé d'une entreprise entre ses différents services et activités¹⁴⁶⁷. Le système de comptabilisation des coûts comprend notamment les moyens (processus, bases de données, procédures...) permettant à l'entreprise d'enregistrer les informations nécessaires pour satisfaire à ses obligations légales et réglementaires, notamment en conservant la trace des revenus, des coûts, des actifs et du capital¹⁴⁶⁸. Le système de comptabilisation des coûts doit permettre au régulateur de disposer des informations relatives à la rentabilité et aux coûts des services soumis à régulation et, sur cette base, de déterminer si un opérateur a respecté ses obligations légales et réglementaires.

3345. L'obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts peut être imposée en vertu de plusieurs articles de la loi du 13 juin 2005 (articles 62 et 64) et des articles 51 et 52 de la loi du 5 mai 2017¹⁴⁶⁹. Les articles 62 (51) et 64 (52) peuvent eux-mêmes concerner plusieurs marchés pertinents. Un même opérateur peut être désigné puissant sur plusieurs des marchés visés par ces articles. Ces caractéristiques illustrent le caractère transversal de l'obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts.

¹⁴⁶⁷ ERG Common Position Guidelines for implementing the Commission Recommendation C (2005) 3480 on Accounting Separation & Cost Accounting Systems under the regulatory framework for electronic communications, p. 10.

¹⁴⁶⁸ Ibidem

¹⁴⁶⁹ Loi du 5 mai 2017 relative aux services de médias audiovisuels en région bilingue de Bruxelles-Capitale.

3346. L'obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts est une obligation qui, bien que constituant une mesure distincte, présente une articulation étroite avec d'autres obligations que l'IBPT peut imposer aux opérateurs puissants, en particulier la séparation comptable et le contrôle des prix.

3347. En particulier, un système de comptabilisation des coûts peut être nécessaire :

- Pour permettre au régulateur de vérifier le respect des obligations en matière de récupération des coûts et de contrôle des prix (telles que : orientation sur les coûts, prix raisonnables, absence de prix anormalement hauts, absence de prix d'éviction). Le régulateur doit pouvoir disposer des données utiles pour établir ses propres modèles de coûts (top-down et/ou bottom-up), pour évaluer les coûts opérationnels ou pour implémenter d'autres moyens de contrôle (par ex. retail minus, test de ciseaux tarifaires). Pour permettre au régulateur de vérifier le respect des obligations de non-discrimination.
- Pour permettre aux opérateurs puissants de répondre aux demandes d'informations de l'ARN. Conformément à l'article 62, § 2, de la loi, c'est aux opérateurs puissants qu'incombe la charge de démontrer que leurs tarifs d'accès sont orientés sur les coûts. L'article 14, § 2, 2°, de la loi du 17 janvier 2003 et l'article 137 de la loi du 13 juin 2005 permettent à l'IBPT d'exiger, par demande motivée, de toute personne concernée toute information utile et de fixer le délai de communication des informations demandées.

3348. Le caractère transversal de l'obligation de mettre en place un système de comptabilisation des coûts, ainsi que son articulation avec d'autres obligations rendent nécessaire l'adoption d'une décision envisageant de façon transversale l'implémentation de cette obligation. Il convient en effet d'assurer que l'implémentation de ces différentes obligations s'effectue de manière cohérente. La cohérence requiert que l'opérateur mette en place un seul système de comptabilisation des coûts, ou éventuellement plusieurs systèmes de comptabilisation des coûts parfaitement cohérents entre eux¹⁴⁷⁰. Dans le cas contraire, il existerait un manque de transparence et un risque élevé d'erreurs, d'oublis ou de doubles comptages et par conséquent, un risque élevé de ne pas aboutir à des tarifs répondant aux exigences légales.

¹⁴⁷⁰ Les modèles dénommés « ABC » et « PPP » constituent actuellement la base du système de comptabilisation des coûts de Proximus.

H.2. CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS

H.2.1 Principes de base¹⁴⁷¹

3349. Le système de comptabilisation des coûts mis en place par les opérateurs puissants doit respecter les principes suivants :

- Principe de causalité : les coûts doivent être alloués, directement ou indirectement, aux services qui sont la « cause » de ces coûts. Ceci exige de vérifier la pertinence de chaque poste de coûts, d'identifier et de quantifier le facteur de coûts pertinent (« cost driver ») et d'utiliser ce cost driver pour l'allocation des coûts correspondants. Des méthodologies de type Activity-Based Costing (ABC) peuvent être utilisées. ABC est une méthode basée sur des cost drivers qui suivent et allouent les coûts via les activités effectuées et qui permet d'établir des relations de cause à effet claires entre les activités, les coûts qui y sont associés et les résultats de ces activités.
- Principe d'objectivité : l'allocation des coûts doit être objective et ne pas induire d'avantages ou de désavantages pour les opérateurs puissants ou pour certains produits, services ou éléments de réseau.
- Principe de consistance : les règles de répartition doivent être comparables d'année en année. Lorsque des changements de méthodologies ont un impact significatif sur les tarifs régulés, la nature et la justification de ces changements doivent être clairement exposées.
- Principe de transparence : le système de comptabilisation des coûts doit faire l'objet d'une documentation détaillée et complète. Les opérateurs puissants doivent pouvoir expliquer dans le détail les méthodologies utilisées. En outre, en lisant la description prévue à la section H.4, un lecteur suffisamment informé doit pouvoir comprendre la structure générale du système de comptabilisation des coûts, ainsi que les principes d'évaluation et de répartition des coûts, et se faire une opinion du caractère raisonnable de ces principes.

3350. Les opérateurs puissants sont tenus de respecter les principes de la présente section dans le cadre du développement et de la gestion de leur système de comptabilisation des coûts.

¹⁴⁷¹ Ces principes sont applicables qu'il s'agisse des coûts, des revenus ou du capital engagé.

H.2.2 Qualité de l'information

3351. Outre le fait que le système de comptabilisation des coûts doit respecter les principes de causalité, d'objectivité, de consistance et de transparence, les informations utilisées par le système et les informations qui en sont extraites doivent être :
- Pertinentes, c'est-à-dire utiles pour le processus de décision (dans le cas présent, il s'agit des décisions que l'Institut peut être amené à prendre) et suffisamment récentes pour être utiles ;
 - Fiables, c'est-à-dire complètes, exemptes d'erreurs matérielles et de biais systématiques, donnant une image fidèle de la réalité. Lorsque des échantillons sont utilisés pour dériver l'attribution des coûts, les méthodes d'échantillonnage doivent reposer sur des techniques statistiques reconnues.
 - Comparables, de manière à mettre en évidence les tendances et les différences au fil du temps ;
 - Matérielles : une information est matérielle si son omission ou une présentation inexacte de celle-ci influencerait raisonnablement l'interprétation des résultats ou les décisions à prendre sur la base du système de comptabilisation des coûts ;
 - Vérifiables : les informations doivent pouvoir être suivies et réconciliées entre elles au travers du processus d'allocation, depuis les données sources jusqu'au résultat final. Les opérateurs puissants doivent en outre conserver les données nécessaires pour permettre le contrôle du système de comptabilisation des coûts.
3352. Ces principes sont applicables qu'il s'agisse des coûts, des revenus ou du capital engagé.
3353. Dans le cadre du développement et de la gestion de leur système de comptabilisation des coûts, les opérateurs puissants sont tenus de s'assurer que les informations utilisées par le système et celles qui en sont extraites possèdent les caractéristiques décrites à la présente section.

H.3. RÈGLES À SUIVRE ET DOCUMENTATION À PRÉPARER

H.3.1 Allocation des coûts

3354. Lorsqu'un système de comptabilisation des coûts est imposé à un opérateur, les règles utilisées pour allouer les coûts doivent être présentées à un niveau de détail suffisant

pour faire apparaître clairement la relation entre les coûts et la tarification des éléments et des services du réseau¹⁴⁷². Pour ce faire, les opérateurs puissants doivent préparer et mettre à la disposition de l'Institut une documentation complète et détaillée qui permette d'évaluer la pertinence du système de comptabilisation des coûts au regard des principes énoncés aux sections H.2.1 et H.2.2 et des obligations incombant aux opérateurs puissants en vertu de décisions de l'IBPT (comme illustré à la section H.1).

3355. Cette documentation doit comprendre les informations suivantes :

- Un organigramme de la société, illustrant et décrivant en particulier les départements et divisions impliqués dans la production de produits et services appartenant aux marchés sur lesquels les opérateurs puissants ont été désignés PSM ;
- Une description des réseaux de communications électroniques pertinents pour les marchés sur lesquels ces opérateurs puissants ont été désignés PSM ;
- La définition du périmètre des coûts et des recettes traités dans le système, c'est-à-dire l'identification des rubriques et des montants extraits des comptes annuels et/ou des budgets pour être traités par le système de comptabilisation des coûts ;
- L'identification et la description des principales bases de données dans lesquelles sont enregistrées les informations de base (par ex. coûts, volumes) ;
- Les méthodologies d'allocation des coûts. La cascade des allocations successives doit être clairement compréhensible depuis les inputs jusqu'aux produits et services. Cela nécessite que les phases d'allocation successives soient suffisamment documentées, en ce compris en établissant des synthèses des principaux flux financiers. Conformément aux principes de proportionnalité et de matérialité, les principaux éléments de coûts et les principales clés d'allocation doivent être identifiés. En particulier :

¹⁴⁷² Recommandation de la Commission du 19 septembre 2005 concernant la séparation comptable et les systèmes de comptabilisation des coûts au titre du cadre réglementaire pour les communications électroniques, 2005/698/CE, considérant 10.

- Une distinction doit être effectuée entre les catégories suivantes : coûts attribuables directement à des produits, coûts alloués indirectement via les méthodologies ABC¹⁴⁷³ ou BBC, coûts généraux de l'entreprise ;
- Pour chaque phase d'allocation, une liste doit être établie reprenant les éléments de coûts les plus importants et le ou les « cost drivers » utilisés comme clés d'allocation. Ces éléments de coûts doivent représenter ensemble au moins 80 % des coûts alloués lors de la phase d'allocation concernée ;
- Les règles applicables pour l'allocation des coûts généraux doivent être décrites ;
- Les méthodes d'amortissement et la durée de vie (financière et économique) des actifs.

3356. L'IBPT estime que la fourniture de ces informations est une mesure nécessaire et proportionnée. En effet, la fourniture de ces informations est nécessaire pour obtenir une vue des allocations et des éléments de coûts avec un niveau de granularité suffisant. L'existence d'une documentation complète est également de nature à permettre un audit efficace. L'IBPT estime que la fourniture de ces informations est une mesure proportionnée dans la mesure où une partie de ces informations existe en principe déjà dans une entreprise. La constitution de la documentation demandera vraisemblablement un effort plus important la première année, mais demandera moins de ressources les années ultérieures.

3357. Les opérateurs puissants sont tenus de transmettre à l'IBPT une documentation comprenant l'ensemble des informations listées à la présente section.

3358. En cas de nécessité, les opérateurs puissants établiront sur demande de l'IBPT des rapports techniques expliquant plus en détail le processus d'allocation de certains coûts. L'information concernant l'allocation des coûts pourra inclure les éléments suivants :

- L'identification des coûts ;
- L'identification des drivers correspondants ;
- La source de chacun des drivers.

H.3.2 Valorisation des actifs

3359. Étant donné l'évolution des prix et l'évolution technologique, il peut être nécessaire de réévaluer certains actifs. Il appartient à l'IBPT de déterminer quel est le type de

¹⁴⁷³ Activity-Based Costing.

valorisation (HCA¹⁴⁷⁴ ou CCA¹⁴⁷⁵) approprié pour déterminer les tarifs des services pour lesquels un opérateur est PSM, en fonction de la situation du marché¹⁴⁷⁶.

3360. L'impact de la réévaluation doit être clairement identifié. Pour les actifs faisant l'objet d'une réévaluation, le système de comptabilisation des coûts doit être apte à fournir les valeurs aussi bien en coûts historiques qu'en coûts actuels.
3361. Lorsqu'un actif doit faire l'objet d'une réévaluation, il n'est pas toujours possible de connaître le coût actuel d'un actif identique, cet actif pouvant ne plus être disponible du fait du progrès technologique. Dans de tels cas, il est approprié de baser la réévaluation en tenant compte du coût d'un actif moderne équivalent (MEA), c'est-à-dire un actif ayant la capacité de produire des services similaires.
3362. Les règles de réévaluation des actifs appliquées par les opérateurs puissants dans leur système de comptabilisation des coûts doivent être transparentes et documentées :
- Les actifs qui font l'objet d'une réévaluation doivent être identifiés avec un degré de granularité suffisant ;
 - Autant que possible, compte tenu du principe de proportionnalité, il doit être fait usage d'un inventaire des actifs utilisés dans le réseau ;
 - Les méthodes et paramètres utilisés pour la réévaluation (indices de prix, prix actuels, etc.) doivent être transparents et explicites, par actif ou catégorie d'actifs ;
 - Le cas échéant, les actifs équivalents modernes utilisés comme référence seront clairement identifiés, de même que leur valeur.
3363. L'IBPT estime que la fourniture de ces informations est une mesure nécessaire et proportionnée. La fourniture de ces informations est nécessaire pour vérifier les opérations de réévaluation des actifs. L'existence d'une documentation complète est également de nature à permettre un audit efficace.

¹⁴⁷⁴ Historical Cost Accounting (comptabilisation en coûts historiques).

¹⁴⁷⁵ Current Cost Accounting (comptabilisation en coûts actuels).

¹⁴⁷⁶ Mémoire explicatif de la recommandation de la Commission du 19 septembre 2005 concernant la séparation comptable et les systèmes de comptabilisation des coûts au titre du cadre réglementaire pour les communications électroniques, 2005/698/CE, p.5.

3364. L'IBPT estime que la fourniture de ces informations est une mesure proportionnée. La constitution de la documentation demandera vraisemblablement un effort plus important la première année, mais demandera moins de ressources les années ultérieures.
3365. Lorsqu'une réévaluation de la base des coûts est effectuée, l'IBPT a le pouvoir de s'assurer que la méthodologie et les critères d'évaluation des actifs du réseau sont pertinents et, au besoin, d'exiger une modification de ces derniers¹⁴⁷⁷.
3366. L'IBPT peut demander que des ajustements soient effectués :
- Pour tenir compte des coûts d'un opérateur efficient (par exemple en éliminant des coûts inutiles ou injustifiés, en tenant compte d'une architecture de réseau non optimale ou en tenant compte de l'existence de surplus de capacité injustifiés) ; et
 - Pour tenir compte de l'évolution technologique (par ex. des actifs modernes peuvent avoir des fonctionnalités supplémentaires et ils peuvent nécessiter moins de frais de maintenance, occuper moins d'espace et/ou consommer moins d'énergie)¹⁴⁷⁸.

H.3.3 Suivi des modifications

3367. Les opérateurs puissants sont tenus d'identifier annuellement les principaux changements apportés au modèle de comptabilisation des coûts par rapport à l'année antérieure (que ces modifications concernent la définition des postes de coûts, les règles d'allocation, les règles de valorisation ou d'autres aspects du système de comptabilisation des coûts). Lorsque des modifications sont apportées aux bases des coûts ou aux règles d'allocation et d'évaluation, l'impact de ces modifications doit être décrit et, sur demande de l'IBPT, doit pouvoir être mesuré en présentant les résultats du modèle avant et après modification.

H.3.4 Rôle de l'IBPT

3368. Le développement d'un système de comptabilisation des coûts par les opérateurs puissants est sans préjudice du droit de l'IBPT d'utiliser des méthodes de comptabilisation et de calcul des coûts distinctes de celles appliquées par ces

¹⁴⁷⁷ ERG Common Position C(2005) 3480, pp. 10-11.

¹⁴⁷⁸ ERG Common Position C(2005) 3480, pp. 13-14.

opérateurs, afin de déterminer les coûts liés à la fourniture d'une prestation efficace¹⁴⁷⁹.

3369. Les règles appliquées dans le système de comptabilisation des coûts doivent être incluses dans la documentation préparée par les opérateurs puissants avec un niveau de détail suffisant pour permettre la vérification du respect des principes énoncés aux sections H.2.1 et H.2.2. L'IBPT peut exiger la modification des règles utilisées dans le système de comptabilisation des coûts afin d'assurer le respect de ces principes.
3370. Tous les aspects des processus d'allocation des coûts, en ce inclus la définition et la détermination des drivers de coûts, les techniques d'enquête et d'échantillonnage, ainsi que les méthodes de valorisation utilisées dans le système de comptabilisation sont susceptibles de faire l'objet de modifications demandées par l'IBPT¹⁴⁸⁰. Les modifications exigées peuvent résulter soit de l'audit par un réviseur d'entreprises, soit des investigations propres de l'IBPT.
3371. Le fait que le présent document détermine une série d'informations à fournir par les opérateurs puissants ne fait pas obstacle à des demandes d'informations supplémentaires de l'IBPT, conformément à l'article 14, § 2, 2°, de la loi du 17 janvier 2003 et à l'article 137 de la loi du 13 juin 2005.
3372. En outre, dans le cadre de ses missions, l'IBPT peut avoir besoin d'informations relatives à des marchés sur lesquels l'opérateur soumis à l'obligation de comptabilisation des coûts n'a pas une position PSM¹⁴⁸¹. La fourniture d'informations concernant des marchés sur lesquels les opérateurs puissants n'ont pas de PSM est pertinente pour l'Institut dans la mesure où elle lui permet de vérifier la pertinence de l'allocation des coûts et la cohérence des données relatives au système de comptabilisation des coûts.

H.4. DESCRIPTION DU SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS

3373. L'article 62, § 3, de la loi du 13 juin 2005 et l'article 51, § 3, de la loi du 5 mai 2017 prévoit que lorsque la mise en place d'un système de comptabilisation des coûts est rendue obligatoire, l'IBPT publie une description de ce système de comptabilisation des coûts qui comprend au moins les principales catégories regroupant les coûts et les règles appliquées en matière de comptabilisation des coûts.

¹⁴⁷⁹ Article 62, § 2, de la loi du 13 juin 2005 et article 51, § 2, de la loi du 5 mai 2017.

¹⁴⁸⁰ ERG Common Position C(2005) 3480, page 9.

¹⁴⁸¹ Recommandation de la Commission 2005/698/CE, considérant 5.

3374. La publication d'information contribue à la création d'un marché ouvert et concurrentiel et peut accroître également la crédibilité du système comptable réglementaire¹⁴⁸².
3375. Sans préjudice de demandes supplémentaires de la part de l'IBPT et des exigences formulées à la section H.2, la description du système de comptabilisation des coûts destinée à être publiée par l'IBPT doit comprendre¹⁴⁸³ :
- Un organigramme de la société, illustrant et décrivant en particulier les départements et divisions impliqués dans la production de produits et services appartenant aux marchés sur lesquels les opérateurs puissants ont été désignés PSM ;
 - Une description des réseaux de communications électroniques pertinents pour les marchés sur lesquels les opérateurs puissants ont été désignés PSM ;
 - La définition du périmètre des coûts et des recettes traités dans le système ;
 - L'identification et la description des principales bases de données dans lesquelles sont enregistrées les informations de base (par ex. coûts, volumes) ;
 - Une synthèse des méthodologies d'allocation des coûts, rendant la cascade des allocations successives clairement compréhensible ;
 - Les règles de valorisation des actifs à leur coût actuel ; et
 - L'identification et la description des méthodes d'amortissement.
3376. L'IBPT estime que la publication de ces informations constitue une mesure proportionnée et respectueuse des données d'entreprises dans la mesure où les données quantitatives ne sont pas concernées par la publication.

¹⁴⁸² Recommandation de la Commission du 19 septembre 2005 concernant la séparation comptable et les systèmes de comptabilisation des coûts au titre du cadre réglementaire pour les communications électroniques (2005/698/CE), annexe.

¹⁴⁸³ Il peut s'agir d'une version simplifiée de la documentation à communiquer à l'IBPT.

3377. Bien que la publication d'une description du système de comptabilisation des coûts incombe à l'IBPT (article 62, § 3, de la loi du 13 juin 2005 et article 51, § 3, de la loi du 5 mai 2017), les informations constituant cette description ou permettant de la constituer doivent nécessairement être fournies à l'IBPT par l'opérateur qui dispose du système de comptabilisation des coûts.
3378. Les opérateurs puissants sont tenus de mettre les informations listées ci-dessus à la disposition de l'IBPT en vue de leur publication.
3379. Les opérateurs puissants sont tenus d'informer l'IBPT des modifications apportées à leur système de comptabilisation des coûts qui justifieraient une modification de cette description. Il peut s'agir d'une version simplifiée de la documentation à communiquer à l'IBPT.

H.5. CONTRÔLE DU SYSTÈME DE COMPTABILISATION DES COÛTS

H.5.1 Généralités

3380. L'article 62, § 4, de la loi du 13 juin 2005 relative aux communications électroniques et l'article 51, § 4, de la loi du 5 mai 2017 prévoient que lorsque le système de comptabilisation des coûts appliqué par l'IBPT le rend nécessaire, le respect du système de comptabilisation des coûts est vérifié, aux frais de l'opérateur, par un réviseur d'entreprises agréé désigné par cet opérateur. L'IBPT est tenu de publier chaque année une déclaration relative au respect du système, sur la base des conclusions du rapport du réviseur d'entreprises.
3381. Le système de comptabilisation des coûts d'opérateurs de télécommunications tels que les opérateurs puissants est un système par nature complexe, vu la taille de l'entreprise ainsi que la diversité et le caractère technique de ses activités. Le système de comptabilisation des coûts constitue un élément fondamental dans le cadre du contrôle des prix de gros et de détail. Il est donc nécessaire que ce système fasse l'objet d'un contrôle par un organisme spécialisé et indépendant. Un tel contrôle contribue également à accroître la crédibilité du système de comptabilisation des coûts.
3382. Pour que ce contrôle soit effectif, l'IBPT doit pouvoir s'assurer que le mandat du réviseur d'entreprises est suffisamment clair et complet.
3383. Dans l'accomplissement de sa mission, l'auditeur doit avoir accès à toutes données et informations pertinentes, documents de support des systèmes et documentation. Les opérateurs puissants doivent en outre rendre disponibles les ressources nécessaires pour coopérer avec l'auditeur et répondre aux questions se posant durant l'exercice d'audit.

3384. Le cahier des charges destiné à sélectionner le réviseur d'entreprise doit être transmis à l'IBPT par les opérateurs puissants. Ce cahier des charges doit contenir une référence explicite à la présente décision.

H.5.2 Tâches de l'auditeur

3385. Les tâches de l'auditeur indépendant chargé de contrôler le système de comptabilisation des coûts sont décrites dans les sections suivantes.

Vérifier la pertinence du périmètre des coûts et des recettes

3386. Il s'agit de vérifier que les données financières pertinentes et correctes ont été extraites des comptes annuels en vue d'être traitées par le système de comptabilisation des coûts.

Vérifier le respect des exigences de base

3387. L'auditeur doit :

- Vérifier le respect des principes de causalité, objectivité, consistance et transparence ;
- Contrôler la qualité de l'information (pertinence, fiabilité, comparabilité, matérialité et vérifiabilité).

Vérifier l'application des règles d'allocation et d'évaluation

3388. L'auditeur doit en particulier :

- Effectuer un contrôle des regroupements de données comptables et valider la pertinence de ces regroupements ;
- Effectuer, pour chaque étape d'allocation, un contrôle des montants financiers les plus importants, ainsi que d'autres montants choisis aléatoirement ;
- Vérifier que les clés de répartition utilisées sont correctement calculées et appliquées ;
- Vérifier que les données non financières servant au calcul des clés de répartition sont correctes et fiables ;
- Vérifier les allocations effectuées sur la base d'échantillonnages, notamment en contrôlant le caractère significatif des échantillons, ainsi que la méthode utilisée pour la détermination des facteurs de coûts ;
- Vérifier les méthodologies relatives aux amortissements, au coût du capital et à l'évaluation des actifs ;
- Vérifier le respect des décisions de l'IBPT et/ou des recommandations formulées lors des précédents audits ;

- Vérifier que les règles d’allocations et de réévaluation appliquées correspondent bien à la documentation préparée par les opérateurs puissants et à la description du système de comptabilisation des coûts visée à la section H.4;
- Évaluer si les règles utilisées pour allouer les coûts sont présentées à un niveau de détail suffisant pour faire apparaître clairement la relation entre les coûts et la tarification des éléments et des services du réseau.

3389. Considérant d’une part l’ampleur de la tâche d’audit et d’autre part la nécessité d’un contrôle efficace et qui tient compte des évolutions (par ex. les changements dans la structure interne des opérateurs puissants), l’IBPT estime raisonnable et proportionné qu’un audit approfondi soit effectué une année sur deux, en alternance avec un audit plus limité, concentré sur les changements de méthodologies et les variations de résultats. Cependant, si le rapport d’audit portant sur une année donnée devait mettre en évidence des problèmes importants, l’IBPT se réserve le droit d’exiger un audit approfondi l’année suivante. Le premier audit effectué en application de la présente décision doit être un audit approfondi.

Présenter à l’IBPT un rapport sur l’exécution de sa mission

3390. Il s’agit notamment de transmettre à l’IBPT un rapport contenant au moins les renseignements suivants :

- La description complète de la méthode de vérification adoptée et des vérifications effectuées conformément à la présente section ainsi que le résultat de ces vérifications ;
- Les conclusions de l’auditeur ;
- Toutes les irrégularités constatées ; et
- Les recommandations formulées par l’auditeur (avec une description des conséquences qui s’ensuivent).

H.6. DÉLAIS

H.6.1 Généralités

3391. L’information comptable est considérée comme pertinente si elle est susceptible d’influencer les décisions économiques et qu’elle est fournie à temps pour influencer ces décisions¹⁴⁸⁴. S’il ne pouvait pas disposer des informations comptables en temps utile, l’IBPT rencontrerait d’importantes difficultés pour accomplir ses missions d’autorité nationale de réglementation, en particulier en ce qui concerne l’implémentation effective des mesures imposées aux opérateurs puissants en matière de contrôle des prix. Ainsi, il est particulièrement approprié que l’IBPT dispose du

¹⁴⁸⁴ ERG Common Position C(2005) 3480, page 30.

rapport d'audit avec une régularité suffisante¹⁴⁸⁵ (la détection d'éventuels problèmes pouvant influencer les décisions de l'Institut ou justifier des analyses supplémentaires). En outre, la publication tardive de la description du système de comptabilisation des coûts porterait atteinte à la crédibilité de ce système et des données qui en sont issues, ce qui générerait de la méfiance de la part des autres opérateurs, lesquels sont à la fois clients et concurrents des opérateurs puissants.

3392. Il est donc nécessaire que les informations mentionnées aux chapitres H.2 à H.5 de la présente décision soient disponibles, et le cas échéant publiées, selon un calendrier précis.

H.6.2 Calendrier

3393. La préparation, le contrôle et la publication des différents documents doivent se dérouler annuellement selon le calendrier suivant :

		Au plus tard le :
1.	Informations à préparer :	
	• Informations visées à la section H.3.1	30 septembre
	• Informations visées à la section H.3.2	30 septembre
	• Principaux changements apportés au système de comptabilisation des coûts (section H.3.3)	30 septembre
	• Informations destinées à la publication (section H.4)	31 octobre
	• Modifications justifiant une modification de la description du système de comptabilisation des coûts (section H.4)	31 octobre
2.	Contrôle	
	• Communication par le SMP du cahier des charges pour la sélection du réviseur	1 ^{er} mai
	• Approbation par l'IBPT du cahier des charges pour la sélection du réviseur	31 mai
	• Remise du rapport du réviseur à l'IBPT	31 octobre
3.	Déclaration/attestation de conformité	30 novembre
4.	Publication ou modification de la description du système de comptabilisation des coûts	31 décembre

Tableau 53 : Calendrier (Source : IBPT)

3394. Les informations visées aux points 1 et 2 du tableau ci-dessus seront également communiquées à l'IBPT sous forme électronique.

¹⁴⁸⁵ Les éléments qui fondent les tarifs dans les offres de référence sont des données annuelles (essentiellement des données de coûts et de volumes). Par conséquent, la vérification des tarifs doit logiquement être annuelle.

3395. L'IBPT estime que ce calendrier constitue une mesure proportionnée car réalisant un équilibre entre l'intérêt de disposer des informations le plus rapidement possible après la clôture de l'année comptable concernée et la charge de travail pour l'opérateur auquel le calendrier est imposé¹⁴⁸⁶.

H.6.3 Entrée en vigueur

3396. Les délais ci-dessus font référence à l'année suivant l'année comptable analysée et sont d'application :
3397. Pour Proximus, dès la publication de la présente décision, étant donné qu'elle était déjà soumise à une obligation similaire précédemment.
3398. Pour Brutélé, SFR et Telenet, pour la première fois pour les actions relatives à l'année comptable 2018.

¹⁴⁸⁶ Ce calendrier est inchangé par rapport à la décision du 22 août 2007, laquelle s'était largement basée sur une proposition de Proximus (à l'époque Belgacom).

ANNEXE I. DESCRIPTION DE L'OFFRE DE RÉFÉRENCE

3399. Conformément à l'annexe II de la directive accès et à la position commune de l'ORECE sur les meilleures pratiques en termes de remèdes¹⁴⁸⁷, les offres de référence devraient contenir au minimum les informations suivantes :

Généralités

- Les termes et conditions standard pour la fourniture de l'accès au réseau ;
- Une procédure et les conditions pour demander des informations pertinentes pour la fourniture du service de gros régulé ;
- Un accord de confidentialité si applicable ;
- Les détails de tous les droits de propriété intellectuelle ;
- Une procédure de résolution de conflit entre les bénéficiaires ;
- Les détails relatifs à la durée et à la renégociation des accords ;
- Un glossaire des termes pertinents ;

Conditions techniques et opérationnelles

- Une description, incluant les caractéristiques et modalités techniques, des éléments du réseau auxquels l'accès est proposé, les ressources associées appropriées, ainsi que les informations relatives à l'emplacement des points d'accès ;
- Informations relatives à l'architecture et à la configuration du réseau pour permettre une utilisation effective de l'accès au réseau ;
- Informations relatives à l'emplacement des points d'accès physiques et à la disponibilité de boucles et des systèmes de transmission dans des parties bien déterminées du réseau d'accès ;
- Les standards techniques pertinents pour l'accès au réseau (y compris toute restriction d'utilisation et autres problèmes de sécurité) ;
- Les détails des tests d'interopérabilité ;
- Les procédures des tests et de la mise en œuvre des CPE et de leurs firmwares ;
- Les spécifications des équipements à utiliser sur le réseau ;
- La procédure et la connaissance requise concernant la certification des installateurs ;

¹⁴⁸⁷ Voir BEREC Common Position on Best Practice in remedies on the market for wholesale broadband access (including bitstream access) imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 128, annex 1 et BEREC Common position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market, BoR (12) 127, annex 1

Services de colocalisation

- Informations concernant les sites pertinents existants de l'opérateur PSM ou l'emplacement des équipements et leur actualisation prévue¹⁴⁸⁸. Possibilités de colocalisation sur les sites mentionnés en annexe, y compris la colocalisation physique et, le cas échéant, la colocalisation distante et la colocalisation virtuelle ;
- Caractéristiques de l'équipement, et le cas échéant, les restrictions concernant les équipements pouvant être co-localisés ;
- Mesures mises en place pour garantir la sûreté des locaux ;
- Conditions d'accès pour le personnel des opérateurs alternatifs ;
- Normes de sécurité ;
- Règles de répartition de l'espace lorsque l'espace de colocalisation est limité ;
- Conditions dans lesquelles les bénéficiaires peuvent inspecter les sites sur lesquels une colocalisation physique est possible, ou ceux pour lesquels la colocalisation a été refusée.

Conditions associées aux systèmes d'information

- Conditions et modalités d'accès aux systèmes d'assistance opérationnels, systèmes d'information ou bases de données pour l'éligibilité, la préparation de commandes, l'approvisionnement, la commande, la maintenance, les demandes de réparation et la facturation de l'opérateur puissant, y compris leurs restrictions d'usage et les procédures pour accéder à ces services ;
- Les mesures de sécurité IT attendues du système IT du bénéficiaire.

Conditions de fourniture

- Les détails et modalités des processus opérationnels incluant notamment :
 - ✓ L'éligibilité, la commande et l'approvisionnement, y compris les petites adaptations du réseau et les visites clients
 - ✓ La migration, la migration de masse, les déménagements et les résiliations
 - ✓ La réparation et la maintenance
 - ✓ Le support client, la résolution de problèmes et les procédures d'escalade

¹⁴⁸⁸ Afin d'éviter des problèmes concernant la sécurité publique, la diffusion de ces informations peut être restreinte aux seules parties intéressées.

- ✓ Les changements aux systèmes IT et les développements de nouveaux produits (dans la mesure où ils ont un impact sur les opérateurs alternatifs)
- Les détails concernant le niveau de qualité :
 - ✓ Délais spécifiques pour l'acceptation ou le refus d'une demande de fourniture et pour l'achèvement, l'éligibilité, le transfert ou la fourniture de services et d'infrastructures, pour la fourniture de services support (tels que traitement des défaillances et réparations) ;
 - ✓ Des engagements en termes de niveau de service (SLA), à savoir les normes de qualité que chaque partie doit atteindre lorsqu'elle exécute ses obligations contractuelles
 - ✓ Des indicateurs de mesure du niveau de qualité, y compris ceux correspondant aux engagements ci-avant (SLA).
 - ✓ Le montant de l'indemnité payable par une des parties à une autre pour non-exécution des engagements contractuels, ainsi que les conditions d'admissibilité à ces compensations ;
 - ✓ Une définition et la limitation de responsabilité et d'indemnisation ;
 - ✓ Procédures dans le cas de modifications des services offerts, tels que par exemple le lancement de nouveaux services, les modifications aux services existants ou des modifications de prix.
 - ✓ L'offre de référence prévoit la disponibilité d'un système de prévision raisonnable, si cela a une valeur ajoutée pour le bénéficiaire. Aucun système de prévision ne peut être imposé au bénéficiaire. Dans ce dernier cas, il est admis que les procédures soient exécutées selon un régime de type « meilleur effort » (Best Effort) par le prestataire d'accès.
- Les prix pertinents, les conditions de paiement et les procédures de facturation

3400. Les éléments spécifiques à certains produits de gros sont repris dans les sections qui suivent.

I.1. ACCÈS LOCAL

[Conditions techniques et opérationnelles associées au dégroupage de l'accès à la boucle locale](#)

- Une description, incluant les caractéristiques et modalités techniques, des éléments du réseau auxquels l'accès est proposé, les ressources associées

appropriées, ainsi que les informations relatives à l'emplacement des points d'accès. Cela couvre notamment les éléments suivants :

- ✓ accès dégroupé aux boucles locales,
 - ✓ accès dégroupé aux sous-boucles locales, y compris, si nécessaire, l'accès aux éléments de réseau qui ne sont pas actifs pour le déploiement des réseaux de transmission ;
 - ✓ le cas échéant, l'accès aux gaines permettant le déploiement de réseaux d'accès.
- Informations relatives à l'emplacement des points d'accès physiques y compris les boîtiers situés dans la rue et les répartiteurs et à la disponibilité de boucles, sous-boucles locales et des systèmes de transmission dans des parties bien déterminées du réseau d'accès et, le cas échéant, les informations relatives à l'emplacement des gaines et à la disponibilité dans les gaines.
 - Modalités techniques de l'accès aux boucles et sous-boucles locales et aux gaines et de leur utilisation, y compris les caractéristiques techniques de la paire torsadée métallique et/ou de la fibre optique et/ou de l'équivalent, distributeurs de câbles, gaines et ressources associées et, le cas échéant, les conditions techniques relatives à l'accès aux gaines.

I.2. ACCÈS CENTRAL AUX RÉSEAUX CUIVRE ET FIBRE

Conditions techniques et opérationnelles associées à l'accès binaire

- Modalités techniques de l'accès au débit binaire y compris les caractéristiques techniques de la paire torsadée métallique et/ou de la fibre optique et/ou de l'équivalent.

I.3. ACCÈS CENTRAL AUX RÉSEAUX CÂBLÉS

Conditions techniques et opérationnelles associées à l'accès binaire au câble

- Modalités techniques de l'accès au débit binaire y compris les caractéristiques techniques du câble coaxial et/ou de la fibre optique et/ou de l'équivalent.

I.4. RADIODIFFUSION SUR LES RÉSEAUX CÂBLÉS

Conditions techniques et opérationnelles associées à l'accès au flux TV

- Modalités techniques de l'accès au flux TV ;
- Une liste des canaux analogiques et numériques disponibles.

ANNEXE J. LIGNES DE CONDUITE POUR LES ADAPTATIONS DE L'OFFRE DE RÉFÉRENCE ET IT

3401. La présente annexe décrira les lignes de conduite pour les adaptations IT et de l'offre de référence. Étant donné que ces deux types d'adaptations ont un impact différent sur les bénéficiaires de l'offre de référence, une distinction est faite entre ces deux types.
3402. Une adaptation de l'offre de référence concerne toute modification de l'offre de référence au niveau par exemple du réseau, du fonctionnement opérationnel, des services, etc.
3403. L'IBPT définit une adaptation IT comme une adaptation du protocole de communication entre les systèmes de l'opérateur PSM et les systèmes des bénéficiaires. Une adaptation IT n'implique pas nécessairement une adaptation de l'offre de référence, mais cela peut toutefois être le cas, selon l'objectif poursuivi par l'adaptation IT. Une adaptation IT nécessitant également une modification de l'offre de référence est considérée comme une exception à l'adaptation de l'offre de référence et est traitée séparément.

J.1. ADAPTATIONS DE L'OFFRE DE RÉFÉRENCE

J.1.1 Délais de mise en œuvre minimaux

3404. Le délai de mise en œuvre prend cours dès l'approbation par l'IBPT de l'adaptation à l'offre de référence. L'IBPT peut toutefois écourter ou allonger les délais minimaux applicables compte tenu de l'impact des adaptations sur les opérateurs alternatifs.
3405. Le délai de mise en œuvre minimal a pour objectif de donner suffisamment de temps aux bénéficiaires des offres de référence pour adapter leurs systèmes et leur permettre de commercialiser la nouveauté visée au même moment que l'opérateur PSM.
3406. Adaptation majeure : l'IBPT estime en principe qu'un délai de mise en œuvre minimal de 6 mois doit être octroyé aux opérateurs alternatifs dès que le type de changement a un impact significatif, comme l'introduction d'une nouvelle technologie, de nouveaux éléments de réseau ou d'une nouvelle topologie.
3407. Adaptation mineure : l'IBPT estime en principe qu'un délai de mise en œuvre minimal de 3 mois doit être octroyé aux opérateurs alternatifs dès que le type de changement a un impact mineur, comme l'introduction d'une nouvelle configuration, un nouveau profil, de nouveaux paramètres d'un produit ou de petites adaptations aux configurations, profils, paramètres existants, ...

3408. L'opérateur PSM propose, sur la base des lignes de conduite susmentionnées, le délai octroyé lorsqu'il soumet sa demande d'adaptation de l'offre de référence. Il justifie avec précision cette proposition. Le délai octroyé doit permettre la mise en œuvre effective par un opérateur efficace en tenant compte de la documentation qui lui est communiquée.

J.1.2 Documentation

3409. La proposition d'adaptation de l'offre de référence par l'opérateur PSM doit comporter suffisamment d'informations de manière à permettre au bénéficiaire d'évaluer correctement l'impact de l'adaptation proposée de leurs propres systèmes. La proposition d'adaptation explicite notamment l'objectif, le calendrier, l'étendue et les limites des adaptations visées. Elle identifie les processus et procédures concernés et les types de modifications envisagées.

3410. L'opérateur PSM fournit la documentation technique « high level » qui comporte une description détaillée des changements effectués aux processus et aux procédures et de l'impact au niveau informatique. Ces informations doivent être fournies en même temps que la proposition d'adaptation de l'offre de référence, indépendamment de l'importance de l'adaptation.

3411. L'opérateur PSM fournit ensuite la documentation technique détaillée :

- En cas d'adaptation majeure : 3 mois avant la mise en œuvre ;
- En cas d'adaptation mineure : 1 mois avant la mise en œuvre.

J.1.3 Exceptions

3412. Dans certaines circonstances, une modification de l'offre de référence peut surtout avoir un impact sur le protocole de communication entre les systèmes de l'opérateur PSM et les systèmes des bénéficiaires. L'IBPT estime raisonnable de permettre d'écourter dans un tel cas le délai de mise en œuvre afin de ne pas ralentir l'implémentation de la nouvelle fonctionnalité. Dans de telles circonstances, l'opérateur PSM peut, par dérogation aux règles générales susmentionnées, demander à l'IBPT de faire correspondre les délais de cette modification aux délais décrits pour les adaptations IT.

3413. L'opérateur PSM doit toujours transmettre à l'IBPT la proposition d'adaptation de l'offre de référence au moins 3 mois avant la mise en œuvre.

3414. L'opérateur PSM motive sa demande au préalable et la soumet à l'IBPT, qui peut décider d'autoriser une telle exception. En motivant sa demande, l'opérateur PSM en communique les avantages pour les bénéficiaires et garantit également qu'il ne tirera

pas de ce raccourcissement un avantage injustifié vis-à-vis des bénéficiaires en ce qui concerne la mise en service de cette adaptation.

J.2. ADAPTATIONS IT

J.2.1 Délais de mise en œuvre minimaux

3415. Le délai de mise en œuvre minimal a pour objectif de donner suffisamment de temps aux bénéficiaires des offres de référence pour adapter leurs systèmes et leur permettre de commercialiser la nouveauté visée au même moment que l'opérateur PSM.
3416. Adaptation majeure : l'IBPT estime en principe qu'un délai de mise en œuvre minimal de 6 mois doit être octroyé aux opérateurs alternatifs dès que le type de changement porte sur une adaptation des spécifications de l'interface de communication (par exemple, les schémas XML, la définition du type de documents).
3417. Adaptation mineure : l'IBPT estime en principe qu'un délai de mise en œuvre minimal de 3 mois doit être octroyé aux opérateurs alternatifs dès que le type de changement porte sur une adaptation qui ne modifie pas le schéma XML et/ou la définition du type de document (DTD).
3418. L'opérateur PSM propose, sur la base des lignes de conduite susmentionnées, le délai octroyé lorsqu'il soumet sa demande d'adaptation aux opérateurs alternatifs.
3419. Le délai de mise en œuvre de 3 ou 6 mois prend cours une fois que la documentation « high level » a été mise à la disposition des opérateurs alternatifs. L'IBPT peut toutefois écourter ou allonger les délais minimaux applicables compte tenu de l'impact des adaptations sur les opérateurs alternatifs et l'opérateur PSM.

J.2.2 Documentation

3420. La proposition d'adaptation doit comporter suffisamment d'informations de manière à permettre au bénéficiaire d'évaluer correctement l'impact de l'adaptation proposée de leurs propres systèmes. La proposition d'adaptation explicite notamment l'objectif, le calendrier, l'étendue et les limites des adaptations visées. Elle identifie les processus et procédures concernés et les types de modifications envisagées.
3421. L'opérateur PSM fournit la documentation technique « high level » qui comporte une description des changements effectués aux processus et aux procédures et de l'impact au niveau informatique :
- En cas d'adaptation majeure : 6 mois avant la mise en œuvre ;
 - En cas d'adaptation mineure : 3 mois avant la mise en œuvre.

3422. L'opérateur PSM fournit ensuite la documentation technique détaillée :

- En cas d'adaptation majeure : 3 mois avant la mise en œuvre ;
- En cas d'adaptation mineure : 1 mois avant la mise en œuvre.

ANNEXE K. CHAÎNE DE VALEUR ET MONITORING DU MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION

K.1. DESCRIPTION DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION

3423. La chaîne de valeur du marché de la radiodiffusion élargi reflète les différentes étapes à franchir pour fournir des services de radiodiffusion jusque chez l'utilisateur final. Les différents rôles de cette chaîne de valeur sont décrits dans la figure ci-dessous.

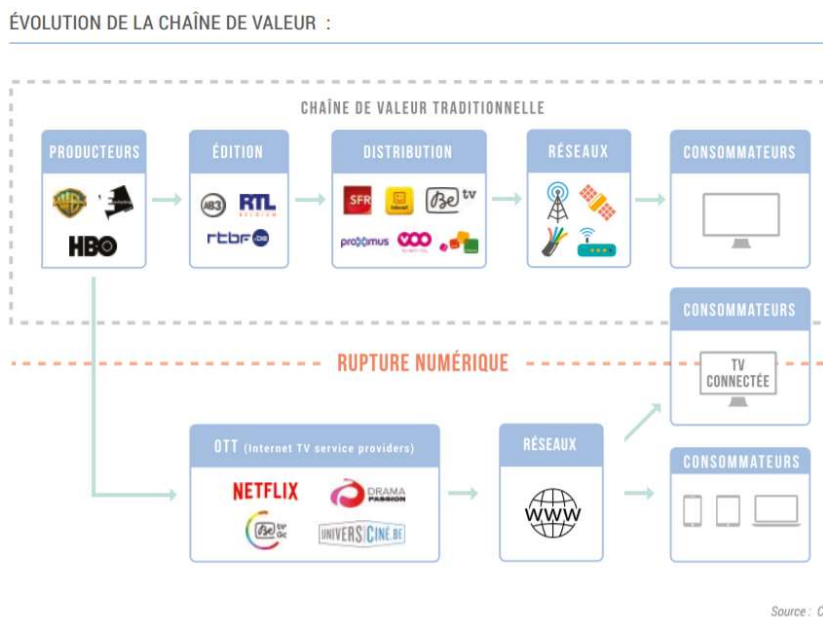


Figure 185 : Chaîne de valeur du marché de la radiodiffusion (Source : Rapport annuel CSA 2015)

3424. Cette figure établit que les acteurs suivants sont actifs sur le marché de la radiodiffusion élargi :

- Les producteurs de contenu produisent le contenu audiovisuel qui peut être regardé par l'utilisateur final, sous la forme d'émissions, de films, etc. Ces fournisseurs de contenu sont par exemple des auteurs représentés par des sociétés de gestion, des maisons de production externes (par ex. : Woestijnvis, Eyeworks, Menuet) et des chaînes produisant des programmes en interne (comme la RTBF et la VRT).
- Traitement par les organismes de radiodiffusion : un organisme de radiodiffusion regroupe le contenu en un ensemble (une « chaîne » ou un programme de radiodiffusion). La RTBF, la VRT et RTL en sont des exemples.
- Distribution par les opérateurs de réseau : le fournisseur d'un réseau de communications électroniques. Par fourniture, l'on entend : « la mise en place, l'exploitation, la direction et la mise à disposition d'un réseau de

communications électroniques ». Telenet, Proximus, Nethys, SFR et Norkring sont des exemples d'opérateurs de réseau.

- Enfin, l'utilisateur final est l'utilisateur résidentiel ou non résidentiel auquel le contenu de radiodiffusion est fourni et qui demande l'accès au réseau de radiodiffusion pour pouvoir recevoir des services de radiodiffusion sur un périphérique (téléviseur, écran d'ordinateur, tablette, GSM...).

3425. Les opérateurs sur le marché de la radiodiffusion sont souvent actifs sur différentes parties de la chaîne de valeur. Ainsi, le propriétaire du réseau est souvent également responsable de son exploitation. En outre, ces parties remplissent aussi souvent le rôle de distributeur de services fournissant du contenu à l'utilisateur final sur le marché de détail¹⁴⁸⁹.

3426. Il convient également de remarquer que le marché de la radiodiffusion est un exemple de ce que l'on appelle « marché à double face ». Sur un marché à double face, une partie intermédiaire dessert deux groupes d'utilisateurs. Le distributeur de services intégré remplit un tel rôle. D'une part, il a une relation avec les fournisseurs de contenu et avec des organismes de radiodiffusion, qui ont besoin d'un canal de distribution pour pouvoir diffuser leur contenu. Ce contenu peut être aussi bien produit en interne qu'obtenu de fournisseurs de contenu. D'autre part, il fournit des signaux de radiodiffusion à l'utilisateur final. Cela lui permet de répercuter les coûts de la transmission sur le fournisseur du contenu de radiodiffusion, l'utilisateur final ou les deux.

K.2. MONITORING DU MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION

3427. Pendant le monitoring permanent du marché de la radiodiffusion, des sources supplémentaires ont été consultées afin d'analyser le degré de substituabilité entre la télévision linéaire et non linéaire, comme décrit précédemment à la section 8.2.1. :

« Peter Claes, directeur Médias et Production à la VRT, soutient la thèse selon laquelle les téléspectateurs accordent de l'importance à une grille d'émission fixe : L'expérience linéaire reste très importante pour la télévision : il s'agit en effet de se croiser les bras et d'être guidé par l'offre¹⁴⁹⁰ ».

« De nombreux téléspectateurs, surtout les jeunes, recherchent activement leurs émissions », explique Ricus Jansegers, directeur des programmes à MediaLaan (VTM,

¹⁴⁸⁹ Les services de radiodiffusion par satellite et DVBT-T constituent entre autres une exception à ce principe. L'exploitation technique du réseau de radiodiffusion est ici généralement assurée par une autre partie que le distributeur de services, par exemple SES/ASTRA (satellite) et Norkring (DVB-T).

¹⁴⁹⁰ Article « De kijker blijft conservatief » - De Morgen, 4 janvier 2017 (traduction libre)

Q2, CAZ, Vitaya). 'Mais un très grand nombre de téléspectateurs souhaitent aussi simplement être divertis après une dure journée de travail. Ils n'ont alors aucune envie de chercher eux-mêmes un film pour lequel il faut en plus encore payer. »

« C'est justement pour cette raison que nous recevrons sans doute encore de nouvelles chaînes de niche ces prochaines années, comme CAZ et ZES', estime Peter Quaghebeur, le CEO de SBS Belgium (VIER, VIJF, ZES). 'De nouvelles chaînes comme VIER ou VTM ne seront probablement plus lancées, mais la probabilité est grande que de nouvelles chaînes comme ZES et CAZ voient encore le jour. La majorité des Flamands souhaitent qu'on leur serve un menu, et les chaînes telles que ZES et CAZ comblent un vide laissé par les autres chaînes, avec des films quotidiens, des marathons séries... Du fait de la forte offre locale, nous retrouvons cela de moins en moins.¹⁴⁹¹ »

3428. David Brennan (expert en médias) souligne également l'importance d'une grille d'émission fixe¹⁴⁹² :

« Les téléspectateurs développent inconsciemment une stratégie qui leur permet de faire le meilleur choix avec un minimum de réflexion et d'efforts. Plus les options qui leur sont proposées sont nombreuses, plus ils doivent prendre des décisions – comme c'est le cas actuellement – et plus ils s'accrochent à des émissions qui leur sont familières, qui cadrent avec leur routine ou qui leur sont recommandées. Face à la pléthore, le téléspectateur tranche très vite. Souvent en quelques secondes seulement. Lorsqu'on analyse les habitudes de consommation télé, il est important de savoir comment un téléspectateur opère ses choix. Dans cette optique, la BBC a organisé l'année dernière une enquête auprès de 2.600 personnes. Ces participants ont été invités à tenir pendant 48 heures un registre détaillé des émissions regardées. Quelque 50.000 trajets de vision ont ainsi été enregistrés. »

« Il ressort de cette étude que le téléspectateur adapte ses habitudes télé surtout à la programmation des grandes chaînes 'classiques'. Plus de 8 téléspectateurs sur 10 savent à l'avance ce qu'ils vont regarder, contre 18 % qui doit encore prendre sa décision. Parmi ces 18 %, la majorité (78 %) recherche une émission télé qui lui plaît. Et la très grande majorité (84 %) de ces 78 % continue à regarder la télé linéaire. Ce schéma se retrouve en outre dans toutes les catégories d'âge et donc aussi chez les enfants et les jeunes adultes. [...] »

¹⁴⁹¹ Article « Nieuwe zenders doen niets nieuws » - De Morgen, 30 septembre 2016 (traduction libre)

¹⁴⁹² Interview « La magie de la télévision » - VARIA, août-octobre 2015.

« Le pouvoir de l'instant se révèle être un atout formidable pour la télé linéaire. Les gens préfèrent regarder ce qui passe maintenant à la télé que les émissions d'hier ou de la semaine dernière. »

« Une enquête menée auprès des clients a révélé que 80 % des abonnés regardaient régulièrement ces chaînes et les considéraient comme un guide pour le large éventail de l'offre, qui est plus forte que jamais. Il ressort d'une analyse permanente et d'une enquête auprès des clients que celles-ci occupent toujours une place importante pour le téléspectateur. Parmi les clients Play More, 80 % indiquent regarder régulièrement une des chaînes et trois clients sur 4 utilisent aussi bien les chaînes que les demandes. En outre, les clients indiquent également que les chaînes linéaires ont une fonction de guide idéal, du fait de l'offre élargie. C'est pourquoi nous avons également donné aux chaînes linéaires une place plus importante et une définition plus précise', indique Jeroen Bronselaer (Telenet) »¹⁴⁹³

« Il ressort des résultats que la tendance vers un visionnage actif ne peut pas être surestimée et que les Flamands regardent la télévision de manière relativement routinière. Malgré la variation entre les différentes chaînes, la fidélité à la chaîne reste une variable importante dans l'explication des habitudes en matière de télévision, tout comme le genre et la programmation. »¹⁴⁹⁴

« Linear viewing was also valued by most participants for offering a familiar, effortless and often more passive viewing experience with scheduled content served to them. »¹⁴⁹⁵

« Our survey results do not suggest that the participants use a conscious decision process or put a lot of effort into making informed choices about what to watch on TV. Respondents seemed to resort to the easiest ways to find something to watch, i. e. programs they watched regularly or programs they found through channel surfing. Similar behavior has been observed e.g. by Taylor and Harper (...). This suggests that the linear program supply is an important tool for people when deciding what to

¹⁴⁹³ Article « Telenet bouwt PRIME om tot Play more » – Tvvisie, 14 décembre 2016 (traduction libre).

¹⁴⁹⁴ Mémoire « Waar kijken we naar als we televisie kijken? » – Ferre Vanderveken, master en communication et médias, p. 1. Étude « Linear vs. non-linear viewing: A qualitative investigation exploring viewers' behaviour and attitudes towards using different TV platforms and services providers » – Kantar Media pour le compte d'Ofcom, 13 mai 2016

¹⁴⁹⁵ Étude « Linear vs. non-linear viewing: A qualitative investigation exploring viewers' behaviour and attitudes towards using different TV platforms and services providers » – Kantar Media pour le compte d'Ofcom, 13 mai 2016, p. 6

watch, both because it is regular and familiar and because it flows by the tv watcher within easy reach. »¹⁴⁹⁶

3429. Dans la proposition de révision de la directive SMA, la distinction entre « linéaire » et « non linéaire » est maintenue :

Considérant (58) « Les services de médias audiovisuels à la demande diffèrent de la radiodiffusion télévisuelle eu égard au choix, au contrôle que l'utilisateur peut exercer et à l'impact qu'ils ont sur la société. Cela justifie une réglementation plus légère des services de médias audiovisuels à la demande, qui ne devraient se conformer qu'aux règles minimales prévues par la présente directive. »¹⁴⁹⁷

« Le public dispose de très nombreux services flexibles qui permettent de s'éloigner de la grille d'émission linéaire classique de plusieurs manières. Néanmoins, la télévision linéaire reste tout de même populaire. Selon les chiffres du Digimeter (2014), 63 % des Flamands interrogés indiquent regarder quotidiennement la télévision linéaire, alors que 31 % d'entre eux indiquent aussi regarder quotidiennement la télévision non linéaire.

Selon l'étude CIM TV (2014), les téléspectateurs flamands regardent, en moyenne, 93,5 % du temps la télévision linéaire et 6,5 % du temps la télévision non linéaire. Selon l'UER (2014), la prévision pour 2020 est que la télévision linéaire restera dominante, mais que la télévision à la demande continuera à gagner du terrain. La télévision linéaire est populaire auprès de tous les groupes d'âge, mais aujourd'hui, la télévision en différé et à la demande est aussi populaire chez les plus jeunes (15-29) que la télévision linéaire (Digimeter, 2014).¹⁴⁹⁸ »

« La consommation linéaire de la télévision et de la radio reste pour de très nombreux Flamands la principale forme de consommation des médias. Le visionnage et l'écoute en direct restent pertinents du point de vue des missions d'information contraignantes de la VRT. Toutefois, l'on observe clairement une tendance vers des comportements plus flexibles et non linéaires en matière de consommation des médias. Les consommateurs de médias consomment de plus en plus du contenu où ils le souhaitent, quand ils le souhaitent et comme ils le souhaitent. Les médias sociaux

¹⁴⁹⁶ « How to choose and how to watch – an on-demand perspective on current tv practice » – Asa Dustrom et al, décembre 2009, p. 4

¹⁴⁹⁷ Directive Services de médias audiovisuels, considérant 58.

¹⁴⁹⁸ « Benchmark van de publieke omroep in Europa: een analyse van het aanbod, financiering en publieksbereik » - Étude réalisée pour le Gouvernement flamand et le Département Culture, Jeunesse, Sport et Médias de la Communauté flamande, 30 juin 2015

*et les sites Internet gagnent en importance dans la consommation des médias par le Flamand. »*¹⁴⁹⁹

*« Non-linear viewing of content is set to continue to grow over the next three years, but it is not as likely to cannibalise linear TV viewing as in recent years, according to new research. »*¹⁵⁰⁰

*« Qualitative consumer surveys and quantitative measures consistently produce varied results in regards to consumption of online long form video, which can largely be attributed to the passive nature of television consumption. Television audiences continue to follow established viewing patterns in regards to channels and programming in contrast to the more pro-active content discovery behaviour common in online platforms. »*¹⁵⁰¹

3430. Le rapport sur la concentration des médias de 2016¹⁵⁰² traite de l'importance des chaînes « must-have » :

« Ce n'est probablement pas tant les chaînes 'must-have', mais plutôt les productions flamandes et les émissions en direct (sport, actualités, community television) sur ces chaînes 'must-have' qui sont importantes pour la télévision linéaire.

L'aspect social de la télévision a de ce fait un peu disparu avec les années », explique Wendy Van den Broeck du centre de recherche sur les médias iMinds-SMIT. « C'est la raison pour laquelle les chaînes et les réalisateurs d'émissions recherchent spécifiquement les émissions qui éveillent encore cela. »

3431. D'autant plus parce que celles-ci attirent non seulement plus d'audimat et des habitudes plus constantes en matière de télévision mais aussi plus d'annonceurs. (De Morgen, « Tv kijken doe je in groep », 10 février 2016, traduction libre). Ces émissions sont par exemple 'K3 zoekt K3', 'De Slimste Mens Ter Wereld' et 'De Mol'. La finale de 'K3 zoekt K3' a été l'émission la plus regardée en 20 ans pour la chaîne commerciale VTM. Le jour de la finale, plus de 170.000 tweets ont été envoyés concernant le show. (De Tijd, « Lineaire televisie is niet dood », 10 novembre 2015, traduction libre)

¹⁴⁹⁹ Contrat de gestion 2016-2020 entre la Communauté flamande et la VRT, p. 8 (traduction libre)

¹⁵⁰⁰ « Non-linear viewing to complement, not replace linear TV » – Digital TV Europe, 4 mars 2016.

¹⁵⁰¹ « Évolution actuelle des marchés et des technologies dans le secteur de la radiodiffusion » – IHS Technology pour l'OMPI, 17 juin 2015

¹⁵⁰² Rapport sur la concentration des médias de 2016, Vlaamse Regulator voor de Media.

3432. Vu que tous les médias l'ont annoncé, il était difficile de ne pas connaître le résultat, même pour ceux qui n'avaient pas vu l'émission en direct (#spoileralert). Avec le retour de « De Mol », VIER a touché la corde sensible. Environ 300.000 fans, soit 1 téléspectateur sur 3, ont continué le jeu en ligne via demol.vier.be. Il s'agit d'une plateforme de Telenet et de VIER qui regorge d'informations supplémentaires et d'extraits non diffusés. (Het Laatste Nieuws, « Wie moet De Mol net voor de finale verlaten? », 14 mars 2016, traduction libre) Environ 60.000 fans de De Mol ont tenu un carnet en ligne où ils conservaient les extraits suspects et les commentaient. Le site Internet connaissait son pic entre 21h et 23h le lundi soir, à l'heure de l'émission, jusqu'à une heure plus tard. (De Morgen, « De mol komt boven op het internet », 14 mars 2016, traduction libre) La création d'une communauté via les médias sociaux n'est pas uniquement réservée aux émissions de télévision, les émissions de radio utilisent également ceux-ci pour créer une mode. Il suffit de penser à l'émission Hautekiet, sur radio 1. Le hashtag #Hautekiet a plusieurs fois été un sujet tendance sur Twitter. Les réalisateurs d'émissions utilisent constamment les médias sociaux pour interagir avec leurs auditeurs. »

ANNEXE L. PRISE EN COMPTE DES OBSERVATIONS DE L'AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE

L.1. LA DÉFINITION DU MARCHÉ DE DÉTAIL

L.1.1 L'inclusion de la télévision par satellite dans le marché de la radiodiffusion télévisuelle

Avis de l'ABC

3433. L'ABC fait référence à la pratique décisionnelle de l'ancien Conseil de la concurrence, qui incluait la télévision par satellite dans le marché pertinent. L'ABC est toutefois d'avis que, vu les arguments avancés par l'IBPT, la télévision par satellite peut raisonnablement être exclue du marché.

Analyse de l'IBPT

3434. Cette remarque n'appelle pas de commentaires.

L.1.2 La dimension géographique des marchés

Avis de l'ABC

3435. L'ABC fait référence à sa décision Telenet-Coditel dans laquelle il considère d'une part que le marché des services de détail large bande est de dimension nationale et d'autre part que le marché de détail de la radiodiffusion télévisuelle est limité aux zones de couverture des câblo-opérateurs.

Analyse de l'IBPT

3436. L'IBPT a laissé ouverte la question de la délimitation géographique des marchés de détail après avoir mis en évidence différents facteurs qui plaident les uns pour un marché national, les autres pour des marchés basés sur les zones de couverture des câblo-opérateurs. Comme décrit dans le projet de décision (cf. section 4.5.2.), l'examen des marchés de détail (y compris de leur dimension géographique) est effectué dans la stricte mesure où il est utile à l'analyse des marchés de gros. Dans le cas présent, l'IBPT a constaté que la situation concurrentielle ne diffère pas fondamentalement selon qu'elle est analysée au niveau national ou au niveau de la zone de couverture des câblo-opérateurs (cf. §§ 257 et 629).
3437. Les remarques de l'ABC n'entraînent par conséquent pas de modifications du projet de décision.

L.1.3 Un éventuel marché des offres groupées

Avis de l'ABC

3438. L'ABC indique une nuance dans son avis dans le cadre de l'étude de l'existence possible d'un marché des produits groupés. Dans son projet de décision, l'IBPT laisse ouverte la question de l'existence possible d'un tel marché des produits groupés.
3439. L'ABC estime que rien n'indique que les prix des produits groupés soient tellement moins concurrentiels que ceux de produits distincts. En outre, l'ABC se demande si un opérateur peut être concurrentiel sans offrir de produits groupés, étant donné la part croissante de ces produits groupés dans l'ensemble de l'achat des services de télécommunications examinés. Enfin, l'ABC note qu'il peut y avoir des différences dans la dynamique concurrentielle entre les produits groupés d'une part et les produits distincts d'autre part. Elle renvoie en outre à une diminution du taux d'attrition à mesure que le nombre de produits achetés par le client final dans le cadre d'une seule offre groupée augmente.
3440. Malgré ces nuances, l'ABC conclut qu'elle ne tire pas d'autres conclusions que l'IBPT en ce qui concerne le résultat de l'étude de l'existence possible d'un marché des produits groupés

Analyse de l'IBPT

3441. Si l'ABC semble plus enclin que l'IBPT à envisager un marché de détail des offres groupées¹⁵⁰³, il partage l'opinion de l'IBPT quant au fait que la définition ou non d'un marché pour les produits groupés ne mènerait pas à d'autres conclusions que celles tirées de l'analyse du projet de décision. La concurrence sur un éventuel marché de détail des offres groupées dépend en effet de l'accès aux mêmes inputs de gros que ceux qui sont nécessaires pour dupliquer les offres haut débit et de télévision vendues séparément.
3442. Les remarques de l'ABC n'appellent par conséquent pas de modifications du projet de décision.

L.1.4 La substituabilité de l'offre des câblo-opérateurs

Avis de l'ABC

3443. L'ABC souligne que les câblo-opérateurs, comme Proximus et les opérateurs alternatifs, ont la possibilité de demander l'accès à leurs réseaux câblés respectifs et ne doivent donc pas nécessairement construire une infrastructure pour servir des clients en dehors de leur propre zone de couverture. Le fait que les câblo-opérateurs ne fassent

¹⁵⁰³ Tout en restant prudent : l'ABC utilise le terme de « potentiel » pour qualifier ce marché.

pas usage de cette possibilité n'empêche pas d'en tenir compte dans l'étude de la substituabilité du côté de l'offre. In fine, l'ABC considère cependant, comme l'IBPT, que le marché géographique correspond aux zones des câblo-opérateurs.

Analyse de l'IBPT

3444. Conformément aux lignes directrices PSM 2018 (point 41), afin d'apprécier l'ampleur de la substituabilité du côté de l'offre, les ARN *« peuvent aussi tenir compte de la probabilité que des entreprises qui ne sont pas encore actives sur le marché de produits pertinent décident d'y entrer, à court terme, à la suite d'une augmentation des prix relatifs légère mais significative et durable »*. Conformément au § 28 de ces lignes directrices PSM 2018, *« La différence entre la concurrence potentielle et les possibilités de substitution du côté de l'offre réside dans le fait que le second facteur réagit rapidement à une augmentation des prix, alors qu'il faut plus de temps à de nouveaux concurrents potentiels pour commencer à approvisionner le marché. Contrairement à la substitution du côté de l'offre, qui n'induit aucun surcoût important, une éventuelle entrée sur le marché implique des dépenses à fonds perdus considérables et n'est, de ce fait, pas prise en considération au stade de la définition des marchés »*.
3445. Il est exact que les câblo-opérateurs ont, du fait de la régulation, la possibilité de demander l'accès à leurs réseaux câblés respectifs. Cependant, aucun n'a jamais fait usage de cette possibilité depuis l'ouverture du câble à la concurrence. En outre, il est incertain que cette possibilité subsisterait en l'absence de régulation. Dans ces conditions, l'IBPT considère qu'il ne serait pas pertinent de tenir compte de cette possibilité dans l'examen de la substituabilité du côté de l'offre.
3446. En tout état de cause, l'ABC conclut comme l'IBPT que le marché géographique de la télédiffusion correspond aux zones de couverture des câblo-opérateurs. Le commentaire de l'ABC n'appelle par conséquent pas de modifications du projet de décision.

L.2. LA DÉFINITION DES MARCHÉS DE GROS : L'ÉVALUATION DE LA CONTRAINTE INDIRECTE

L.2.1 Généralités

3447. L'IBPT rappelle que les principes de base qui régissent la définition des marchés pertinents en droit de la concurrence sont la substituabilité du côté de la demande et la substituabilité du côté de l'offre.
3448. L'application des principes de base rappelés au paragraphe précédent conduit à définir des marchés distincts de l'accès central sur les réseaux cuivre/fibre et sur les réseaux câblés. L'Autorité de la concurrence ne formule aucune observation à ce sujet.

3449. Pour que la conclusion atteinte sur base de la substituabilité du côté de la demande et la substituabilité du côté de l'offre puisse être remise en cause du fait de l'existence d'une contrainte indirecte, il faudrait que cette contrainte indirecte soit suffisamment évidente et que son intensité soit suffisamment forte. La Commission européenne exprime une telle opinion dans l'affaire CZ/2012/1322 lorsqu'elle requiert que la contrainte indirecte soit « *suffisamment forte pour cautionner un définition de marché aussi large* »¹⁵⁰⁴. Dans cette même affaire, la Commission européenne a considéré que « *Si l'importance de la contrainte indirecte est surestimée, il y a un risque de sous-estimer la puissance significative sur le marché de l'opérateur historique au niveau de gros en incluant dans l'analyse les parts de marchés correspondant à l'auto-fourriture d'opérateurs verticalement intégrés qui ne contraignent pas réellement le comportement de l'opérateur historique sur le marché de gros* »¹⁵⁰⁵. Par conséquent, une contrainte indirecte ne pourrait pas être valablement démontrée en combinant des hypothèses extrêmes ou anormales pour les différents paramètres qui interviennent dans son évaluation.

L.2.2 La récupération de client par Proximus et Scarlet

Avis de l'ABC

3450. L'Autorité de la concurrence note que les différentes évaluations de la contrainte indirecte effectuées par l'IBPT se sont montrées très prudentes : elles n'ont pas tenu compte du fait que Proximus ou sa filiale Scarlet pouvaient récupérer les clients qui quittaient les opérateurs alternatifs (points 47-48 et 76-77 de l'avis), ce qui, selon l'ABC, pourrait avoir un impact majeur sur les résultats. L'ABC en conclut (point 79) que, nonobstant les commentaires méthodologiques qu'elle formule par ailleurs (élasticité, *cost share*), la contrainte indirecte exercée sur Proximus est insuffisante et rejoint donc la conclusion générale de l'IBPT.

Analyse de l'IBPT

3451. L'IBPT a complété son projet de décision en y incluant les raisons qui conduisent à considérer que Proximus (ou sa filiale Scarlet) pourraient récupérer une part significative des clients qui quitteraient les opérateurs alternatifs. Ces arguments complémentaires renforcent la conclusion de l'IBPT quant à l'absence de contrainte indirecte suffisante.

¹⁵⁰⁴ Traduction libre de « sufficiently strong to warrant such a wide market definition ».

¹⁵⁰⁵ Traduction libre de: « If the importance of indirect constraints is overstated, there is a risk of understating the SMP of the incumbent at the wholesale level by including in the analysis the self-supplied market-shares of vertically integrated operators who do not actually constrain the behaviour of the incumbent on the wholesale market. ».

- 3451.1. Proximus (y compris Scarlet) récupérerait vraisemblablement une part significative des clients perdus par les opérateurs alternatifs DSL.
- 3451.2. La présomption de base peut être que Proximus (y compris Scarlet) devrait capter les clients perdus par les opérateurs alternatifs DSL dans une proportion proche de sa part de marché. Or Proximus (y compris Scarlet) détient de manière globalement stable au niveau national de l'ordre de [35-45]% du marché de détail résidentiel et de l'ordre de [55-65] % du marché de détail non résidentiel¹⁵⁰⁶. Pour étudier le report d'une partie de la demande initialement adressée aux opérateurs alternatifs il faudrait en plus considérer sa part de marché hors opérateurs alternatifs, qui est encore supérieure aux chiffres précités.
- 3451.3. Proximus commercialise des offres d'entrée de gamme sous la marque Scarlet. Indépendamment de la discussion ci-dessous relative à l'élasticité des clients des opérateurs alternatifs, on peut raisonnablement supposer que Scarlet, du fait de son positionnement commercial, est particulièrement susceptible de récupérer des clients qui quitteraient les opérateurs alternatifs DSL suite à une hausse de prix.
- 3451.4. Comme noté par l'ABC, il ressort de l'enquête Profacts commandée par Proximus que Proximus et Scarlet récupérerait une proportion non-négligeable des clients qui quitteraient les opérateurs alternatifs.
- 3451.5. Sur le plan technique, Proximus (y compris Scarlet) est mieux placée que les câblo-opérateurs pour attirer les abonnés résiliant leur abonnement chez les opérateurs alternatifs DSL. Un client quittant un opérateur alternatif DSL a en effet plus de facilité à migrer vers Proximus ou Scarlet que vers un câblo-opérateur étant donné qu'il s'agit de la même technologie. Au contraire, lorsqu'un client migre d'un opérateur alternatif DSL vers un câblo-opérateur, il doit notamment, dans tous les cas, remplacer son modem DSL par un modem câble et il peut, dans certains cas, être obligé de modifier son câblage interne. En d'autres termes, l'existence de coûts de changement lors du passage d'une technologie à l'autre rend la migration intra-plateforme (au sein d'une même technologie) plus facile que la migration inter-plateformes

¹⁵⁰⁶ Il peut exister des différences entre les zones de couverture des câblo-opérateurs, sans que jamais la part de marché de Proximus (y compris Scarlet) ne soit tombée en-dessous de 30% au cours des dernières années.

(entre deux technologies différentes). Ce phénomène a déjà été observé concrètement sur le marché belge (cf. § 1590 de la décision).

3451.6. Compte tenu des éléments qui précèdent, l'IBPT conclut que les clients des opérateurs alternatifs pourraient migrer significativement vers l'entité de détail du monopoleur hypothétique, en particulier si celui-ci ne répercute pas l'augmentation du prix de gros sur ses propres offres de détail. Dans ces conditions, il ne peut pas exister de contrainte indirecte suffisante au sens entendu par la Commission européenne puisque l'un des critères (cumulatifs) ne serait pas satisfait.

3452. Compte tenu du fait que l'ABC conclut in fine, comme l'IBPT, à l'absence de contrainte indirecte, l'analyse des observations de l'ABC (aux sous-sections L.2.3 et L.2.4) est développée à titre surabondant.

L.2.3 L'élasticité

Avis de l'ABC

3453. L'Autorité de la concurrence formule certaines observations à l'égard des valeurs d'élasticité calculées tant par les consultants de l'IBPT que par certains opérateurs. Elle conclut in fine que les valeurs d'élasticités « probablement raisonnables » se situent entre 1 et 3 (en valeur absolue)¹⁵⁰⁷. Son appréciation est basée en particulier sur le fait qu'il faudrait mesurer l'élasticité des clients des opérateurs alternatifs DSL et non l'élasticité de l'ensemble des clients sur le réseau de Proximus (clients de Proximus elle-même et clients des opérateurs DSL alternatifs sur le marché de détail).

Analyse de l'IBPT

3454. De manière générale, le calcul de l'élasticité nécessite (i) une enquête auprès d'un nombre de personnes suffisamment important pour être représentatif et (ii) un modèle économétrique approprié pour traiter les réponses à cette enquête. Les deux études exécutées pour le compte de l'IBPT (par Analysys Mason et Tera) répondent à ces exigences. Le fait que les clients des opérateurs alternatifs soient peu présents au sein des échantillons établis par Analysys Mason et Tera correspond à la réalité du marché belge, dont ces échantillons sont bien statistiquement représentatifs.

¹⁵⁰⁷ L'élasticité est le rapport entre la variation relative des quantités et la variation relative des prix. L'élasticité des biens « normaux » (dont les quantités vendues diminuent quand les prix augmentent) est négative mais elle est souvent exprimée en valeur absolue.

3455. L'étude Profacts produite par Proximus¹⁵⁰⁸ peut se voir adresser les critiques suivantes :

3455.1. Elle calcule une élasticité de façon « brute » (sur base des préférences « déclarées »), sans avoir recours à un modèle économétrique (qui dégage les préférences « révélées » et produit des estimations « toutes choses égales par ailleurs » permettant de capturer les effets spécifiques au prix en excluant ceux liés à d'autres facteurs, observables ou non). Or une telle méthode (les préférences « déclarées ») est connue pour avoir tendance à surestimer l'élasticité avec notamment l'existence de biais vers le oui ou à l'acquiescement de type « oui, je m'en irai »¹⁵⁰⁹.

3455.2. Elle est basée sur un échantillon restreint quantitativement (moins de 150 personnes contre plus de 1200 chez Analysys Mason et chez Tera) et qualitativement (l'échantillon est composé uniquement de clients des opérateurs alternatifs).

3456. L'observation de l'ABC porte uniquement sur la composition de l'échantillon.

3457. Stricto sensu, il pourrait être plus approprié de mesurer l'élasticité des clients des opérateurs alternatifs exclusivement. En effet, c'est de leur comportement que dépend la contrainte indirecte. Il convient cependant d'apporter les nuances importantes suivantes :

3457.1. Quand bien même on pourrait intuitivement penser que les clients des opérateurs alternatifs sont plus sensibles au prix que la moyenne de la population, il n'y a tout d'abord pas de raison de penser a priori que leur élasticité serait *significativement* supérieure à la moyenne de la population.

3457.2. En outre, il convient même de préciser cette notion de sensibilité, car elle cache une potentielle confusion entre le consentement à payer et l'élasticité elle-même, ce qui peut mener à une conclusion erronée en termes d'élasticité-prix. Le consentement à payer d'un consommateur correspond au montant qu'il est prêt à payer pour un produit ou un service donné. Le consentement représente ainsi la « sensibilité » du consommateur au prix, en ce sens qu'un consommateur plus sensible

¹⁵⁰⁸ Telenet n'a pas produit d'étude relative à l'élasticité, elle base ses calculs sur les élasticités déterminées par Analysys Mason.

¹⁵⁰⁹ Voir l'analyse détaillée au § 511.2 et 1617.

au prix et donc soucieux de trouver un prix bas aura un moindre consentement à payer. Les offres de détail des opérateurs alternatifs DSL étant plutôt des offres plus basiques (sans composante TV notamment) et moins chères que celles de Proximus, il est possible qu'elles attirent dans les faits des clients ayant un consentement à payer moindre. Toutefois, ce fait ne permet pas pour autant directement d'affirmer que le parc de clients des opérateurs alternatifs est plus sensible au prix, au sens de « présente une élasticité-prix » relativement supérieure. En effet, le résultat dépend également du niveau initial du prix (à partir duquel est étudié la variation) et des alternatives disponibles en cas d'augmentation de ce prix. Ainsi, la sensibilité d'une demande va dépendre notamment de la distribution des consentements à payer des consommateurs et du niveau auquel se situe le consentement à payer moyen des consommateurs par rapport au prix initial, c'est-à-dire avant l'augmentation étudiée (SSNIP). Une même variation relative du prix (+ 10%) peut se traduire par une perte d'abonnés plus importante pour l'opérateur historique que pour les opérateurs alternatifs en fonction de son positionnement initial en termes de prix relativement au consentement à payer de ses clients.

3457.3. Même si c'est l'élasticité moyenne sur l'ensemble des clients DSL qui est utilisée pour le test de la contrainte indirecte, le rapport Tera fournit également la valeur de l'élasticité calculée sur la sous-population des clients des opérateurs alternatifs DSL¹⁵¹⁰. Celle-ci est estimée à 0,64, contre 0,75 sur l'ensemble des clients DSL. L'élasticité mesurée pour les clients des opérateurs alternatifs DSL n'est donc pas significativement supérieure à celle estimée pour l'ensemble des clients cuivre. Au contraire, elle serait légèrement inférieure¹⁵¹¹.

3457.4. En outre, même en acceptant l'hypothèse (non confirmée par les résultats de Tera) que les clients des opérateurs alternatifs ont au départ une sensibilité au prix différente de la moyenne, on peut raisonnablement penser que, à mesure que les opérateurs alternatifs se bâtissent une base de clientèle plus importante dans le cadre d'une concurrence normale, ils acquièrent progressivement des clients dont la sensibilité au prix se rapproche de la moyenne. D'un point de vue prospectif, plus la concurrence se développe, plus la probabilité que l'élasticité des clients des opérateurs alternatifs se distingue de celle de

¹⁵¹⁰ Rapport TERA, p. 134.

¹⁵¹¹ La différence n'est pas significative statistiquement puisque les valeurs centrales obtenues (0,75 et 0,64) sont contenues dans les intervalles de confiance à 99% associés.

la population en général diminue. Se baser exclusivement sur les clients actuels des opérateurs alternatifs risque donc d'induire un biais de court terme dans le calcul du taux d'élasticité. Or, les analyses d'élasticité et de contrainte indirecte discutées ici sont menées dans le cadre d'une analyse de marché, dont la vision doit être prospective. Une vision qui risquerait d'être biaisée par le court terme pourrait conduire à des conclusions erronées.

- 3457.5. La faible base de clientèle actuelle des opérateurs alternatifs tend pour finir à réduire la robustesse statistique ¹⁵¹². Ce phénomène serait encore aggravé s'il fallait, comme semble suggérer l'ABC (au point 67.a de son avis), calculer une élasticité pour chacun des opérateurs alternatifs¹⁵¹³.
3458. A la connaissance de l'IBPT, les enquêtes comparables effectuées pour le compte de régulateurs étrangers sont menées, comme celles d'Analysys Mason et de Tera, auprès des clients de l'ensemble des opérateurs¹⁵¹⁴. E-economics, le consultant de Telenet, [confidentiel]¹⁵¹⁵. L'approche de l'IBPT n'est donc nullement atypique.
3459. Compte tenu de ce qui précède, l'IBPT estime que le taux d'élasticité qui a été utilisé pour déterminer l'intensité de la contrainte indirecte est approprié. Avec ce taux d'élasticité, l'existence d'une contrainte indirecte suffisante n'est pas vérifiée. A fortiori, l'existence d'une telle contrainte ne serait pas non plus vérifiée avec le taux d'élasticité estimé pour les seuls clients d'opérateurs alternatifs dans l'échantillon de Tera (cf. §3457.3).
3460. L'IBPT a néanmoins cherché à déterminer quels pourraient être des taux d'élasticité plus élevés (en valeur absolue) que celui calculé par Tera mais néanmoins réalistes. Les taux d'élasticité cités dans les différentes études relatives au marché belge se situent entre -0,75 (Tera) et -4,44 (Proximus méthode 1).

3460.1. L'élasticité de -4,44 avancée par Proximus ne peut pas être retenue comme réaliste. En effet, elle est (i) radicalement plus élevée (en valeur absolue) que celles généralement mesurées dans la littérature

¹⁵¹² Par exemple, plus l'échantillon est petit, plus il est difficile de refléter dans l'échantillon les grands équilibres qui prévalent au sein de la population (répartition entre hommes et femmes, entre catégories d'âges et entre régions).

¹⁵¹³ Niveau de détail que ne produit pas non plus l'étude Profacts exécutée pour le compte de Proximus.

¹⁵¹⁴ Par exemple l'étude REDC pour le compte de Comreg (ICT Consumer Survey Reference) ou les études Blauw pour le compte d'ACM (Overstap - gedrag vast internet et Overstap - gedrag bundels).

¹⁵¹⁵ [confidentiel].

économique¹⁵¹⁶, (ii) basée sur une méthode des « préférences déclarées » qui par nature surestime l'élasticité et (iii) basée sur un traitement contestable des indécis¹⁵¹⁷.

3460.2. L'élasticité de -2,96 (Proximus méthode 2) n'est pas affectée par les problèmes (i) et (iii), mais bien par le problème (ii). De ce fait, elle doit être considérée comme surestimée.

3461. L'IBPT a par conséquent effectué des tests de sensibilité pour des élasticités réalistes s'échelonnant entre -0,8 et -2,5 (cf. section L.2.5). Par ailleurs, l'IBPT ne considère pas que l'élasticité des clients des opérateurs alternatifs serait, comme le suppose l'ABC au § 69 de son avis, « probablement » significativement inférieure à -1. L'IBPT n'aperçoit pas d'éléments qui laisseraient penser que l'élasticité se situerait plutôt à tel ou tel niveau dans l'intervalle réaliste de -0,8 à -2,5. Au contraire, les résultats obtenus par Tera laisse penser que l'élasticité-prix mesurée pour les clients des opérateurs alternatifs DSL serait inférieure à -0,8.

L.2.4 Le « cost share »

Avis de l'ABC

3462. L'Autorité rejoint l'IBPT quant au fait que, pour calculer le « cost share », les revenus moyens par utilisateurs (ARPU) sont une mesure plus appropriée que les prix des offres disponibles sur le marché.

3463. L'Autorité considère par ailleurs qu'il serait plus approprié d'utiliser l'ARPU des opérateurs alternatifs plutôt que l'ARPU de l'ensemble des opérateurs xDSL.

Analyse de l'IBPT

3464. La première remarque de l'ABC ne nécessite pas de réaction dès lors que la méthodologie utilisée par l'IBPT se base déjà sur les revenus.

3465. En ce qui concerne la deuxième remarque, l'IBPT maintient son point de vue (exprimé au § 1613.2) que, dans les circonstances présentes, il est pertinent de réaliser le test de la contrainte indirecte en considérant un opérateur alternatif retirant un ARPU équivalent à celui constaté pour Proximus. La raison principale est que l'ARPU des opérateurs alternatifs est actuellement anormalement bas du fait de leur impossibilité de concurrencer pleinement Proximus et les câblo-opérateurs sur les offres groupées

¹⁵¹⁶ Y compris par rapport aux références citées par Proximus elle-même.

¹⁵¹⁷ Comme le reconnaît l'ABC au point 67.b de son avis.

incluant la télévision¹⁵¹⁸. Cette situation biaise l'évaluation de leur ARPU qui est, de ce fait, inférieur à la moyenne. L'IBPT remarque d'ailleurs que le régulateur néerlandais ACM suit une approche analogue: le cost share est calculé par ACM sur la base de l'ensemble des offres du marché et non sur la base des seules offres des opérateurs alternatifs. Comme déjà mentionné ci-dessus (§ 3458), E-conomics, le consultant de Telenet, [confidentiel]. A nouveau, l'approche de l'IBPT n'est donc nullement atypique.

3466. Le cost share est le rapport entre l'ARPU de détail et l'ARPU de gros. Le commentaire de l'ABC porte sur le numérateur de la fraction, c'est-à-dire l'ARPU de détail.¹⁵¹⁹

3467. Quand bien même il faudrait tenir compte exclusivement des offres de détail des opérateurs alternatifs pour calculer le « cost share », il convient d'apporter les nuances importantes suivantes :

3467.1. Proximus sous-estime les revenus des opérateurs alternatifs. Proximus suppose des prix de 20,62 € HTVA (sur base de l'offre BROBA) et de 29,30 € HTVA (sur base de l'offre WBA). Sur base des sites Internet de différents opérateurs alternatifs, on peut observer qu'ils pratiquent des prix¹⁵²⁰ qui peuvent être supérieurs à ce que prétend Proximus. A titre d'exemple, le plan tarifaire Dommel Netline avec Speedpack coûte 37,14 € par mois HTVA pendant les 15 premiers mois et 39, 62 € ensuite¹⁵²¹.

3467.2. Pour éviter le biais mis en évidence au § 3465, il pourrait être estimé qu'un opérateur alternatif qui aurait une offre de télévision pourrait générer un revenu comparable à celui de l'ancienne offre SNOW ou à l'actuelle offre Scarlet Trio (32,23 € HTVA). Ce chiffre est, à nouveau supérieur, aux chiffres avancés par Proximus. Il correspond à l'hypothèse la plus agressive de [confidentiel]¹⁵²². Par le passé, Scarlet Trio, comparable à l'offre SNOW a été commercialisée à 51 € par mois, TVAC, soit 42 € par mois HTVA.

¹⁵¹⁸ L'offre de détail SNOW a été retirée du marché en décembre 2014 et, en novembre 2016, Proximus a retiré du marché son offre de gros multicast, précisément destinée à permettre aux opérateurs alternatifs de commercialiser des offres groupées incluant la télévision.

¹⁵¹⁹ Pour ce qui est de l'ARPU de gros, il n'y a pas de différences significatives entre les hypothèses de l'IBPT et celles des opérateurs qui se sont exprimés lors de la consultation.

¹⁵²⁰ Faute d'informations sur leurs ARPU, il est ici nécessaire d'observer les prix pratiqués sur le marché.

¹⁵²¹ Montants auxquels il faut encore ajouter le prix d'achat du modem.

¹⁵²² [confidentiel].

3467.3. On peut raisonnablement penser que, dans une situation de concurrence normale et équilibrée, à mesure que les opérateurs alternatifs se bâtissent une base de clientèle plus importante, ils acquièrent des clients dont l'ARPU se rapproche de la moyenne. D'un point de vue prospectif, il peut donc être justifié de tenir compte d'un ARPU moyen au niveau du marché.

3468. L'IBPT estime par conséquent réaliste qu'un opérateur alternatif pratique des prix entre 30 et 45 € HTVA. Ces ordres de grandeurs peuvent être retenus pour des tests de sensibilité (cf. les tests effectués à la section L.2.5)¹⁵²³.

L.2.5 Tests de sensibilité

3469. Des tests de sensibilité ont été effectués pour les valeurs mises en évidence aux sections L.2.3 et L.2.4 :

3469.1. Des élasticités de -0,8 à -2,5 ;

3469.2. Des revenus de 30 € à 45 € pour les opérateurs alternatifs.

3470. La marge incrémentale a été laissée inchangée. Elle n'a pas été explicitement critiquée par Proximus. Un autre répondant a quant à lui proposé une valeur manifestement inappropriée¹⁵²⁴.

3471. A l'intérieur de la fenêtre ainsi déterminée pour ces tests de sensibilité, seule la combinaison d'un revenu de 30 € et d'une élasticité d'au moins -2,4 mène à une perte réelle supérieure à la perte critique. Toutes les autres combinaisons mènent à une perte réelle inférieure à la perte critique.

3472. Par conséquent, une (légère) contrainte indirecte ne serait (mathématiquement) vérifiée qu'en combinant l'hypothèse la plus basse pour les revenus d'un opérateur alternatif et les élasticités les plus élevées (en valeur absolue) dans la fourchette jugée réaliste.

3473. L'IBPT note encore que Proximus considère pour sa part une perte critique (16,46%) supérieure à celle calculée par Tera (14,90), qui est donc plutôt conservatrice. Avec une perte critique telle que celle calculée par Proximus, il y a encore moins de probabilité qu'il existe une contrainte indirecte. En particulier, même avec les valeurs

¹⁵²³ En réalité, ces niveaux sont probablement conservateurs dans la mesure où il faudrait considérer des ARPU et non des prix et que les prix sont généralement inférieurs aux ARPU.

¹⁵²⁴ [confidentiel].

les plus extrêmes testées ici (un revenu de 30 € et une élasticité -2,5) il n'existe pas de contrainte indirecte.

3474. Combinés avec les autres éléments d'appréciation (cf. le § 1617 du projet de décision et la section L.2.2 ci-dessus¹⁵²⁵), ces résultats conduisent l'IBPT à conclure que la contrainte indirecte n'est pas suffisamment forte pour justifier un élargissement du marché de gros de l'accès central sur cuivre et fibre.

L.3. LES MESURES CORRECTRICES : L'INTERDICTION DES PRIX CISEAUX

Avis de l'ABC

3475. Le projet de décision propose que l'interdiction des prix ciseaux (margin squeeze) soit vérifiée sur base d'un test effectué sur un portefeuille de produits phares, complété si nécessaire par un test sur les plans tarifaires individuels ou au niveau des contrats individuels.
3476. L'ABC confirme qu'on pourrait identifier une situation dans laquelle un opérateur compresse ses marges sur certains segments de marché, tout en maintenant ses marges sur d'autres segments. Si tel est le cas, un test de margin squeeze sur un portefeuille de produits trop agrégé pourrait, à tort, conclure que l'opérateur ne comprime pas ses marges en vue d'évincer un opérateur aussi efficace. L'ABC a déjà estimé précédemment qu'un test pouvait être effectué aussi bien au niveau de l'ensemble des offres qu'au niveau d'offres individuelles.

Analyse de l'IBPT

3477. L'ABC confirme le caractère approprié de la mesure imposée par l'IBPT. Les remarques de l'ABC n'appellent par conséquent pas de modifications du projet de décision.

¹⁵²⁵ Lorsque les clients des opérateurs alternatifs passent à la concurrence suite à une hausse des prix, il est réaliste de considérer qu'une partie significative d'entre eux choisissent des offres de Proximus ou de Scarlet. Cela signifie que la perte réelle de Proximus est en réalité plus faible que ce qui est calculé dans les tests de sensibilité.

ANNEXE M. PRISE EN COMPTE DES OBSERVATIONS DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

M.1. DÉFINITION DU MARCHÉ ET ÉVALUATION DE LA PSM

M.1.1 Observations de la Commission

Définition de marchés de gros différenciés par technologie

3478. La Commission fait remarquer qu'au niveau du marché de détail, les développements technologiques ont généralement entraîné une concurrence inter-plateformes car les services de détail fournis sur des plateformes différentes ont été jugés équivalents ou de plus en plus interchangeables. Étant donné que les intrants de gros sur des plateformes différentes servent un même marché de détail, ils peuvent de prime abord être considérés comme substituables et, partant, comme faisant partie du même marché d'accès de gros, tout particulièrement dans les cas où les produits d'accès de gros sont techniquement réalisables et faciles à obtenir, comme c'est le cas sur un marché de gros de l'accès central 3b, habituellement uniforme. La Commission considère que la CRC ne semble pas tenir dûment compte de la plus concrète des preuves de substituabilité, à savoir le fait qu'Orange, le principal demandeur d'accès, a dans le passé changé de fournisseur d'accès de gros pour passer de la plateforme cuivre à la plateforme câble.
3479. S'agissant du test dit «SSNIP», la Commission observe que la CRC tient compte uniquement de la rentabilité du changement pour un seul opérateur (Orange) et que sa conclusion repose intégralement sur le fait qu'Orange est captif de l'accès à la plateforme câblée en raison de ses coûts de transfert insurmontables. Eu égard au caractère prospectif de l'analyse, la Commission souligne qu'un test SSNIP doit également prendre en considération les nouveaux arrivants éventuels qui n'ont pas à tenir compte des coûts de transfert lorsqu'ils choisissent leur plateforme d'accès.
3480. Par ailleurs, la Commission indique que, lorsqu'il examine la probabilité et l'impact de l'arrivée de demandeurs d'accès potentiels, le régulateur doit supposer un régime d'accès concurrentiel hypothétique. La Commission croit comprendre que, pour effectuer le test SSNIP, le régulateur a utilisé les produits d'accès existants proposés par Proximus et ceux qu'Orange achète actuellement aux câblo-opérateurs. Ces derniers sont fournis sur la base de tarifs « retail minus » imposés sur le marché de gros de la radiodiffusion. La Commission considère qu'en utilisant des prix qui sont supérieurs aux niveaux concurrentiels, la CRC est susceptible de fausser l'issue du test SSNIP.

Appréciation de la puissance significative conjointe et conclusions tirées des analyses selon les deux modes de définition du marché

3481. La Commission reconnaît que l'appréciation de la puissance significative conjointe a été réalisée conformément à ses lignes directrices sur la PSM et que la CRC avance des preuves de l'existence de structures de marché et de comportements laissant supposer que le marché est propice à une collusion tacite, notamment en ce qui concerne le point focal du refus (constructif) d'accès au niveau de gros et le point focal des niveaux de prix supraconcurrentiels au niveau de détail.
3482. De l'avis de la Commission, le résultat de ces deux modes de définition du marché (propriétaires de plateforme individuellement dominants ou conjointement dominants) produira, en l'absence d'intervention par la régulation, des résultats comparables sur les marchés de gros et de détail en termes d'absence d'accès de gros et de prix de détail supérieurs au niveau concurrentiel. La Commission reconnaît également que la CRC conclut à juste titre que, dans les deux variantes de la définition du marché, elle serait appelée à envisager l'imposition du même type d'obligations. Par conséquent, la Commission ne formule pas d'objection aux définitions du marché proposées par la CRC.
3483. Néanmoins, afin de renforcer son analyse de la puissance significative conjointe, la Commission demande à la CRC d'étayer davantage certains éléments qui pourraient rendre le marché propice à une coordination tacite, spécialement en ce qui concerne l'homogénéité des produits, la mise en commun des éléments de réseau, la similitude des structures de coûts et le degré d'innovation observé en matière de réseaux.

M.1.2 Analyse de la CRC

Définition de marchés de gros différenciés par technologie

La prise en compte des obstacles à la migration et des demandeurs d'accès potentiels

3484. La CRC considère, contrairement à la Commission européenne, que les intrants de gros sur des plateformes différentes peuvent ne pas être considérés comme substituables, bien qu'ils servent un même marché de détail. Une des raisons fondamentales qui ont conduit la CRC à la conclusion de non substituabilité dans le cas présent est que le processus de substitution d'un produit à un autre est beaucoup plus complexe et coûteux au niveau de gros qu'au niveau de détail. Dès lors, même si on devait considérer « de prime abord » que des plate-formes différentes servant un même marché de détail « peuvent » être considérés comme substituables, force est de constater que tel n'est pas le cas sur le marché belge et ceci compte tenu des faits que la CRC a relevé dans la section 22.2.

3485. La CRC a en effet identifié les obstacles à la substitution et elle a pu constater que, dans le seul cas connu, la migration entre plateformes s'était révélée longue¹⁵²⁶, complexe¹⁵²⁷ et coûteuse. Contrairement à la Commission européenne, la CRC ne considère donc pas que le changement de fournisseur d'accès opéré par Orange constitue « un indicateur fort de la substitution au niveau de la demande ». La CRC s'est expliquée longuement à ce sujet dans le projet de décision (cf. la section 22.2.). La CRC constate que, tout en étant d'une opinion différente, la Commission ne conteste aucun des faits concrets (notamment les coûts et délais de migration) sur lesquels la CRC a basé sa conclusion. C'est pourtant sur la base de tels éléments concrets qu'une analyse de substituabilité doit être effectuée.¹⁵²⁸ La communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence indique à ce sujet que la preuve concrète de comportement sur le marché qui entraîne ou non un changement ou certains chocs sur le marché sont d'une importance fondamentale dans la définition du marché pertinent.¹⁵²⁹ La note explicative de la Commission européenne accompagnant les lignes directrices PSM de 2018 indique en ce sens qu'il faut, en ce qui concerne la définition du marché, partir de la situation du marché existante et que des données antérieures et actuelles doivent être prises en considération.¹⁵³⁰ L'on ne peut en effet trouver une substituabilité entre les produits

¹⁵²⁶ Plusieurs années ont été nécessaires entre l'entrée en vigueur de la décision de la CRC du 1^{er} juillet 2011 et le lancement final de services commerciaux à grande échelle par Orange..

¹⁵²⁷ Les parties ont ainsi discuté plusieurs mois, parfois plusieurs années, de la mise en œuvre de certains points (parmi lesquels le BSOD, le CPPS, les profils propres, les canaux propres, la politique d'utilisation équitable, etc.).

¹⁵²⁸ Voir le § 25 des lignes directrices PSM 2018 : « *La définition du marché n'est pas un processus mécanique ou abstrait ; elle suppose une analyse de tous les éléments d'appréciation disponibles concernant les comportements observés sur le marché par le passé et une compréhension globale des mécanismes du secteur concerné.* »

¹⁵²⁹ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence 97/C 372/03, § 38 : « *Preuve d'une substitution dans un passé récent. Il est possible, dans certains cas, de tirer des éléments d'information d'événements ou de chocs qui se seraient produits récemment sur le marché et qui constituent des exemples réels de substitution entre deux produits. Lorsqu'elle est disponible, cette information est généralement fondamentale pour la définition du marché. Si les prix relatifs ont déjà changé par le passé (toutes choses étant égales par ailleurs), les réactions en termes de quantités demandées seront déterminantes pour établir l'existence d'une substituabilité. Le lancement de nouveaux produits, par le passé, peut également donner des indications précieuses lorsqu'il est possible de déterminer précisément les produits dont les ventes ont reculé au profit du nouveau produit considéré.* »

¹⁵³⁰ Conformément au § 19 de la note explicative des lignes directrices PSM de 2018 : « *Les ARN doivent prendre en considération les données antérieures et actuelles dans leur analyse, pour autant que ces données renseignent sur l'évolution de ce marché au cours de la période de référence suivante. Il y a lieu de souligner à cet égard que l'existence de données directement disponibles concernant des pratiques antérieures ne sous-entend pas automatiquement que ces pratiques sont susceptibles de continuer au cours de la période de référence suivante. Néanmoins, les pratiques antérieures sont pertinentes lorsque les caractéristiques du marché n'ont pas changé de manière appréciable ou qu'un tel changement n'est pas susceptible de se produire au cours de la période de référence suivante.* »

que si l'on peut « facilement » en changer¹⁵³¹. La CRC estime qu'au vu de ces circonstances, conformément aux lignes directrices PSM de 2018¹⁵³², les coûts de transfert rendent les différentes plate-formes non-substituables. Sur la base de ces circonstances nationales clairement établies¹⁵³³, la conclusion de la CRC semble dès lors correcte.¹⁵³⁴

3486. En ce qui concerne le fait qu'un test SSNIP doive également prendre en considération les nouveaux arrivants éventuels, la CRC a motivé son approche (consistant à effectuer le test SSNIP du point de vue d'un opérateur existant) aux points 1584 et suivants du projet de décision. Cette approche est cohérente avec les lignes directrices PSM de 2002 et avec différents précédents tant en régulation sectorielle ex ante qu'en droit de la concurrence ex post. Ces textes font abondamment usage de termes (« substituer », « remplacer », « pertes de ventes », « interchangeabilité », « se tourner vers des produits de substitution », « clients ») qui indiquent qu'il est pertinent d'adopter le point de vue d'une personne qui achète déjà les produits analysés.
3487. La CRC constate que son approche est également conforme aux lignes directrices PSM de 2018 très récemment publiées par la Commission. Celles-ci indiquent en effet (soulignement ajouté par la CRC) :

« Des coûts de transfert importants, entre autres, peuvent néanmoins limiter la possibilité que les clients ont de remplacer un produit ou un service par un autre en cas d'augmentation légère mais significative et durable des prix relatifs. Il se peut que les clients ayant investi dans une technologie spécifique ou réalisé tout autre investissement nécessaire pour utiliser un service ou un produit soient peu enclins à supporter les surcoûts qu'implique l'adaptation à un service ou à un produit par ailleurs substituable, ou considèrent les coûts de transfert comme prohibitifs. De même, les clients peuvent être liés à leurs fournisseurs par des contrats de longue durée. En conséquence, dans une situation où les clients doivent supporter des coûts

¹⁵³¹ Voir le § 38 des lignes directrices PSM 2018 : « La substitution du côté de la demande permet aux ARN de déterminer les produits ou gammes de produits vers lesquels les clients pourraient facilement se tourner en réaction à une hypothétique augmentation des prix relatifs légère mais significative et durable. »

¹⁵³² Lignes directrices PSM 2018, §39.

¹⁵³³ Le régulateur peut s'écarter des avis de la Commission européenne sur la base de circonstances nationales clairement établies. (Bruxelles, 30 juin 2009, 2006/AR/2332 et autres, considérant 48).

¹⁵³⁴ Les observations de la Commission européenne à l'occasion d'une analyse de marché (sur la base de l'article 7, § 3, de la Directive Cadre (2002/21/EG) ne produisent pas d'effet juridique contraignant pour le régulateur. Celui-ci doit seulement en tenir le plus grand compte et, après un examen attentif des observations de la Commission, il peut suivre une autre approche (Bruxelles, 4 avril 2008, 2007/AR/3394, considérant 18 ; 30 juin 2009, 2006/AR/2332 et autres, considérant 40). Il doit toutefois justifier pour quels motifs il ne suit pas toutes les observations de la Commission (Bruxelles, 6 novembre 2012, 2011/AR/2261 et autres, considérant 146 ; Brussel, 12 novembre 2014, 2011/AR/2289 e.v., punt 59).

de transfert importants pour substituer le produit A au produit B, ces deux produits pourraient ne pas appartenir au même marché en cause.

Au niveau de détail, les évolutions technologiques ont généralement entraîné une concurrence inter-plateformes car les services de détail ont été jugés équivalents ou de plus en plus interchangeables. Afin de déterminer si différentes plateformes de gros telles que le cuivre, la fibre et le câble doivent faire partie d'un marché de gros unique, le test SSNIP doit être appliqué. Étant donné le caractère prospectif de cette analyse, une telle appréciation doit tenir compte du fait que les demandeurs d'accès potentiels ne fournissant pas encore de services d'accès ne doivent pas tenir compte des coûts de transfert lorsqu'ils choisissent leur plateforme d'accès. Cette appréciation doit consister à établir, au cas par cas, l'importance d'une telle entrée sur le marché, en gardant à l'esprit que l'ampleur d'une entrée future est intrinsèquement difficile à prévoir. »¹⁵³⁵

3488. Quant au document explicatif accompagnant ces nouvelles lignes directrices, il apporte les précisions suivantes (soulignement ajouté par la CRC) :

« Lors de la réalisation d'un test SSNIP, les coûts de migration supportés par les demandeurs d'accès déjà présents sur une plateforme donnée devraient être pris en compte. Toutefois, d'autres facteurs devraient également entrer en ligne de compte pour s'assurer que l'analyse ne reflète pas seulement le statu quo, mais soit également effectuée de manière prospective. Par exemple, de nouveaux développements du marché pourraient affecter la durabilité des barrières identifiées. De plus, une telle analyse prospective devrait considérer, sur une base réaliste, la demande potentielle des demandeurs d'accès qui ne fournissent pas encore de services basés sur l'accès et devrait partir d'un régime d'accès qui existerait dans un marché concurrentiel et où des efforts ont été fournis dans la mesure du possible pour supprimer les obstacles à la migration et à l'interopérabilité.

Les ARN devraient tenir compte de tous les obstacles pertinents à la migration. Cela peut inclure des éléments probants dans le passé concernant les coûts de migration des opérateurs de plateforme ou de réseaux qui pourraient être pertinents dans le cadre de l'entrée sur le marché d'un point de vue prospectif. Les obstacles à la migration, qui ne sont pas justifiés techniquement ou dont l'unique but serait de rendre la migration techniquement ou financièrement inintéressante en gonflant indûment les coûts y relatifs, devraient être ignorés. » (Traduction libre)

3489. La CRC a tenu compte des préoccupations exprimées dans les passages cités ci-dessus. Elle a pris en compte les obstacles à la migration auxquels font face les demandeurs

¹⁵³⁵ Lignes directrices 2018, points 39 et 40.

d'accès existants et qui sont techniquement justifiés (cf. § 1577 notamment). Il s'agit notamment de la mise en place de nouvelles interconnexions, de la formation du personnel, du remplacements des CPE. Elle a également pris en compte les enseignements qui pouvaient être tirés des migrations passées (cf. § 1590) à savoir la différence entre la façon dont se sont passées les migrations DSL/DSL et DSL/câble. Enfin, il n'y a pas eu d'entrées significatives en Belgique ces dernières années. Le plus grand opérateur alternatif qui est entré sur le marché fixe (Internet et TV) est Orange, dont la part de marché se situe actuellement à [0-5] %. Compte tenu de l'absence ou de la rareté d'entrées significatives au cours de ces dernières années et, au contraire, des diverses sorties du marché (Billi, Snow), une future entrée significative semble peu probable au vu des circonstances actuelles. Dans ces circonstances spécifiques, compte tenu de la période prévisionnelle de la présente décision, la CRC conclut que dans le contexte belge actuel, il n'est pas approprié de fonder l'analyse de substituabilité sur l'impact d'un nouvel entrant hypothétique.

3490. Au regard de ces éléments, compte tenu des barrières à la migration et de l'importance de se baser sur les acteurs existants plutôt que de se baser uniquement sur les nouveaux entrants dans les circonstances actuelles du marché belge, la CRC maintient sa conclusion quant à l'existence de marchés de gros différenciés par technologie.

L'application du test SSNIP

3491. Pour ce qui est du commentaire de la Commission européenne concernant le prix utilisé pour le SSNIP test la CRC souhaite apporter les précisions suivantes.
3492. Le point 31 des lignes directrices PSM 2018 énonce que « *Dans le domaine de la réglementation ex ante, à savoir lorsqu'un produit ou un service est déjà offert à un prix réglementé calculé en fonction du coût, celui-ci est présumé fixé à des niveaux concurrentiels et doit être pris comme point de départ pour le test du monopoleur hypothétique* ». Les lignes directrices n'examinent pas le cas d'un prix réglementé calculé en fonction d'une autre méthodologie, telle que la méthodologie retail minus. Elles n'excluent donc pas qu'un prix déterminé par la méthodologie retail minus puisse être pris comme point de départ pour le test du monopoleur hypothétique (ou test SSNIP).
3493. Il n'y a à ce jour, en Belgique, aucun modèle de coûts permettant de calculer un prix orienté sur les coûts pour l'accès de gros au câble. Par conséquent, il n'existe aucune référence indiquant directement le tarif que l'on pourrait supposer à un niveau concurrentiel comme mentionné dans la question. Il existe toutefois un prix réglementé pouvant être utilisé pour la réalisation d'un premier test SSNIP, même si le prix est déterminé par une approche retail minus et n'est pas orienté sur les coûts. Ce prix réglementé constitue, dans les circonstances propres à la Belgique, le point de départ naturel pour un test SSNIP. Cela correspond à la première version du test SSNIP

présenté dans le rapport de TERA. Selon cette hypothèse (prix de l'accès au câble fixé au niveau retail minus), la conclusion du test SSNIP est qu'un opérateur alternatif n'a aucun intérêt à migrer vers le câble si les prix de gros de Proximus augmentent. Au contraire, on peut constater qu'Orange ne substitue pas un accès central Proximus à un accès central sur câble malgré le fait que l'accès central Proximus soit moins cher. Un tel constat confirme l'absence de substituabilité.

3494. Il n'en reste pas moins que la CRC a tenu compte du fait que l'asymétrie tarifaire actuelle entre les services d'accès au câble et au cuivre est le résultat de différentes obligations réglementaires (retail minus vs. orientation sur les coûts). C'est la raison pour laquelle deuxième version du test SSNIP a été réalisée : le « test symétrique ». Ce test part d'une situation hypothétique au cours de laquelle les prix de gros du cuivre et du câble sont identiques, égaux tous les deux au prix du cuivre orienté sur les coûts en vigueur. Etant donné qu'il est orienté sur les coûts, le prix du cuivre peut être considéré comme un substitut raisonnable pour le prix de l'accès au câble à un niveau concurrentiel. Ce raisonnement est conforme au paragraphe 42 des lignes directrices PSM de 2002 et au paragraphe 31 des lignes directrices PSM de 2018. La conclusion du test SSNIP avec des tarifs symétriques pour le cuivre et le câble (basés sur un tarif orienté sur les coûts et donc présumé comme étant à un niveau concurrentiel comme le soutient la Commission européenne dans ses commentaires) est qu'un opérateur alternatif n'a aucun intérêt à migrer vers l'autre technologie de réseau dans le cas d'une augmentation non transitoire des prix de gros de 10 % qui lui sont facturés.
3495. Par conséquent, compte tenu de ce test SSNIP effectué selon deux hypothèses, il n'y a pas lieu de considérer que les résultats du test SSNIP tel que réalisé par la CRC aient pu être faussés et ceci même dans l'hypothèse où on devrait rejeter l'usage d'un tarif « retail minus » pour pareil test.

Conclusion

3496. En tout état de cause, étant donné que la Commission rejoint les conclusions de la CRC quant à la nécessité de la régulation dans les deux variantes de la définition du marché et les analyses de la puissance sur le marché en résultant, les observations de la Commission relatives à la définition de marchés de gros différenciés par technologie n'appellent pas de modifications du projet de décision.

[Appréciation de la puissance significative conjointe et conclusions tirées des analyses selon les deux modes de définition du marché](#)

3497. La Commission reconnaît que l'appréciation de la puissance significative conjointe a été réalisée par la CRC conformément à ses lignes directrices sur la PSM. La Commission rejoint par ailleurs les conclusions de la CRC quant à la nécessité de la régulation dans les deux variantes de la définition du marché. Ces observations n'appellent pas de réactions de la part de la CRC.

3498. La Commission suggère par ailleurs, afin de de renforcer l’analyse de la puissance significative conjointe, d’étayer davantage certains éléments déjà développées dans le projet de décision. La CRC a tenu compte de ce commentaire de la Commission. Les développements supplémentaires apportés suite à ce commentaire figurent au Chapitre 28. de la présente décision.

Homogénéité des produits

3499. Les produits d’accès central de Proximus et des câblo-opérateurs sont relativement homogènes même si les technologies sous-jacentes sont différentes. Les différents services d’accès central sont relativement homogènes en termes de débit. Ils permettent tous d’offrir un service de niveau NGA (30 Mbps et plus). Un débit de 30 Mbps correspond à l’un des objectifs de l’Agenda Numérique Européen (couverture en haut débit à 30 Mbps pour 100 % de la population de l’UE en 2020). Comme cela a été souligné pour le marché de détail, l’accès central sur les réseaux câblés et sur les réseaux de fibre optique permet des débits supérieurs, mais l’homogénéité de performance est suffisante pour leur permettre à tous de supporter les applications les plus courantes sur le marché de détail (courrier électronique, consultation de pages web, téléchargement, streaming, accès aux réseaux sociaux, abonnement à des services VoD de type Netflix). Cette homogénéité des produits d’accès central se traduit concrètement au niveau des offres de détail de Proximus et des câblo-opérateurs. Le tableau ci-dessous illustre l’homogénéité de leurs offres de détail pour le haut débit.

Opérateur	Plan tarifaire	mai-18	Download	Upload	Volume
1P (BB)					
Proximus	Start	27,50	50	4	100
	Maxi	49,99	100	15	unl
Telenet	Basic	27,80	50	5	150
	Fiber 100	51,00	100	10	200
	Fiber 200	73,00	200	20	unl
VOO	Toudoo	26,95	75	4	100
	Wahoo	46,95	125	6,5	unl
2P (BB+TV)					
Proximus	Internet + TV	59,00	100	6	unl
Telenet	Basic + TV	53,70	50	5	150
	Fiber 100 + TV	76,90	100	10	200
	Fiber 200 + TV	98,90	200	20	unl
VOO	Duo Toudoo	48,95	75	4	200

	Duo Wahoo	55,95	125	6,5	unl
	Duo Tadoo	76,95	200	10	unl
3P (BB+TV+tél. fixe/mobile)					
Proximus	Internet + TV + Tel.	59,95	60	4	150
	Familus	74,95	100	15	unl
	Minimus 1,5GB*	74,99	100	6	unl
	Minimus 5GB*	85,99	100	6	unl
	Minimus 10GB*	99,99	100	6	unl
Telenet	Whop	68,82	100	10	200
	Whoppa	79,48	200	20	unl
VOO	Trio Toudoo	56,95	75	4	200
	Trio Wahoo	65,95	125	6,5	unl
	Trio Tadoo	86,95	200	10	unl

Tableau 54: Prix et caractéristiques des offres de détail de proximus et des câblo-opérateurs

3500. L'homogénéité des produits d'accès central est aussi illustrée par le fait que Base (sous la marque Snow) et Orange ont lancé tour à tour des offres de détail comparables en s'appuyant la première sur un accès central au réseau de Proximus, la seconde sur un accès central aux réseaux des câblo-opérateurs. L'homogénéité facilite la collusion tacite au niveau du détail et notamment l'adoption durable de stratégies commerciales similaires. Avec des produits homogènes, il est plus facile d'atteindre le prix de monopole et la collusion est plus facile à coordonner. L'homogénéité des produits renforce également la transparence étant donné que les acteurs du marché, même s'ils n'observent pas les prix ou quantités de leurs concurrents, peuvent plus facilement déduire les informations pertinentes de leurs propres prix et quantités. Par conséquent, les autorités antitrust interprètent généralement l'homogénéité des produits comme facilitant la collusion¹⁵³⁶.

Mise en commun d'éléments de réseau

3501. En ce qui concerne la mise en commun d'éléments de réseau (un facteur qui pourrait renforcer les l'interdépendance et donc l'intérêt à la coopération entre opérateurs), la CRC considère que cette caractéristique n'est pas pertinente dans le cas d'espèce. En effet, Proximus et les câblo-opérateurs ne mettent pas d'éléments de réseau en

¹⁵³⁶ Ivaldi M., Jullien B., Rey P., Seabright P. and Tirole J., The Economics of Tacit Collusion, Final Report for DG Competition, European Commission, March 2003.

commun. Cela n'empêche cependant pas l'existence de liens et d'interactions entre eux, comme mentionné aux §§ 1872 et suivants (achats réciproques de services, interactions dans le cadre d'associations professionnelles, contacts multi-marchés).

Structures de coûts similaires

3502. De plus, même si ces opérateurs opèrent des technologies différentes (XDSL et FTTH pour Proximus, Eurodocsis pour les câblo-opérateurs), il peut être considéré que **leurs structures de coûts sont globalement similaires**. Bien qu'opérant des technologies différentes, Proximus et les câblo-opérateurs doivent acquérir des inputs similaires (fourreaux et câbles pour leurs réseau longue distance et leur réseau d'accès, équipements électroniques pour leur réseau et pour leurs utilisateurs, techniciens et ingénieurs, véhicules, etc.). Tant la structure de coûts de Proximus que celle des câblo-opérateurs est en outre caractérisée par une forte proportion de coûts fixes¹⁵³⁷ et par des investissements réguliers dans l'amélioration de leurs infrastructures (comme illustré par le déploiement d'un réseau FTTH par Proximus et les investissements de Telenet dans le projet « de Grote Netwerf »). Sur le réseau de Proximus comme sur ceux des câblo-opérateurs, la connexion d'utilisateurs supplémentaires génère relativement peu de coûts variables. Du fait de leur faible niveau, ces coûts variables ont relativement peu d'impact sur la détermination des prix. Il est donc peu probable que d'éventuelles différences entre leurs structures de coûts perturbent la poursuite d'une ligne de conduite commune. Prospectivement, le fait que Proximus vise à déployer de la fibre optique en priorité sur les façades (mode de déploiement classique des câblo-opérateurs belges) devrait contribuer à rendre les structures de coûts respectives encore plus similaires. Le § 1840 de la décision mentionne que la symétrie des structures de coûts, constatée sur le marché de détail, est également vérifiée sur le marché de gros étant donné que la même infrastructure et les mêmes équipements supportent à la fois les services de gros et les services de détail. Les lignes directrices PSM de 2018 (§ 72) indiquent à ce sujet qu'il peut être plus aisé de parvenir à une compréhension commune des conditions d'une coordination lorsqu'une symétrie relative peut être observée, notamment en termes de structures de coûts. D'autres caractéristiques communes comme le niveau similaire d'intégration verticale et le portefeuille de produits similaire renforcent le niveau de symétrie entre les acteurs du marché et facilitent l'atteinte d'un accord commun.

Degré d'innovation dans les réseaux

3503. Comme souligné à propos de l'homogénéité des produits, les différents services d'accès central sont relativement homogènes en termes de débit. Ils permettent tous d'offrir un service de niveau NGA (30 Mbps et plus). Tant Proximus que les câblo-opérateurs

¹⁵³⁷ Sur les marchés de télécommunications, les coûts fixes sont en général extrêmement élevés, tandis que les coûts variables ont tendance à être relativement faibles (BEREC report on oligopoly analysis and regulation, BoR (15) 195, décembre 2015, p. 46).

sont en outre capables de fournir un débit de 100 Mbps ou plus à une majorité de leurs utilisateurs. Le degré d'innovation dans les réseaux de Proximus et des câblo-opérateurs peut donc être considéré comme globalement comparable, de sorte qu'il n'est pas de nature à perturber une coordination tacite entre eux. La décision mentionne (§ 1826) que le marché de la large bande est caractérisé par l'innovation technique, particulièrement pour offrir des vitesses plus élevées aux utilisateurs finals. (comme illustré par le déploiement d'un réseau FTTH par Proximus et les investissements de Telenet dans le projet « de Grote Netwerf »). L'innovation technique pourrait en théorie compliquer la coordination entre les acteurs du marché. Toutefois, dans les conditions du marché de la large bande, l'innovation exige des investissements considérables et qui ne portent fruit qu'à plus long terme. Comme l'innovation/les investissements n'ont pas d'effets significatifs à court terme, il est peu probable qu'une innovation encouragerait Proximus ou un câblo-opérateur à dévier de la stratégie commune (avec des structures de coûts reposant sur une large part des coûts fixes, les deux acteurs pourraient préférer les gains à long terme par rapport à d'éventuels gains à court terme). De plus, les principales décisions d'investissement de Proximus et des câblo-opérateurs sont transparentes, de sorte que les effets des investissements d'un acteur du marché peuvent être anticipés par l'autre acteur, ce qui facilite la collusion.

M.2. DYNAMIQUE À LONG TERME DES MARCHÉS BELGES DU HAUT DÉBIT ET DE LA RADIODIFFUSION

M.2.1 Observations de la Commission

3504. La Commission reconnaît que le fait d'imposer des obligations d'accès ex ante appropriées tant à Proximus qu'aux câblo-opérateurs, vu la situation particulière des marchés du haut débit et de la radiodiffusion en Belgique, permettra, à court terme, aux demandeurs d'accès tels qu'Orange d'exercer une concurrence efficace en ayant la possibilité de proposer des offres groupées de détail en multiplay. Cependant, la Commission insiste sur l'importance de la mise en place de conditions de régulation qui conduisent à une amélioration structurelle de la situation en matière de concurrence dans le pays à moyen et à long terme (grâce à des investissements par les demandeurs d'accès actuels ou le co-investissement avec les opérateurs de réseau existants).
3505. La Commission s'inquiète du fait que le maintien d'une définition des marchés différenciés par réseau peut donner aux futurs investisseurs potentiels dans les infrastructures l'impression qu'ils risquent de relever automatiquement d'un régime PSM d'accès régulé au réseau à des conditions qui ne sont pas fixées de manière définitive.
3506. Dans ces conditions, la Commission invite les régulateurs à continuer de suivre de près l'évolution des activités des demandeurs d'accès, le comportement en matière de

changement de fournisseur, l'entrée de nouveaux arrivants ainsi que la signature éventuelle d'accords d'accès commercial ou de co-investissement.

3507. La Commission demande également à la CRC d'assurer la régulation de manière à favoriser l'entrée de nouveaux arrivants, à réduire les obstacles au changement de fournisseur et, à l'occasion du prochain réexamen du marché, de remanier son approche de la définition des marchés pertinents du haut débit sur la base des orientations méthodologiques figurant dans les lignes directrices de la Commission sur la PSM ainsi que des considérations formulées ci-dessus.

M.2.2 Analyse de la CRC

3508. En ce qui concerne la mise en place de conditions de régulation qui conduisent à une amélioration structurelle de la situation en matière de concurrence dans le pays à moyen et à long terme, la CRC rappelle que la présente décision contient déjà des mesures qui pourraient à plus long terme réduire la nécessité de la régulation :

3508.1. La CRC propose (section 19.8.1) de réduire la régulation dans les zones où 3 opérateurs NGA indépendants seraient actifs, sur la base d'investissements indépendants ou sur la base d'accords commerciaux satisfaisants (par exemple des accords de coinvestissement) sont conclus, créant une concurrence à long terme effective (les conditions sont spécifiées dans la section 19.8.1.1)¹⁵³⁸.

3508.2. Le déploiement de la technologie NG-PON2 ouvrira la voie au dégroupage des longueurs d'onde (section 19.3.3, § 1085-1089), ce qui pourrait réduire la nécessité pour les demandeurs d'accès de recourir aux services d'accès central.

3509. La CRC souligne également que l'on peut s'attendre à voir le déploiement d'une troisième infrastructure en Flandre (voir par exemple le § 1040 de cette décision). Telle qu'elle a été présentée¹⁵³⁹, il s'agirait d'une infrastructure ouverte, de sorte que les opérateurs sans réseau fixe pourraient bénéficier d'une offre élargie de services de gros (en plus des services de gros actuels de Proximus et des câblo-opérateurs). Selon nos informations, cette nouvelle infrastructure fournirait un accès passif, ce qui augmenterait les possibilités d'innovation et de différenciation des demandeurs d'accès. Cette nouvelle infrastructure serait ouverte au co-investissement.

¹⁵³⁸ A plus court terme, la CRC propose aussi d'alléger la régulation dans les zones dites "blanches", pour inciter les opérateurs à y investir.

¹⁵³⁹ « Muyters daagt Telenet en Proximus uit », De Tijd, 5 octobre 2017. Voir aussi la réponse du Ministre Muyters à une question d'actualité au Parlement Flamand le 6 juin 2018, <https://www.vlaamsparlement.be/plenaire-vergaderingen/1260214/verslag/1261100>.

3510. La CRC suivra avec attention le développement de ces évolutions (constitution de zones à 3 NGA, déploiement de la technologie NG-PON2, déploiement d'une infrastructure ouverte en Flandre) qui seront prises en considération à l'occasion du prochain réexamen des marchés pertinents.
3511. Contrairement à ce que la Commission semble considérer, de futurs investisseurs potentiels dans les infrastructures ne risquent pas de relever automatiquement d'un régime PSM d'accès régulé. En effet, la présente décision mentionne explicitement que la distinction opérée entre l'accès central relevant de la standardisation ITU SG15 et l'accès central relevant de la standardisation CableLabs s'explique par l'utilisation de protocoles différents (et non par celle de supports physiques différents). Si un opérateur venait à déployer une nouvelle infrastructure (autre que le réseau cuivre ou fibre de Proximus et que les réseaux câblés), il devrait être intégré dans l'un ou l'autre de ces marchés selon le protocole adopté. Autrement dit, cette nouvelle infrastructure ne constituerait pas en elle-même un nouveau marché pertinent (cf. § 1628) mais elle ferait partie d'un des marchés relevant de standards différents. Sur ces marchés, seuls les opérateurs disposant d'une part de marché significative et répondant aux autres critères pertinents de la notion de puissance significative sur le marché seraient susceptibles de relever d'un régime PSM d'accès régulé.
3512. Quoiqu'il en soit, la CRC s'engage à suivre de près l'évolution des activités des demandeurs d'accès, le comportement en matière de changement de fournisseur, l'entrée de nouveaux arrivants ainsi que la signature éventuelle d'accords d'accès commercial ou de co-investissement.
3513. La CRC s'engage également à assurer la régulation de manière à favoriser l'entrée de nouveaux arrivants et à réduire les obstacles au changement de fournisseur¹⁵⁴⁰. En outre, à l'occasion du prochain réexamen du marché, la CRC abordera la définition des marchés pertinents en tenant de nouveau le plus grand compte des lignes directrices de la Commission sur la PSM ainsi que des considérations formulées ci-dessus par la Commission.

M.3. PERTINENCE DE LA MÉTHODE DE TARIFICATION DE L'ACCÈS À LA FIBRE ET AU CÂBLE SUR LES MARCHÉS 3A ET 3B ET LE MARCHÉ DE LA RADIODIFFUSION

M.3.1 Observations de la Commission

3514. La Commission relève que la CRC considère qu'un prix d'accès de gros orienté vers les coûts sur la base d'un modèle BU-LRIC devrait être imposé sur les marchés 3a et 3b en raison de l'absence de produit de référence basé sur le cuivre, que ce soit sur le marché

¹⁵⁴⁰ Des mesures ont d'ailleurs déjà été prises en ce sens par le biais de la procédure Easy Switch (arrêté royal du 6 septembre 2016 relatif à la migration des services de ligne fixe et des offres groupées de services dans le secteur des communications électroniques).

3a ou 3b, ou de pression démontrable sur le prix de détail. La Commission observe toutefois que la CRC a l'intention d'imposer des prix « équitables », permettant d'appliquer une marge supplémentaire venant s'ajouter aux tarifs strictement orientés vers les coûts, afin d'encourager le déploiement d'infrastructures NGA.

3515. Selon la Commission, il pourrait être plus opportun que la CRC tienne compte du risque d'investissement dans son calcul du coût du capital, au lieu d'autoriser une majoration des prix orientés vers les coûts résultant du modèle de coûts.

M.3.2 Analyse de la CRC

3516. La CRC souligne que le régulateur doit rechercher un équilibre complexe entre la promotion de la concurrence (ce qui peut nécessiter d'abaisser les prix d'accès) et la promotion des investissements efficaces dans des infrastructures nouvelles et améliorées (ce qui nécessite que les opérateurs soient rémunérés adéquatement pour les risques d'investissement qu'ils supportent). C'est la raison pour laquelle la CRC a opté pour des tarifs de gros équitables qui peuvent être supérieurs aux coûts tout en conservant un lien avec les coûts (cf. §§ 1413, 2245, 2551 et 3111).

3517. S'agissant de la méthode de tarification de l'accès à la fibre et au câble sur les marchés 3a et 3b et le marché de la radiodiffusion, la présente analyse de marché constitue une décision-cadre qui doit être suivie de mesures d'exécution, en particulier le développement de modèles de coûts et la détermination du coût du capital.

3518. Dans le cadre de ces mesures d'exécution qui feront l'objet de procédures de consultation et de notification européenne, la CRC tiendra le plus grand compte des observations de la Commission à ce sujet.

M.4. PERTINENCE DU TARIF TRANSITOIRE POUR L'ACCÈS DE GROS AUX RÉSEAUX CÂBLÉS

M.4.1 Observations de la Commission

3519. A titre de solution provisoire, la CRC propose de réguler le prix du produit de gros d'accès central fourni par les câblo-opérateurs au niveau actuellement pratiqué par Brutélé. Ces prix ont été déterminés sur la base de la méthode de calcul des prix « retail minus » imposée lors de la période de régulation précédente. Dans la mesure où la CRC fait état de lacunes dans la méthode de calcul des prix « retail minus », il apparaît illogique, selon la Commission, de recourir au maintien du prix de gros « retail minus » actuel pour résoudre le problème de concurrence constaté, même à titre provisoire.

3520. La Commission reconnaît toutefois les difficultés liées à la fixation de prix de référence en l'espèce, puisqu'on ne dispose pas en Belgique de prix d'accès au câble concurrentiels qui soient comparables.

3521. Eu égard à la nature transitoire du contrôle des prix proposé et à la réduction substantielle des prix de gros dans la zone de couverture de Telenet, la Commission ne s'oppose pas au prix proposé à titre provisoire. Toutefois, la Commission invite instamment la CRC à finaliser sans délai le modèle de coûts BU-LRIC pour les services d'accès aux réseaux en fibre et câblés et à lui notifier les nouveaux prix calculés en conséquence.

M.4.2 Analyse de la CRC

3522. L'IBPT souligne premièrement la conclusion de la Commission européenne dans laquelle celle-ci déclare ne pas s'opposer aux prix provisoires, dans l'attente du développement d'un modèle de coûts, comme proposé par la CRC.

3523. Si effectivement les prix de gros transitoires sont bien le résultat d'une précédente application d'une méthodologie retail minus dans le cas de Brutélé, la CRC fait cependant observer ce qui suit :

3523.1. Elle s'est assurée du caractère *prima facie* raisonnable de ces tarifs¹⁵⁴¹, en particulier à l'aide de divers points de comparaison, dont l'un a paru plus particulièrement pertinent. Celui-ci n'est en tant que tel pas basé sur une méthodologie « retail minus » mais résulte d'engagements volontaires pris dans le cadre de la procédure d'approbation d'une concentration, sous le contrôle de l'Autorité de la concurrence française. De ce fait, il constitue le meilleur point de comparaison disponible pour vérifier le caractère raisonnable du prix provisoire (cf. §§ 2592 et 3147).

3523.2. Ces tarifs de gros transitoires sont dorénavant déconnectés des politiques tarifaires de détail des câblo-opérateurs, ce qui résout le problème du « retail minus » qui rendait le tarif de gros tributaire du tarif de détail (voir §§ 2606 et 3156).

3524. Sans préjudice des enseignements qui pourront être tirés du développement d'un modèle de coûts, ces précautions permettent de répondre, au moins en partie, aux lacunes de la méthodologie retail minus. En outre, comme la Commission le souligne elle-même, le projet de décision permet une réduction substantielle des prix de gros dans la zone de couverture de Telenet.

3525. La CRC mettra tout en œuvre pour finaliser dans les meilleurs délais le modèle de coûts BU-LRIC pour les services d'accès aux réseaux en fibre et câblés. Les projets de décision relatifs à ce modèle seront notifiés à la Commission européenne.

¹⁵⁴¹ Sans préjudice du prix qui sera fixé après la finalisation du modèle de coût pour les réseaux câblés.

ANNEXE N. SYNTHÈSE DES RÉACTIONS À LA CONSULTATION NATIONALE

3526. Du 7 juillet au 29 septembre 2017 s'est tenue une consultation publique sur le projet de décision du Conseil de l'IBPT concernant l'analyse des marchés de la large bande et de la radiodiffusion. Les parties prenantes et les opérateurs suivants ont envoyé une contribution : Proximus, Telenet, Brutélé, Nethys, Orange Belgium, Platform alternative business operators (ci-après : Platform), Edpnet, Beltug, WIN, Belcenter, Verizon, [confidentiel], Eandis et Infrac, Eurofiber, Cable Belgium, Cable Europe, Test-Achats.
3527. Les contributions reçues sont synthétisées ci-dessous. Il convient de remarquer qu'un certain nombre de répondants ont formulé des remarques avec un caractère transversal, relatives à plusieurs marchés de gros. Ces remarques ne seront reprises qu'une seule fois dans la présente synthèse.
3528. Cette synthèse reprend les réactions des différentes parties prenantes dans les grandes lignes et n'a pas pour objet d'être exhaustive ni de refléter toutes les nuances exprimées ; l'IBPT renvoie le lecteur aux sections spécifiques.

N.1. GÉNÉRALITÉS

3529. De manière générale, Proximus déplore l'absence, dans les propositions soumises, d'une approche claire et tournée vers l'avenir pour de grands investissements au niveau des infrastructures, ce qui, en outre, menace même la concurrence par les infrastructures. Proximus estime qu'il manque une série d'évolutions concernant le déploiement du FTTH dont l'IBPT doit tenir compte dans son analyse (projets des opérateurs de réseau d'autres industries de réseau, déploiement de la fibre optique par Telenet, projets concernant un « réseau numérique du futur » en Flandre de la déclaration de septembre du ministre-président flamand Geert Bourgeois).
3530. Telenet, Brutélé et Nethys, ainsi que Cable Belgium déplorent le fait que, selon eux, 20 ans après la libéralisation, au lieu d'un allègement de l'interventionnisme réglementaire, la charge réglementaire proposée ne fasse qu'augmenter pour les opérateurs qui ont consenti d'importants investissements. Les câblo-opérateurs dénoncent la punition infligée aux opérateurs qui investissent, alors que les opérateurs réfractaires au risque sont récompensés.
3531. Brutélé et Nethys estiment injuste d'être logés à la même enseigne que Telenet, étant donné que Telenet propose ses services sur une zone bien plus densément peuplée et est bien plus forte en Flandre et à Bruxelles que Brutélé et Nethys sur leur territoire.
3532. Orange Belgium peut suivre l'IBPT dans ses principales constatations et conclusions du projet de décision, mais demande l'imposition de mesures plus strictes. Ainsi, Orange

Belgium souhaite qu'il y ait rapidement une offre de fibre optique de gros réglementée sur le marché non résidentiel qui garantisse la reproductibilité technique et financière.

N.2. MARCHÉ DE DÉTAIL

3533. Selon Proximus, le marché belge de la large bande est concurrentiel et supporte brillamment la comparaison avec d'autres pays européens, grâce à son offre extrêmement vaste et de haute qualité, ainsi qu'à des prix en baisse qui font partie du groupe le plus bas (large bande standalone) et du groupe moyen (triple play) au sein de l'Union européenne. Selon Proximus, en l'absence de défaillances du marché ou de préjudice au consommateur au niveau de détail, une intervention réglementaire n'est donc plus recommandée pour Proximus au niveau de gros, surtout pas lorsqu'il y a deux réseaux NGA.
3534. Proximus renvoie également au succès d'Orange et à Scarlet, qui est durablement l'opérateur le moins cher du marché. Proximus souligne le fait que l'offre large bande est de haute qualité et figure dans le top européen en termes de degré de couverture. Proximus souligne également le fait que les opérateurs ont annoncé de grands investissements dans le réseau, ce qui fait que les vitesses large bande continueront à augmenter dans le futur.
3535. Telenet note que l'IBPT se concentre uniquement sur une analyse de prix unilatérale, sans prendre en compte la qualité élevée des réseaux fixes belges. Telenet remarque que, dans une perspective d'avenir, il convient de tenir compte de la pertinence de la large bande mobile et de l'émergence de différents services OTT. De plus, Telenet note que l'IBPT ne prévoit pas de parts de marché concernant le quadruple play, malgré le fait que la Belgique soit l'un des pays de l'UE où la pénétration du quadruple play est la plus élevée.
3536. L'ouverture des réseaux câblés n'est pas nécessaire, étant donné que le secteur des télécoms est concurrentiel selon Brutélé et Nethys. Brutélé et Nethys contestent également l'affirmation selon laquelle les prix ont augmenté.
3537. Les câblo-opérateurs estiment que la large bande fixe et la large bande mobile sont bel et bien substituables. Telenet note que les marchés de la téléphonie fixe et mobile n'ont pas été analysés, malgré l'accent mis sur l'importance croissante des produits multiple play. Malgré le fait que Telenet estime que la télévision analogique est une technologie vouée à disparaître et qui est de moins en moins pertinente, celle-ci fait tout de même partie du marché selon Telenet.
3538. Selon Brutélé et Nethys, la substitution dans une direction est insuffisante pour reprendre la télévision analogique dans la définition du marché. Ils renvoient également au fait que la définition du marché géographique n'est pas déterminée au

niveau de détail, ce qui fait que l'IBPT ne peut, selon eux, pas tirer de conclusion concernant l'existence de problèmes de concurrence sur le marché. Selon Brutélé et Nethys, l'IBPT omet également d'examiner la question de la substitution en chaîne des câblo-opérateurs au niveau de détail.

3539. Brutélé et Nethys déplorent également le fait que l'IBPT ne se prononce pas sur l'existence d'un marché des offres groupées malgré l'influence que celui-ci exerce sur les conclusions de l'analyse des marchés de gros, ce qui augmente artificiellement les parts de marché de Brutélé et de Nethys et sous-estime celles de Proximus et de Orange, qui offrent uniquement la télévision dans le cadre d'une offre groupée.
3540. Orange est d'accord avec la définition de marché des marchés de détail. Il insiste sur le succès du quadruple play et les menaces qui en découlent pour les acteurs « mobile only » (reprises au sein du secteur, tendance à la convergence, stratégies tarifaires des grands opérateurs, où les produits double play ont un prix élevé, alors que d'importantes réductions sur les offres groupées sont octroyées).
3541. EDPnet plaide en général et partout pour l'utilisation du choix de plan tarifaire en tant que critère pour déterminer si un utilisateur appartient ou non à une certaine catégorie (résidentielle ou non résidentielle).
3542. Test-Achats estime qu'en cas d'augmentation des prix, les clients ne défont pas leur offre groupée en éléments distincts. Cela suggère plutôt la présence d'un marché des offres groupées. Dans le même contexte, elle renvoie à l'importance du marché mobile pour pouvoir se montrer concurrentiel sur le marché du quadruple play, qui devient de plus en plus important.

N.3. MARCHÉS DE GROS

N.3.1 Définition du marché

3543. En ce qui concerne la définition du marché de gros de l'accès local, Proximus conteste l'hypothèse de l'IBPT de prendre comme point de départ le dégroupage cuivre sur le marché WLA dans l'exercice de substitution.
3544. Proximus conteste le fait que le bitstream via câble coaxial ne soit pas considéré comme un substitut fonctionnel pour une solution bitstream FTTH et/ou DSL. Selon Proximus, l'IBPT doit examiner si les produits sont « suffisamment » substituables entre eux. Proximus met également en question les études économiques de TERA, étant donné qu'il arrive à une autre conclusion sur la base de son analyse de la contrainte directe. Selon Proximus, l'IBPT s'appuie à tort sur les « coûts liés à la transition » comme élément fondamental dans sa substitution du côté de la demande. Selon sa propre analyse de la substitution, une offre bitstream via câble coaxial constituerait effectivement un substitut fonctionnel pour une solution bitstream FTTH et/ou DSL. En

outre, l'IBPT conclut erronément, selon Proximus, à la substituabilité entre le bitstream pour les particuliers et le bitstream pour les professionnels et fait ainsi preuve d'incohérence vis-à-vis de son analyse de la substituabilité entre les offres de détail résidentielles et non résidentielles. Proximus estime également que l'IBPT n'interprète pas correctement les trois conditions VULA et les applique de manière erronément stricte, ce qui est en contradiction avec l'approche pragmatique de la Commission européenne et de plusieurs autres régulateurs dans l'UE. Proximus est aussi d'avis que le VULA devrait être repris dans le marché 3a, y compris le VULA sur le câble. Proximus ajoute enfin qu'il déplore le fait que l'accent de la définition du marché porte uniquement sur les coûts et que les différences de qualité entre Proximus et les câblo-opérateurs ne soient pas suffisamment prises en compte.

3545. Telenet partage l'avis de l'IBPT selon lequel le câble ne doit pas être repris dans le marché de l'accès local (marché 3a), en raison des facteurs techniques et du manque de pression indirecte sur les prix. Toutefois, Telenet estime que l'IBPT néglige le marché 3a et se concentre surtout sur le marché 3b parce que ce n'est que de cette manière que les câblo-opérateurs sont pris en considération, étant donné que le dégroupage, le partage du spectre et le VULA ne sont pas faisables techniquement, économiquement ou pratiquement sur le câble.
3546. En ce qui concerne le marché de gros de l'accès central (« marché 3b »), Telenet est fondamentalement en désaccord avec la proposition d'analyse de substituabilité et de définition du marché. Dans un premier temps, Telenet estime que l'IBPT se concentre uniquement sur les coûts liés à la transition, alors qu'une approche modified greenfield doit partir d'un nouvel opérateur (donc sans ou avec très peu de coûts liés à la transition). Ensuite, Telenet estime que l'analyse de la pression indirecte est également erronée, étant donné que l'IBPT se base selon lui sur des valeurs improbables pour certaines variables clés. Troisièmement, Telenet estime que même s'il n'est pas question de pression directe ou indirecte, la pression indirecte doit être prise en compte dans la phase de l'analyse PSM et la détermination des remèdes appropriés, ce qui devrait faire en sorte soit de déréguler le marché, soit d'imposer des obligations plus légères, au lieu de créer un marché parallèle pour les câblo-opérateurs bitstream. Telenet estime en outre que le VULA devrait être repris dans le marché 3a ou au moins dans le marché en amont du marché 3b, mais pas dans le marché 3b. Selon Telenet, l'IBPT doit également examiner la substitution en chaîne entre les marchés 3b-1 et 3b-2.
3547. En ce qui concerne les marchés de l'accès central via le câble (« marché 3-b2 »), Telenet note qu'un test des trois critères doit être établi, étant donné que ce « marché 3-b2 » n'est pas repris dans la recommandation. En outre, Telenet estime que les réseaux câblés ne doivent pas être régulés de la même manière que Proximus, étant donné que la fourniture en gros d'accès central (ou WCA pour « wholesale central access ») a peu de valeur pour les câblo-opérateurs par rapport à l'accès bitstream sur le réseau de

Proximus, étant donné qu'il n'est pas possible pour les demandeurs d'accès de gravir l'échelle des investissements via les réseaux câblés (parce que, selon Telenet, l'ULL, le partage du spectre et le VULA ne sont pas possibles sur le réseau câblé).

3548. En ce qui concerne le marché de gros de la radiodiffusion, Telenet émet des critiques concernant le fait que l'accès à la plateforme IPTV de Proximus ne soit pas considéré comme substitut pour la revente de la télévision sur le câble. Selon Telenet, il manque également, sans motivation, une analyse de la pression indirecte sur le marché de gros de la radiodiffusion. [confidentiel].
3549. En ce qui concerne l'OTT, les câblo-opérateurs estiment que ces offres doivent être reprises dans la définition du marché, parce qu'elles exercent une pression concurrentielle importante sur la télévision classique et que leur importance ne fera qu'augmenter dans le futur. Brutélé et Nethys renvoient à la récente annonce de Medialaan concernant le lancement de son propre service OTT payant (Stievie Premium) afin de s'adresser au public (principalement jeune) qui préfère la télévision via Internet à la télévision classique.
3550. Brutélé et Nethys estiment que les réseaux de Proximus et des câblo-opérateurs doivent être repris dans le même marché de gros. Brutélé et Nethys contestent le fait que les services câblés de gros et les services xDSL ne soient pas substituables du côté de la demande, en raison des coûts de migration entre les deux infrastructures. Selon Brutélé et Nethys, l'IBPT doit partir de la situation d'un nouvel opérateur sur le marché, ce qui fait qu'il n'est pas question de coûts de migration. Brutélé et Nethys renvoient au fait qu'Orange utilise déjà les deux types d'infrastructure et peut donc décider au cas par cas s'il raccorde ou non un client au DSL ou au réseau câblé. D'autre part, Brutélé et Nethys renvoient également à l'existence d'une pression indirecte sur les prix de gros via les prix de détail. Brutélé et Nethys en concluent que les deux services de gros sont substituables et doivent donc être repris dans le même marché.
3551. Selon Cable Europe, l'analyse de la pression indirecte n'est pas conforme au cadre et devrait servir à évaluer si la position sur le marché de l'opérateur historique est limitée ou non par le câble et ne devrait pas servir à créer des marchés de gros séparés.
3552. Orange Belgium est d'accord avec la définition de marché des marchés de gros. Orange considère l'élément de la pression indirecte comme purement hypothétique, vu qu'aucun des opérateurs intégrés verticalement n'a jamais proposé d'offres concurrentielles permettant à une partie indépendante de réellement faire concurrence, et que, au contraire, ils ont systématiquement tenté de ralentir et d'attaquer en justice les obligations de proposer des offres de gros.

3553. Selon Cable Europe, les offres de radiodiffusion via satellite devraient également être reprises dans la définition du marché.

N.3.2 Analyse PSM

3554. Proximus déclare qu'aucune position PSM ne peut être constatée dans le chef de Proximus, et que la régulation large bande existante de Proximus peut être progressivement supprimée : premièrement, dans les zones où plusieurs réseaux NGA sont présents ; deuxièmement, en raison de la forte diminution des offres de gros régulées traditionnelles ; troisièmement, en raison des plans de Proximus de mettre volontairement une offre de gros sur le marché pour le DSL et le FTTH pour les demandes à caractère raisonnable ; et enfin, en raison de l'existence d'une demande concrète et de l'achat de gros sur câble coaxial.

3555. Telenet estime que les câblo-opérateurs n'auraient pas de PSM si les marchés de gros de la large bande étaient correctement définis.

3556. En ce qui concerne le marché de gros de la radiodiffusion, Telenet estime que l'IBPT ne tient pas compte d'une série d'évolutions sur le marché de détail, dont il ressortirait qu'il n'est pas satisfait au test des trois critères. Ainsi, Telenet note que le test des trois critères ne comporte presque pas d'éléments prospectifs, mais est plutôt tourné vers le passé, ce qui fait que l'importance de la télévision analogique, qui est selon lui une technologie vouée à disparaître, est largement surestimée. Telenet est étonné que l'IBPT ne mentionne même pas les évolutions sur le plan de l'OTT dans la tendance à la concurrence effective, alors que tous les opérateurs télécoms belges se préparent stratégiquement à l'entrée future de l'OTT en développant leurs propres applications OTT. Telenet conclut que les barrières à l'entrée sont provisoires et qu'il y a une forte tendance à la concurrence effective.

3557. Selon Brutélé et Nethys leurs parts de marché sont en train de diminuer, au détriment de Proximus, ce qui caractérise l'absence de dominance. L'assimilation du succès de Telenet à Brutélé et Nethys leur donne un trop grand poids et passe outre la très forte position de Proximus, tant en Wallonie qu'à Bruxelles.

3558. Orange est d'accord avec l'identification des opérateurs puissants.

N.3.3 Obligations imposées à Proximus

3559. Proximus estime que l'imposition d'accès physiques affaiblit fondamentalement la concurrence par les infrastructures à plus long terme. L'opérateur souligne l'intérêt limité pour l'accès local sur cuivre, ce qui rendrait l'établissement d'un modèle de coûts disproportionné.

3560. Selon Proximus, le marché du dégroupage (marché 3a) pour la fibre optique est un exercice purement théorique étant donné qu'un dégroupage physique/passif pour le réseau FTTH GPON de Proximus est impossible sur le plan technique, opérationnel et économique. Selon lui, l'important est de faire évoluer chaque forme de FTTH vers des formes actives/virtuelles d'accès de gros.
3561. Selon Proximus, l'on ne peut dire qu'une mesure de contrôle des prix ne constitue pas une contrainte pour l'opérateur puissant et Proximus insiste sur le fait que, si l'IBPT souhaite tout de même ouvrir le réseau FTTH et DSL, tous les coûts doivent pouvoir être récupérés via l'accès régulé.
3562. En ce qui concerne le NGA, Proximus estime les prix d'accès orientés vers les coûts pour l'accès large bande de gros inappropriés. Proximus estime que, vu la pression sur le marché de détail via, d'une part, d'autres produits régulés (en amont et/ou virtuels) et, d'autre part, via une infrastructure concurrente et vu la présence d'une Equivalence of Input (EoI), il est interdit d'imposer une mesure de contrôle des prix sur le NGA (FTTH et VDSL) et une obligation d'Economic Replicability Test (éventuellement en combinaison avec une Equivalence Of Input) doit être imposée à la place. Selon Proximus, l'actuel cadre réglementaire européen demande de plus en plus de renoncer à la réglementation des prix ex ante imposée pour les investissements NGA le cas échéant, en raison de l'importance réelle des incitations à investir correctes. Proximus insiste sur le fait que le concept de tarifs équitables est arbitraire et n'apparaît dans aucune recommandation de la Commission européenne ; il s'agirait uniquement d'une forme moins restrictive d'orientation sur les coûts. Proximus estime que la validation d'accords commerciaux constituerait une meilleure option et qu'il ne serait pas satisfait aux conditions fixées dans le cadre de la recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts. En outre, Proximus remarque que l'analyse de marché prévoit une obligation de prix raisonnables pour un réseau GPON, ce qui en soi ne permet pas d'accès local. Proximus conclut pour cette raison que l'obligation est donc purement théorique. En ce qui concerne le FTTH, en l'attente du modèle de coûts, il n'y a selon Proximus aucune hâte à prendre des mesures temporaires vu le faible nombre de lignes.
3563. En ce qui concerne la différenciation géographique des obligations visant à adapter la réglementation en fonction du nombre d'opérateurs NGA actifs dans les différents territoires, le raisonnement utilisé n'est pas cohérent selon Proximus par rapport au raisonnement qui est utilisé dans le cadre des nouveaux investissements dans la fibre optique, étant donné que les opérateurs qui ont déjà investi dans le passé et qui investissent à présent de manière massive dans l'infrastructure NGA ultra (100+ Mbps) seraient à présent punis par une lourde régulation des prix et de l'accès, alors qu'un régime réglementaire allégé serait en vigueur pour des investissements plus légers, plutôt incrémentaux dans la mise à niveau vers un réseau NGA simple.

3564. Telenet estime que le fait de ne pas reprendre l'évaluation d'une possible obligation VULA est une grave erreur qui invaliderait aussi sa proposition de régulation des marchés 3b-1 et 3b-2.
3565. Orange Belgium estime que les obligations proposées sont en général raisonnables. Elles pourraient contribuer à augmenter les investissements dans les réseaux NGA. Orange Belgium, en ce qui concerne l'accès à la fibre optique, donne la priorité à l'accès aux points de concentration et voit le dégroupage en longueur d'onde comme une éventuelle solution à moyen terme. [confidentiel]. Orange Belgium rejoint l'IBPT pour le choix de l'orientation vers les coûts étant donné que l'absence d'équivalence des intrants n'est pas la raison de viser l'orientation vers les coûts.
3566. Beltug et Orange demandent d'intercaler une période de transition pour retirer la régulation lorsqu'un troisième NGA est présent et Beltug souligne l'importance d'une bonne délimitation de la zone dans ce contexte.
3567. La Platform estime que plusieurs options sont nécessaires : le VULA, le WBA et l'accès passif local (gainés, cuivre, fibre optique, longueur d'onde). Elle demande par conséquent que toutes les options restent disponibles. Elle met en garde contre l'exclusion de l'accès passif. La Platform demande en outre à l'IBPT de suivre proactivement, outre la transparence, les principes de non-discrimination via, par exemple, des tests de compression de marge, des périodes de notification acceptables pour la suppression progressive de services et de bâtiments, la possibilité pour les OLO de lancer de nouveaux services en même temps que Proximus et de définir des KPI clairs pour Proximus.
3568. En ce qui concerne l'accès à la fibre optique, selon Eandis/Infrax, il ne faut pas imposer une forme d'accès passif précise. Il met au moins en avant le PON (passive optical network) comme topologie avec un point de concentration suffisamment grand. Il est favorable à la première option proposée, qui consiste à imposer une obligation d'accès « passif » à la fibre optique partout où on l'utilise. Selon Eandis/Infrax, la technologie de longueur d'onde n'est possible que comme solution de secours lorsque la fibre optique a été déployée.
3569. La tendance de Beltug concernant l'accès à la fibre optique est de préférer l'accès passif, entre autres pour les possibilités de différenciation pour les OLO. Pour Beltug, il est essentiel de prévoir des points de concentration (des points de concentration plus grands dans les zones urbaines et dans les zones rurales pas trop loin des réseaux des OLO). Beltug ne soutient pas l'idée de diminuer la période de notification de 5 à 2 ans si un point d'accès à la boucle locale est fermé étant donné que les contrats non résidentiels sont toujours conclus pour une durée de plus de 2 ans.

3570. [confidentiel] est favorable à l'accès dégroupé aux points de concentration et au dégroupage en longueur d'onde là où la fibre optique a déjà été déployée.
3571. Verizon demande à l'IBPT d'imposer à Proximus une offre de revente régulée sur son réseau FTTH, comme l'ARCEP l'a fait en France dans son projet de décision.
3572. Belcenter donne la préférence à une solution bitstream comme accès à la fibre optique. Si la réglementation de la boucle locale est envisagée, Belcenter est favorable à l'accès aux gaines, étant donné que cela permet la plus grande flexibilité aux opérateurs alternatifs en ce qui concerne la technologie utilisée (PtoP vs GPON). Belcenter demande d'obliger immédiatement Proximus à offrir l'accès au réseau de fibre optique déployé, sans tenir compte des zones « greenfield » ou « brownfield ». Sur le plan de la transparence, Belcenter demande que l'on oblige Proximus à fournir un calendrier actualisé avec les zones où la fibre optique est déployée à ce moment, et ce afin de garantir la non-discrimination sur le plan du détail. Belcenter attire l'attention du régulateur sur le risque de discrimination que pourrait entraîner une validation des prix sur la base d'une négociation commerciale exclusive entre Proximus et un autre OLO.
3573. WIN a une préférence pour l'accès du type actif virtuel.
3574. Eurofiber met en garde contre d'éventuelles retombées de la réglementation orientée vers le résidentiel sur le marché non résidentiel et encourage les co-investissements avec l'accès mutuel. Selon Eurofiber, la réglementation doit stimuler le déploiement d'infrastructures alternatives, étant donné que toutes les parties ont intérêt à accélérer le déploiement de la fibre optique.
3575. EDPnet suggère que les revenus que Proximus tire de la vente de bâtiments qu'elle ferme dans le cadre de l'amélioration technique de son réseau soient pris en compte dans la révision des tarifs réglementés.

N.3.4 Obligations imposées aux câblo-opérateurs

3576. Selon Telenet, du fait que l'accès central de gros au réseau de Proximus est régulé, il serait trompeur d'envisager de réguler l'accès central de gros aux câblo-opérateurs de la même manière. Si une obligation d'accès devait tout de même être imposée, alors la portée de l'obligation d'accès doit être limitée aux bénéficiaires qui souhaitent utiliser un tel accès afin de s'adresser au segment B2C, vu que Telenet n'est pas dominant sur le marché B2B. Telenet souligne à cet égard que le bitstream par câble est intrinsèquement moins adapté pour la fourniture de services B2B que le bitstream sur DSL.

3577. En ce qui concerne le marché de gros de la radiodiffusion, Telenet estime que l'accès à fournir dans le cadre des offres de référence actuelles de Telenet devrait être maintenu, en d'autres termes il ne faut pas introduire de nouvelles obligations ou des obligations complémentaires (comme l'accès à la vidéo à la demande ou à d'autres services interactifs).
3578. Selon Telenet, il ne doit pas y avoir de prix de gros régulés, mais seulement une obligation de non-discrimination (basée sur l'équivalence des intrants ou des extrants). Une mesure de contrôle des prix est selon lui inutile ou disproportionnée. Telenet remarque que le concept de prix raisonnables n'est pas conforme à la recommandation de la Commission européenne de 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts. S'il y a tout de même une régulation, Telenet demande une sorte de mesure « cost plus », qui est moins restrictive que l'orientation vers les coûts. Telenet indique que la marge ne pourrait continuer à se limiter au WACC.
3579. L'obligation proposée de donner l'accès à l'EuroPacketCable est injustifiée selon Telenet, étant donné que les câblo-opérateurs n'ont pas de position PSM sur le marché de la téléphonie fixe et que Proximus n'aurait plus d'obligations CS/CPS. Telenet remarque d'ailleurs que la configuration EuroPacketCable actuelle est progressivement supprimée et remplacée.
3580. Pour Brutélé et Nethys, il est incompréhensible que l'IBPT prévoie d'alourdir les obligations qui pèsent déjà sur eux. Brutélé et Nethys soulignent le fait que leur imposer des obligations semblables à celles des opérateurs nationaux et plus importants, comme Proximus, Telenet et Orange Belgium, compromet leur potentiel concurrentiel en tant que challengers.
3581. Pour Brutélé et Nethys, une mesure de contrôle des prix n'est pas nécessaire. Ils sont vivement opposés au modèle de coûts BULRIC. Cela va, selon Brutélé et Nethys, à l'encontre d'une bonne administration et de la sécurité juridique (étant donné qu'il s'agit déjà de la troisième modification de la méthodologie de détermination des prix, cela décourage les opérateurs à investir). En outre, cela ne tient pas compte de la structure des coûts de chaque opérateur. Nethys et Brutélé concluent donc que la mesure de contrôle des prix est inutile et disproportionnée, également en raison du timing. Ils proposent donc de laisser le marché suivre son cours et de n'intervenir que si nécessaire (comme ce qui se fait en Irlande).
3582. Brutélé et Nethys saluent la différenciation géographique des obligations, mais déplorent le fait que cela s'accompagne de mesures plus lourdes dans les autres zones et que cela concerne uniquement la large bande et non le marché de la radiodiffusion.

En outre, Brutélé et Nethys indiquent que la période de 3 ans est bien trop courte pour récupérer les investissements.

3583. Selon les câblo-opérateurs, l'obligation de comptabilisation des coûts est disproportionnée et représente une trop grande charge de travail.
3584. En ce qui concerne la mesure de contrôle des prix pour les câblo-opérateurs, Proximus estime que le risque d'investissement pour le câble (tant large bande que radiodiffusion) est égal ou inférieur à celui pour le VDSL, contrairement à la fibre optique, ce qui fait que la mesure de contrôle des prix pour le câble devrait s'aligner sur le VDSL.
3585. En ce qui concerne le câble, Orange Belgium marque son accord sur le principe de l'orientation vers les coûts. [confidentiel].
3586. Orange Belgium confirme son intérêt vis-à-vis de l'EuroPacketCable et note que celui-ci a un impact moins important sur les opérateurs PSM, étant donné que le coût de développement est entièrement pour l'OLO.
3587. Orange Belgium demande de garanties plus strictes d'une série d'éléments opérationnels de manière à ce que cela prenne moins de temps.
3588. Belcenter n'est pas du tout favorable à l'idée de différenciation géographique des obligations, étant donné que l'accès au bitstream reste nécessaire pour favoriser les investissements dans l'infrastructure.
3589. La Platform et Belcenter souhaitent que l'exception de ne pas réguler ne soit pas uniquement appliquée aux entreprises multi sites, mais aussi aux entreprises single site, étant donné que le marché PME est très fortement dominé par Proximus.
3590. La Platform demande également de prévoir une série d'éléments opérationnels qui doivent permettre d'augmenter le nombre de services et de produits adaptés aux besoins professionnels.
3591. Eurofiber souligne le fait que la régulation doit assurer l'efficacité et la rapidité de certains processus opérationnels (comme les licences et les travaux de terrassement).
3592. Selon Cable Europe, l'obligation de l'EuroPacketCable est disproportionnée, étant donné qu'il semble que le caractère attrayant de l'offre d'Orange ne souffrirait pas de l'absence de téléphonie fixe alors que, selon elle, presque tous les citoyens disposent actuellement d'un téléphone mobile, qu'ils peuvent également utiliser à l'intérieur des bâtiments. En outre, elle renvoie à l'existence de solutions VoIP sur le marché.