



## **RÉEXAMEN DES MARCHÉS DE LA LARGE BANDE ET DE LA RADIODIFFUSION**

### **QUESTIONNAIRE QUALITATIF 2016**

---

#### **Réponses au présent questionnaire**

Délai de réponse: Jusqu'au 26 août 2016

Personne de contact: Julien Jost, Responsable de l'unité Distributeurs & Opérateurs (02 349 58 83)

Adresse de réponse par e-mail: [info@csa.be](mailto:info@csa.be)

**Le document doit indiquer clairement ce qui est confidentiel.**

Le CSA souhaite également que les réponses respectent l'ordre et la numérotation des questions.

Les présentations ou autres documents que vous jugez utiles peuvent être annexés à la réponse.

---

## TABLE DES MATIÈRES

<b>1</b>	<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>RÉSEAUX ET TECHNOLOGIES .....</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>MARCHÉS DE DÉTAIL.....</b>	<b>7</b>
3.1	HAUT DÉBIT .....	7
3.1.1	<i>Définition du marché de produits.....</i>	<i>7</i>
3.1.2	<i>Définition du marché géographique.....</i>	<i>10</i>
3.2	RADIODIFFUSION .....	11
3.2.1	<i>Définition du marché de produits.....</i>	<i>11</i>
3.2.2	<i>Définition du marché géographique.....</i>	<i>19</i>
3.3	OFFRES CONJOINTES .....	20
3.4	DYNAMIQUE DE MARCHÉ.....	22
<b>4</b>	<b>MARCHÉS DE GROS .....</b>	<b>33</b>
4.1	DÉGROUPE.....	33
4.1.1	<i>Définition du marché de produits.....</i>	<i>33</i>
4.1.2	<i>Définition du marché géographique.....</i>	<i>36</i>
4.2	BITSTREAM ET WBA.....	36
4.2.1	<i>Définition du marché de produits.....</i>	<i>36</i>
4.2.2	<i>Définition du marché géographique.....</i>	<i>42</i>
<b>5</b>	<b>ÉVALUATION DE LA PUISSANCE SUR LE MARCHÉ .....</b>	<b>44</b>
5.1	DÉGROUPE.....	44
5.2	BITSTREAM ET WBA.....	44
5.3	RADIODIFFUSION .....	46
<b>6</b>	<b>NÉCESSITÉ ET PERTINENCE DE MESURES CORRECTRICES.....</b>	<b>47</b>
6.1	PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT .....	47
6.2	DÉGROUPE.....	50
6.3	BITSTREAM ET WBA.....	52
6.4	RADIODIFFUSION .....	57
6.5	RELATION ENTRE OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION ET CONTRÔLE DES PRIX D'ACCÈS.....	61

# **RÉEXAMEN DES MARCHÉS DE LA LARGE BANDE ET DE LA RADIODIFFUSION - QUESTIONNAIRE QUALITATIF**

## **1 INTRODUCTION**

Le 1<sup>er</sup> juillet 2011, la CRC (Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques) a adopté une série de décisions relatives aux marchés de la large bande et de la radiodiffusion :

- une décision relative au marché de gros pour l'accès dégroupé à la boucle locale et celui de l'accès à la large bande<sup>1</sup>, concluant à la dominance de Belgacom sur ces deux marchés ;
- quatre décisions relatives aux marchés de détail de la radiodiffusion (un marché par zone câblée)<sup>2</sup>, concluant à la dominance de chaque câblo-opérateur dans sa zone de couverture.

Ces analyses de marché nécessitent aujourd'hui un réexamen. D'une part, il faut prendre en considération le développement technologique sur ces marchés mêmes, la demande d'une largeur de bande accrue et la possibilité de proposer toujours plus de produits via un canal unique. D'autre part, le cadre réglementaire a lui aussi changé : la nouvelle recommandation de la Commission européenne concernant les marchés pertinents de produits et de services a été publiée le 9 octobre 2014. Cette nouvelle Recommandation établit désormais, pour l'accès à large bande, une distinction entre les services de gros suivants :

- le marché pour la fourniture en gros d'accès local en position déterminée (marché 3 (a)[14]
- le marché pour la fourniture en gros d'accès central en position déterminée pour produits de grande consommation (marché 3b [14]<sup>3</sup>.
- le marché pour la fourniture en gros d'accès de haute qualité en position déterminée (marché 4[14]).

---

<sup>1</sup> Décision de la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 1<sup>er</sup> juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande.

<sup>2</sup> Décisions de la Conférence des régulateurs du secteur des communications électroniques (CRC) du 1<sup>er</sup> juillet 2011 concernant l'analyse du marché de la radiodiffusion télévisuelle sur le territoire de la région bilingue de Bruxelles-Capitale, sur le territoire de la région de langue française, sur le territoire de la région de langue néerlandaise et sur le territoire de la région de langue allemande.

<sup>3</sup> La distinction établie par la Commission européenne entre le marché 3a[14] et le marché 3b[14] est basée sur une distinction entre l'emplacement des points de connexion.

Le présent questionnaire est destiné aux entreprises du secteur des communications électroniques et vise à collecter une série d'informations pour mener à bien le réexamen des marchés en question. Le droit de demander ces informations est basé sur les articles 93, § 1<sup>er</sup>, et 136, § 6, du décret coordonné sur les services de médias audiovisuels..

Ce document est une mise à jour du questionnaire établi par le CSA en 2014. Les questions nouvelles ou significativement modifiées par rapport au questionnaire 2014 sont clairement identifiées **en caractère gras**. Vous pouvez vous limiter à mettre à jour ou à compléter votre réponse au questionnaire 2014. Dans ce cas, veuillez identifier clairement les passages ajoutés ou modifiés.

Vous êtes prié de rédiger les réponses en adoptant le plus possible un point de vue prospectif, c'est-à-dire en tenant compte de l'évolution escomptée ou prévisible des marchés au cours des 3 à 5 prochaines années.

Dans votre réponse, vous êtes également prié de respecter l'ordre et la numérotation des questions.

Les présentations ou autres documents que vous jugez utiles peuvent être annexés à la réponse.

Les réponses et les documents annexes doivent indiquer clairement ce qui est confidentiel.

Le CSA se réserve le droit de communiquer les données collectées, même confidentielles, à l'autorité nationale de concurrence, aux autres autorités réglementaires nationales belges ou ressortissant des États membres de l'Union européenne compétentes en matière de communications électroniques, ainsi qu'à la Commission européenne.

## **2 RÉSEAUX ET TECHNOLOGIES**

1. Quelles sont selon vous les évolutions technologiques attendues ou prévisibles dans le domaine des communications électroniques (en particulier pour la large bande et la radiodiffusion) ?

2014 : We expect a further evolution on cable technology (Docsis 3.1, see for instance analyst presentations as given by Telenet to the investor community), offering higher and higher bandwidths. We expect also a further evolution of the copper network (vectoring). We don't expect any meaningful market impact from the further evolution of satellite networks. The impact of the roll-out of LTE (high speed mobile data networks) will take place while it is at this point very unlikely that this roll out will, in the period of 3 to 5 years looking forward, exert strong competitive pressure on the fixed data networks.

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

2. Comment vos investissements ont-ils évolué depuis 2011 ? Quels sont les investissements planifiés ou envisagés pour prendre en compte ces évolutions technologiques ? **Différenciez-vous votre politique d'investissement selon qu'il s'agisse de zones urbaines, périurbaines ou rurales ?**

[Redacted]

Update 2016: Overall, the investment focus of Orange has been to further upgrade its 4G services (as of 2013). [Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

3. Quelle stratégie adoptez-vous, plus particulièrement en termes de migration de réseau vers les NGA ? Quel est le calendrier de déploiement escompté ? Quelles sont les principaux points qui pourraient faciliter/entraver l'évolution de votre réseau ? Dans quelle mesure votre stratégie en matière de réseau varie-t-elle selon les zones géographiques ?

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

4. De quelle manière ces évolutions technologiques sont-elles susceptibles d'affecter la concurrence, la définition des marchés, la puissance sur le marché, le besoin et l'efficacité d'éventuelles mesures correctrices ?

2014: For the planning period that is to be considered, and taking into account that the remedies imposed during the previous market analysis have not been implemented yet, we don't expect abovementioned evolutions are of a nature to lead to different conclusion regarding the market analysis. On the other hand, it is clear already now that the remedies imposed during the previous market analysis round will be insufficient to deliver the competitive improvements that were expected from their introduction.

[REDACTED]

[REDACTED]

### **3 MARCHÉS DE DÉTAIL**

#### **3.1 HAUT DÉBIT**

##### **3.1.1 Définition du marché de produits**

Dans sa décision du 1er juillet 2011, la CRC était arrivée aux conclusions suivantes en ce qui concerne la définition du marché de produits :

- Le marché de détail de l'accès Internet à large bande en position déterminée, quelle que soit la technologie utilisée (à l'exception du Wi-Fi) et la vitesse pour un usage résidentiel ;

- Le marché de détail de l'accès Internet à large bande en position déterminée, quelle que soit la technologie utilisée (à l'exception du Wi-Fi) et la vitesse pour un usage non résidentiel.

Cette conclusion a été formulée sur la base de l'analyse de substituabilité suivante :

<b>Produits considérés</b>	<b>Substituabilité ?</b>
Services d'accès à large bande pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle non résidentielle	<input type="checkbox"/>
Services d'accès bas débit et services d'accès à large bande	<input type="checkbox"/>
Services d'accès fixe large bande et services d'accès mobile à large bande	<input type="checkbox"/>
Services d'accès fixe large bande et services d'accès à large bande par borne publique Wi-Fi	<input type="checkbox"/>
Services fixe large bande utilisant différentes technologies : xDSL, câble, fibre et radio	<input checked="" type="checkbox"/>
Services d'accès à large bande de différents débits, y compris les services d'accès à très large bande reposant sur les Next Generation Access « NGA » (VDSL, Eurodocsis 3, FTTH).	<input checked="" type="checkbox"/>

5. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

[Redacted]

[Redacted]



[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

6. Estimez-vous que les analyses de substituabilité devraient également être réalisées avec d'autres produits que ceux listés dans le tableau précédent ? Si oui, lesquelles ? Pour quelles raisons ?

---

[Redacted text block]

2014 : No.

7. **Estimez-vous, à la lumière de la nouvelle définition de la Commission européenne des marchés de gros pertinents entrant en considération pour une réglementation ex ante, que d'autres marchés de détail doivent être définis et analysés ?**

[REDACTED]

### 3.1.2 Définition du marché géographique

Dans sa décision du 1er juillet 2011, la CRC avait conclu qu'une délimitation géographique des marchés de détail n'était pas nécessaire pour procéder à une analyse détaillée des marchés de gros en amont. La CRC avait cependant relevé les éléments suivants :

L'existence d'un certain nombre de différences régionales, notamment en ce qui concerne certaines parts de marché.
Le fait que les acteurs disposant de réseaux câblés n'étaient actifs que dans certaines parties du territoire national, à l'inverse des principaux acteurs DSL
L'absence de différenciation tarifaire chez un fournisseur opérant au niveau national tel que Proximus
Le taux élevé de couverture ADSL et VDSL

8. Quelle est, sur la base des conclusions ci-dessus, votre opinion quant à la dimension géographique du marché ?

2014: Mobistar is of the opinion that the evolution of the market over the last years and the current prospects regarding the future evolution of the market do not require nor justify the need to review the conclusions arrived at during the previous market analysis, as for instance illustrated by the continued parallel price increases from the Cable Operators and the incumbent.

[REDACTED]

[REDACTED]

9. Estimez-vous qu'il existe d'autres critères pertinents qui plaident pour ou contre une segmentation du marché de détail sur une base géographique ? Par exemple, ressentez-vous une différence géographique en termes d'offres (vitesse, qualité du service, prix) et d'intensité concurrentielle ?

Obviously there are a number of differences with respect to the details of the offers, tariffs, etc, but these differences are at first sight insufficient to imply the presence of different geographical markets.

10. Si vous avez répondu oui à la question 7, quel est votre avis sur la segmentation géographique éventuelle des marchés de détail à ajouter.

[REDACTED]

## 3.2 RADIODIFFUSION

### 3.2.1 Définition du marché de produits

Dans ses décisions du 1er juillet 2011, la CRC était arrivée aux conclusions suivantes en ce qui concerne la définition du marché de produits pour la radiodiffusion télévisuelle :

la télévision payante diffusée tant de façon analogique que numérique, via des réseaux câblés et IPTV, reçue en position déterminée et visionnée sur un autre téléviseur, à l'exclusion de la réception de radiodiffusion via satellite, DVB-T, des réseaux mobiles ou Web-TV, relève du même marché.

Cette conclusion a été formulée sur la base des tests de substituabilité suivants :

Produits considérés	Substituabilité ?
Télévision payante et télévision gratuite	<input type="checkbox"/>
Télévision analogique et numérique par le câble	<input checked="" type="checkbox"/>
Télévision numérique par le câble et IPTV	<input checked="" type="checkbox"/>
TV numérique par le câble et TV payante par satellite (SATV)	<input type="checkbox"/>
Offres de télévision par le câble et offres DVB-T	<input type="checkbox"/>
Télévision numérique par le câble et offres de télévision mobile	<input type="checkbox"/>
Télévision numérique par le câble et Web-TV <sup>7</sup>	<input type="checkbox"/>

11. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

2014: YES, for the reasons put forward in the previous market analysis. Mobistar's experience clearly demonstrates that satellite parabolic antennas are a barrier to entry. Web TV (OTT) is currently not an alternative due to lack of local content, and is being considered as complementary premium service on top off a traditional basic TV-offer rather than as substitute for such offer.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

<sup>7</sup> Les services de radiodiffusion télévisuelle directement fournis à l'utilisateur final par Internet, sans priorité spécifique.

<sup>8</sup> [REDACTED]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

- 12. Estimez-vous que les utilisateurs finals perçoivent l'utilisation d'un décodeur numérique comme inconfortable, de sorte que les fournisseurs qui sont en mesure de proposer un service pour lequel il ne faut pas de décodeur séparé (TV analogique, démodulateurs intégrés dans le téléviseur - DVB-T, DVB-C - signaux non cryptés ou décodables avec un module CI+) possèdent un avantage concurrentiel par rapport aux autres fournisseurs ?**

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

---

15 [Redacted]

16 [Redacted]

[Redacted text block]

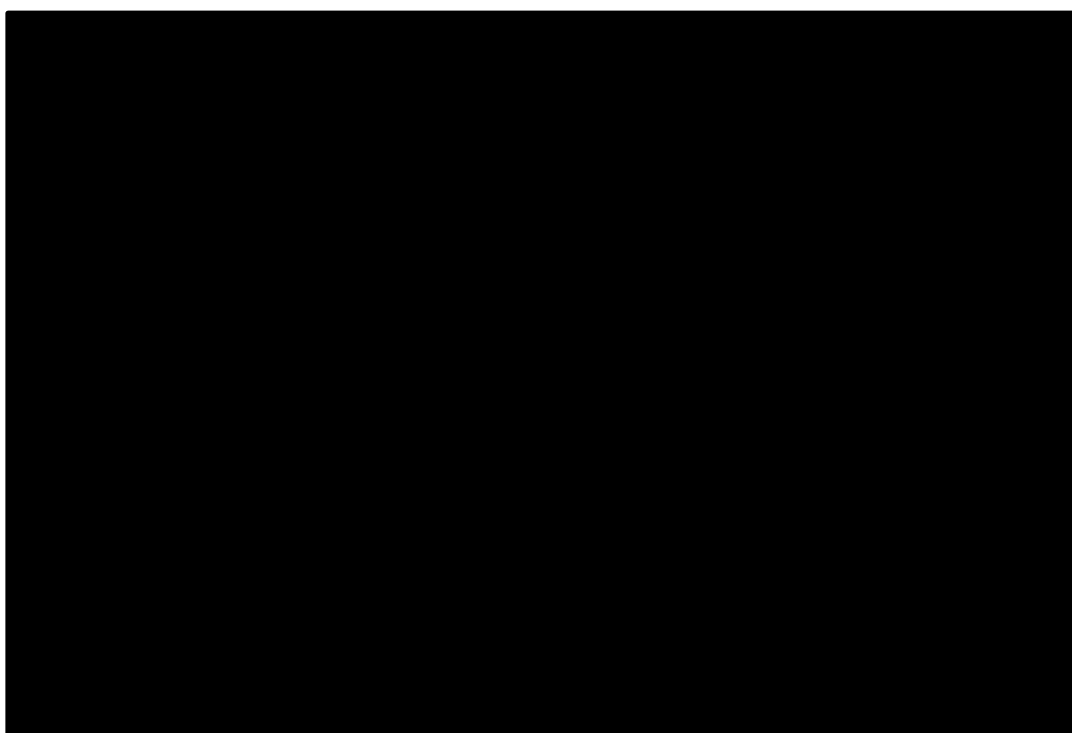
[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]





- 13. Estimez-vous ou vos clients (potentiels) estiment-ils que l'utilisation de décodeurs numériques supplémentaires pour le raccordement de plusieurs appareils coûte trop cher, de sorte que les fournisseurs qui sont en mesure de proposer un service pour lequel il n'est pas nécessaire d'utiliser des appareils supplémentaires (démodulateurs intégrés dans le téléviseur - DVB-T analogique, DVB-C - signaux non cryptés ou décodables avec un module CI+) possèdent un avantage concurrentiel ?**

Yes, see answer to question 12

14. Quelles sont vos attentes en ce qui concerne l'augmentation et l'importance des modes de distribution alternatifs de services de radiodiffusion pour un deuxième et/ou troisième écran (par exemple un portable, une tablette...) ?

2014: Clearly there is a trend towards parallel use of screens, in particular the combined use of a mobile (tablet, laptop) and fixed screen. Based on the currently available indications the use of the additional screens does not necessarily decrease the importance of the first screen (which is a "common/family" screen whereas the additional screens become personal screens. The consumption of traditional linear television is, according to us, not subject to major decreases, whereas the proportion

of the alternative means for TV-consumption grows. We don't expect that this evolution will have a material impact for the next years, but over the longer term the availability of additional (mobile) screens will tend to become a regular expectation.

[REDACTED]

[REDACTED]

15. Estimez-vous que l'utilisation d'une antenne satellite serait un obstacle important pour vos clients ? Existe-t-il en la matière des différences entre les régions de Bruxelles-Capitale, de langue française, de langue néerlandaise et de langue allemande ?

2014: The market experience from Mobistar over the past years has clearly demonstrated that this requirement is an important obstacle, indeed.

2016 Update: also the most recent reports continue to confirm the earlier findings and there are no indications this will change over time (e.g. Flemish audio-visual market - Mediaconcentratie rapport in 2015 extract below):

[REDACTED]

De geringe opname van satelliet-tv door eindgebruikers maakt duidelijk dat dit televisieplatform eerder een nichepositie bekleedt in het televisielandschap.

40

HOOFDSTUK 1: DE VLAAMSE MEDIASECTOR

16. Estimez-vous que les tests de substituabilité devraient également porter sur d'autres produits que ceux listés dans le tableau précédent ? Si oui, lesquelles? Pour quelles raisons ?

2014: No, all the meaningful different methods available for broadcasting have been analysed in the substitutability tests.



### 3.2.2 Définition du marché géographique

Dans ses décisions du 1er juillet 2011, la CRC avait conclu à l'existence de marchés géographiques correspondant à la zone de déploiement des câblo-opérateurs, sur la base des éléments suivants :

Absence de substitution des offres de radiodiffusion des réseaux câblés du côté de la demande ou de l'offre suite à l'absence de zones de desserte se chevauchant
Absence d'effet manifeste de substitution en chaîne entre réseaux câblés malgré la présence d'un fournisseur IPTV opérant à l'échelon national
Hétérogénéité des conditions de concurrence entre les zones de couverture pertinentes (hétérogénéité des parts de marché, des caractéristiques techniques, des préférences des consommateurs, des offres de télévision, des prix, des lois et réglementations)

17. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

Mobistar has not identified any meaningful market trends that would lead to different conclusions for the next period.

2016 Update: The conclusion about the regional definition of the retail TV market was confirmed by the Court of appeal in November 2014 and in May 2015 in the appeals by Telenet, Brutélé, Nethys and Coditel against the CRC decisions.

The Court pointed out that the definition of the geographic retail TV market based on the coverage of network cable operators was in line with the practice of other regulators. Furthermore it found that the conditions for substitution in chain were not met and that the cable operators did not manage to demonstrate such substitution. The Court also confirmed that the existence of bundles on the market did not invalidate the findings as to the lack of substitution in chain.<sup>19</sup>



18. Estimez-vous qu'il existe d'autres critères pertinents qui plaident pour ou contre une segmentation du marché sur une base géographique ?

2014 As for the above question, we consider that the arguments and criteria from the previous market analysis are sufficient and still valid to justify and support the chosen approach.

### 3.3 OFFRES CONJOINTES

Dans ses décisions du 1er juillet 2011, la CRC avait constaté qu'il y avait bien une tendance à la pratique d'offres groupées (« multiple play ») mais a tout de même conclu qu'il n'y avait pas de marché pertinent pour les offres groupées au sens du droit de la concurrence. La CRC avait examiné les critères suivants :

Économies (de gamme) propres à la clientèle
Économies sur les frais de transaction et autres avantages pour le consommateur
Transfert de la puissance sur le marché (« effet de levier »)
Coûts de migration
Symétrie en parts de marché

19. Quelle est, sur la base des critères ci-dessus, votre opinion quant à l'existence éventuelle d'un marché pertinent pour les offres groupées ?

2014: We consider that at the moment there is no separate market for bundled offers. The market reality is such that, although there is a clear trend that customers package

<sup>19</sup> See § 84, Court of Appeal, Telenet versus CRC against the market analysis decisions

a number of services together, the number and the nature of the products, as well as the individual use of each service in a bundle, are very different

2016 update: although the trend by which customers bundle services has continued, there are no elements that imply the need to review the conclusions arrived at before.

[Redacted]

[Redacted]

20. Estimez-vous qu'il existe d'autres critères pertinents qui plaident pour ou contre l'existence d'un marché pertinent pour les offres groupées ? Si oui, lesquelles?

2014: Mobistar considers that at this point the identified criteria are the main ones to support the conclusion put forward.

21. Disposez-vous de données pour étayer l'existence d'un marché pertinent pour les offres groupées (p.ex. taux de conversion de clients « single play » en « multiple play », part des offres « multiple play » dans les acquisitions brutes ou nettes) ?

[REDACTED]

[REDACTED]

22. Dans le cas où vous considérez qu'un (plusieurs) marché(s) des offres groupées devrai(en)t être défini(s), quelle serait selon vous la dimension produit de ce(s) marché(s) : double play, triple play, etc ? Avec quelles composantes (large bande fixe, téléphonie fixe, télévision, téléphonie mobile, large bande mobile) ? Pour quelles raisons ?

2014 - Mobistar is not considering that such market should be defined.

23. Quelle serait la dimension géographique de ces différents marchés des offres groupées ?

Not applicable.

### **3.4 DYNAMIQUE DE MARCHÉ**

#### Généralités

24. Décrivez votre perception de la dynamique des marchés belges de détail de la radiodiffusion et de la large bande. Que pensez-vous de l'évolution de la pénétration, des prix et de la variété des services offerts ? Que pensez-vous des principales

caractéristiques des marchés belges de détail de la radiodiffusion et de la large bande en comparaison avec d'autres pays d'Europe occidentale ? Disposez-vous de données pour appuyer vos propos comparatifs ?

2014: Overall, Mobistar considers that all trends present in the market since before 2010 continue to be confirmed. These key elements are a very high availability of cable and high speed broadband (in terms of households covered), a very low penetration of satellite and DVB-T – now stopped by Telenet-, a historical near monopoly situation for cable in terms of television. As recently confirmed by the BIPT pricing study, high end-user charges for above average quality apply. A very concentrated market (assuming cable operators are counted as de facto 1 single operator). A continued regression of the ranking of broadband penetration at EU-level (from leading position in the early 2000's, on a trend towards just above average) is observed, which can clearly be explained by the high end-user charges and the lack of effective competition. Alternatives to cable having very little success, cfr the Mobistar satellite TV experience as well as the IP\_TV based offer from Base.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]



[Redacted text block]

25. Détaillez la stratégie et la position actuelle de votre société (principaux segments ciblés, offres de détail et de gros, stratégie de réseau, politique tarifaire, stratégie de services et de qualité...).

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

26. Résumez également votre stratégie de développement pour les prochaines années (principaux segments ciblés, offres de détail et de gros, stratégie de réseau, politique tarifaire...). Si vos offres de détail ne sont pas disponibles à l'échelle nationale, avez-vous l'intention de fournir des offres de détail dans de nouvelles zones géographiques ?

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

27. Pourriez-vous décrire votre modèle commercial actuel/futur concernant les offres de large bande, de radiodiffusion et/ou vos offres groupées (de préférence sur la base d'éléments liés aux recettes et au nombre d'abonnés escomptés, aux coûts de contenu, aux CAPEX et OPEX requis, à la période nécessaire pour être rentable) ?

[Redacted]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

28. Décrivez votre perception de l'intensité concurrentielle des marchés de détail de la radiodiffusion et de la large bande et leur évolution ces dernières années.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

Impact des offres multiple play

29. Quel est l'impact des offres multiple play sur les marchés belges de la large bande et de la radiodiffusion ? Documentez votre réponse en fournissant par exemple :

- i) Une enquête auprès de la clientèle ou toute autre preuve mettant en exergue l'impact ou l'importance des offres multiple play incluant la TV sur le marché de détail de la large bande ;
- ii) Une enquête auprès de la clientèle ou toute autre preuve mettant en exergue l'impact ou l'importance des offres multiple play incluant l'accès à la large bande mobile sur le marché de détail de la large bande (fixe) ;
- iii) Des données quantitatives concernant l'impact des offres groupées sur le taux de désabonnement de la clientèle (données idéalement réparties entre les différentes régions de Belgique et/ou sur plusieurs années).

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

30. Pensez-vous qu'il y a un risque que vous ou d'autres opérateurs doivent quitter le marché s'il n'était pas possible de fournir des offres multiple play incluant des services TV ? Expliquez.

2014: It is clearly, and increasingly, mandatory to offer bundles including TV to the market in order to maintain a minimum level of competitiveness. This has already demonstrated by the experience of the satellite TV offer. Furthermore, the current marketing approaches from the fixed dominant players increasingly affect the value of the stand-alone mobile market, as mobile services are often bundled as "discounted" services in the highly profitable fixed services bundles.

[Redacted]

[REDACTED]

31. Quel est l'impact des offres multiple play qui incluent des services fixes ou mobiles ? À votre avis, comment cela peut-il avoir un impact sur les opérateurs de ligne fixe sans service mobile ou sur les opérateurs mobiles sans service fixe ? À votre avis, comment cela peut-il avoir un impact sur un opérateur avec un réseau fixe et mobile en comparaison avec un opérateur disposant uniquement d'un réseau fixe ou mobile, plus particulièrement dans le cadre de la tendance à la convergence (« seamless handover », etc.) ?

2014 cfr above. Note that for fixed operators without mobile network, sufficient competitive mobile wholesale offers are available on the market to allow these players to successfully enter the market in a competitive and profitable way. E.g. Telenet and their King&Kong offer. The opposite is obviously not the case as Mobistar has never been able to reach a fixed competitive and profitable wholesale access. [REDACTED]

[REDACTED]

#### Fourniture de services de radiodiffusion

32. Quels sont les principaux facteurs (disponibilité d'offres de gros, négociations des droits,...) qui favorisent / entravent la possibilité d'offrir des services de télévision sur le marché de détail?

2014: Clearly the availability of wholesale offers for access to TV-services would be a key element to offer these services on the retail market, and these offers must provide a technical and financial sound basis for entering and staying on the market. [REDACTED]

[REDACTED]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

33. La disponibilité de télévisions connectées à Internet et aux services OTT pourrait-elle vous permettre de distribuer un pack TV et/ou de faciliter le lancement d'offres innovantes qui peuvent avoir un impact sur la dynamique de marché ?

[REDACTED]

[REDACTED]

34. **Quel est selon vous l'impact des services OTT sur les services télévisés linéaires (par ex. Stievie) et sur les services télévisés non linéaires (par ex. Netflix) ?**

[REDACTED]

35. Pourriez-vous décrire vos projets actuels de déploiement de services télévisés ? Quelle technologie avez-vous l'intention d'utiliser pour fournir de tels services (LLU, DVB-T, satellite, OTT, offre de revente/de gros d'un câblo-opérateur ou de Belgacom) ?

[REDACTED]

[REDACTED]



Préjudice possible pour le consommateur

36. Estimez-vous que la situation actuelle du (des) marché(s) de détail est susceptible de porter préjudice aux utilisateurs ? Si oui, à quel niveau (par exemple en termes de choix, prix, qualité) ? Comment voyez-vous l'évolution future ?

2014: Clearly the continuous price increases of TV services demonstrate the damaging situation for the end-users. This price evolution is opposite to the pricing trend for some other services, such as mobile telephony.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

## 4 MARCHÉS DE GROS

### 4.1 DÉGROUPEMENT

#### 4.1.1 Définition du marché de produits

Dans sa décision du 1<sup>er</sup> juillet 2011, la CRC était arrivée aux conclusions suivantes en ce qui concerne la définition du marché de produits 4[07] :

le marché de l'accès totalement dégroupé et l'accès partagé tant pour la boucle locale que pour la sous-boucle locale, fourni sur un réseau relié à l'utilisateur final au moyen de paires de cuivre.

Cette conclusion a été formulée sur la base des tests de substituabilité suivants :

<b>Produits considérés</b>	<b>Substituabilité ?</b>
Accès totalement dégroupé et accès partagé tant pour la boucle locale que pour la sous-boucle locale	<input checked="" type="checkbox"/>
Accès à la boucle locale du réseau téléphonique public via la paire de cuivre et des réseaux câblés	<input type="checkbox"/>
Accès à un débit binaire et accès dégroupé à la boucle locale	<input type="checkbox"/>

37. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

2014: Given the lack of meaningful developments in the market regarding these aspects Mobistar considers that these conclusions are still valid.

Update : answer unchanged.

38. Dans la note explicative accompagnant la Recommandation du 9 octobre 2014, la Commission considère que certains produits d'accès virtuels peuvent, à certaines conditions, être inclus dans le marché de l'accès local. Estimez-vous qu'un produit de type « VULA » (Virtual Local Loop Unbundling) soit substituable à l'accès dégroupé à la boucle locale ? Pour quelles raisons ?

[REDACTED]

[REDACTED]

39. Dans la note explicative accompagnant la Recommandation du 9 octobre 2014, la Commission considère qu'il n'y a pas de rupture dans la chaîne de de substitution

**entre les services actuels et les services fournis sur fibre. Pensez-vous qu'un accès dégroupé à un réseau fibre puisse être substituable à un accès dégroupé à un réseau cuivre ? Envisagez la possibilité de substitution du côté de la demande et du côté de l'offre.**

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

40. Estimez-vous que les tests de substituabilité devraient désormais également porter sur d'autres produits que ceux listés dans le tableau précédent ? Si oui, lesquelles ? Pour quelles raisons ?

2014: Mobistar considers that the current tests are sufficient. It is clearly premature to include mobile alternatives at this stage.

[Redacted]

#### 4.1.2 Définition du marché géographique

Dans sa décision du 1<sup>er</sup> juillet 2011, la CRC avait conclu que le marché du dégroupage avait une dimension nationale, sur la base notamment des éléments suivants :

Présence d'un seul fournisseur avec une couverture nationale.
L'absence de déploiement (à l'époque et prévisible au cours de la période de régulation) de la fibre optique jusqu'aux abonnés (FTTH).
Le développement significativement faible du dégroupage partout en Belgique, avec toutefois des variantes régionales.
Les caractéristiques et les prix non différenciés de ces services à l'intérieur du territoire.
La complexité, voire l'impossibilité de faire une subdivision clairement définie et suffisamment stable dans le temps entre les zones où le dégroupage est effectivement potentiellement viable sur le plan économique et les zones où il ne l'est pas.
Le recours au dégroupage assez étendu sur le plan géographique.

41. Quelle est, sur la base des critères ci-dessus, votre opinion quant à la dimension géographique du marché ?

[REDACTED]

[REDACTED]

42. Estimez-vous qu'il existe d'autres critères pertinents qui plaident pour ou contre une segmentation du marché sur une base géographique ? Pour quelles raisons ?

2014: No, the elements above are sufficient to come to the given conclusions.

2016 Update: answer 2014 unchanged.

## 4.2 BITSTREAM ET WBA

### 4.2.1 Définition du marché de produits

Dans sa décision du 1<sup>er</sup> juillet 2011, la CRC était arrivée aux conclusions suivantes en ce qui concerne la définition du marché de produits :

le marché de gros d'accès à un débit binaire, avec ou sans voix, et basé sur l'ADSL, le SDSL et le VDSL, à l'exclusion des offres de revente, des lignes louées de gros et des réseaux câblés.

Cette conclusion était basée sur les tests de substituabilité suivants :

<b>Produits considérés</b>	<b>Substituabilité ?</b>
Accès à un débit binaire et offres d'accès dégroupé à la boucle locale	<input type="checkbox"/>
Offres d'accès à un débit binaire et offres de revente	<input type="checkbox"/>
Offres BROBA ADSL sans voix et BROBA ADSL avec voix	<input checked="" type="checkbox"/>
Offres BROBA ADSL et BROBA SDSL	<input checked="" type="checkbox"/>
Offres d'accès BROBA ADSL et WBA VDSL	<input checked="" type="checkbox"/>
Offres WBA VDSL sans voix et WBA VDSL avec voix	<input checked="" type="checkbox"/>
Offres d'accès à un débit binaire BROBA SDSL et liaisons louées en gros	<input type="checkbox"/>
Offres d'accès à un débit binaire BROBA/WBA et les réseaux câblés	<input type="checkbox"/>

### Généralités

43. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

2014: Mobistar believes that technological evolutions tend to increase the gap between ADSL/SDSL and VDSL while decreasing it between VDSL and low capacity leased lines (see also the considerations for the new list of relevant markets).

[REDACTED]

[REDACTED]

44. A la lumière de la note explicative accompagnant la Recommandation du 9 octobre 2014, estimez-vous approprié de définir deux marchés de gros distincts, l'un pour les offres large bande destinées à produire des offres de détail à des clients résidentiels et

l'un pour les offres large bande destinées à produire des offres de détail à des clients non-résidentiels ? Pour quelles raisons ?

2014: The differences in customer expectation and requirements regarding QOS and additional services differ to such degree that a separate market can be considered.

45. **Si la réponse à la question 44 est « oui », sur base de quels critères distingueriez-vous entre les deux offres de débit binaire (par exemple ISLA, dedicated VLAN, profils symétriques,...) ?**

[REDACTED]

[REDACTED]

46. **Si la réponse à la question 44 est « oui », dans quel marché intégreriez-vous les offres de débit binaire qui sont finalement destinées à des petites entreprises (indépendants, professions libérales et entreprises de moins de 10 personnes) ?**

[REDACTED]

47. Dans la note explicative accompagnant la Recommandation du 9 octobre 2014, la Commission considère que les services d'accès à large bande asymétriques peuvent être regardés comme substituables aux lignes louées. Estimez-vous approprié de réunir dans un même marché les produits suivants :

- iv) les offres de gros large bande destinées à produire des offres de détail à destination du marché non-résidentiel

- v) les segments terminaux de lignes louées<sup>27</sup>
- vi) le cas échéant, d'autres produits de connectivité destinés au marché non-résidentiel

2014: Such approach can be valid and would be consistent with trends seen in other countries (cfr. also above).

2016 Update : answer unchanged

- 48. Dans la note explicative accompagnant la Recommandation du 9 octobre 2014, la Commission considère qu'il existe vraisemblablement une chaîne de substitution entre l'accès à large bande basé sur le DSL et l'accès à large bande basé sur la fibre optique. Pensez-vous qu'un accès à un débit binaire sur un réseau fibre puisse être substituable à un accès à un débit binaire sur un réseau cuivre ? Envisagez la possibilité de substitution du côté de la demande et du côté de l'offre.**

[REDACTED]

49. Pensez-vous que les tests de substituabilité devraient également porter sur d'autres produits que ceux listés dans le tableau précédent ? Si oui, lesquels ? Pour quelles raisons ?

2014 : cfr. above.

[REDACTED]

### **Offres de gros des câblo-opérateurs**

50. Estimez-vous que les offres de gros imposées aux câblo-opérateurs sur la base de l'analyse du marché de la radiodiffusion<sup>28</sup> sont susceptibles de ou doivent faire partie du même marché que les offres bitstream et WBA ? Pour quelles raisons ?

---

<sup>27</sup> Définis conformément à la décision de l'IBPT du 8 août 2013 relative à l'analyse des marchés des lignes louées.

<sup>28</sup> Revente de la TV analogique, accès à la plate-forme de TV numérique, revente des services haut débit.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

51. Estimez-vous qu'une offre de gros d'accès à la large bande basée sur le câble fournissant des caractéristiques techniques équivalentes aux offres BROBA et WBA de Belgacom est techniquement et économiquement faisable ? Justifiez votre réponse en argumentant.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]



52. Considérez-vous que passer d'un WBA basé sur le DSL à une offre de gros basée sur le câble (ou l'inverse) est techniquement et économiquement possible<sup>29</sup> dans le cas d'une hausse de prix légère mais significative ?

[REDACTED]

[REDACTED]

53. Si vous êtes un fournisseur d'accès, utiliseriez-vous ou modifieriez-vous vos capacités de production pour offrir l'autre service (WBA sur DSL ou câble) dans le cas d'une hausse de prix légère mais significative ? Pour quelles raisons ?

2014: Not applicable.

### **Offres de gros d'accès large bande de fournisseurs alternatifs**

54. Fournissez-vous des offres de gros d'accès à la large bande (bitstream ou revente) à d'autres opérateurs ? Si non, avez-vous l'intention de fournir de telles offres dans le futur ? Si oui, veuillez préciser le type d'offres, le niveau de service sur mesure que vous offrez, le nombre de contrats et de lignes.

[REDACTED]

---

<sup>29</sup> Pour le demandeur et/ou le fournisseur d'accès.

[REDACTED]

55. Si vos offres de gros d'accès à la large bande ne sont pas disponibles à l'échelle nationale, avez-vous l'intention de fournir dans le futur des offres de gros d'accès à la large bande dans de nouvelles zones géographiques ?

2014: The current offers are already nationally available.

[REDACTED]

#### 4.2.2 Définition du marché géographique

Dans sa décision du 1er juillet 2011, la CRC avait conclu que le marché de l'accès en gros à la large bande avait une dimension nationale, sur la base notamment des éléments suivants :

Existence d'un seul fournisseur, dont la couverture est nationale
Absence de différenciation des caractéristiques et prix de ces services à l'intérieur du territoire
S'ils venaient à proposer une offre alternative, les opérateurs alternatifs auraient pour principal concurrent les offres de Proximus et leur stratégie tarifaire serait donc déterminée par l'offre de cet opérateur.

56. Quelle est, sur la base des critères ci-dessus, votre opinion quant à la dimension géographique du marché ?

2014: We see no material changes in the market that would justify to change the previous conclusions.

[REDACTED]

57. Estimez-vous que le caractère régional<sup>30</sup> des offres que doivent fournir les câblo-opérateurs dans le cadre du marché de la radiodiffusion est susceptible de modifier les conclusions quant à la dimension géographique du marché ?

2014: Mobistar considers, at this point, that there are no market evolutions leading to different conclusions regarding this aspect.

[Redacted]

58. Si les produits de gros des câblo-opérateurs n'étaient pas disponibles au niveau national, seriez-vous encore intéressé par de tels produits de gros avec une couverture régionale ?

[Redacted]

[Redacted]

59. Estimez-vous qu'il existe d'autres critères pertinents qui plaident pour ou contre une segmentation du marché sur une base géographique ?

2014: The absence of price constraints could be considered as an additional indication.

---

<sup>30</sup> Au sens de la zone de couverture des réseaux.

## 5 ÉVALUATION DE LA PUISSANCE SUR LE MARCHÉ<sup>31</sup>

### 5.1 DÉGROUPEMENT

Dans sa décision du 1<sup>er</sup> juillet 2011, la CRC avait conclu que Belgacom disposait d'une position puissante sur le marché, notamment sur la base des éléments suivants :

Part de marché élevée
Dépenses à fonds perdus importantes
Économies d'échelle et de gamme
Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières
Intégration verticale
Absence de contre-pouvoir des acheteurs

60. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

2014: Mobistar considers that the above conclusions remain fully valid. Apart from Belgacom there is no other really meaningful DSL-provider on the market.

[REDACTED]

61. Identifiez-vous d'autres facteurs susceptibles d'influencer (renforcer ou réduire) le pouvoir de marché des opérateurs ? Si oui, lesquelles?

2014: The LEX closures planned and executed by Belgacom are forcing the beneficiaries of wholesale access to move down the ladder of investment and go from unbundling towards bitstream.

[REDACTED]

<sup>31</sup> Mentionnez si vous faites référence aux marchés tels que définis actuellement dans les décisions CRC ou non. Dans ce cas, mentionnez la définition du marché que vous utilisez.

## 5.2 BITSTREAM ET WBA

Dans sa décision du 1er juillet 2011, la CRC avait conclu que Belgacom disposait d'une position puissante sur le marché, notamment sur la base des éléments suivants :

Part de marché élevée
Absence de contrainte indirecte suffisante
Dépenses à fonds perdus importantes
Économies d'échelle et de gamme
Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
Accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières
Intégration verticale
Absence de contre-pouvoir des acheteurs

62. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

2014: We see no material changes in the market that would justify the change of the previous conclusions.

[REDACTED]

63. Identifiez-vous d'autres facteurs susceptibles d'influencer (renforcer ou réduire) le pouvoir de marché des opérateurs ? Si oui, lesquelles?

2014: No

[REDACTED]

### 5.3 RADIODIFFUSION

Dans ses décisions du 1er juillet 2011, la CRC avait conclu que les câblo-opérateurs disposaient d'une position puissante sur le marché, notamment sur la base des éléments suivants :

Part de marché élevée
Contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
Existence de barrières au changement : possibilité de fournir des signaux TV analogiques en même temps que des signaux TV numériques, coûts des décodeurs supplémentaires, certaines barrières administratives et techniques, effet des offres multiple play, existence d'une base de clientèle historique
Économies d'échelle et de gamme
Absence de contre-pouvoir des acheteurs
l'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé
Intégration verticale

64. Estimez-vous que ces conclusions demeurent valides? Pour quelles raisons ?

2014: As several studies (e.g. pricing) and operating results of the cable operators continue to demonstrate, there is an on-going lack of competition on the market characterised and driven by the abovementioned elements. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

65. Identifiez-vous d'autres facteurs susceptibles d'influencer (renforcer ou réduire) le pouvoir de marché des opérateurs ? Si oui, lesquelles?

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

## 6 NÉCESSITÉ ET PERTINENCE DE MESURES CORRECTRICES

### 6.1 PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT

66. Si l'analyse des marchés<sup>32</sup> devait conclure à la nécessité d'imposer des obligations d'accès, comment envisagez-vous la mise en œuvre du concept d'échelle des investissements dans le contexte du déploiement des réseaux d'accès de nouvelle génération ? Quels produits d'accès vous semblent les plus appropriés dans ce contexte (accès aux infrastructures physiques, accès large bande au niveau local/régional/national, services de revente) ?

[REDACTED]

[REDACTED]

<sup>32</sup> Mentionnez si vous faites référence aux marchés tels que définis actuellement dans les décisions CRC ou non. Dans ce cas, mentionnez la définition du marché que vous utilisez.

[Redacted]

[Redacted]

67. Comment percevez-vous l'échelle des investissements dans le contexte d'offres de gros des câblo-opérateurs ? Veuillez détailler votre réponse.

2014: Regarding the basic principles, this is similar to the approach for NGN networks as mentioned in the previous question.

[Redacted]

68. Pensez-vous que l'obligation de fournir une offre de gros de télévision (que ce soit le multicast, le partage de la plate-forme IPTV ou les offres de gros du câble) affecte la manière dont Belgacom ou les câblo-opérateurs sont incités à investir dans les réseaux NGA ? Veuillez détailler votre réponse. Le cas échéant, disposez-vous de données susceptibles d'étayer vos propos ?

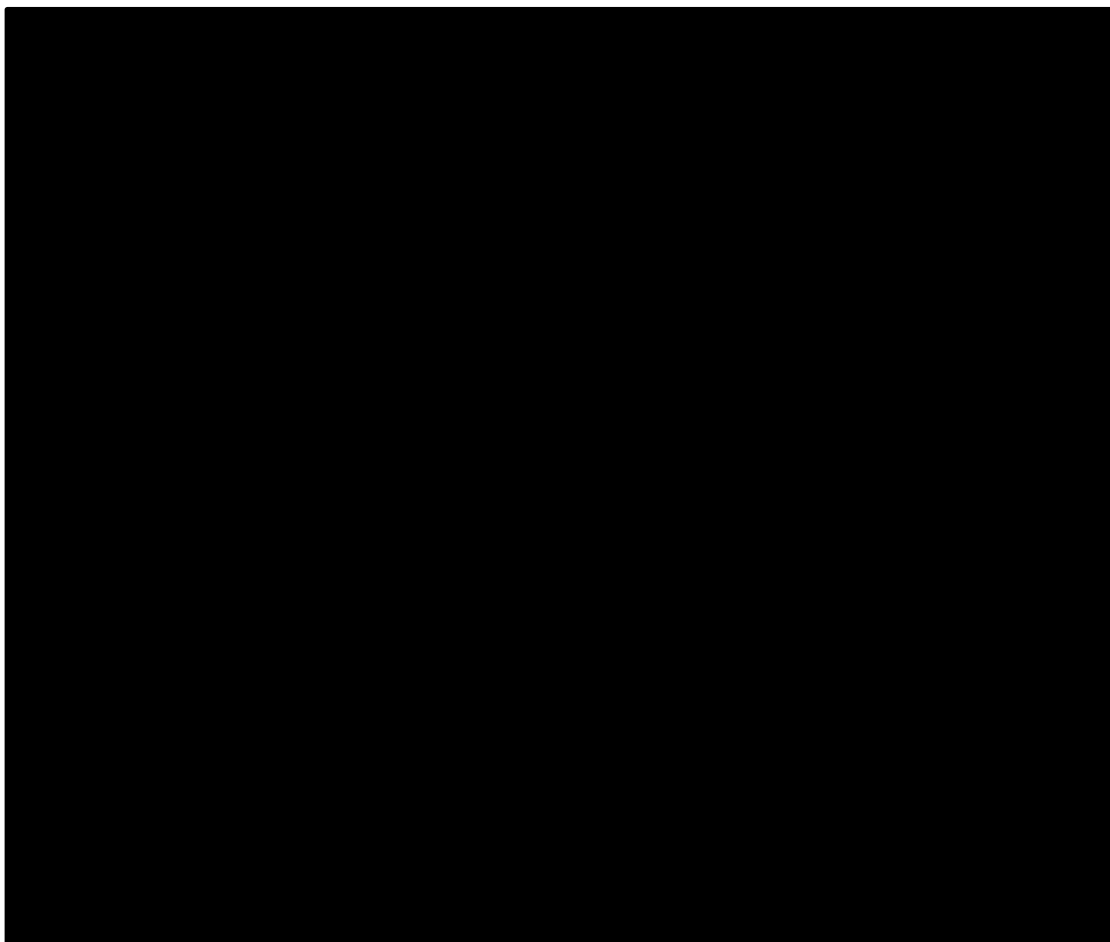
[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]





69. Considérez-vous qu'il soit approprié, proportionné ou raisonnable qu'un opérateur ayant un réseau d'accès important puisse obtenir l'accès au réseau d'autres opérateurs ? Si oui, dans quelles circonstances ou sous quelles conditions ? Si non, pourquoi ?



[REDACTED]

## 6.2 DÉGROUPE

Dans sa décision du 1er juillet 2011, la CRC avait imposé les mesures correctrices suivantes à Belgacom :

Prestations d'accès
Non-discrimination
Transparence, y compris la publication d'une offre de référence
Séparation comptable
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

Simultanément, deux obligations qui étaient encore imposées suite à l'analyse de marché de 2008 ont été supprimées : les mesures concernant l'accès dégroupé sur la base du VDSL2 et les mesures connexes concernant le dégroupage de la boucle locale ainsi que les obligations concernant un mini MDF.

**70. Estimez-vous que la suppression de ces obligations se justifie encore pour l'avenir? Ou bien voyez-vous des évolutions technologiques qui pourraient remettre en question cette conclusion?**

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

71. **La décision du 1<sup>er</sup> juillet 2011 prévoit que si Proximus décide de fermer un site pour l'accès à la boucle locale, elle doit laisser ce point accessible pendant une durée de cinq ans au moins si des opérateurs alternatifs utilisent l'accès dégroupé à ce point d'accès<sup>35</sup>. Ce délai de 5 ans était justifié notamment par la nécessité de permettre aux opérateurs alternatifs d'amortir leurs investissements. Estimez-vous que ce délai soit toujours approprié, compte tenu de la période d'amortissement dont ces investissements ont déjà pu bénéficier ?**

[REDACTED]

72. Commentez les conditions opérationnelles/techniques/tarifaires des offres BRUO actuelles de Belgacom. Quels changements devraient être opérés pour soutenir votre stratégie de service et augmenter votre capacité à être concurrentiel sur le marché de détail à l'avenir ?

[REDACTED]

---

<sup>35</sup> Un an au moins si aucun opérateur alternatif n'utilise l'accès dégroupé mais d'autres services régulés à ce point d'accès.

[REDACTED]

73. Quel est l'impact du déploiement des NGA de Belgacom sur votre entreprise ? Comment l'offre BRUO de Belgacom devrait-elle évoluer suite à l'évolution des NGA de Belgacom ?

2016: Cfr other questions above, migration to VULA-type offers, as well for copper as for fibre, should be considered.

74. Quelle est votre position concernant le dégroupage dans le cas d'un déploiement FTTH ? Envisagez les architectures Point à Point et PON. Envisagez le cas d'un déploiement FTTH dans les "greenfields" (où il n'y a pas d'infrastructure en cuivre) ou en parallèle/remplacement d'une infrastructure cuivre.

[REDACTED]

[REDACTED]

75. **Quel est votre point de vue concernant le caractère approprié, proportionné et raisonnable de mesures telles que le partage de fourreaux (« duct sharing ») et/ou la mise à disposition de fibre noire (« dark fiber ») ?**

[REDACTED]



### 6.3 BITSTREAM ET WBA

Dans sa décision du 1er juillet 2011, la CRC avait imposé les mesures correctrices suivantes à Belgacom :

Prestations d'accès (y compris l'accès à une fonctionnalité multicast ou à une alternative équivalente)
Non-discrimination
Transparence (y compris la publication d'une offre de référence)
Séparation comptable
Contrôle des prix et obligations relatives au système de comptabilisation des coûts

76. Considérez-vous que la régulation du marché 3a [14] est/sera suffisante pour offrir des produits multiple play concurrentiels qui incluent des services IPTV à travers toute la Belgique ou du moins dans certaines régions de Belgique (dans ce cas, mentionnez les régions en question) ? Veuillez détailler votre réponse.

2014: At the moment the regulation of IPTV in the frame of M5 is too fresh and not fully complete (the pricing aspects are still not defined) in order to assess its appropriateness.



77. **Au lieu de la fonctionnalité multicast, Proximus a proposé le partage de sa plateforme IPTV. Cela permet, selon Proximus, une utilisation plus efficace du réseau. Cela présente également des inconvénients qui sont décrits dans la décision du 4 janvier 2012<sup>36</sup>. Pensez-vous qu'il serait toujours opportun de laisser**

<sup>36</sup> La Décision du Conseil de l'IBPT du 4 janvier 2012 concernant l'approbation de l'offre de Belgacom proposée comme alternative au remède « multicast » imposée par la décision de la CRC du 1er juillet 2011 concernant l'analyse des marchés large bande. Ces inconvénients sont: la nécessité pour les opérateurs alternatifs d'utiliser le système Verimatrix, la limitation de la capacité disponible pour pouvoir

**le choix entre offrir un service multicast et offrir une alternative équivalente à ce service ? Argumentez votre réponse.**

[REDACTED]

[REDACTED]

78. Commentez les conditions opérationnelles/techniques/tarifaires des offres de gros actuelles d'accès bitstream de Belgacom. Quels changements devraient être opérés pour soutenir votre stratégie de service et augmenter votre capacité à être concurrentiel sur le marché de détail à l'avenir ?

[REDACTED]

[REDACTED]

79. **Evaluez les obligations actuelles en matière de transparence et de communication à l'égard :**

---

répondre à la demande de certains opérateurs alternatifs, l'absence de possibilité de différenciation dans la qualité du signal des canaux partagés.

- a. Des évolutions technologiques/IT**
- b. Des offres de référence**
- c. Des processus opérationnels**
- d. Des indicateurs de performance (KPI)**

Orange considers that although the regulatory framework imposes some transparency obligations on Proximus, the practical application of these obligations is insufficient.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

- 80. Comment évaluez-vous le cadre applicable aux CPE tel que prévu par la décision du 23 décembre 2011<sup>37</sup>. Estimez-vous que d'autres mesures correctrices seraient nécessaires? Lesquelles et pour quelles raisons?**

[REDACTED]

[REDACTED]

- 81. Comment évaluez-vous le cadre actuel d'excellence opérationnelle et son impact sur le marché? Estimez-vous que ce cadre devrait être retiré, maintenu ou modifié? A quel(s) niveau(x) et pourquoi ?**

[REDACTED]

82. Quel est l'impact du déploiement des NGA de Belgacom sur votre entreprise ? Comment les offres de gros d'accès à un débit binaire de Proximus devraient-elles évoluer suite à l'évolution des NGA de Proximus ?

[REDACTED]

[REDACTED]

83. Avez-vous déjà été en contact avec Proximus au sujet des offres de gros multicast (réglementées ou non) ? Quels ont été le sujet et le résultat des discussions ?

---

<sup>37</sup> Décision du Conseil de l'IBPT du 23 décembre 2011 concernant l'interopérabilité des CPEs dans le cadre de l'offre de référence WBA VDSL2.

[REDACTED]



[REDACTED]

[REDACTED]

84. Quelle est votre position concernant l'accès de gros à un débit binaire dans le cas d'un déploiement FTTH ? Envisagez le cas d'un déploiement FTTH dans les « greenfields » (où il n'y a pas d'infrastructure en cuivre) ou en parallèle/remplacement d'une infrastructure cuivre.

[REDACTED]

[REDACTED]

## 6.4 RADIODIFFUSION

Dans sa décision du 1er juillet 2011, la CRC avait imposé les mesures correctrices suivantes aux câblo-opérateurs :

Prestations d'accès (revente des offres de télévision analogique, accès à la plate-forme de télévision numérique, revente des offres haut débit)
Non-discrimination
Transparence (y compris la publication d'une offre de référence)
Contrôle des prix (retail minus)

**85. Trouvez-vous que ces mesures correctrices soient appropriées ou estimez-vous que certaines obligations font défaut ou sont inutiles ?**

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

**86. Le contrôle des prix sous la forme retail minus est-il approprié selon vous ou estimez-vous qu'une autre forme de contrôle des prix (orientation sur les coûts, benchmarking) serait mieux adaptée ? Veuillez argumenter votre réponse et fournir toute documentation/étude pouvant étayer vos propos.**

[Redacted text block]

87. Êtes-vous intéressé ou pourriez-vous être intéressé dans les années à venir par l'achat en gros de produits de câblo-opérateurs ? Si oui, par quel type de produits (radiodiffusion de la télévision analogique ou numérique, large bande, téléphonie fixe) ? Quel type de produit de gros sur le câble (bitstream, revente, autre) vous intéresserait-il ?

[Redacted]

[Redacted]

88. Avez-vous déjà été en contact avec les câblo-opérateurs au sujet d'offres de gros (réglementées ou non) ? Quels ont été le sujet et le résultat des discussions ?

[Redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

**6.5 RELATION ENTRE OBLIGATION DE NON-DISCRIMINATION ET CONTRÔLE DES PRIX D'ACCÈS**

- 89. Considérez-vous qu'il soit approprié et proportionné de demander aux opérateurs PSM de fournir des intrants de gros pertinents sur la base d'une équivalence des inputs ? Si oui, pourquoi et pour quels intrants ? Si non, pourquoi ?

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

90. La Commission européenne recommande<sup>40</sup>, dans certaines circonstances<sup>41</sup>, pour les intrants de gros NGA, la mise en œuvre d'un test de reproductibilité économique plutôt qu'une obligation d'orientation sur les coûts. Quelle est votre appréciation :

1. en ce qui concerne les services de dégroupage et d'autres services fournis localement ?
2. en ce qui concerne les services bitstream et WBA et d'autres services fournis centralement pour un large public ?
3. en ce qui concerne les services de gros sur le câble ?

[REDACTED]

[REDACTED]

---

<sup>40</sup> Recommandation de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit, C(2013) 5761, § 48-49.

<sup>41</sup> En particulier lorsqu'un régime d'équivalence des inputs est en place.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

# Analysis of the trend in prices for telecommunication services

## Introduction

This short note looks at the trend in prices for telecommunication services, namely fixed and mobile telephony, broadband connection and television.

The trend in prices can be a good indicator for the competitiveness of the market. In case of steady price increases, and especially price increases above inflation in a concentrated market generating substantial profits, action should be considered to improve the effectiveness of the related market.

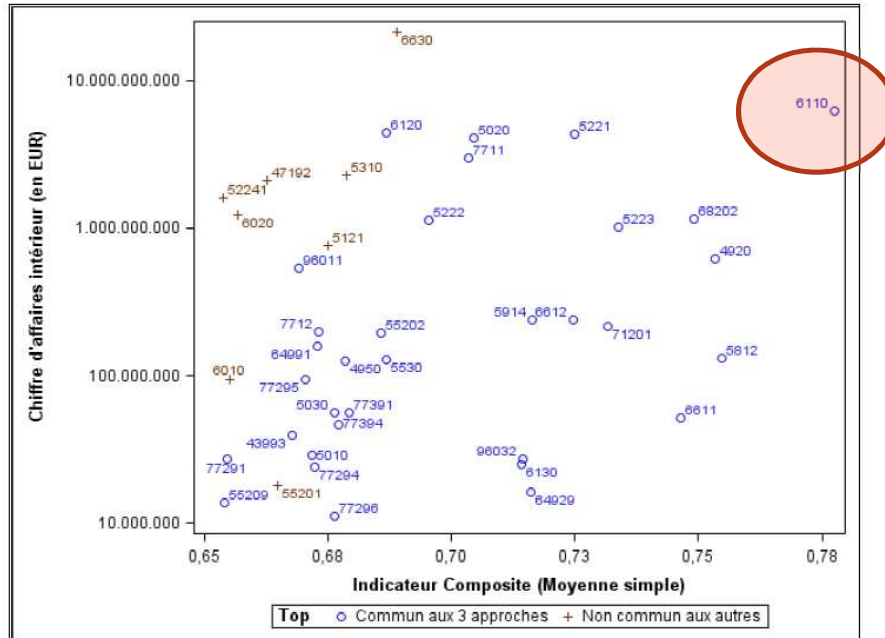
Apart from the graph below, the charts are based on the data collected to determine the Consumer Price Index between 2006 and July 2016<sup>1</sup>.

## Competitiveness indicator fixed communication services

Before all, it is a known fact, since years, that the fixed communication services market is the least competitive service market with the highest turnover. As indicated repeatedly by the related studies<sup>2</sup>, this market lacks competition, which allows the related service providers to systematically increase their tariffs.

Graphique 21 : Indicateur composite en moyenne arithmétique simple, services, valeurs les plus élevées

(2012)



Sources : Centrale des Bilans BNB, DG Statistique-Statistics Belgium, TVA, BNB Import Export, calculs propres

<sup>1</sup> SPF Economie. "Indice par groupe de produits à partir de 2006". Available at <[http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/economie/prix\\_consommation/](http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/economie/prix_consommation/)>

<sup>2</sup> SPF Economie. Fonctionnement du marché en Belgique: un screening horizontal des secteurs (2015). Available at <http://economie.fgov.be/fr/modules/publications/>, accessed August 3, 2016

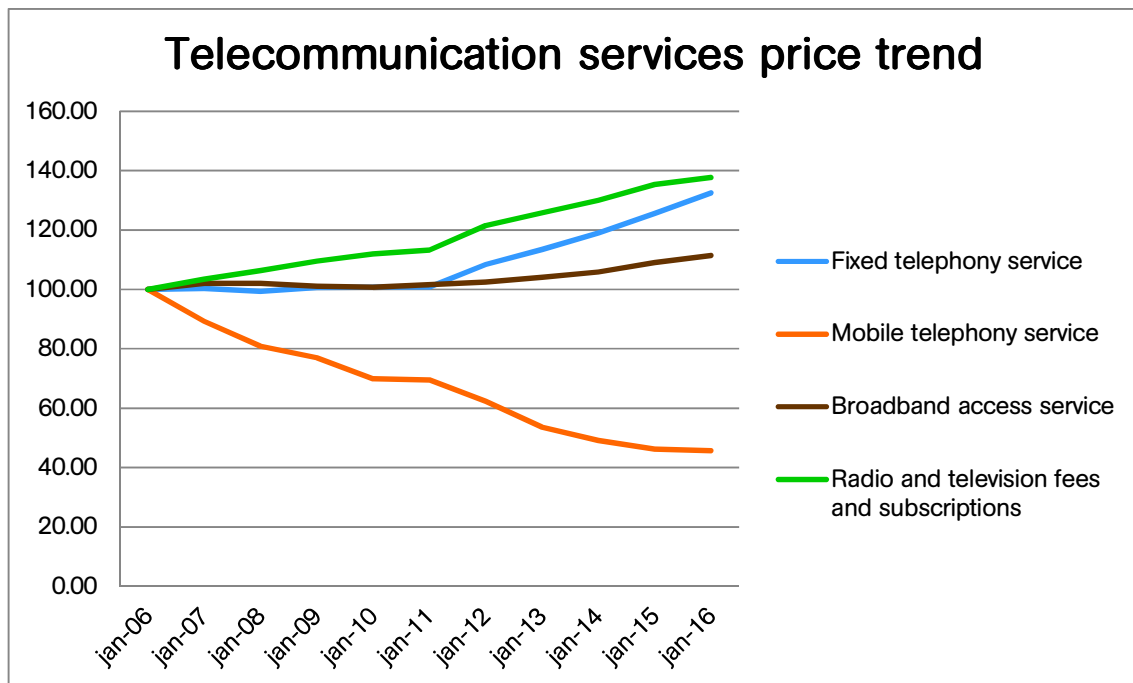


In the above chart, 6110 is NACE code for the wired communications sector, displaying the highest composite indicator (see below), in combination with the highest turnover (as implied by the logarithmic scale, the next sector with a high composite indicator has a significantly lower turnover).

The composite indicator consists of various individual competition measures (eg HHI, changes in market share, market entry/exit, cost/price margin, ...), which are calculated individually and normalized across various sectors.

### Price trend for standalone services

The following graph shows the evolution of telecommunication services prices in the past 10 years. The various elements have been normalized to 100 at the start year (2006) to make the comparison effective.



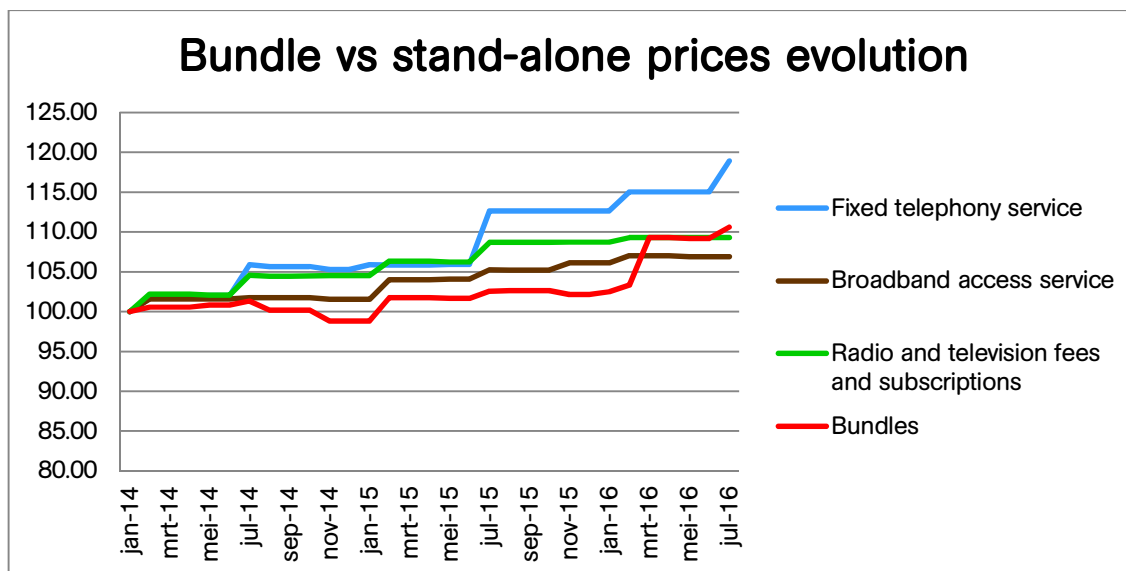
The overall trend is upward, except for mobile telephony for which retail tariffs have been steadily decreasing.

In absolute price points, the price point of mobile telephony has dropped from 197 points in January 2006 to 85 points today, while for fixed telephony it has increased from 88 points to 120 points.

As mentioned before, these price trends are an indicator of the competition level. Obviously, the few remaining fixed services providers have pricing power so they are able to increase their retail tariffs without losing consumers. The mobile telephony services market, on the contrary, is very competitive leading to decreasing prices.

## Bundle evolution

The second graph compares the retail price trend for bundles and standalone fixed services, for the 2.5 past years (bundles were only integrated in the index since January 2014). Again, the different elements have been normalized to 100 at the start of the period.



On average, the gap between the evolution of prices for standalone services and bundles was widening until January 2016. This reflects the strategy of the fixed services providers over that period, during which price increases of the stand-alone services, in combination with an increase of the “bundle discount (i.e. the gain for the consumers when subscribing to different services from the same provider compared to the sum of the stand-alone retail tariffs of the same set of services), exercised a strong incentive on consumers to take up bundles of services with the same provider.

In 2016, also the bundle retail prices have significantly increased. A possible explanation is that since 2014 a large number of consumers switched to bundles which now makes it possible and more profitable to increase the bundle prices as customers are facing high switching costs (cf “iklaatmenietpluimen.be”) and no real alternatives while the amount of customers that can be migrated from single play services to bundled services is becoming less important.

## Conclusion

Since years, the market for fixed communication services is the least competitive service market while having the highest turnover.

Over the last years, prices for stand-alone and bundled fixed telecommunication services steadily increased, while the tariffs for mobile telecommunications services decreased. The pricing power of the fixed telecommunications services providers was used to attract customers to bundled services, by increasing the bundle discount against strongly increasing retail tariffs for stand-alone services. Now that a high number of customers use a bundle, also bundle prices are increasing given the lack of meaningful competition. Regulatory intervention is clearly needed to increase the degree of competition on the fixed telecommunications services markets.