

**Collège d'autorisation et de contrôle  
du Conseil supérieur de l'audiovisuel  
de la Communauté française de Belgique**

**Projet de décision relative au marché de gros  
de la livraison audiovisuelle en ligne  
par xDSL sur paire de cuivre  
de couverture régionale**

**Document de travail du 17 janvier 2007**

## TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b>	<b>3</b>
<b>1. CONTEXTE DE L'ANALYSE</b>	<b>4</b>
1.1. Rappel du cadre réglementaire européen	4
1.2. Cadre juridique belge	5
1.3. Champ d'application rationae materiae et rationae loci	6
1.3.1 Relations avec les opérateurs de radiodiffusion	6
1.3.2 Exclusion des réseaux de contribution	11
1.3.3 Exclusion des ressources et services associés	12
1.3.4 Compétence rationae loci	12
1.4. Compétence du Conseil supérieur de l'audiovisuel	13
1.5. Objectifs et méthode de l'analyse de marché	14
1.5.1 Objectifs réglementaires	14
1.5.2 Méthode d'analyse	15
<b>2. DESCRIPTION DU MARCHÉ EN COMMUNAUTÉ FRANÇAISE</b>	<b>21</b>
2.1. Utilisateurs finals, infrastructures et plateformes	21
2.2. Acteurs et relations entre eux	24
2.2.1 Chaîne de valeur en ligne	24
2.2.2 Éditeurs de services	24
2.2.3 Distributeurs de services	26
2.2.4 Opérateurs de réseau	27
2.2.5 Modèles d'affaires	28
2.3. Évolutions récentes et à court terme	33
2.3.1 Regroupement des câblo-opérateurs	33
2.3.2 Lancement de la TNT	34
<b>3. MÉTHODOLOGIE DE L'ANALYSE</b>	<b>36</b>
3.1. Étape 1 : Définition du marché	36
3.2. Étape 2 : Évaluation de la puissance	39
3.2.1 Part de marché	39
3.2.2 Critères complémentaires	39
3.3. Étape 3 : Imposition d'obligations réglementaires spécifiques	40
<b>4. ANALYSE DU MARCHÉ ET DES SOUS-MARCHÉS</b>	<b>42</b>
4.1. Marché de détail	42
4.1.1 Définition et périmètre	42
4.1.2 Segmentation par infrastructures et plateformes	42
4.1.3 Segmentation géographique	52

4.2. Marchés écartés	54
4.2.1 Radiodiffusion télévisuelle mobile	54
4.2.2 Radiodiffusion par satellite	54
4.3. Marché de gros	54
4.3.1 Définition et périmètre	54
4.3.2 Segmentation par produits/services	55
4.3.3 Segmentation géographique	57
4.3.4 Test des trois critères	58
4.4. Désignation des marchés pertinents pour une régulation ex ante	62
<b>5. ANALYSE DE LA DOMINANCE ET CHOIX DES REMÈDES</b>	<b>63</b>
5.1. Analyse de la dominance : BELGACOM SA	63
5.1.1. Part de marché	63
5.1.2. Autres critères	63
5.2 Conclusions pour BELGACOM SA	72
<b>6. DECISION DU COLLEGE D'AUTORISATION ET DE CONTROLE</b>	<b>74</b>
<b>ANNEXE : ACTEURS DE L'AUDIOVISUEL EN LIGNE EN WALLONIE</b>	<b>76</b>

## INTRODUCTION

Le présent document constitue le projet de décision du Collège d'autorisation et de contrôle (CAC) du Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA) relative au marché de la livraison audiovisuelle en ligne par xDSL sur paire de cuivre de couverture régionale dans la région de langue française de la Communauté française de Belgique. Il s'agit d'un segment du marché 18 défini comme pertinent pour une régulation *ex ante* par le nouveau cadre réglementaire européen relatif aux communications électroniques.

La première partie de ce projet de décision rappelle le contexte de l'analyse du marché, à savoir le cadre réglementaire applicable, les grands objectifs à poursuivre et le champ de cette analyse.

La deuxième partie présente le marché 18 en Communauté française.

La troisième partie expose ensuite la méthodologie suivie et les trois grandes étapes à enchaîner pour effectuer l'analyse complète :

- 1) définition du marché 18 depuis l'identification des (sous-)marchés potentiels jusqu'à la sélection des (sous-)marchés pertinents pour une régulation sectorielle spécifique *ex ante* ;
- 2) évaluation de la puissance (position dominante) sur chacun des (sous-) marchés sélectionnés et, le cas échéant, désignation des entreprises puissantes ;
- 3) imposition d'obligations réglementaires spécifiques à ces entreprises puissantes.

La quatrième partie présente les résultats de la première de ces étapes, c'est-à-dire la désignation des marchés pertinents.

La cinquième partie présente les résultats des deuxième et troisième étapes pour l'un des marchés pertinents, c'est-à-dire l'évaluation de la puissance des opérateurs déclarés sur le marché de la livraison audiovisuelle en ligne par xDSL sur paire de cuivre de couverture régionale dans la région de langue française et, le cas échéant, le choix des remèdes à imposer à ces opérateurs.

La sixième partie constitue la décision du Collège d'autorisation et de contrôle au sens strict, à l'issue des développements précédents qui en constituent le dispositif.

# 1. CONTEXTE DE L'ANALYSE

## 1.1. RAPPEL DU CADRE RÉGLEMENTAIRE EUROPÉEN

En 2002, un nouveau dispositif législatif a été adopté au niveau européen pour encadrer le secteur des communications électroniques (réseaux et services) et remplacer la réglementation qui régissait le secteur des télécommunications. Ce nouvel ensemble législatif comprend cinq directives : directive « Cadre »<sup>1</sup>, directive « Autorisation »<sup>2</sup>, directive « Accès »<sup>3</sup>, directive « Service universel »<sup>4</sup> et directive « Vie privée et communications électroniques »<sup>5</sup>.

En vertu de ce cadre réglementaire européen, les autorités de régulation nationales (ARN) doivent poursuivre trois grands objectifs<sup>6</sup> :

- 1) la promotion de la concurrence dans la fourniture des réseaux et services de communications électroniques ainsi que des ressources et services associés ;
- 2) le développement du marché intérieur ;
- 3) la promotion des intérêts des citoyens européens.

La législation européenne a été clarifiée et développée notamment dans la Recommandation 2003/311/CE de la Commission du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation *ex ante* conformément à la directive « Cadre » 2002/21/CE.

Selon la directive « Cadre », la définition des marchés pertinents implique l'analyse par l'ARN des marchés identifiés par la Commission.

---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Directive 2002/20/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques.

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> Article 8 de la directive « Cadre ».

## 1.2. CADRE JURIDIQUE BELGE

Conformément aux articles 90 à 96 du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion (ci-après le décret)<sup>7</sup>, le Collège d'autorisation et de contrôle (CAC) du Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA) doit analyser les marchés des réseaux pour déterminer si un ou plusieurs opérateurs jouissent d'une puissance significative et, dans ce cas, leur imposer des obligations appropriées (accès obligatoire, non-discrimination, transparence, séparation comptable, comptabilisation des coûts et contrôle des prix). Ces dispositions transposent en droit national les dispositions du cadre réglementaire européen des communications électroniques relatives à l'analyse de marchés<sup>8</sup>.

Le CAC doit partir des marchés identifiés par la Commission européenne dans sa première Recommandation sur les marchés pertinents de 2003<sup>9</sup>, en particulier le marché 18. Il s'agit du marché de gros des « *services de radiodiffusion, destinés à livrer un contenu radiodiffusé aux utilisateurs finals* », c'est-à-dire les services de radiodiffusion et les réseaux de distribution dans la mesure où ils offrent les moyens de livrer un contenu radiodiffusé aux utilisateurs finals<sup>10</sup>.

Dans l'exposé des motifs de cette Recommandation « marchés »<sup>11</sup>, il est précisé que :

*A l'heure actuelle, les utilisateurs finals peuvent recevoir des services de radio et de télévision par le biais des réseaux de transmission terrestres, câblés ou satellitaires en fonction de leur situation particulière. A l'avenir, d'autres voies de transmission devraient se généraliser, notamment les réseaux de télécommunications à bande passante élargie grâce à la DSL ou d'autres technologies.*

Cette Recommandation fait actuellement l'objet d'une révision qui devrait être finalisée en 2007. A ce stade, la Commission a décidé de maintenir inchangée la définition du marché 18 (devenu marché 12), mais note néanmoins qu'elle attend des commentaires précis sur cette définition au cours de sa consultation publique<sup>12</sup>. Sur cette base, elle pourrait être amenée à redéfinir, voire même à retirer, le marché 18.

Les ARN peuvent choisir de définir des marchés distincts de ceux de la recommandation de la Commission dès lors qu'elles appliquent les dispositions de l'article 7 de la directive « Cadre » (19<sup>e</sup> considérant de la recommandation de la

<sup>7</sup> *Moniteur Belge* du 17 avril 2003. Ces articles ont été annulés par l'arrêt de la Cour d'arbitrage 163/2006 du 8 novembre 2006 mais leur effet a été maintenu jusqu'au 31 mars 2007.

<sup>8</sup> Directive 2002/21/CE, *J.O.C.E.*, L 108 du 24 avril 2002, p. 33 ; directive 2002/19/CE, *J.O.C.E.*, L 108 du 24 avril 2002, p. 7 ; directive 2002/22/CE, *J.O.C.E.* L 108 du 24 avril 2002, p. 51.

<sup>9</sup> Recommandation 2003/311, *J.O.* du 8 mai 2003, L 114 p. 45, ci-après la première Recommandation « marchés ».

<sup>10</sup> Exposé des motifs de la première Recommandation « marchés », p. 43.

<sup>11</sup> *Idem*, p. 40-41.

<sup>12</sup> Commission Staff Working Document of 28 June 2006 on a public consultation on a draft Second Recommendation on relevant market susceptible to ex ante regulation, SEC(2006) 837.

Commission du 11 février 2003). Elles disposent aussi la maîtrise de la délimitation géographique des marchés.

### 1.3. CHAMP D'APPLICATION RATIONAE MATERIAE ET RATIONAE LOCI

L'analyse de marché effectuée par le CSA porte sur les relations économiques entre opérateurs de réseau et distributeurs de services de radiodiffusion, que le distributeur soit ou non intégré verticalement dans une plateforme commune avec l'opérateur de réseau (cf. point 1.3. ci-dessous). Cela suppose de démontrer l'équivalence entre la description économique de la chaîne de valeur multimédia et la qualification juridique des fonctions exercées par les acteurs du marché.

L'enjeu stratégique de l'analyse du marché de la livraison audiovisuelle en ligne au regard des objectifs réglementaires définis au point 1.5. peut se résumer ainsi : dans quelle mesure le régulateur doit-il imposer l'accès des distributeurs tiers aux réseaux de radiodiffusion, avec et sans fil, dans le contexte du marché audiovisuel de la Communauté française ? Cela pose la question des problèmes, réels ou potentiels, à résoudre, de la légitimité des objectifs à poursuivre et de la proportionnalité des remèdes à imposer.

#### 1.3. 1. RELATIONS AVEC LES OPÉRATEURS DE RADIODIFFUSION

##### 1.3.1.a. CHAÎNE DE VALEUR ET SES DIFFÉRENTS ACTEURS

Le décret traduit les activités de la chaîne de valeur<sup>13</sup> de la radiodiffusion en trois grandes catégories juridiques : les éditeurs, les distributeurs et les opérateurs.

Dans le schéma de la chaîne de valeur ci-dessous, les éditeurs peuvent être « *programme packagers* » et aussi « *content producers* » voire « *rights holders* », les distributeurs sont « *aggregators* » et « *access providers* » tandis que les opérateurs correspondent à « *networks* ».



Selon la définition du décret, l'éditeur de services est<sup>14</sup> :

*La personne morale qui assume la responsabilité éditoriale d'un ou de plusieurs services de radiodiffusion en vue de les diffuser ou de les faire diffuser.*

<sup>13</sup> Le schéma de la chaîne de valeur est extrait d'Arthur Andersen (2002), « *Outlook of development of the Market for European audiovisual content and of the regulatory framework concerning production and distribution of this content* », p. 60 : [http://ec.europa.eu/comm/avpolicy/docs/library/studies/finalised/tvoutlook/tvoutlook\\_finalreport.pdf](http://ec.europa.eu/comm/avpolicy/docs/library/studies/finalised/tvoutlook/tvoutlook_finalreport.pdf).

<sup>14</sup> Article 1, 13° du décret. La réglementation applicable aux éditeurs de services est prévue aux Titres III et IV (art. 32 à 74) du décret.

Le décret ne précise pas la notion de services de radiodiffusion, mais la Cour d'arbitrage la définit comme<sup>15</sup> :

*Les services qui comprennent également la télévision, offerts via cette infrastructure, y compris les services qui fournissent des informations publiques destinées, du point de vue de celui qui les diffuse, à l'ensemble du public ou à une partie de celui-ci et qui n'ont aucun caractère confidentiel, même si leur diffusion se fait sur demande individuelle et quelle que soit la technique utilisée pour celle-ci. En revanche, un service qui fournit de l'information individualisée et caractérisée par une forme de confidentialité ne relève pas de la radiodiffusion.*

Ensuite, le distributeur de services de radiodiffusion est<sup>16</sup> :

*Toute personne morale qui met à disposition du public un ou des services de radiodiffusion de quelque manière que ce soit et notamment par voie hertzienne terrestre, par satellite ou par le biais d'un réseau de télédistribution. L'offre de services peut comprendre des services édités par la personne elle-même et des services édités par des tiers avec lesquels elle établit des relations contractuelles.*

Enfin, l'opérateur de réseau de radiodiffusion est<sup>17</sup> :

*Toute personne morale qui assure les opérations techniques d'un réseau de radiodiffusion nécessaires à la transmission et la diffusion auprès du public de services de radiodiffusion.*

Et le décret précise que les réseaux de radiodiffusion sont<sup>18</sup> :

*Les systèmes de transmission et, le cas échéant, les équipements de commutation ou de routage et les autres ressources, qui permettent l'acheminement de signaux porteurs de services de radiodiffusion par câble, par voie hertzienne, par moyen optique ou par d'autres moyens électromagnétiques.*

Le marché qui doit être analysé par le CAC se limite à la troisième et dernière partie<sup>19</sup> de la chaîne de valeur, c'est-à-dire le marché des opérateurs de réseau de radiodiffusion avec et sans fil. En effet, les dispositions sur l'analyse des marchés se trouvent dans le Titre VI du décret consacré aux réseaux de radiodiffusion et aux ressources et services associés. Selon une approche horizontale, le droit européen des communications électroniques prévoit que l'analyse des marchés vise seulement les infrastructures et les services de communications électroniques et non les services liés

---

<sup>15</sup> C.A., 13 juillet 2005, affaire 128/2005, *IBPT c. Communauté flamande*, point B.7.2.

<sup>16</sup> Article 1, 12° du décret. La réglementation applicable aux distributeurs est prévue au Titre V (art. 75 à 89) du décret.

<sup>17</sup> Article 1, 22° du décret. La réglementation applicable aux opérateurs de réseau est prévue au Titre VI (art. 90 à 129) du décret.

<sup>18</sup> Article 1, 35° du décret.

<sup>19</sup> Et plus spécifiquement: la partie « *Network* » correspondant à l'infrastructure et à l'activité de l'opérateur de réseau de radiodiffusion.



au contenu passant sur ces réseaux. En particulier, l'exposé des motifs de la première Recommandation « marchés » dispose que<sup>20</sup> :

*Les services de communications électroniques comprennent les services de transmission sur les réseaux utilisés pour la radiodiffusion, à l'exclusion des services consistant à fournir des contenus à l'aide de réseaux et de services de communications électroniques ou à exercer une responsabilité sur ces contenus. La fourniture de services de radiodiffusion n'entre donc pas dans le champ d'application du présent cadre réglementaire, qui englobe par contre les réseaux et les installations associées permettant la livraison de ces services<sup>21</sup>.*

En résumé, comment faire coïncider la description économique de la chaîne de valeur et les distinctions juridiques du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion ? La notion de « distributeur de services de radiodiffusion », définie à l'article 1<sup>er</sup> 12° du décret du 27 février 2003, peut être décomposée en deux volets :

- en aval du réseau de transmission électronique, la fonction commerciale de fournisseur d'accès du public aux services de contenu audiovisuel, linéaires et non linéaires (« *access providers* ») et,
- en amont du réseau de transmission électronique, la fonction éditoriale de sélection et d'organisation des contenus audiovisuels (« *packaging* »).

Ces deux fonctions relèvent de la responsabilité éditoriale des fournisseurs de médias audiovisuels, linéaires ou non linéaires (sauf si, en tant que prestataires intermédiaires, les distributeurs réunissent les trois conditions cumulatives définies à l'article 12 de la directive 2000/31/CE « Commerce électronique »<sup>22</sup>).

Les « fournisseurs de médias audiovisuels » (au sens du projet de directive COM(2005) 646 du 13 décembre 2005 sur les services de médias audiovisuels), c'est-à-dire les éditeurs et les distributeurs de services de radiodiffusion (au sens du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion) doivent utiliser les réseaux et services de communications électroniques (« *networks* ») pour livrer leur contenu aux utilisateurs finals (de manière programmée dans la durée par le prestataire en tant que « *programme packagers* » ou à la demande individuelle du destinataire du service de médias audiovisuels en tant que « *content aggregators* ») et permettre au public d'accéder à ces contenus (en tant que « *access providers* »). A cette fin, les fournisseurs de médias audiovisuels peuvent bénéficier des mesures correctrices imposées aux opérateurs de réseau de radiodiffusion, à l'issue de l'analyse du « marché 18 ».

---

<sup>20</sup> Page 40.

<sup>21</sup> Voir aussi article 2 C de la directive « Cadre ».

<sup>22</sup> C'est le corollaire du fait que les services de communications électroniques ne comprennent pas non plus les services de la société de l'information qui ne consistent pas entièrement ou principalement en la transmission de signaux sur des réseaux de communications électroniques (art. 2.c. de la directive « Cadre »).

A *fortiori*, le Collège écarte toute définition d'un 19<sup>ème</sup> marché pertinent recouvrant le marché de *détail*<sup>23</sup> des prestations de livraison audiovisuelle en ligne (comme la Commission européenne l'a accepté, sur proposition de l'OPTA, dans les dossiers NL/2005/0246, NL/2005/0247, NL/2006/0338 et NL/2006/0339).

### 1.3.1.B. CHAMP DE L'ANALYSE

Le schéma ci-dessous répertorie les différentes situations potentielles de rencontre entre l'offre et la demande sur chaque plateforme, compte tenu des différents types de relation et d'intégration pouvant exister entre les acteurs présents sur le marché (voir aussi le paragraphe 2.2.5. consacré aux modèles d'affaires).

Du côté de l'offre, on fait une distinction entre un pur opérateur et un opérateur/distributeur intégré. On notera qu'un pur éditeur est considéré comme ne pouvant pas s'adresser directement à un pur opérateur car la fonction de distributeur est absente de cette relation, il ne peut donc s'adresser qu'à un distributeur intégré verticalement (ou non<sup>24</sup>) à un opérateur.

DEMANDE	OFFRE
opérateur tiers	opérateur
opérateur tiers intégré avec distributeur	
distributeur	
distributeur intégré avec éditeur	
opérateur tiers	opérateur (a) intégré avec distributeur (b)
opérateur tiers intégré avec distributeur	
distributeur tiers	
distributeur tiers intégré avec éditeur	
éditeur	

Dans le tableau qui suit, on identifie (*en couleur rouge*) les situations que l'on considère comme ne s'inscrivant pas directement dans notre analyse :

- la demande d'un éditeur à un opérateur intégré avec un distributeur, car cette demande s'adresse en réalité de l'éditeur à la fonctionnalité « distributeur » et non directement à la fonctionnalité « opérateur », or les relations entre éditeurs et distributeurs ne font pas partie du marché 18 ;
- la demande d'un opérateur à un autre opérateur, car ou bien elle est limitée à un pur transport de signaux de type « interconnexion physique » non

<sup>23</sup> La réglementation fédérale des hausses des prix de détail de la télédistribution pourrait garder sa validité juridique, au regard du droit européen sur les communications électroniques, dans la mesure où son objet porterait strictement sur l'accès du public aux offres de services de médias audiovisuels et non sur l'accès au réseau de communications électroniques. Mais cette restriction de la réglementation aux offres des distributeurs de services de radiodiffusion par câble ne lui enlèverait pas pour autant son statut de « réglementation prise de commun accord », soumise à une procédure d'adoption prévue par la Cour d'arbitrage.

<sup>24</sup> Mais le cas de l'éditeur s'adressant à un distributeur non intégré à un opérateur est écarté d'office dès le départ car les relations entre éditeurs et distributeurs ne relèvent pas du marché 18.

spécifique au marché 18, ou bien elle peut être assimilée à une demande de type « opérateur de réseau virtuel » et, dans ce cas, cet opérateur doit être avant tout considéré comme un distributeur revendant des prestations supplémentaires (NB : dans les faits, ces types de demandes n'ont pas été identifiés). Cette situation se caractérise par le fait que le but de cette relation particulière entre les opérateurs n'est pas – étant donné l'absence d'un distributeur – d'atteindre des clients finals mais d'obtenir l'accès physique au réseau.

En d'autres termes, il n'y a pas de chevauchement entre la régulation du marché 18 et celle des marchés 11 (boucle locale) et 12 (haut débit) : il s'agit de produits distincts, indépendamment du type de contenu transmis par les réseaux, qu'il s'agisse de correspondances privées ou de communications au public (conformément au principe de neutralité par rapport au service).

D'un côté, le marché 18 recouvre la fourniture en gros de services de transmission audiovisuelle lesquels, à l'instar des marchés de terminaison, assurent la connectivité avec les utilisateurs finals. Aucun des autres marchés d'accès de gros ne fournit de telles prestations de livraison directement au marché de détail résidentiel.

De l'autre côté, les prestations fournies sur les marchés 11 et 12 ne permettent pas un accès direct (*i.e.* sans régulation du marché de détail) à la clientèle existante du réseau régulé et ne permettent de livrer des services de contenu audiovisuel que si et dans la mesure où l'opérateur alternatif établit au préalable son propre réseau (en amont de la boucle locale dégroupée).

DEMANDE	OFFRE	
opérateur tiers	opérateur	
opérateur tiers intégré avec distributeur		
distributeur		
distributeur intégré avec éditeur		
opérateur tiers	opérateur (a) intégré avec distributeur (b)	
opérateur tiers intégré avec distributeur		
distributeur tiers		
distributeur tiers intégré avec éditeur		
éditeur	distributeur (b) intégré	opérateur (a) intégré

Le tableau qui suit ne reprend pas les situations écartées et simplifie la présentation car le fait qu'un distributeur soit ou non intégré avec un éditeur n'intervient pas dans l'analyse du marché 18. En fait, un éditeur qui se distribue lui-même est considéré comme un distributeur.

DEMANDE	OFFRE
distributeur	opérateur
distributeur tiers	opérateur intégré avec distributeur

La deuxième situation envisagée dans le tableau qui précède est un cas particulier de la première en ce sens que l'opérateur étant lui-même intégré à un distributeur, on pourrait craindre une discrimination vis-à-vis du distributeur externe qui introduit une

demande d'accès au réseau (à la plateforme) de cet opérateur. Mais ce cas doit être traité de manière spécifique au moyen de remèdes appropriés éventuels en cas de puissance sur le marché de cet opérateur.

Le marché de gros à analyser se résume donc bien aux relations entre les distributeurs de services et les opérateurs de réseau. L'offre est formée par les opérateurs de réseau qui proposent leur plateforme à des distributeurs qui forment la demande.

DEMANDE	OFFRE
distributeur	opérateur

Les différents marchés de gros sont alors constitués par les infrastructures physiques non substituables mises à disposition par les opérateurs de réseau aux acheteurs sur ces marchés, c'est-à-dire les distributeurs de services audiovisuels qui désirent livrer « leurs » contenus aux utilisateurs finals.

Dès lors, le marché à analyser peut être caractérisé comme suit :

- les demandeurs sont les distributeurs qui fournissent un contenu audiovisuel et/ou sonore en ligne pour le faire diffuser aux utilisateurs finals (services de radiodiffusion audiovisuelle et sonore linéaires et non-linéaires) pour le compte des éditeurs. Les distributeurs (et par conséquent aussi les éditeurs) de services de radiodiffusion sont les bénéficiaires des mesures de régulation du marché 18 ;
- les offreurs sont les opérateurs de réseau de radiodiffusion<sup>25</sup>. Ils sont les destinataires directs des mesures correctrices (« remèdes »).

### 1.3.2. EXCLUSION DES RÉSEAUX DE CONTRIBUTION

Le marché 18 ne vise pas les réseaux de contribution, c'est-à-dire le transport des signaux des éditeurs vers les têtes de réseau, vers les régies de diffusion pour la transmission en mode terrestre, etc. En effet, le transport peut se faire au moyen de différentes plateformes, indépendamment de la transmission vers le client final. Parmi les possibilités, on citera le satellite, les lignes louées, la fibre optique, les signaux hertziens, ...

A titre subsidiaire, même si les réseaux de contribution étaient inclus dans le périmètre du marché 18, le fait d'avoir le choix entre différents modes de transport, considérant qu'ils soient exploités par différents opérateurs et que les barrières à l'entrée de ce marché ne soient pas insurmontables, permet de conclure qu'il y a assez de concurrence sur ce marché, et que ce transport ne doit pas être inclus dans l'analyse, car il n'y a pas de raison d'imposer une régulation *ex ante*. En outre, certaines de ces plateformes comme les lignes louées font déjà l'objet d'une régulation fédérale.

---

<sup>25</sup> Comme seuls les opérateurs et non les distributeurs sont visés par le marché 18, la validité de l'article 77 du décret qui s'impose aux distributeurs intégrés ne peut être remise en cause par rapport au droit européen.

### 1.3.3. EXCLUSION DES RESSOURCES ET SERVICES ASSOCIÉS

Le marché à analyser ne vise pas les ressources et services associés (comme les systèmes d'accès conditionnel ou les guides électroniques de programmes). Le système d'accès conditionnel est<sup>26</sup> :

*L'ensemble des moyens matériels et logiciels utilisés par un ou des systèmes de gestion des abonnés pour restreindre l'accès à tout ou partie d'un ou de plusieurs services de radiodiffusion au seul public disposant des titres d'accès requis;*

Ces ressources et services associés font l'objet d'un régime juridique spécifique prévu aux articles 123 à 129 du décret<sup>27</sup> et situé en dehors de l'analyse de marché. Ainsi, ils sont soumis à certaines obligations indépendamment de toute puissance significative sur le marché, notamment en termes de transcontrôle (art. 124), d'accès obligatoire en faveur des éditeurs et des distributeurs dans des conditions équitables, raisonnables et non discriminatoires (art. 125), de licence obligatoire aux fabricants de matériel grand public dans des conditions équitables, raisonnables et non discriminatoires (art. 126). De plus, ils relèvent de la compétence du Gouvernement de la Communauté française (art. 127 et 128) et non du CSA qui est limité à donner son avis.

### 1.3.4. COMPÉTENCE RATIONAE LOCI

En vertu du décret<sup>28</sup>, l'analyse porte :

- sur la région de langue française (Bruxelles exclu) pour ce qui concerne le réseau de câble coaxial et le réseau xDSL sur paire de cuivre ;
- sur la région de langue française et la région bilingue de Bruxelles-capitale pour ce qui concerne le réseau hertzien terrestre utilisant des radiofréquences de la Communauté française.

Les opérateurs de réseau de télédistribution dans la Région bilingue de Bruxelles-Capitale relèvent d'une régulation fédérale en vertu de la loi du 30 mars 1995 concernant les réseaux de distribution d'émission de radiodiffusion et l'exercice d'activités de radiodiffusion dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale<sup>29</sup>. Le « *Projet de loi modifiant la loi du 30 mars 1995 concernant les réseaux de distribution d'émissions de radiodiffusion et l'exercice d'activités de radiodiffusion dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale ainsi que la loi du 17 janvier 2003 relative au statut du régulateur des secteurs des postes et des télécommunications belges* »<sup>30</sup> précise notamment les tâches de contrôle et de régulation du marché qui sont confiées à l'IBPT.

---

<sup>26</sup> Article 1, 41° du décret.

<sup>27</sup> Par application des articles 5 et 6 de la directive « Accès ».

<sup>28</sup> Article 2 § 9 du décret.

<sup>29</sup> La version coordonnée de la loi est disponible à [www.csa.be](http://www.csa.be).

<sup>30</sup> DOC 51 2763 de la Chambre des Représentants de Belgique, projet de loi déposé par le Gouvernement le 22 novembre 2006.

#### 1.4. COMPÉTENCE DU CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'AUDIOVISUEL

La répartition des compétences entre les régulateurs communautaires (ici le CSA) et le régulateur fédéral (l'IBPT) pour réguler les réseaux et services de communications électroniques a déjà fait l'objet de nombreux arrêts de la Cour d'arbitrage. Dans son arrêt 132/2004 du 14 juillet 2004, la Cour<sup>31</sup> a jugé que :

*B.4.2. En vertu de l'article 4, 6°, de la loi du 8 août 1980 de réformes institutionnelles, les communautés sont compétentes en matière de radiodiffusion et de télévision, cependant que le législateur fédéral demeure compétent, sur la base de son pouvoir résiduaire, pour les autres formes de télécommunications.*

*Dans la répartition des compétences, la radiodiffusion et la télévision sont désignées comme une matière culturelle et c'est cette qualification qui doit servir de base à toute interprétation. La compétence des communautés n'est pas liée à un mode déterminé de diffusion ou de transmission. Elle permet aux communautés de régler les aspects techniques de la transmission qui sont un accessoire de la matière de la radiodiffusion et de la télévision. La compétence de régler les autres aspects de l'infrastructure, qui comprennent notamment la police générale des ondes radioélectriques, appartient au législateur fédéral. (...)*

*B.5.1. En tant que les compétences du régulateur portent sur l'infrastructure des communications électroniques, l'autorité fédérale n'est pas la seule autorité compétente pour régler cette matière, dès lors que les communautés peuvent, elles aussi, légiférer en l'espèce sur la base de leurs compétences en matière de radiodiffusion et de télévision.*

*La convergence technologique des secteurs des télécommunications et de l'audiovisuel, en particulier l'usage commun de certaines infrastructures de transmission, fait apparaître, en cas de maintien de la répartition actuelle des compétences, l'absolue nécessité de prévoir une coopération entre l'autorité fédérale et les communautés pour déterminer les compétences du régulateur.*

Ainsi malgré la déspecialisation technique de plus en plus importante des infrastructures (i.e. une même infrastructure pouvant fournir des services de télécommunications et/ou de radiodiffusion, mais conformément à la Constitution et aux lois spéciales, la Cour d'arbitrage maintient une spécialisation juridique des compétences : la radiodiffusion est de compétence communautaire et les télécommunications sont de compétence fédérale.

La Cour d'arbitrage<sup>32</sup> a annulé les articles 81 à 83 et 90 à 98 du décret de la Communauté française du 27 février 2003 sur la radiodiffusion tout en maintenant ses effets jusqu'au 31 mars 2007, car :

---

<sup>31</sup> C.A., 14 juillet 2004, affaire 132/2004, *Communauté flamande c. État fédéral*.

<sup>32</sup> Arrêt 163/2006 du 8 novembre 2006. A noter que cet arrêt semble étendre légèrement la jurisprudence précédente de la Cour puisqu'il prévoit au point B.4 que tant « l'infrastructure et les services de transmission électronique communs à la radiodiffusion et à la télévision, d'une part, et aux télécommunications, d'autre part, doivent être réglés en coopération entre l'État fédéral et les communautés, afin de faire en sorte que ces autorités harmonisent leurs normes respectives et pour éviter que cette infrastructure et ces services soient soumis à des dispositions contradictoires ».

*B.10. En tant que les dispositions attaquées ont une portée générale et s'appliquent à l'infrastructure et aux services de transmission électronique communs à la radiodiffusion et à la télévision, d'une part, et aux télécommunications, d'autre part, le législateur décréteil, en réglant unilatéralement cette infrastructure et ces services, a violé les règles répartitrices de compétences.*

Pour répondre aux arrêts de la Cour d'arbitrage, un accord de coopération entre l'État fédéral et les trois Communautés a été signé le 17 novembre 2006 et est soumis pour approbation aux Chambres législatives fédérales<sup>33</sup> et aux Conseils des Communautés.

Selon l'article 3 de cet accord, chaque projet de décisions du CSA relatif aux réseaux de communications électroniques doit être transmis aux autres autorités de régulation en Belgique pour permettre à ces dernières de vérifier s'il porte atteinte à leurs compétences. Pour faire cette appréciation, le Collège considère que les autorités de régulation doivent vérifier au cas par cas si le projet de décision vise une infrastructure qui touche exclusivement aux télécommunications (et est de la compétence du régulateur fédéral), ou qui touche exclusivement à la radiodiffusion (et est de la compétence des régulateurs communautaires) ou enfin qui touche les deux (et doit être analysé par la Conférence des régulateurs des communications électroniques - CRC).

Le Collège considère que le marché 18, tel qu'il est défini dans la présente décision, touche exclusivement à la radiodiffusion et, dès lors, est de la compétence exclusive du CSA.

## **1.5. OBJECTIFS ET MÉTHODE DE L'ANALYSE DE MARCHÉ**

### **1.5.1. OBJECTIFS RÉGLEMENTAIRES**

En vertu du cadre réglementaire européen<sup>34</sup>, les autorités de régulation (dont le CSA dans le cadre de l'analyse de marché) doivent poursuivre trois objectifs : (a) la promotion de la concurrence dans la fourniture des réseaux et services de communications électroniques et services associés, (b) le développement du marché intérieur, et (c) la promotion des intérêts des citoyens européens. L'objectif de pluralisme, qui est l'un des principaux assignés au CSA<sup>35</sup>, n'est pas repris dans cette liste de trois objectifs car le cadre européen vise la réglementation des infrastructures et non celle du contenu (où le pluralisme joue son rôle). Toutefois, le cadre européen reconnaît les liens possibles entre les réglementations des infrastructures et du contenu et prévoit que les autorités de régulation doivent en tenir compte en particulier pour protéger le pluralisme dans les médias<sup>36</sup>.

---

<sup>33</sup> Cf. article 158 de la loi du 27 décembre 2006 « portant des dispositions diverses (II) », *Moniteur belge* du 28 décembre 2006, p. 75369.

<sup>34</sup> Article 8 de la directive « Cadre ».

<sup>35</sup> Article 7 du décret.

<sup>36</sup> Considérant 5 *in fine* de la directive « Cadre ».

## 1.5.2. MÉTHODE D'ANALYSE

### 1.5.2.1. DÉLIMITATION DU MARCHÉ : LE TEST DU MONOPOLEUR HYPOTHÉTIQUE

Pour mener cette analyse, le CAC partira de la définition en termes de produits/services proposée par la Commission dans sa première Recommandation « marchés ». Il vérifiera si cette définition correspond aux circonstances de la région de langue française et, le cas échéant, segmentera davantage la définition proposée par la Commission. Il déterminera également la définition en termes géographiques des marchés.

Pour ce faire, le CAC appliquera le « test du monopoleur hypothétique » (« *hypothetical monopolist test* ») prévu par les Lignes directrices de la Commission sur l'analyse de marché<sup>37</sup> et qui permet d'analyser le potentiel de substituabilité des produits et services du côté de l'offre et du côté de la demande.

### 1.5.2.2. DÉLIMITATION DU MARCHÉ : LA « MODIFIED GREENFIELD APPROACH »

Pour délimiter le marché, le CAC appliquera également la « *modified Greenfield approach* » préconisée par la Commission européenne, qui consiste, d'une part, à ne pas tenir compte de la réglementation éventuellement en place qui est liée au résultat de l'analyse de marché et, d'autre part, à tenir compte de la réglementation en place qui n'est pas liée au résultat de l'analyse de marché. Cette approche vise à éviter une circularité dans le raisonnement : le marché est déterminé concurrentiel uniquement parce que des obligations sont imposées aux opérateurs puissants, puis les obligations sont levées (car le marché est concurrentiel), et finalement le marché devient non concurrentiel.

Dans le cadre de ses décisions suite aux analyses de marchés des ARN, la Commission n'a pas manqué de préciser que<sup>38</sup> :

*(22) [...] une analyse de la dominance (c'est-à-dire de la PSM) exige de tenir compte des circonstances économiques concrètes, y compris les actes législatifs et administratifs. Sous l'angle économique, il n'est pas approprié d'exclure les obligations réglementaires qui existent indépendamment d'une conclusion sur la PSM sur le marché considéré présentement mais qui peuvent avoir une incidence sur l'identification d'une PSM sur les marchés considérés présentement. Au plan méthodologique, les obligations découlant de la réglementation existante, autre que la réglementation spécifique imposée en regard de la PSM identifiée sur le marché analysé présentement, doivent être prises en considération lors de l'évaluation de la possibilité d'une entreprise de se comporter de manière indépendante de ses concurrents et de ses clients sur ce marché. Selon la*

---

<sup>37</sup> 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, J.O.C.E., C 165 du 11 juillet 2002, p. 6. Également : Europe Economics (2002), *Market Definition in the Media Sector - Economic Issues*, Study for the European Commission.

<sup>38</sup> Décision de la Commission du 17 mai 2005, cas DE/2005/0144, paragraphes (22) et (23).



*Commission, il ne pourrait en être autrement que pour les cas où une incertitude existe quant à la pérennité de la réglementation en cause tout au long de la période de référence retenue pour l'évaluation prospective.*

*(23) Le but de l'approche « Greenfield » est effectivement d'éviter la circularité de l'analyse de marché en évitant qu'un marché soit considéré comme effectivement concurrentiel sur la base de la réglementation existante, ce qui pourrait aboutir à la suppression de celle-ci, le marché pouvant ainsi revenir à un état où la concurrence n'est pas effective. En d'autres termes, toute approche « Greenfield » doit faire en sorte que l'absence de PSM n'est observée et donc la réglementation supprimée que lorsque les marchés sont devenus durablement concurrentiels, et non pas lorsque l'absence de PSM est précisément le résultat de la réglementation en vigueur. Cela implique que la réglementation qui perdurera, tout au long de la période de référence de l'évaluation prospective, indépendamment de l'identification d'une PSM sur le marché concerné, doit être prise en compte.*

Dans la région de langue française, il n'y a pas de réglementation qui dépende de l'analyse de la puissance sur le marché. Par contre, il y a des obligations qui ne dépendent pas du résultat de l'analyse, et qui dès lors devront être prises en compte dans l'analyse :

- premièrement, le décret prévoit plusieurs obligations : offre de base et must carry<sup>39</sup>, séparation comptable à charge des distributeurs qui sont verticalement intégrés avec un opérateur de réseau<sup>40</sup>, interopérabilité et accès des services d'accès conditionnel, accessibilité des utilisateurs finals aux guides électroniques de programmes<sup>41</sup>, médiateur pour les relations avec les utilisateurs finals<sup>42</sup> et péréquation tarifaire<sup>43</sup> ;
- deuxièmement, un arrêté ministériel de 1993<sup>44</sup> prévoit une réglementation fédérale de l'augmentation des prix de détail des câblodistributeurs.

#### 1.5.2.3. SÉLECTION DES MARCHÉS : LE TEST DES TROIS CRITÈRES

Le CAC devra aussi déterminer si les marchés délimités en termes de produit/service et de zone géographique sont susceptibles d'une réglementation *ex ante* et présentent les caractéristiques qui justifient une analyse par un régulateur. Selon le cadre européen, un marché ne peut faire l'objet d'une réglementation *ex ante* que s'il remplit cumulativement trois critères :

- 1) le marché est soumis à la présence de barrières élevées et non provisoires à l'entrée, qu'elles soient de nature structurelle, légale ou réglementaire. Les considérants de la première Recommandation « marchés » disposent que :

---

<sup>39</sup> Articles 48 et 82 du décret.

<sup>40</sup> Article 77 du décret.

<sup>41</sup> Articles 123 à 129 du décret.

<sup>42</sup> Article 78 du décret.

<sup>43</sup> Article 76 du décret.

<sup>44</sup> Article 3 de l'A.M. du 20 avril 1993 portant dispositions particulières en matière de prix (M.B., 28 avril 1993). Pris sur base de la loi du 22 janvier 1945 sur la réglementation économique et les prix.

(10) Deux types de barrières à l'entrée ont notamment été retenus aux fins de la présente recommandation: les barrières structurelles et les barrières légales ou réglementaires.

(11) Les barrières structurelles découlent des caractéristiques initiales du niveau de la demande ou de la structure de coûts qui en découle créant des conditions asymétriques entre les opérateurs en place et les nouveaux arrivants, freinant ou empêchant l'entrée sur le marché de ces derniers. Ainsi, les barrières structurelles peuvent s'avérer élevées sur un marché caractérisé par des économies d'échelle et/ou de gamme massives et par des coûts irrécupérables importants. À l'heure actuelle, ce type de barrières entrave encore le déploiement et/ou la fourniture généralisée de réseaux d'accès local en positions déterminées. On est également en présence d'une barrière structurelle lorsque la fourniture de services requiert un élément de réseau qui ne peut être reproduit pour des raisons techniques ou seulement à un coût dissuasif pour les concurrents.

(12) Les barrières légales ou réglementaires ne résultent pas de conditions économiques mais de mesures législatives, administratives ou d'autres actes des pouvoirs publics ayant un effet direct sur les conditions d'entrée et/ou la position des opérateurs sur le marché pertinent. On peut citer, par exemple, les barrières à l'entrée sur le marché qui limitent le nombre d'entreprises ayant accès au spectre pour la fourniture de services sous-jacents ou encore, les contrôles des prix et les autres mesures de ce type appliquées aux entreprises, qui entravent non seulement l'entrée mais aussi le positionnement des entreprises sur le marché.

- 2) la structure du marché ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective. Les considérants de la première Recommandation « marchés » disposent que<sup>45</sup> :

(13) L'importance des barrières à l'entrée peut être relativisée sur des marchés orientés vers l'innovation, évoluant au rythme des progrès technologiques. En effet, les pressions concurrentielles découlent souvent dans ce cas des ambitions innovatrices de concurrents potentiels qui ne sont pas encore présents sur le marché. Sur ces marchés d'innovation, une concurrence dynamique ou à plus long terme peut naître entre des entreprises qui ne sont pas nécessairement concurrentes sur un marché « statique » existant. La présente recommandation ne recense pas les marchés à l'entrée desquels les barrières ne sont pas supposées persister au-delà d'un délai prévisible.

(14) Même lorsqu'un marché est caractérisé par des barrières élevées à l'entrée, d'autres facteurs structurels peuvent indiquer que les entreprises présentes tendront vers un comportement effectivement concurrentiel au cours de la période visée. C'est, par exemple, le cas des marchés abritant un nombre limité, mais suffisant, d'entreprises qui se distinguent par leur structure de coûts et répondent à une demande élastique par rapport au prix. Il peut également arriver qu'un excès de capacités sur un marché encourage des entreprises rivales à augmenter très rapidement leur production à chaque hausse de prix. Sur ces marchés, on peut observer une variation dans le temps des parts de marché et/ou des chutes de prix.

---

<sup>45</sup> Ces trois critères ont été clarifiés par les considérants 4 à 12 du projet de deuxième Recommandation « marchés ».

- 3) le droit de la concurrence n'est pas suffisamment efficace pour réduire ou supprimer ces barrières ou rétablir une concurrence effective. Les considérants de la première Recommandation « marchés » disposent que :

*(15) La décision de recenser un marché parmi ceux pour lesquels une éventuelle réglementation ex ante se justifierait doit dépendre également d'une évaluation de l'efficacité suffisante du droit de la concurrence à réduire ou à supprimer ces barrières ou à rétablir une concurrence effective. De plus, les marchés nouveaux et émergents, sur lesquels des entreprises peuvent être puissantes grâce aux « avantages du précurseur », ne devraient pas être soumis en principe à une réglementation ex ante.*

Seuls les marchés qui remplissent cumulativement ces trois critères seront susceptibles d'une réglementation sectorielle spécifique et pourront être analysés par le CAC.

#### 1.5.2.4. HORIZON DE L'ANALYSE ET NOTION DE CONCURRENCE EFFECTIVE OU POTENTIELLE

Le Collège estime utile d'attirer dès à présent l'attention sur deux éléments en partie liés dans l'analyse : l'horizon temporel et la question de la concurrence potentielle.

La problématique de la concurrence se pose à deux niveaux de l'analyse<sup>46</sup>.

Elle intervient d'abord, au moment d'évaluer si le deuxième critère – parmi les trois destinés à déterminer si un marché identifié est susceptible d'une réglementation *ex ante* – est satisfait, à savoir que « *la structure du marché ne présage pas d'évolution vers une situation de concurrence effective* ».

Ensuite, elle intervient lors de l'évaluation de la puissance des entreprises sur leur marché, où l'on s'intéresse entre autres au critère de concurrence potentielle.

Pour la définition du marché et le test du deuxième critère, notre horizon temporel est relativement court, pas plus de 2 à 3 ans (2009-2010), tandis que pour l'analyse de la dominance, et en particulier l'examen du critère de concurrence potentielle, le Collège se situera dans une perspective à plus long terme. La concurrence potentielle peut également être évaluée dans un environnement plus large que la plateforme sur laquelle s'appuie le marché analysé. En d'autres termes, la concurrence peut être du type intra-plateforme ou du type inter-plateformes (voir le tableau 7 au paragraphe 4.1.2 pour la segmentation du marché 18 par plateformes).

#### 1.5.2.5. ÉTAPES ANTÉRIEURES DU PROCESSUS D'ANALYSE DU MARCHÉ

La Cour d'arbitrage, dans un arrêt rendu le 8 novembre 2006<sup>47</sup>, a annulé notamment les articles 90 à 98 du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion, mais maintenu les

---

<sup>46</sup> Notons que la notion de concurrence potentielle n'intervient pas lors de la définition des frontières du marché. A ce stade, seule la substituabilité de la demande et la substituabilité de l'offre (avec laquelle la concurrence potentielle ne doit pas être confondue car elle vise un horizon temporel plus long) comptent : Communication de la Commission sur la définition des marchés, para 25, JO, 1997, C 372, p. 3.

effets des dispositions annulées jusqu'à l'entrée en vigueur d'une réglementation prise d'un commun accord et au plus tard jusqu'au 31 mars 2007, en application de l'article 8 alinéa 2 de la Loi spéciale du 6 janvier 1989<sup>48</sup>.

Cependant, le processus d'analyse du marché 18 en Communauté française de Belgique a été entamé antérieurement à la décision de la Cour d'arbitrage.

En effet, suite à l'arrêt 132/04 de la Cour d'arbitrage du 14 juillet 2004, le CSA a effectué une consultation publique intitulée « Communications électroniques : quelles articulations entre infrastructures et contenus en Belgique fédérale ? » (du 8 novembre 2004 au 25 mars 2005).

Une seconde consultation publique préparatoire à l'analyse du marché 18 a eu lieu du 6 octobre au 5 décembre 2005 sur le thème « État des lieux et options méthodologiques pour la régulation des marchés de la livraison au public des service de contenu audiovisuel ».

Le 22 mars 2006, le Collège d'autorisation et de contrôle a adopté une recommandation « relative à la coopération entre État fédéral et Communautés en matière d'infrastructure commune de transmission électronique ».

Le 29 mars 2006, le Collège d'autorisation et de contrôle a désigné, en application de l'article 49 du règlement d'ordre intérieur du CSA, Jean-Claude Guyot, vice-président, en tant que rapporteur de la consultation publique prévue à l'article 94 § 1<sup>er</sup> du décret du 27 février 2003.

Le Collège a, le même jour, désigné les membres du comité d'accompagnement scientifique restreint chargé, en bonne administration publique, d'apporter un regard critique extérieur sur les grandes étapes du travail réalisé par le service « Infrastructures et distribution » du CSA et avec le consultant externe. Le comité d'accompagnement s'est réuni quatre fois au CSA : le 28 avril, le 15 septembre, le 24 novembre 2006 et le 12 janvier 2007.

Le 10 mai 2006, le Bureau du CSA a décidé, à l'issue d'un appel public d'offres publié au *Bulletin des adjudications* le 20 février 2006, d'attribuer le marché « relatif à la formation et à l'assistance des personnels du Conseil supérieur de l'audiovisuel pour l'exécution de l'analyse du marché 18 dans le nouveau cadre européen en matière de communications électroniques » au Bureau van Dijk.

Une enquête publique sectorielle a eu lieu du 28 août au 9 octobre 2006 afin de récolter des informations économiques et financières auprès des acteurs de marché concernés. Il s'agit des entreprises qui exercent fonctionnellement l'activité d'opérateur de réseau,

---

<sup>47</sup> Arrêt n° 163/06.

<sup>48</sup> « Si la cour l'estime nécessaire, elle indique, par voie de disposition générale, ceux des effets des dispositions annulées qui doivent être considérés comme définitifs ou maintenus provisoirement pour le délai qu'elle détermine. »

avec ou sans fil, ou celle de distributeur de services de radiodiffusion (y compris les éditeurs qui distribuent eux-mêmes leurs propres services de contenu). Une séance publique d'information a eu lieu le 4 septembre 2006, au CSA.

Une première phase de concertations informelles bilatérales<sup>49</sup> a eu lieu avec les acteurs de marché et s'est tenue du 25 octobre au 7 novembre 2006. Elle visait à obtenir des clarifications de la part des acteurs de marché qui avaient répondu au questionnaire d'enquête sectorielle.

L'ensemble de ces travaux préparatoires permet par conséquent au Collège d'autorisation et de contrôle du CSA de poursuivre le processus d'analyse du marché 18 en Communauté française, et ce en conformité avec la décision de la Cour d'arbitrage.

Enfin, en l'absence d'accord de coopération<sup>50</sup> en matière de communications électroniques<sup>51</sup>, le CSA a pris l'initiative d'une coopération volontaire et informelle à destination des autres autorités de régulation belges concernées (Institut belge des services postaux et des télécommunications, Medienrat germanophone, Vlaamse Regulator voor de Media et Conseil de la concurrence). Cette concertation s'est tenue, sur une base bilatérale, du 13 novembre 2006 au 12 janvier 2007.

---

<sup>49</sup> Une seconde phase a eu lieu du 29 novembre 2006 au 15 janvier 2007 : elle s'adressait à toutes les parties directement concernées (opérateurs de réseau, distributeurs de services et sociétés de gestion de droits) et portait sur la validation des conclusions intermédiaires du CSA (constats empiriques et options réglementaires).

<sup>50</sup> Au jour du présent projet de décision, l'accord de coopération, signé le 17 novembre 2006, a été approuvé par les Chambres législatives fédérales (article 158 de la loi du 27 décembre 2006 « portant des dispositions diverses (II) », *Moniteur belge* du 28 décembre 2006, p. 75369) et doit encore l'être par les Conseils des Communautés.

<sup>51</sup> Voir *supra*, point 1.4.

## 2. DESCRIPTION DU MARCHÉ EN COMMUNAUTÉ FRANÇAISE

### 2.1. UTILISATEURS FINALS, INFRASTRUCTURES ET PLATEFORMES

La Région wallonne comptait une population de 3.395.942 personnes<sup>52</sup> en 2005, correspondant à 1.432.996 ménages. En Région de Bruxelles-Capitale, on dénombrait 1.006.742 habitants composant 489.203 ménages.

Le citoyen de la région de langue française, qui est située en Région wallonne, a le choix entre différentes plateformes pour accéder, en tant qu'utilisateur final, à une offre de contenu audiovisuel, sous réserve toutefois des limites inhérentes à la couverture territoriale propre à chacune des plateformes : avec fil : câble coaxial ou xDSL sur paire de cuivre ; sans fil : télévision hertzienne terrestre fixe/portable et mobile (nomade) et satellite. Le tableau ci-dessous répertorie les différentes plateformes de radiodiffusion possibles.

Tableau 1 - Typologie des plateformes de radiodiffusion					
Télévision					Radio
Avec fil		Sans fil (éther)			idem
Câble coaxial	xDSL sur paire de cuivre	Hertzien terrestre		Satellite	
		fixe/portable	mobile		
<i>analogique</i> <i>numérique</i>	<i>numérique</i>	<i>analogique</i> <i>numérique</i>	<i>numérique</i>	<i>numérique</i>	<i>analogique</i> <i>numérique</i>

Le vecteur principal de la radiodiffusion sonore est l'hertzien analogique ; son caractère portable et mobile permet d'écouter une émission dans quelle n'importe quelle pièce de la maison, sur son lieu de week-end, dans la voiture ou sur un baladeur. C'est cette utilisation sans-fil qui sera retenue dans la suite de cette analyse.

La télédistribution par câble coaxial est de loin la plateforme la plus importante et offre, selon les déclarations des câblo-opérateurs au CSA, une couverture du territoire et de la population supérieure à 99%. Les 12 câblo-opérateurs présents sur le territoire de la région de langue française totalisaient 1.167.737 abonnés au 30 septembre 2005 tandis que Belgacom TV (xDSL) comptait [...] <sup>53</sup> abonnés à la même date. Belgacom a annoncé 102.971 abonnés à la fin du mois de septembre 2006<sup>54</sup>.

<sup>52</sup> Y compris les ± 71.500 habitants de la Communauté germanophone de Belgique.

<sup>53</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>54</sup> Voir Rapport trimestriel Q3 2006, p. 3 ([http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Q3\\_2006/Q32006\\_results\\_fr.pdf](http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Q3_2006/Q32006_results_fr.pdf)).

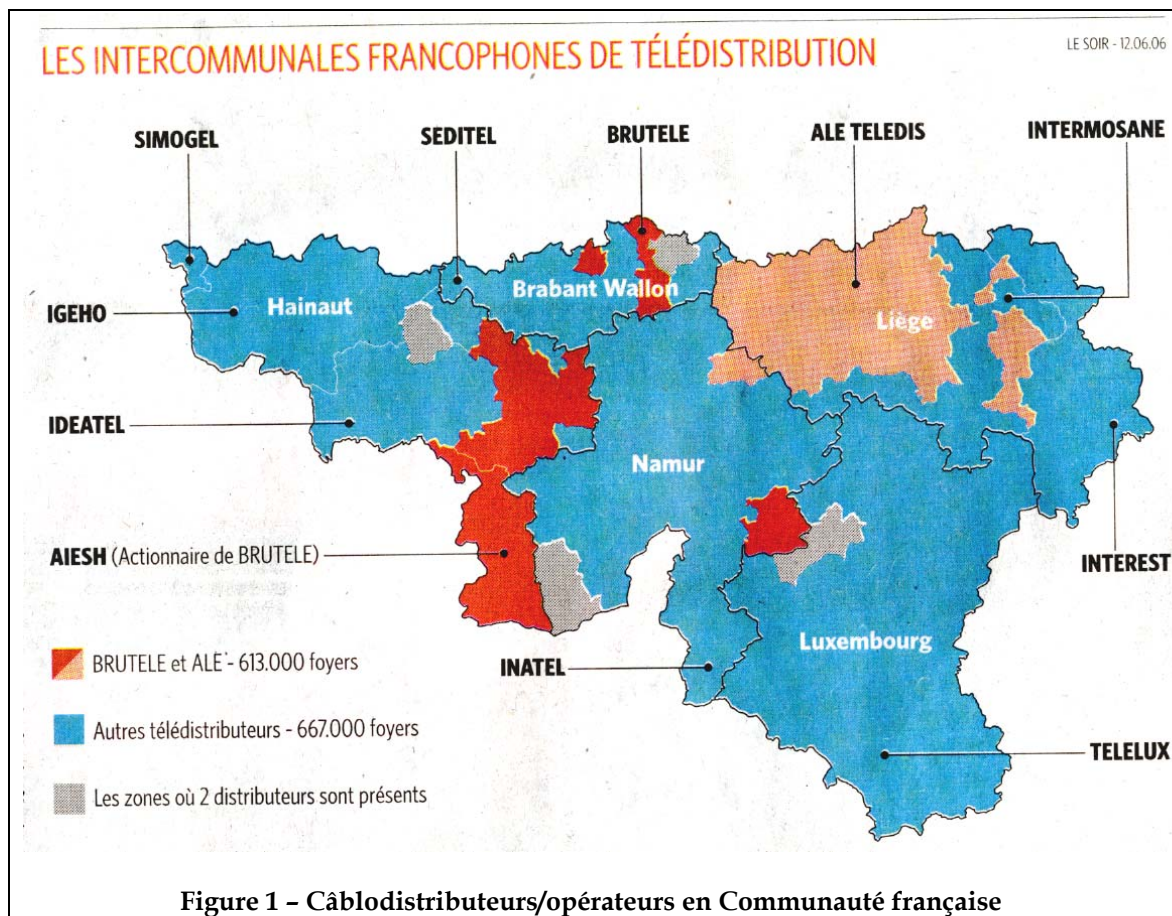
Le tableau donne la répartition des abonnés à la télédistribution classique entre les différents câblo-opérateurs tandis que la carte qui suit indique le positionnement géographique de ces opérateurs<sup>55</sup>.

<b>Tableau 2 – Abonnés aux câblo-opérateurs en région française (30/09/2005)</b>		
AIESH	15.454	1,32%
ALE-TELEDIS	312.658	26,77%
BRUTELE	182.171	15,60%
IDEA(TEL)	134.795	11,54%
IGEHO	96.336	8,25%
INATEL	136.497	11,69%
INTEREST <sup>56</sup>	9.621	0,82%
INTERMOSANE	51.840	4,44%
SEDITEL	108.386	9,28%
SIMOGEL	23.344	2,00%
TELELUX	91.912	7,87%
TELENET	4.723	0,40%
Total	1.167.737	100,00%

---

<sup>55</sup> NB : la carte évoque le rapprochement des opérateurs autour de 2 pôles : le duo ALE-Télédis/BRUTELE d'une part et les autres opérateurs d'autre part tandis que le câblo-opérateur flamand TELENET qui dessert une petite enclave wallonne en Région flamande n'y figure pas.

<sup>56</sup> INTEREST doit passer sous le contrôle du régulateur de la Communauté germanophone.



Les réseaux câblés se partagent le territoire de la Région wallonne pratiquement sans aucun recouvrement entre eux, chaque opérateur bénéficiant de l'accès exclusif à ses abonnés. Ces réseaux sont toutefois interconnectés via le *backbone* en fibres optiques de la société ACM (Applications Câble Multimédia) dont ils sont actionnaires (à l'exception de l'intercommunale pure AIESH). Cette interconnexion permet notamment de rediffuser vers et sur les réseaux proprement dits des câblo-opérateurs les services de radiodiffusion reçus au départ de manière centralisée dans une station de captage via des antennes terrestres ou par satellite puis véhiculés sur le réseau d'ACM. A côté de cela, les opérateurs reçoivent directement eux-mêmes d'autres services de radiodiffusion sur leurs propres stations de réception.

La télévision terrestre analogique est du ressort exclusif de la RTBF, éditeur, distributeur et opérateur de service public, mais ce mode de réception ne concerne qu'environ 5% de la population même si la couverture territoriale est quasi complète. La RTBF opère en mode numérique (TNT DVB-T) ; la couverture devrait s'étendre à 90% du territoire de la Communauté française en 2007. Le développement de la TNT dépend entre autres de la répartition des ressources qui sera réalisée entre la RTBF et les opérateurs privés dans le cadre du nouveau contrat de gestion de la RTBF et sous l'égide du Gouvernement de la Communauté française et du CSA.



La télévision à péage reste marginale : en 2003-2004, seuls 10% des consommateurs possédaient un décodeur en Wallonie et Bruxelles<sup>57</sup>.

## 2.2. ACTEURS ET RELATIONS ENTRE EUX

### 2.2.1. CHAÎNE DE VALEUR EN LIGNE

Comme expliqué au paragraphe 1.3.1.a, la livraison en ligne d'un service (d'un contenu) audiovisuel aux utilisateurs finals met en lice trois types d'acteurs :

- les éditeurs de services ;
- les distributeurs de services ;
- les opérateurs de réseau ;

ou, du moins ces trois types de fonctions ou d'activités car différentes formes d'intégration verticale sont possibles, le plus souvent éditeurs et distributeurs ou distributeurs et opérateurs.

Les éditeurs, les distributeurs et les opérateurs se rencontrent sur le marché de gros afin de fournir les utilisateurs finals constituant le marché de détail.

**Éditeurs de services ⇒ Distributeurs de services ⇒ Opérateurs de réseau ⇒<sup>58</sup> Utilisateurs finals**

Les définitions de ces différents métiers ont été données au paragraphe 1.3.1.a, elles sont toutefois rappelées dans les paragraphes suivants.

Le tableau fourni en annexe 1 reprend ces différents acteurs avec quelques unes de leurs principales caractéristiques.

### 2.2.2. ÉDITEURS DE SERVICES

Rappelons que l'article 1, 13° du décret donne la définition suivante :

*Éditeur de services : la personne morale qui assume la responsabilité éditoriale d'un ou de plusieurs services de radiodiffusion en vue de les diffuser ou de les faire diffuser.*

L'éditeur de services (à l'exception du service public RTBF organisé par le décret du 14 juillet 1997) doit faire l'objet d'une autorisation délivrée par le CAC pour chacun des services édités. Cette autorisation est valable pour une durée de 9 ans, renouvelable.

On peut distinguer les catégories d'éditeurs suivantes dont tout ou partie des services sont diffusés sur les plateformes desservant la région de langue française :

<sup>57</sup> Source : IP Belgium - CIM 03/04.

<sup>58</sup> Le schéma est certainement valable au niveau de la relation technique car le raccordement physique au réseau et la livraison des signaux finals sont le fait de l'opérateur mais, sur le plan économique, on peut plutôt considérer que la relation commerciale avec l'utilisateur final est le fait du distributeur.

- le service public de radiodiffusion de la Communauté française : la RTBF – Radio-Télévision belge de la Communauté française de Belgique (La Une, La Deux,);
- les services publics de radiodiffusion de la Communauté flamande (VRT : Ketnet/Canvas, TV1) et de la Communauté germanophone (BRF : BRF Eupen, Ka3);
- les services publics locaux que sont les télévisions locales (voir tableau ci-dessous);
- les services publics de radiodiffusion étrangers (par exemple : TV5, France Télévisions : France 2, France 3, France 4, France 5 ; ...);
- les éditeurs privés belges francophones ou néerlandophones (notamment BeTV : Be 1, Be Séries, Be Ciné, ... ; Belgian Business : Canal Z ; ...plus Liberty TV, AB3 et AB4 ; VT4 ; VTM : VTM) ;
- les éditeurs privés étrangers dans ou hors l'Union européenne (par exemple : Groupe TF1 : TF1, LCI, TV Breizh ; The Walt Disney Company : Disney Channel ; ...).

La liste des éditeurs déclarés ou autorisés par le CSA est donnée à l'adresse [www.csa.be](http://www.csa.be).

Les télévisions locales en région de langue française sont au nombre de 11, le tableau ci-dessous précise le ou les distributeurs/opérateurs dans la zone de couverture concernée. La diffusion de télévisions locales sur Belgacom TV est en cours de négociation.

Tableau 3 – Télévisions locales et câblo-opérateurs	
Antenne Centre	IDEA(TEL), IGEHO, SEDITEL
Canal C	ALE-TELEDIS, BRUTELE, INATEL
Canal Zoom	BRUTELE, SEDITEL
No Télé	IGEHO, SEDITEL, TELENET, BELGACOM
RTC Télé Liège	ALE-TELEDIS, INTERMOSANE, SEDITEL
Télé MB	IDEA(TEL), IGEHO, BELGACOM
Télesambre	AIESH, BRUTELE, INATEL
Télévesdre	ALE-TELEDIS, INTEREST, INTERMOSANE
TV Com	BRUTELE, SEDITEL
TV Lux	TELELUX
Ma Télé	BRUTELE, INATEL, TELELUX

Pour ce qui concerne les services de radiodiffusion, l'article 48 du décret prévoit que :

*Le Gouvernement peut attacher à un ou des services spécifiés d'un éditeur de services de radiodiffusion télévisuelle autorisé, un droit de distribution obligatoire. L'octroi de ce droit est conditionné à la conclusion d'une convention entre l'éditeur de services et le Gouvernement.*

*Ce droit s'exerce à l'égard des distributeurs de services conformément à l'article 82, §2.*

L'article 82, § 2 dispose que :

*Les distributeurs de services [...] doivent distribuer au moment de leur diffusion et dans leur intégralité les services de radiodiffusion télévisuelle des éditeurs de services autorisés en vertu du présent décret et bénéficiant d'un droit de distribution obligatoire.*

L'article 82, § 1<sup>er</sup> du décret précise les services de télévisuelle bénéficiant ou pouvant bénéficier du droit de distribution obligatoire (*must carry*) sur le câble :

1. les services de la RTBF ;
2. les services des télévisions locales dans leur zone de couverture ;
3. les services, désignés par le Gouvernement, des éditeurs de services internationaux au capital desquels participe la RTBF ;
4. deux services du service public de radiodiffusion de la Communauté flamande pour autant que les distributeurs que cette Communauté autorise soient tenus de transmettre deux services de télévision du service public de radiodiffusion de la Communauté française ;
5. un ou des services du service public de radiodiffusion de la Communauté germanophone pour autant que les distributeurs que cette Communauté autorise soient tenus de transmettre un ou des services de télévision du service public de radiodiffusion de la Communauté française.

### 2.2.3. DISTRIBUTEURS DE SERVICES

Rappelons que l'article 1, 12<sup>o</sup> du décret donne la définition suivante :

*Distributeur de services : toute personne morale qui met à disposition du public un ou des services de radiodiffusion de quelque manière que ce soit et notamment par voie hertzienne terrestre, par satellite ou par le biais d'un réseau de télédistribution. L'offre de services peut comprendre des services édités par la personne elle-même et des services édités par des tiers avec lesquels elle établit des relations contractuelles ;*

*Est également considérée comme distributeur de services, toute personne morale qui constitue une offre de services en établissant des relations contractuelles avec d'autres distributeurs.*

Tout distributeur de services doit effectuer une déclaration auprès du Ministère de la Communauté française et du CSA.

On recense les déclarations de distributeurs suivantes :

- 14 distributeurs de services de radiodiffusion par câble (coaxial ou bifilaire) : AIESH, ALE-Télédis, BRUTELE, IDEA(TEL), IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX, TELENET, Be TV, BELGACOM<sup>59</sup>.

---

<sup>59</sup> Dans sa déclaration comme distributeur de services, Belgacom SA spécifie que c'est Skynet iMotion Activities SA, filiale de Skynet SA, elle-même filiale de Belgacom SA, qui est active dans le domaine de la radiodiffusion.

- 5 distributeurs de services de radiodiffusion par voie hertzienne terrestre numérique : Be TV, BELGACOM MOBILE (marque Proximus), MOBISTAR, ALE et BRUTELE.

On y ajoutera la RTBF dont le statut de service public est régi par le décret du 14 juillet 1997.

13 distributeurs sont intégrés verticalement en tant qu'opérateurs de réseau. Il s'agit de BELGACOM et de 12 opérateurs du câble coaxial dont la société flamande TELENET et 11 intercommunales wallonnes. Ces intercommunales peuvent être de 2 types, pures ou mixtes :

- 4 intercommunales pures (capital 100% public : essentiellement associations de communes) : AIESH, ALE-TELEDIS, BRUTELE, IDEA(TEL) ;
- 7 intercommunales mixtes (capital 50% public et 50% privé : essentiellement associations de communes + Electrabel du Groupe Suez) : IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX.

Le tableau fourni en annexe 2 donne les informations de base relatives à la composition de l'actionnariat des ces intercommunales wallonnes et de leur filiale Be TV.

#### 2.2.4. OPÉRATEURS DE RÉSEAU

Rappelons que l'article 1, 22° du décret donne la définition suivante :

*Opérateur de réseau : toute personne morale qui assure les opérations techniques d'un réseau de radiodiffusion nécessaires à la transmission et la diffusion auprès du public de services de radiodiffusion.*

Le réseau de radiodiffusion est défini à l'article 1, 35° du décret :

*Réseau de radiodiffusion : les systèmes de transmission et, le cas échéant, les équipements de commutation ou de routage et les autres ressources, qui permettent l'acheminement de signaux porteurs de services de radiodiffusion par câble, par voie hertzienne, par moyen optique ou par d'autres moyens électromagnétiques.*

Toute personne morale souhaitant exercer l'activité d'opérateur de réseau de télédistribution doit, dans le mois à dater du lancement de son activité, en faire la déclaration préalable auprès du Gouvernement et du CAC.

Pour ce qui concerne les réseaux de radiodiffusion par voie hertzienne terrestre, le CAC assigne les radiofréquences selon la liste arrêtée par le Gouvernement. L'autorisation accordée par le CAC aux opérateurs privés se fait à l'issue d'appels d'offres publiés par le Gouvernement au *Moniteur Belge*.

Le Gouvernement et le CAC sont également compétents pour les radiofréquences descendantes pour la diffusion par voie satellitaire.

Les opérateurs de réseau suivants se sont déclarés ou ont été autorisés :

- 13 opérateurs de réseau de télédistribution (par câble coaxial ou bifilaire) : AIESH, ALE-TELEDIS, BRUTELE, IDEA(TEL), IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX, TELENET, BELGACOM.
- aucun opérateur de réseau de radiodiffusion par l'éther (voie hertzienne terrestre ou satellitaire) n'a jusqu'à présent été autorisé.

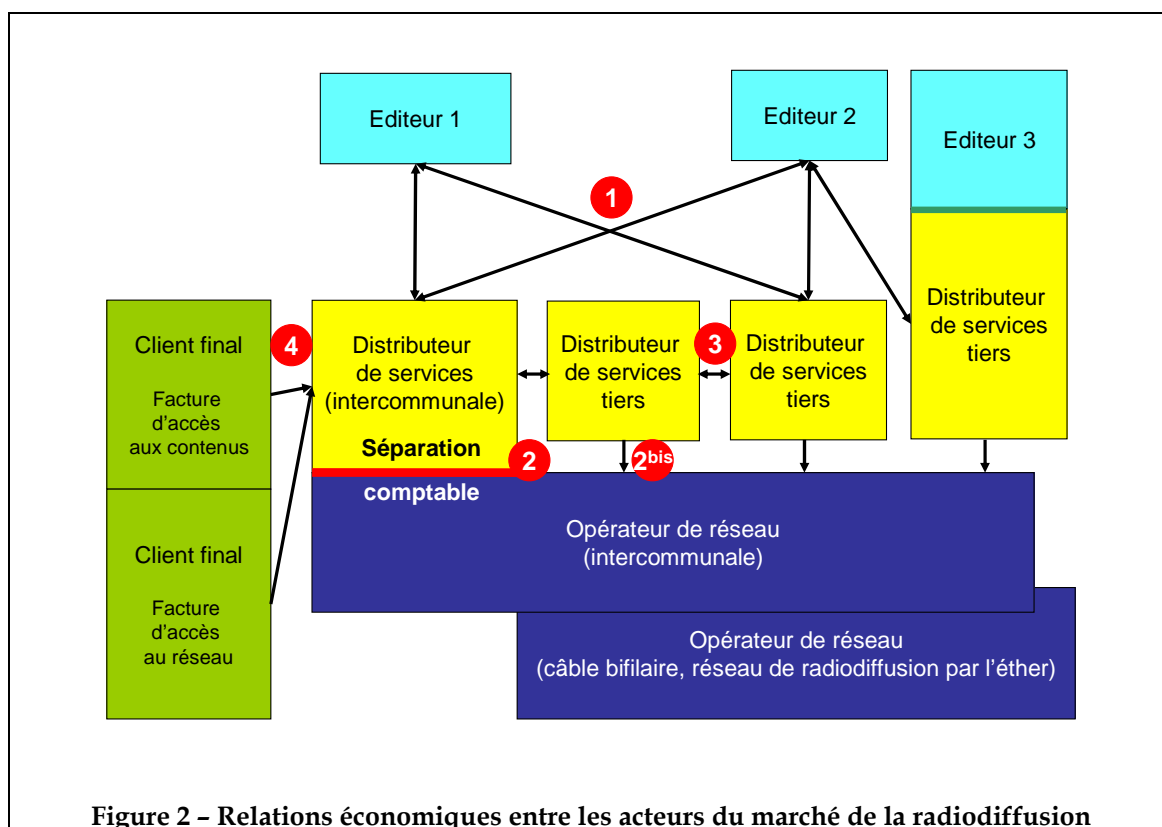
On y ajoutera la RTBF.

Comme indiqué dans le paragraphe précédent, les 12 opérateurs du câble coaxial sont également distributeurs.

### 2.2.5. MODÈLES D'AFFAIRES

Cette deuxième partie de la description du marché de la radiodiffusion concerne la description des modèles d'affaires. Les flux financiers et les relations économiques entre les acteurs du marché y sont explicités, y compris les cas d'intégration de certains acteurs au sein d'une seule et même société.

La figure ci-dessous schématise les relations entre les différents acteurs et les possibilités d'intégration verticale des activités au sein d'une seule et même société.



Au vu de la situation particulière de RTBF, dont le modèle d'affaires est défini par son contrat de gestion avec le Gouvernement de la Communauté française<sup>60</sup>, elle ne fait pas partie des descriptions reprises dans les paragraphes qui suivent.

### **2.2.5.a. RELATIONS ENTRE LES ÉDITEURS ET LES DISTRIBUTEURS**

Il s'agit de la relation ① dans la Figure 2.

Pour la description des relations entre les éditeurs et les distributeurs, une distinction est faite entre la règle générale, l'exception à la règle générale et le cas particulier des télévisions locales. Enfin, une remarque est faite sur les « éditeur intégrés ».

#### ***Règle générale***

En général, les conventions entre les éditeurs et les distributeurs prévoient une redevance à payer par les distributeurs aux éditeurs, notamment lorsqu'il s'agit de services de télévision à taux d'audience élevé. Très souvent, cela revêt la forme d'un montant par an ou par mois et par abonné. D'autres modalités existent telles que des conditions initiales sous forme d'un premier mois gratuit ou encore des contributions correspondant à un budget marketing minimum par an.

#### ***Exception à la règle générale***

L'exception à cette règle générale consiste dans le paiement d'une redevance par certains éditeurs pour des canaux spécifiques comme par exemple les services de téléachat (« *homeshopping* ») ou les services de radiodiffusion à faible audience. Dans ces cas, l'éditeur paie pour que le contenu soit distribué aux clients finals.

Sur base des textes de conventions entre éditeurs et distributeurs disponibles, on peut constater qu'actuellement les services de ces éditeurs (qui sont prêts à payer pour faire distribuer leur contenu) ne se retrouvent que chez les câblodistributeurs qui sont verticalement intégrés avec les câblo-opérateurs. Très probablement, ceci est directement lié au fait que le nombre d'abonnés des autres distributeurs est aujourd'hui encore très limité. On peut cependant faire l'hypothèse que – dans le cadre par exemple d'une utilisation ou d'une clientèle spécifiques de la radiodiffusion nomade – pourraient se développer dans le futur de nouveaux services pour lesquels les éditeurs seront prêts à payer les nouveaux acteurs entrant sur le marché.

#### ***Cas particulier des télévisions locales***

Pour les services publics locaux, le décret prévoit une contribution minimale par an et par abonné<sup>61</sup>, laquelle est répercutée dans la facture de l'abonné. Des contributions complémentaires sont consenties par certains distributeurs.

---

<sup>60</sup> Arrêté du Gouvernement de la Communauté française du 11 octobre 2001 portant approbation du contrat de gestion de la RTBF, *M.B.*, 5 mars 2002, p. 8383. Voir également l'arrêté du Gouvernement de la Communauté française du 13 octobre 2006 « portant approbation du troisième contrat de gestion de la Radio-Télévision belge de la Communauté française pour les années 2007 à 2011 incluses » (*Moniteur belge* du 4 décembre 2006, pp. 66904-66927).

### *Éditeurs intégrés*

Enfin, Be TV a pour caractéristique d'être un éditeur intégré à un distributeur. Aucune information n'est disponible sur des flux internes éventuels ; le décret ne prévoit pas de mesures de séparation comptable à imposer à ce type d'intégration.

#### **2.2.5.b. RELATIONS ENTRE LES DISTRIBUTEURS ET LES OPÉRATEURS**

Il s'agit de la relation ② dans la Figure 2.

En ce qui concerne les relations entre les distributeurs et les opérateurs, une distinction peut-être faite entre les intercommunales d'une part et les nouveaux entrants (Belgacom, Belgacom Mobile et Mobistar) d'autre part.

#### ***Distributeur intégré avec un opérateur***

La première catégorie de distributeurs se caractérise par une intégration organisationnelle et structurelle verticale des activités de distributeur et d'opérateur. Pour ces sociétés, il n'y a pas à l'heure actuelle de conventions explicites sur les flux financiers internes éventuels. Ces flux pourraient cependant être documentés et quantifiés dans le cadre d'une comptabilité séparée.

L'article 77 du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion énonce que « *Lorsque les distributeurs de services sont également opérateurs de réseau, ils tiennent une comptabilité séparée pour les activités liées à la distribution de services et les activités liées à la fourniture de réseaux* ».

Dans sa recommandation du 31 mai 2006, le CAC exprime l'avis que cet article « *ne peut, sans heurter le principe de proportionnalité, être considéré comme une mesure de séparation comptable au sens strict appliquée de manière inconditionnelle aux entreprises* » et fait référence à l'analyse de marché pour déterminer si sa mise en œuvre peut être justifiée.

Au lieu d'une séparation comptable au sens strict, cette recommandation a comme objectif de définir les protocoles comptables minimaux, formalisant les conditions techniques et tarifaires des prestations internes aux entreprises. Il convient de faire une distinction entre deux services :

- l'accès aux infrastructures physiques de livraison audiovisuelle (fonctionnalité « opérateur ») ;
- les services intermédiaires de livraison audiovisuelle (fonctionnalité « distributeur »).

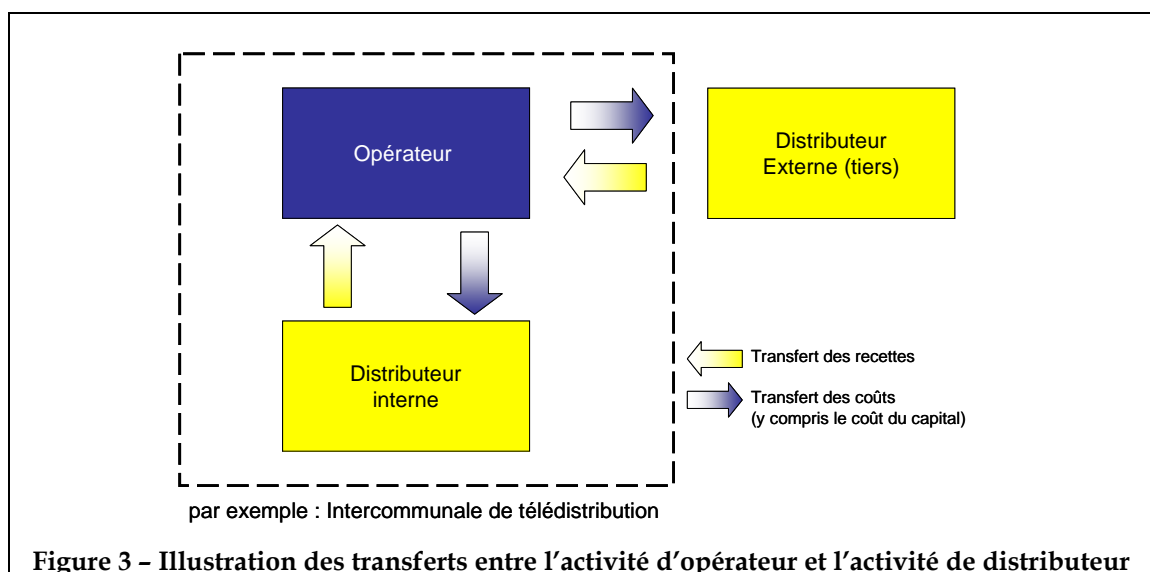
---

<sup>61</sup> Art. 80 § 1<sup>er</sup>. Tout distributeur de services proposant une offre de services comprenant une télévision locale verse à la télévision locale concernée une contribution correspondant à 2 euros par an et par abonné établi dans la zone de couverture de la télévision locale. Ce montant est indexé tous les deux ans à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2005 en fonction de l'indice santé, l'indice du mois septembre précédent étant pris en considération.

En ce qui concerne les flux financiers, la recommandation indique qu'il est nécessaire que « les conditions de prix de transfert entre les différents branches d'activité de l'entreprise soient les plus transparentes et normalisées possibles ».

Au moment de la publication de sa recommandation sur l'article 77, le CAC a également publié une recommandation préparatoire à la mise en œuvre de certains aspects liés à l'obligation de mise à disposition d'informations comptables imposable aux opérateurs de réseau identifiés comme puissants sur le marché (art 96.4 du décret). Les principes présentés dans ce document permettent de comprendre plus en détail comment fonctionne le modèle d'affaires.

Un parallèle y est établi entre les branches d'activités dans le cadre de la séparation comptable applicable au marché des télécommunications et les deux activités des intercommunales. Plus précisément, l'opérateur est considéré comme étant l'équivalent des branches d'activité « réseau » (accès local + réseau général), tandis que le distributeur est assimilé à la branche « vente au détail ». Le schéma ci-dessous résume cette idée.



En fonction des volumes de services (par exemple le nombre d'abonnés), les distributeurs paient l'opérateur pour l'utilisation du réseau. Pour respecter le principe de non-discrimination, ce prix est le même pour tous les distributeurs et correspond aux coûts spécifiques de l'opérateur, augmentés du coût du capital investi par cet opérateur. De ce fait, la marge de l'opérateur est égale au taux de la rémunération du capital (par exemple « Coût moyen pondéré du capital »<sup>62</sup>).

<sup>62</sup> WACC : Weighted Average Cost of Capital.



Le cas de Belgacom SA, également distributeur intégré verticalement avec un opérateur, constitue avant tout une situation singulière en ce sens que ses services de télévision sont uniquement disponibles aux clients de son propre service de large bande. Ensuite, pour ce qui concerne des transferts éventuels de coûts ou de recettes entre l'éditeur/distributeur d'une part et l'opérateur d'autre part, il faut mentionner le cas particulier Skynet Imotion Activities qui est l'éditeur (de statut privé) des services 11 TV, 11 TV PPV, Via Calcio et A la demande. En 2005, SiA a perçu [...] <sup>63</sup> auprès de Belgacom pour la mise à disposition de ses quatre services. La relation entre SiA et Belgacom a été traduite dans un accord spécifiant une rémunération basée sur [...] <sup>64</sup>.

#### ***Distributeur non intégré avec un opérateur***

Il s'agit de la relation ②<sup>bis</sup> dans la Figure 2.

En ce qui concerne les distributeurs non intégrés verticalement avec un opérateur (par exemple Be TV), le distributeur externe paie les opérateurs (intercommunales de télédistribution dans ce cas-ci) pour l'utilisation de leur réseau.

#### **2.2.5.c. RELATIONS ENTRE LES DISTRIBUTEURS**

Il s'agit de la relation ③ dans la Figure 2.

Le décret spécifie que : « *Est également considérée comme distributeur de services, toute personne morale qui constitue une offre de services en établissant des relations contractuelles avec d'autres distributeurs.* »

Dans le modèle d'affaires propre à cette situation, les recettes perçues par un distributeur serviraient, pour une part, à payer l'utilisation du réseau de l'opérateur choisi par ce distributeur et, pour l'autre part, à payer des redevances aux distributeurs tiers intermédiaires pour la diffusion de contenus proposés par ces derniers, eux-mêmes payant au moyen de ces redevances les éditeurs de ces contenus.

#### **2.2.5.d. RELATIONS ENTRE LES DISTRIBUTEURS ET LES CLIENTS FINAUX**

Il s'agit de la relation ④ dans la Figure 2.

La recommandation préparatoire du 31 mai 2006 relative à l'article 96.4 du décret présente comme premier principe que l'intégralité des abonnements facturés à la clientèle doit se trouver dans les comptes du distributeur de services. Ensuite, l'opérateur de réseau peut facturer la mise à disposition de son infrastructure au distributeur.

---

<sup>63</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>64</sup> Données protégées par le secret des affaires.

Le CAC indique également que « *ce principe n'est pas incompatible avec une différenciation de la facture de l'abonné en deux volets : une partie relative à l'accès du réseau et une partie pour l'accès aux services* ». L'abonnement en deux parties donne plus de transparence à l'utilisateur final mais, afin de préserver la liberté commerciale des distributeurs, la distinction entre les prix de détail de l'accès au réseau et aux services ne doit pas nécessairement être le reflet exact des coûts spécifiques à ces deux accès au niveau du marché de gros.

A nouveau, il faut noter que ce principe n'est d'application que pour les distributeurs intégrés avec un opérateur, ainsi que par les distributeurs externes qui utilisent le réseau d'un opérateur intégré avec un distributeur. Concrètement, il existe aujourd'hui un seul distributeur externe de ce type, en l'occurrence Be TV. Comme ce distributeur doit payer l'opérateur externe, on peut supposer qu'une partie du prix facturé à ses clients finals est destiné à être reversée ensuite à l'opérateur et celle-ci peut donc être considérée comme relative à l'accès au réseau.

De plus, ce distributeur est caractérisé par le fait qu'il n'a pas d'offre de base et que ses services s'ajoutent donc aux services que les câblodistributeurs/opérateurs intégrés fournissent déjà à leurs abonnés. La question se pose alors de savoir si les recettes supplémentaires que reçoivent les opérateurs correspondent bien à des coûts supplémentaires effectivement encourus ou si ces recettes représentent plutôt une marge supplémentaire pour ces opérateurs, suite notamment à des obligations de « service universel » (couverture géographique et péréquation tarifaire). La mise en place éventuelle des comptes séparés pourrait rendre plus transparente cette situation et démontrer si les conditions appliquées aux différents distributeurs sont objectives (absence de discrimination) et si la marge de l'opérateur dépasse ou non le coût moyen pondéré du capital.

Dans le cas de Belgacom TV, le modèle d'affaires ne prévoit pas que le distributeur paie l'opérateur. L'abonnement qui couvre l'accès au réseau est en fait directement facturé par l'opérateur dans l'abonnement au service large bande. Néanmoins, dans ce cas aussi, une facturation différenciée isolant la partie audiovisuelle spécifique distincte du service des télécommunications hors marché 18 est recommandable.

## 2.3. ÉVOLUTIONS RÉCENTES ET À COURT TERME

### 2.3.1. REGROUPEMENT DES CÂBLO-OPÉRATEURS

Un processus de regroupement, voire de fusion, des intercommunales de télédistribution par câble coaxial est en cours.

Un rapprochement a déjà eu lieu sous forme d'un GIE (Groupement d'intérêt économique) réunissant ALE-TELEDIS et BRUTELE et une prochaine fusion de ces deux intercommunales est à l'ordre du jour. Une offre commerciale *triple play* a été lancée sous le nom de VOO.

8 intercommunales de télédistribution - l'intercommunale pure IDEA(TEL) et les 7 intercommunales mixtes IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL et TELELUX - ont décidé de revendre leurs activités dans le câble (télédistribution et Internet) suite à la volonté de désengagement du partenaire privé ELECTRABEL.

Le GIE ALE-BRUTELE s'est porté candidat à la reprise des activités de ces huit intercommunales qui entament des négociations exclusives avec VOO.

Le début de l'année 2007 sera décisif pour la création d'un marché régional du câble coaxial. Cette consolidation permettra d'étendre à l'échelle de tout le territoire de la région de langue française l'offre *triple play* VOO, concurrente directe de celle de BELGACOM.

### 2.3.2. LANCEMENT DE LA TNT

Lors de la Conférence régionale des radiocommunications qui s'est achevée au début du mois de juin 2006 à Genève (RRC-06), la Communauté française a obtenu 3 couvertures T-DAB en Bande III ou VHF, 7 couvertures complètes DVB-T (1 en Bande III et 6 en Bandes IV et V ou UHF), 1 couverture partielle DVB-T en Bandes IV et V et enfin 2 canaux DVB-T dans le Hainaut en Bandes IV et V.

Le développement de la TNT dépend de l'établissement du cadastre des fréquences par le Gouvernement de la Communauté française et de leur attribution suite à un appel d'offres, compte tenu notamment de ce qui sera décidé quant au rôle de la RTBF. Des décisions seront à prendre notamment quant au rythme de conversion des canaux analogiques, quant à la répartition des fréquences entre la télévision terrestre fixe et portable (DVB-T) et mobile (DVB-H) et quant au mode de gestion des ressources (infrastructures et réseaux). La place éventuellement réservée à la télévision à haute définition (TVHD) sera également cruciale.

Le tableau ci-dessous donne une répartition possible des ressources rares.

Tableau 4 - Attribution possible des ressources rares issues de la RRC-06					
Services de radiodiffusion	Normes de compression (services)		Couvertures complètes (réseaux)		
	MPEG 2	MPEG 4	Bande III (VHF)		Bande IV-V (UHF)
			DAB	DVB	
Haute définition (TVHD)	0	1-2	0	1	6
Fixe & portable (DVB-T)	3-5	6-8	0	1	6
Mobile (T-DMB)	(non applicable)	6	3	0	(non applicable)
Mobile (DVB-H)	(non applicable)	15-45	0	1	6

Parallèlement, le Collège d'autorisation et de contrôle procède à des auditions des acteurs de marché pour déterminer ses options stratégiques en matière de radiodiffusion sonore numérique.

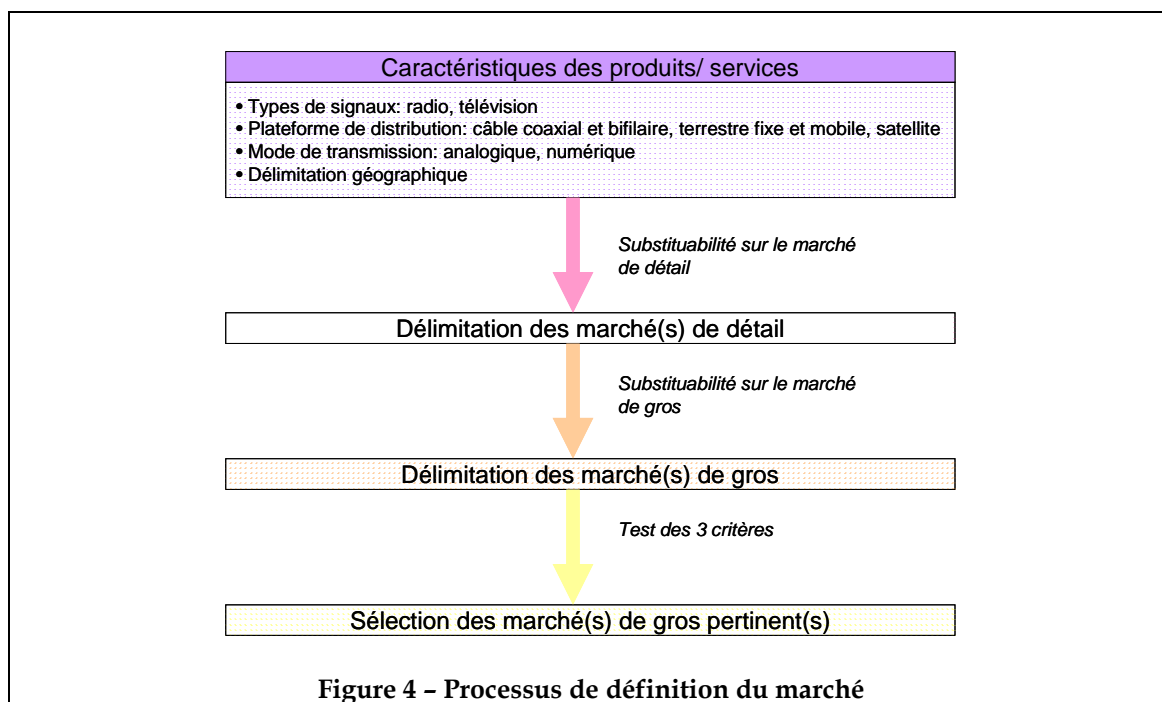
### 3. MÉTHODOLOGIE DE L'ANALYSE

L'analyse du marché 18 comprend trois grandes étapes :

- 1) définition du marché 18 depuis l'identification des marchés pertinents jusqu'à la sélection des marchés devant faire l'objet d'une régulation sectorielle spécifique *ex ante*.
- 2) évaluation de la puissance (position dominante) sur chacun des marchés sélectionnés et désignation des entreprises puissantes.
- 3) choix des obligations réglementaires spécifiques à imposer à ces entreprises puissantes.

#### 3.1. ÉTAPE 1 : DÉFINITION DU MARCHÉ

L'approche qui sera suivie est illustrée par le schéma ci-dessous.



Comme expliqué au paragraphe 1.2, le CAC doit s'intéresser au marché proposé par la Commission dans sa première Recommandation « marchés », c'est-à-dire le marché de gros des services de radiodiffusion et des réseaux de distribution dans la mesure où ceux-ci offrent les moyens de livrer un contenu radiodiffusé aux utilisateurs finals. Il pourra étendre, segmenter davantage ou restreindre le marché en fonction des circonstances particulières de la région de langue française.

Comme le requiert la Commission<sup>65</sup>, pour correctement délimiter les frontières d'un marché de gros, il faut d'abord délimiter les frontières des marchés de détail car la demande sur un marché de gros est toujours dérivée de la demande sur le marché de détail. On abordera ensuite l'analyse des marchés de gros, c'est-à-dire l'offre et la demande de produits/services pour les acteurs qui désirent fournir les utilisateurs finals.

Comme exposé au paragraphe 1.5.2.1., la délimitation des marchés de détail et de gros doit se faire selon la méthode du « test du monopoleur hypothétique » appliquée en droit de la concurrence. Cette méthode consiste à prendre un service (par exemple la radiodiffusion par câble coaxial) et une zone géographique donnée (par exemple la ville de Liège), à imaginer que ce service et cette zone géographique sont fournis par un monopoleur, et à évaluer si ce monopoleur hypothétique pourrait augmenter ses prix de 5 à 10% durablement de manière profitable. Si c'est le cas, le service et la zone géographique seront considérés comme un marché pertinent. Si ce n'est pas le cas (car les demandeurs achètent d'autres services ou se tournent vers d'autres zones géographiques, *i.e.* « substituabilité de la demande », ou car des offreurs entrent sur ce marché, *i.e.* « substituabilité de l'offre »), le service et/ou la zone géographique devront alors être étendus pour définir le marché pertinent.

Dans le cadre de la radiodiffusion, la Commission note que<sup>66</sup> :

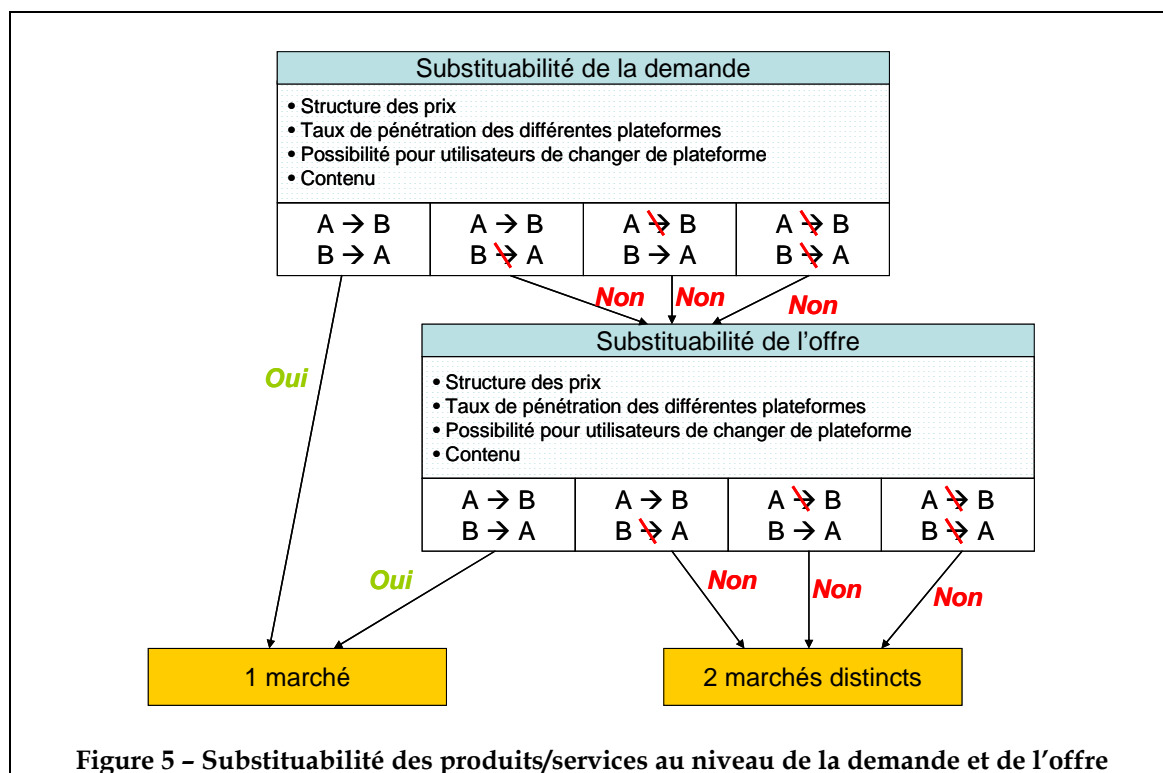
*Un certain nombre de facteurs doivent être pris en considération pour déterminer si les services diffusés par le biais de ces systèmes de transmission constituent ou non des marchés séparés (et modifient de ce fait la définition des marchés de gros). Il s'agit notamment de savoir si ces services représentent ou non une possibilité réelle de substitution du côté de la demande en termes de prix et de produit pour un nombre important d'utilisateurs finals. Un autre facteur à prendre en compte est la couverture ou la disponibilité des différents réseaux de transmission. Troisième facteur déterminant: la capacité des utilisateurs finals (ou d'un bon nombre d'entre eux) de passer d'une plateforme de diffusion ou de transmission à une autre.*

Cette approche est représentée dans le schéma qui suit.

---

<sup>65</sup> Exposé des motifs de la première Recommandation marchés, p. 8. La délimitation des marchés de détail aux fins de la délimitation des marchés de gros n'implique pas une supposition que le marché de détail devrait être régulé. Pour cela, il faudrait que les marchés de détail remplissent le test des 3 critères de sélection.

<sup>66</sup> Exposé des motifs de la première Recommandation « marchés », p. 41.



Une difficulté surgit lorsqu'il n'y a pas de transactions sur le marché. Selon la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes, cette absence de transaction n'empêche pas le régulateur de définir un marché hypothétique. Comme la Cour l'a jugé<sup>67</sup> :

*44. Il apparaît ainsi, comme l'a exposé M. l'avocat général aux points 56 à 59 de ses conclusions, que, aux fins de l'application de la jurisprudence antérieure, il suffit qu'un marché potentiel, voire hypothétique, puisse être identifié. Tel est le cas dès lors que des produits ou services sont indispensables pour exercer une activité donnée et qu'il existe, pour ceux-ci, une demande effective de la part d'entreprises qui entendent exercer l'activité pour laquelle ils sont indispensables.*

Enfin, la définition du marché doit se faire de manière prospective en tenant compte des développements du marché attendus jusqu'à la prochaine analyse du marché<sup>68</sup>. Comme déjà traité au point 1.5.2.d, l'horizon de la présente analyse se profile vers 2-3 ans (2009-2010). Cette analyse prospective doit toutefois se baser sur les données actuelles du marché.

<sup>67</sup> C.J.C.E., 29 avril 2004, affaire C-418/01 *IMS Health c NDC Health*.

<sup>68</sup> Lignes directrices sur l'analyse de marché, point 20.

## 3.2. ÉTAPE 2 : ÉVALUATION DE LA PUISSANCE

Dans l'étape qui suit la désignation des marchés pertinents susceptibles d'être soumis à une régulation *ex ante*, le CSA devra identifier la ou les entreprises puissantes sur chacun de ces marchés, c'est-à-dire les entreprises disposant d'une « puissance significative sur le marché » (PSM) qui leur permet d'élaborer des stratégies et d'adopter des comportements qui ne peuvent plus être contrecarrés de manière suffisante par des concurrents.

### 3.2.1. PART DE MARCHÉ

Un des critères les plus importants pour évaluer cette puissance est la notion de « part de marché ». Les règles empiriques fréquemment utilisées sont les suivantes :

- il est très peu probable qu'une entreprise avec une part de marché qui n'excède pas 25% ait une position dominante sur le marché ;
- une position dominante n'est généralement à craindre que pour des entreprises dont la part de marché dépasse 40%, mais en pratique il existe des exceptions ;
- une part de marché de 50% ou plus suffit en général à établir l'existence d'une position dominante.

Il faut cependant aussi tenir compte de la stabilité de la part de marché d'une entreprise : une fluctuation dans le temps peut être indicative d'une absence de puissance, de même que la stabilité de la part de marché peut indiquer une puissance.

La taille et la part de marché peuvent être mesurées selon différents termes. L'exemple le plus évident est le chiffre d'affaires, mais d'autres éléments davantage liés aux volumes des ventes peuvent également être appropriés.

### 3.2.2. CRITÈRES COMPLÉMENTAIRES

Les seules parts de marché ne peuvent cependant suffire à démontrer une position de puissance sur le marché pertinent considéré. Une forte part de marché indique seulement que l'entreprise pourrait occuper une position dominante. Afin de s'assurer d'une telle puissance effective, il convient d'effectuer une analyse approfondie du marché. Les critères qui peuvent aider, selon la Commission, à examiner le marché sous cet angle sont repris dans le tableau ci-dessous<sup>69</sup>.

Une position dominante peut résulter du dosage et de la combinaison de certains critères cités ci-dessous, chacun pris isolément n'étant pas nécessairement déterminant.

On peut aussi constater une situation de « dominance conjointe ». Selon la jurisprudence européenne<sup>70</sup>, deux entreprises ou plus détiennent une position dominante conjointe lorsqu'elles ont adopté ensemble vis-à-vis de leurs clients et de

<sup>69</sup> Para 76 des Lignes directrices sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché.

<sup>70</sup> Cas T-342/99 *Airtours*, para 62 et Cas T-464/04 *Impala*, para 250.



leurs concurrents une attitude très semblable à celle d'une seule et même entreprise en position dominante, pour autant qu'il n'y ait pas de concurrence effective entre elles. L'annexe II de la directive « Cadre » fournit une liste de caractéristiques qui, si elles sont observées, renforcent la probabilité d'une situation de domination conjointe.

Tableau 5 – Critères d'évaluation de la puissance (position dominante) d'une entreprise sur le marché
La taille globale de l'entreprise
Le contrôle d'une infrastructure qu'il n'est pas facile de dupliquer
Les avancées ou la supériorité technologiques
L'absence ou la faible présence de contre-pouvoir des acheteurs
L'accès facile ou privilégié aux marchés des capitaux et aux ressources financières
La diversification des produits et/ou des services (par exemple, produits ou services groupés)
Les économies d'échelle
Les économies de gamme
L'intégration verticale
L'existence d'un réseau de distribution et de vente très développé
L'absence de concurrence potentielle
Des entraves à l'expansion

### 3.3. ÉTAPE 3 : IMPOSITION D'OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES SPÉCIFIQUES

Si un marché a passé le test des trois critères et que l'ARN a conclu à un manque de concurrence sur ce marché, et si l'ARN désigne une ou plusieurs entreprises puissantes sur ce marché, l'ARN (en l'occurrence ici le CSA) est obligée, pour rendre le marché concurrentiel, d'imposer au minimum une obligation à ces entreprises.

La directive « Accès » précise ce que sont les obligations possibles. Celles-ci sont reprises dans le tableau ci-dessous. Ces mesures portent sur le marché de gros et doivent être appropriées et proportionnelles aux problèmes qu'elles visent à résoudre.

Il faut y ajouter toute autre mesure acceptée par la Commission comme le prévoit l'article 8.3 de la directive « Accès ».

<b>Tableau 6 - Obligations réglementaires spécifiques pouvant être imposées aux entreprises puissantes sur le marché</b>	
<b>Transparence</b>	Une obligation de publier une information précise. Ce remède est souvent un complément aux autres solutions, comme l'obligation d'accès. La mesure établissant la transparence consiste alors en l'obligation de publier une offre de référence standard.
<b>Non-discrimination</b>	Une obligation qui impose que les tiers bénéficient du même traitement et des mêmes conditions que les départements internes de l'entreprise.
<b>Séparation comptable</b>	Une obligation souvent utilisée à l'appui des autres obligations, comme l'orientation sur les coûts, la transparence et la non-discrimination.
<b>Accès au réseau de distribution</b>	Une obligation de partager l'accès à des ressources essentielles, infrastructures et équipements (« actifs »), difficiles à dupliquer.
<b>Contrôle du prix et systèmes d'allocation des coûts</b>	Cette obligation a pour objectif d'empêcher l'application de prix exagérément élevés ainsi que de faire obstacle aux pratiques de « ciseau tarifaire » <sup>71</sup> et de « prix prédateurs » <sup>72</sup> .

---

<sup>71</sup> Tirer les tarifs de détail vers le bas de manière à ce que les revendeurs ne puissent bénéficier que d'une marge insuffisante entre les tarifs de gros et de détail.

<sup>72</sup> Fixer des tarifs inférieurs aux coûts de manière à pousser les concurrents à la faillite et d'écarter les nouveaux arrivants, avec le but d'ensuite fixer des tarifs monopolistiques.

## 4. ANALYSE DU MARCHÉ ET DES SOUS-MARCHÉS

### 4.1. MARCHÉ DE DÉTAIL

#### 4.1.1. DÉFINITION ET PÉRIMÈTRE

Les différents marchés de détail sont constitués par les produits/services non substituables fournis aux utilisateurs finals, en l'occurrence les consommateurs regardant des programmes de télévision ou écoutant des programmes de radio. Les acheteurs sur le marché de détail forment la demande.

L'offre est formée par les opérateurs qui livrent ou souhaitent livrer via une plateforme ou un mode de transmission spécifiques les contenus audiovisuels (sonores ou télévisuels) à ces utilisateurs finals.

Le test du monopoleur hypothétique se demande si un opérateur qui augmenterait de 5-10% les prix qu'il applique à l'utilisateur final pourrait tirer profit d'une telle augmentation ou au contraire se voir réprimé par au moins une des deux manières suivantes :

- soit par les consommateurs qui pourraient se tourner vers d'autres plateformes, ou plus généralement d'autres modes de diffusion (substituabilité de la demande) si le prix augmente (à noter que tous les consommateurs ne doivent pas procéder ainsi, juste un nombre suffisant que pour rendre la hausse non profitable pour le monopoleur) ;
- soit par d'autres opérateurs d'autres plateformes qui pourraient se tourner vers la plateforme en question (substituabilité de l'offre) pour aussi profiter des gains supplémentaires potentiels en concurrençant le monopoleur.

Le Collège appliquera systématiquement ce test aux produits/services reliés aux différents plateformes et modes de transmission permettant de délivrer en ligne un contenu audiovisuel aux consommateurs finals. Le Collège examinera ensuite la dimension géographique des différents marchés identifiés.

#### 4.1.2. SEGMENTATION PAR INFRASTRUCTURES ET PLATEFORMES

Le marché du *triple play*, c'est-à-dire la combinaison de la télédistribution, de la téléphonie et d'Internet sur une même plateforme, est écarté d'emblée du périmètre de notre analyse car ce type de marché n'est pas encore assez développé à ce stade pour constituer un marché pertinent distinct. Ce raisonnement suit celui de la Commission qui ne propose pas de définir un marché du *triple play* dans son projet de deuxième Recommandation « marchés » de juin 2006, en notant que<sup>73</sup> :

---

<sup>73</sup> Explanatory Memorandum, p. 16.

*As yet, there is little evidence to consider triple or quadruple plays as a bundle that should be analysed as a single market. An important part of this is that the consumer is able to “unpick” the bundle and obtain a particular service from another provider if they so desire. For the same reason, access and calls markets in the fixed arena would still be viewed as separate markets.*

Le Conseil de la concurrence a également exclu l'existence d'un marché du *triple play* dans sa décision sur l'attribution des droits audiovisuels de certains matchs de football à Belgacom TV<sup>74</sup>.

Toutefois, comme nous le verrons dans la suite, le CSA doit surveiller étroitement le développement d'un marché *triple play* et éventuellement faire une nouvelle analyse lorsque le nombre d'offres sera tel qu'un marché puisse exister selon les méthodologies du droit de la concurrence.

Le tableau ci-dessous, déjà présenté ci-dessus, rassemble les plateformes de radiodiffusion que nous allons examiner dans la suite de notre analyse.

Tableau 7 - Typologie des plateformes de radiodiffusion (idem Tableau 1)					
Télévision					Radio
Avec fil		Sans fil (éther)			idem
Câble coaxial	xDSL sur paire de cuivre	Hertzien terrestre		Satellite	
		fixe & portable	mobile		
<i>analogique</i> <i>numérique</i>	<i>numérique</i>	<i>analogique</i> <i>numérique</i>	<i>numérique</i>	<i>numérique</i>	<i>analogique</i> <i>numérique</i>

#### 4.1.2.a. SUBSTITUABILITÉ ENTRE TÉLÉVISION ET RADIO

Les principaux critères à analyser pour estimer le potentiel de substituabilité sont le prix, l'offre de services, le taux de pénétration des différentes plateformes, les possibilités pour les utilisateurs finals de changer de plateforme de réception<sup>75</sup>.

La première question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un opérateur de radiodiffusion télévisuelle ou si un opérateur de radiodiffusion sonore augmentait les prix de son produit, l'utilisateur final substituerait la télévision par la radio ou vice-versa.

La télévision et la radio correspondent à des modes de consommation très différents et leurs contenus ne sont pas de même nature. La télévision se regarde essentiellement à la maison en position fixe tandis que la radio est essentiellement captée en mode analogique terrestre en raison notamment de son caractère mobile. Les programmes

<sup>74</sup> Beslissing nr. 2005-I/O-40 van 29 juli 2005, Zaken MEDE-I/O-05/0025 en MEDE-P/K 05/0036: De verkoop door de Liga Beroepsvoetbal (LBV) van de uitzendrechten voor wedstrijden van de nationale voetbalcompetitie voor de seizoenen 2005-2006, 2006-2007 en 2007-2008.

<sup>75</sup> Exposé des motifs de la Recommandation « marchés pertinents », p. 37.

sont totalement différents et répondent à des besoins différents. Par ailleurs, les prix d'un poste de télévision et d'un poste de radio ne se situent pas au même niveau. En réalité, le public consomme largement les deux produits et ceux-ci ne sont pas substituables ; ces deux produits doivent plutôt être considérés comme complémentaires en matière des besoins d'information, d'éducation et de loisirs du public.

La deuxième question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un opérateur d'une infrastructure de radiodiffusion télévisuelle (de radiodiffusion sonore) augmentait ses prix sur le marché de détail, d'autres opérateurs d'une infrastructure de radiodiffusion sonore (radiodiffusion télévisuelle) pourraient basculer sur une infrastructure de radiodiffusion télévisuelle.

A noter tout d'abord que, sur chaque plateforme terrestre numérique ou câble (coaxial ou paire de cuivre) prise isolément, les mêmes opérateurs peuvent offrir à la fois la télévision et la radio. Au niveau du câble, l'interchangeabilité technique est possible sans modification de l'infrastructure ou de l'équipement. Par contre, ce n'est pas le cas pour la plateforme terrestre car les fréquences ne sont pas les mêmes et constituent des ressources rares assignées de manière spécifique. La possibilité pour un opérateur de télévision (radio) sur le câble de se tourner vers la radio (télévision) terrestre et vice-versa est encore plus réduite.

La télévision et la radio ne sont pas substituables sur le marché de détail

#### **4.1.2.b. SUBSTITUABILITÉ ENTRE TÉLÉVISION AVEC FIL ET SANS FIL (HERTZIEN TERRESTRE)**

La première question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un opérateur de radiodiffusion télévisuelle avec fil ou un opérateur de radiodiffusion télévisuelle sans fil augmentait ses prix sur son produit, l'utilisateur final changerait de plateforme, c'est-à-dire son mode de réception.

Étant donné la prépondérance de la télévision sur le câble coaxial par rapport à la télévision sur xDSL, la télévision avec fil sera surtout représentée par le câble coaxial dans le présent chapitre.

Tout d'abord, les deux plateformes avec fil et sans fil ne sont actuellement pas au même stade de développement. La télévision sur câble coaxial est très importante tant en couverture territoriale qu'en utilisateurs effectifs et il est peu probable que la télévision numérique terrestre (TNT) la rattrape pendant la période d'analyse de 2 à 3 ans : la télévision terrestre analogique offre une bonne couverture territoriale mais un nombre très limité de services (actuellement, en télévision analogique terrestre, seules La Une et La Deux (RTBF) et Télé-Bruxelles sont diffusées gratuitement tandis que Be TV est accessible en accès conditionnel). Il n'est pas encore question d'une véritable offre en télévision numérique terrestre.

Au niveau des prix et des coûts, le câble ne nécessite aucun équipement domestique particulier - pour une réception en seul mode analogique pour le câble coaxial - mais

l'utilisateur doit payer les frais de raccordement et d'abonnement. La télévision terrestre analogique nécessite une antenne extérieure fixe tandis que la télévision terrestre numérique peut en principe se satisfaire d'une petite antenne intérieure et d'un décodeur pour l'utilisateur qui ne dispose pas d'un poste de télévision numérique. La télévision terrestre peut offrir l'avantage de la gratuité de sa captation et la TNT présentera en plus l'atout de la portabilité. Par contre, la TNT n'est sans doute pas la plateforme la mieux indiquée pour la future télévision à haute définition (TVHD).

Compte tenu des différences en matière de taux de couverture, en matière de contenus c'est-à-dire de services disponibles, au niveau des prix et des coûts d'adaptation en cas de changement, la télévision sans fil et la télévision avec fil ne peuvent être actuellement considérées comme substituables pour le public. En fait, si on peut néanmoins admettre que la télévision terrestre est substituable par le câble, l'inverse n'est pas vrai et une asymétrie apparaît donc.

La deuxième question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un opérateur de télévision avec fil (sans fil) augmentait ses prix sur le marché de détail, d'autres opérateurs sans fil (avec fil) pourraient se tourner vers la télévision avec fil (sans fil).

On vient de voir que les deux plateformes n'en sont actuellement pas au même stade de développement, en particulier le nombre d'utilisateurs est très différent. Un câblo-opérateur qui voudrait se tourner vers la télévision terrestre, risquerait de perdre les recettes provenant de tous ses abonnés et se heurterait aux importantes barrières légales et techniques que sont respectivement l'acquisition de fréquences télévisuelles – dont les ressources sont rares – et les coûts de renouvellement de l'infrastructure auxquels il faut ajouter l'absence du savoir-faire spécifique. A noter que ce scénario reposant sur une augmentation des prix de détail sur la plateforme hertzienne terrestre n'est peut-être pas pertinent car un opérateur de télévision terrestre n'applique en principe aucune tarification au public pour l'accès à sa plateforme, la diffusion dans l'air étant libre et donc sa captation aussi (contrairement à l'abonnement pour le raccordement au câble). A l'inverse, un opérateur de télévision terrestre qui voudrait se reconverter ou se diversifier comme câblo-opérateur ne se heurterait pas aux mêmes barrières légales (acquisition de fréquences) mais à des barrières techniques comparables, voire financièrement plus importantes (coûts d'investissement). En effet, il serait confronté aux coûts irrécupérables liés à la partie ultime du réseau de distribution incluant les raccordements des habitations (équivalent de la boucle locale en téléphonie), et au même problème de différence de savoir-faire. La substituabilité est donc quasi inexistante du côté de l'offre tournée vers le marché de détail.

La télévision avec fil et la télévision sans fil ne sont pas substituables sur le marché de détail
--

#### 4.1.2.c. SUBSTITUABILITÉ ENTRE TÉLÉVISION SUR CÂBLE COAXIAL ET VIA xDSL SUR PAIRE DE CUIVRE

Le problème abordé ici est celui de la substituabilité éventuelle entre la télédistribution classique par câble coaxial et la télévision via une liaison à haut débit sur paire de cuivre téléphonique (ADSL, ADSL2+ et VDSL).

La première question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un câblo-opérateur ou si un opérateur de télévision xDSL augmentait ses prix pour son produit, l'utilisateur final changerait de plateforme, c'est-à-dire son mode de réception.

1<sup>er</sup> constat : les deux plateformes ne sont actuellement pas au même stade de développement. La télévision sur le câble coaxial est importante tant en couverture territoriale qu'en utilisateurs effectifs et il est peu probable que la télévision sur xDSL la rattrape rapidement. Au 30 septembre 2005, on dénombrait 1.163.014 abonnés à la télédistribution coaxiale contre [...] <sup>76</sup> à l'offre de base et [...] <sup>77</sup> aux services thématiques pour Belgacom TV. Belgacom a depuis annoncé 102.971 abonnés à la fin du mois de septembre 2006 <sup>78</sup>. Belgacom équipe actuellement les grands centres urbains. Néanmoins, Belgacom, qui est pour le moment l'unique opérateur de télévision via xDSL, annonce une couverture de 80% des foyers pour le 1<sup>er</sup> janvier 2007 <sup>79</sup> alors que les câblo-opérateurs couvrent ensemble 99% du territoire et de la population.

Pour ce qui concerne l'offre proprement dite, les différences de contenus sont assez sensibles. La télédistribution fournit une offre de base qui intègre tous les services relevant de l'obligation dite de *must carry*, une large offre complémentaire (VOO propose 29 services) ainsi que l'offre numérique payante de Be TV. Belgacom TV propose une offre de base encore plus étendue (60 services), avec EPG, mais qui ne répond toutefois pas encore à l'obligation de *must carry*, notamment pour les services de télévision locale dont la négociation de la retransmission n'est pas encore finalisée, ainsi qu'une offre complémentaire optionnelle composée de services de télévision thématiques et bouquets de services de télévision thématiques, et aussi d'autres services à la carte : matchs du championnat belge et italien de football de division 1 en direct, catalogue vidéo à la demande. Il faut noter que Belgacom TV a lancé son produit grâce à l'acquisition des droits quasi exclusifs de retransmission du football jusqu'en 2008. L'offre de Belgacom TV s'inscrit dans une offre *triple play*.

La télédistribution par le câble coaxial présente les avantages du *simulcast* laissant le choix du mode de réception analogique ou numérique à l'abonné, ce qui n'oblige pas celui à payer le prix d'un décodeur et facilite la réception secondaire simultanée sur un ou plusieurs postes de télévision supplémentaires.

---

<sup>76</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>77</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>78</sup> Voir Rapport trimestriel Q3 2006, p.3 ([http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Q3\\_2006/Q32006\\_results\\_fr.pdf](http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Q3_2006/Q32006_results_fr.pdf)).

<sup>79</sup> Voir Press release 15/11/2006 ([http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Press%20Release/2006\\_11\\_15\\_end\\_fta\\_fr.pdf](http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Press%20Release/2006_11_15_end_fta_fr.pdf)).

Au niveau des prix, les modalités sont également très différentes, comme détaillé ci-dessous. Les composantes des prix sont présentées dans le tableau de la page suivante.

Il convient d'abord de prendre en considération le coût TVAC qui serait à payer immédiatement par l'utilisateur qui voudrait quitter sa plateforme actuelle pour l'autre plateforme filaire ; ce coût de changement comprend les frais de raccordement, d'installation, d'activation et de matériel :

- l'arrivée sur la plateforme de câble coaxial nécessite une dépense initiale de  $\pm 90$  € pour la réception analogique et de  $\pm 224$  € comprenant l'achat du décodeur pour la réception numérique ;
- l'arrivée sur la plateforme xDSL pour recevoir le service numérique Belgacom TV nécessite une dépense initiale minimale (correspondant à un pack do-it-yourself avec intervention limitée d'un technicien de Belgacom) de  $\pm 298$  € en cas de location du décodeur ou de  $\pm 542$  € en cas d'achat du décodeur.

Ensuite est à considérer est le prix des redevances ou abonnements (pour le 1<sup>er</sup> mois), qui couvre déjà la fourniture de services (contenus) audiovisuels mais qui sera de toute façon inclus dans la première facture :

- l'abonnement au câble coaxial et à son offre de base s'élève à  $\pm 12$  €/mois ;
- l'abonnement global à une ligne PSTN (obligatoire) et à une connexion ADSL (obligatoire) de Belgacom ainsi qu'à l'offre de base de Belgacom TV s'élève au minimum (correspondant aux configurations et niveaux de services les plus bas) à  $\pm 46$  €/mois.

Si on cumule les deux sources de coûts, on obtient le montant de la première facture à payer en principe dès le 1<sup>er</sup> mois de mise en service :

- plateforme de câble coaxial : de  $\pm 102$  € pour la réception analogique à  $\pm 236$  € pour la réception numérique ;
- plateforme xDSL : selon location ou achat du décodeur, de  $\pm 344$  € à  $\pm 588$  € au minimum (pour les configurations minimales).

Le tableau présente aussi une projection des coûts totaux sur la première année (12 mois).

Le prix annuel de l'abonnement à la télédistribution classique par câble coaxial s'élève donc à environ 145 €/an TVAC.



Tableau 8 : Prix des plateformes filaires (câble coaxial et xDSL) sur le marché de détail						
Opérateurs, plateformes et prestations	Tarif unitaire (initial ou mensuel)	Coût initial connexion		Redevances, abonnements mensuels	Coût total projeté	
		si location décodeur	si achat décodeur		1 <sup>er</sup> mois	1 <sup>ère</sup> année
<b>CABLO-OPERATEURS (VOO)</b>						
Raccordement au réseau	90,00		90,00		90,00	90,00
Abonnement	12,00/mois			12,00	12,00	144,00
<b>TOTAL VOO analogique</b>		<i>non applicable</i>	<b>90,00</b>	<b>12,00</b>	<b>102,00</b>	<b>234,00</b>
Décodeur numérique	99,00		99,00		99,00	99,00
Activation numérique	35,00		35,00		35,00	35,00
<b>TOTAL VOO analogique + numérique</b>		<i>non applicable</i>	<b>224,00</b>	<b>12,00</b>	<b>236,00</b>	<b>368,00</b>
<b>BELGACOM</b>						
<b>Ligne téléphonique PSTN</b>						
Raccordement et installation						
Déplacement	39,00	39,00	39,00		39,00	39,00
raccordement au réseau	30,00	30,00	30,00		30,00	30,00
Mise en service	66,00	66,00	66,00		66,00	66,00
Redevance (Discovery Line)	6,50/mois			6,50	6,50	78,00
<b>Connexion ADSL</b>						
Installation et modem (boîte tout-en-un)	79,00	79,00	79,00		79,00	79,00
Abonnement (ADSL Light)	29,95/mois			29,95	29,95	359,40
<b>Belgacom TV</b>						
Installation (pack Do-It-Yourself)	19,00	19,00	19,00		19,00	19,00
Activation	59,00	59,00	59,00		59,00	59,00
Décodeur						
Loyer	6,00/mois	6,00		<i>cf. connexion</i>	6,00	72,00
Achat	250,00		250,00		<i>non considéré</i>	<i>non considéré</i>
Abonnement (Classic +)	9,95/mois			9,95	9,95	119,40
<b>TOTAL Belgacom TV</b>		<b>298,00</b>	<b>542,00</b>	<b>46,40</b>	<b>344,40</b>	<b>920,80</b>

Le prix de l'abonnement à la télédistribution est actuellement régulé par la Commission des prix du Service public fédéral de l'Économie, du moins les augmentations de ce prix sont strictement contrôlées<sup>80</sup>. Le Ministère affirme ne pas disposer de définition « formelle » de la notion de télédistribution. Il estime que la réglementation du prix de la télédistribution ne couvre que l'accès à la liaison physique par (tout type de) fil et ne concerne aucunement l'accès à l'offre de services. C'est la situation exactement inverse pour Belgacom TV : le prix de l'offre de services audiovisuels a été notifié au Ministère et le prix de la connexion physique est régulé par l'IBPT.

Les taux de couverture très différents, les spécificités des contenus, les écarts de prix et les coûts à supporter en cas de changement permettent de considérer que les deux produits ne sont actuellement pas interchangeables.

La deuxième question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un câblo-opérateur augmentait ses prix sur le marché de détail<sup>81</sup>, un opérateur de la télévision sur xDSL pourrait se tourner vers le câble coaxial, et inversement.

On vient de voir que les deux plateformes ne sont actuellement pas au même stade de développement. Un opérateur qui voudrait changer de plateforme se heurterait à d'importantes barrières techniques que sont la technologie et le savoir-faire ainsi que le contrôle de l'accès lié au raccordement final des habitations, quoique le recours au dégroupage de la boucle locale de cuivre pourrait atténuer ce problème pour la plateforme xDSL à condition toutefois que Belgacom ait achevé le déploiement de son réseau en VDSL. On peut dès lors considérer que, dans les deux cas et dans l'horizon temporel de notre analyse, il faudrait supporter des coûts importants de renouvellement de l'infrastructure et des équipements. La substituabilité est donc quasi inexistante du côté de l'offre tournée vers le marché de détail.

La télévision sur câble coaxial et la télévision via xDSL sur paire de cuivre ne sont pas substituables sur le marché de détail<sup>82</sup>

<sup>80</sup> A.M. du 20 avril 1993 portant dispositions particulières en matière de prix (*Moniteur Belge*, 28 avril 1993).

<sup>81</sup> En réalité, pour le câble coaxial, ce scénario est purement théorique à cause de la régulation fédérale sur le prix de l'abonnement à la télédistribution. En effet, conformément à la « *modified Greenfield approach* » qui consiste à faire abstraction uniquement de la régulation dont l'imposition dépend du résultat de l'analyse et comme la réglementation fédérale des prix de détail ne dépend pas du résultat de l'analyse du marché 18, on ne peut ici faire abstraction du contrôle des prix exercé sur l'abonnement à la télédistribution et on supposera que chaque câblo-opérateur peut fixer librement son prix.

<sup>82</sup> C'est également la position de la Cour d'appel de Bruxelles dans l'affaire Canal+/WoluTV : Bruxelles, 28 janvier 1999, *Auteurs & Médias*, 1999, p. 259.

#### 4.1.2.d. SUBSTITUABILITÉ ENTRE TÉLÉVISION HERTZIENNE TERRESTRE FIXE ET PORTABLE, TÉLÉVISION HERTZIENNE TERRESTRE MOBILE ET TÉLÉVISION VIA LE SATELLITE

La seule offre actuellement disponible en tant qu'opérateur de télévision hertzienne terrestre est celle, analogique fixe, du service public RTBF. L'article 52 du contrat de gestion l'autorise à mettre une partie de ses fréquences à la disposition des services privés de radiodiffusion télévisuelle<sup>83</sup>. Les deux plateformes – télévision terrestre fixe/portable et télévision hertzienne terrestre mobile – sont appelées à fortement évoluer. En particulier, la date d'extinction de la radiodiffusion analogique fixée pour 2012 par la Commission européenne impose une avancée dynamique vers la télévision numérique<sup>84</sup>.

En ce qui concerne la TNT, le marché pourrait en théorie s'avérer concurrentiel dans la mesure où plusieurs acteurs (Belgacom, GIE ALE-Télédis/BRUTELE, BeTV, Mobistar, TDF et bien sûr la RTBF) se sont manifestés ou apparaissent comme des candidats possibles. Toutefois sur le plan pratique, cette concurrence sera limitée par le caractère de ressources rares que présentent les fréquences attribuées à la Communauté française par les conférences internationales, et ce d'autant plus que la part qui en sera octroyée au service public RTBF sera prépondérante. Se pose par ailleurs la question de savoir comment ces ressources rares seront réparties entre les différents services de radiodiffusion : haute définition (TVHD), fixe et portable (DVB-T), mobile (T-DMB) et mobile (DVB-H). De plus, comme déjà souligné, la gestion des ressources infrastructures et équipements techniques nécessaires reste à trancher.

Compte tenu du fait que le câble coaxial est très largement répandu en Communauté française et que presque tous les foyers sont abonnés, un scénario possible est celui d'une utilisation de la future plateforme hertzienne terrestre numérique pour le développement de la télévision mobile (DVB-H, T-DMB ou DAB-IP), dans la lignée de la radio portative, pour en faire un complément sans fil des offres fixes existantes. Dans cette hypothèse, le développement de la télévision haute définition (TVHD) serait réservé aux plateformes filaires (câble coaxial, paire de cuivre ou fibre optique) ou satellitaires, dont les capacités de transmission et les conditions de réception sont mieux adaptées aux spécificités de la TVHD que l'hertzien terrestre. Ce schéma assurerait la complémentarité avec les autres plateformes. Un scénario mixte verrait une partie des ressources réservées à une diffusion mobile et une autre à une diffusion fixe et portable.

Pour ce qui concerne la gestion des ressources, infrastructures et équipements techniques nécessaires, le Gouvernement de la Communauté française devra décider,

---

<sup>83</sup> Arrêté du Gouvernement de la Communauté française du 11 octobre 2001 portant approbation du contrat de gestion de la RTBF, *M.B.*, 5 mars 2002, p. 8383. A noter qu'il s'agit là du contrat de gestion expirant le 31 décembre 2006. Voir également l'arrêté du Gouvernement de la Communauté française du 13 octobre 2006 « portant approbation du troisième contrat de gestion de la Radio-Télévision belge de la Communauté française pour les années 2007 à 2011 incluses » (*Moniteur belge* du 4 décembre 2006, pp. 66.904-66.927).

<sup>84</sup> Communication de la Commission du 24 mai 2005 concernant l'accélération de la transition de la radiodiffusion analogique à la radiodiffusion numérique, COM(2005) 204.

suite au renouvellement du contrat de gestion de la RTBF, du caractère répliquable ou non des infrastructures de la RTBF. Le cas échéant, cette gestion (ou cogestion) pourrait, suite à un appel d'offres, être confiée à un opérateur de réseau hertzien terrestre numérique unique, société tierce privée ou société de propriété mixte<sup>85</sup>.

Cette problématique a déjà été brièvement évoquée au paragraphe 2.3.2 et on y revient dans le projet de décision relative à la plateforme hertzienne terrestre fixe.

En tout état de cause, quel que soit le scénario retenu, compte tenu d'abord des diversités entre deux modes de consommation différents, fixe/portable d'une part et mobile d'autre part, correspondant à des attentes et besoins différents (lieu, heure, durée ... de visionnage<sup>86</sup>, types de programmes visionnés<sup>87</sup>) et sans doute même à des publics différents (âge, propension à la nouveauté technologique, ...); compte tenu ensuite des barrières à l'entrée quelles soient légales (fréquences rares distinctes pour les 2 modes, licences spécifiques) ou techniques et de savoir-faire, on ne peut considérer comme substituables, ni du point de vue des utilisateurs finals, ni du point de vue des opérateurs, la télévision hertzienne terrestre fixe/portable et la télévision hertzienne terrestre mobile.

La télévision via le satellite n'est pas davantage substituable ni pour l'utilisateur final notamment à cause des différences au niveau des services de radiodiffusion captés et des coûts d'interchangeabilité (antennes et décodeurs différents), ni pour les opérateurs étant donné les barrières légales (fréquences rares et licences en TNT) et technologiques à l'entrée.

Au contraire, il conviendrait plutôt de considérer que ces plateformes sont ou seront complémentaires pour l'utilisateur final pendant encore plusieurs années. On a vu que la télévision fixe/portable et la télévision mobile répondaient à des besoins différents et probablement même en grande partie à des publics différents. Le satellite est choisi par les amateurs de services de télévision étrangers non européennes ou de bouquets thématiques pour lesquels ils sont disposés à payer.

La télévision hertzienne terrestre fixe et portable, la télévision hertzienne terrestre mobile et la télévision via le satellite ne sont pas substituables entre elles sur le marché de détail

<sup>85</sup> Avis du Collège d'autorisation et de contrôle du 5 juillet 2006 sur des orientations pour le lancement de la télévision numérique terrestre.

<sup>86</sup> Plus de 55% des sessions utilisateurs en télévision mobile dureront moins de 10 minutes, seules un peu plus de 10% des sessions auront une durée au-delà de 40 minutes (Source : VTT Technical Research Centre of Finland). En 2004, le temps moyen passé par téléspectateur actif belge de la télévision fixe était de 178 minutes par jour entre 18h et 23 h (Source : RMB Marketing - Audimétrie CIM).

<sup>87</sup> Sur télévision mobile, les programmes les plus regardés concernent le sport, les actualités, les informations sur le trafic, les clips vidéo, ... (Source : Siemens Com MN SM MA End-User Research October 2005).

#### 4.1.2.e. TÉLÉVISION ANALOGIQUE ET TÉLÉVISION NUMÉRIQUE

La question qui se pose est de savoir s'il est nécessaire de faire une distinction entre la radiodiffusion télévisuelle analogique et la radiodiffusion télévisuelle numérique.

La Commission européenne a fixé l'année 2012 comme date d'extinction de la radiodiffusion terrestre hertzienne analogique. La télévision terrestre analogique déjà marginalisée face à la télédistribution classique par le câble coaxial est en route vers sa disparition. La télévision par satellite repose sur la réception et captation en mode numérique. La numérisation du câble coaxial doit être poursuivie, en tout cas pour une partie des réseaux, notamment pour offrir l'interactivité.

Tous les câblo-opérateurs diffusent l'offre payante numérique de BeTV, entreprise dont ils sont actionnaires (à l'exception de l'AIESH). Pour ce qui concerne leur offre de base - incluant les obligations de *must carry* et les services complémentaires non payants - le *simulcast* se généralise. Les opérateurs n'envisagent pas dans un avenir proche l'abandon de la diffusion en mode analogique pour le seul mode numérique car beaucoup d'abonnés ne sont pas prêts à déboursier les 100 € pour l'achat du décodeur et les 35 € de frais d'activation.

Étant donné la marche inéluctable vers le tout numérique et selon le principe de la neutralité technologique, il ne semble pas pertinent de faire une distinction entre un marché de l'analogique et un marché du numérique. Les câblo-opérateurs diffuseront encore longtemps les programmes à la fois en mode analogique et en mode numérique sans différenciation du prix de l'abonnement. En tout cas, les câblo-opérateurs n'auront jamais tendance à pénaliser le mode numérique et de fixer des prix au-delà de leurs coûts car ils ont intérêt à ce qu'un maximum d'abonnés opte le plus rapidement possible pour le numérique, cela permettra en effet à ces opérateurs d'optimiser leur capacité grâce au multiplexage numérique et de véhiculer davantage de services nouveaux.

Il n'y a pas lieu de faire une distinction entre un marché de la télévision analogique et un marché de la télévision numérique quelle que soit la plateforme de transmission

#### 4.1.3. SEGMENTATION GÉOGRAPHIQUE

La seule plateforme qui pourrait justifier une segmentation géographique locale est celle du câble coaxial avec un territoire découpé en réseaux locaux sans recouvrement entre ceux-ci, chaque opérateur bénéficiant de l'accès exclusif à ses abonnés. La possibilité de réplique est très limitée principalement à cause des coûts irrécupérables liés aux raccordements des utilisateurs finals.

Les conditions compétitives peuvent paraître homogènes car les coûts d'abonnement sont assez proches d'un réseau à l'autre mais il ne faut pas perdre de vue que les mouvements tarifaires sont soumis à la Commission de contrôle des prix au niveau fédéral.

Par ailleurs, chaque réseau diffuse de manière exclusive les télévisions locales ressortissant à sa zone de couverture.

Pour le moment, avant tout rapprochement éventuel entre les différents câblo-opérateurs wallons, le Collège considère que les différents réseaux de télédistribution par le câble coaxial correspondent à des marchés locaux distincts. La fusion des câblo-opérateurs pourrait remettre en cause cette considération.

Sous l'angle géographique, il n'y a donc actuellement aucune substituabilité pour le client final du câble coaxial.

Les autres plateformes que sont la télévision via xDSL, la télévision terrestre fixe/portable, la télévision terrestre mobile et le satellite visent une couverture régionale (dans le sens de la totalité du territoire de la Communauté française).

L'hypothèse que la plateforme xDSL constituerait un seul marché transversal aux trois Communautés et à l'État fédéral et relevant des quatre régulateurs compétents (CSA, VRM, Medienrat et IBPT) a été écartée<sup>88</sup>.

En effet, si le réseau xDSL de Belgacom est caractérisé par son unicité au niveau territorial, les offres de services de contenu audiovisuel au niveau du marché de détail sont différenciées par bassin linguistique, voire même au niveau local (avec les télévisions locales francophones).

Les conditions réglementaires (le régime juridique applicable aux offres de services audiovisuels relèvent de l'autonomie constitutionnelle des pouvoirs communautaires), techniques (l'empreinte géographique des offres de services peut être différenciée par couverture linguistique, les offres de services peuvent être segmentées entre offre de base et offres optionnelles), économiques (les contrats conclus avec les fournisseurs de contenus) et de concurrence (le développement des plateformes alternatives, avec et sans fil) ne sont pas homogènes selon que l'on soit à Bruxelles, en Flandre, en Communauté germanophone ou en Région de langue française. Il n'y a donc pas lieu de retenir une segmentation géographique différente.

Seul le marché de la télévision via le câble coaxial justifie une segmentation géographique : on identifie 12 marchés locaux correspondant aux 12 réseaux des câblo-opérateurs.

Les marchés de la télévision via xDSL, de la télévision fixe/portable, de la télévision mobile et de la télévision par satellite sont de portée régionale.

---

<sup>88</sup> L'analogie avec le marché transnational du satellite a ses limites. SES Global a même contesté l'opportunité d'une telle approche transnationale dans sa contribution au réexamen de la recommandation « Marchés », proposant de retirer le marché 18 de la future recommandation étant donné sa faible pertinence au niveau national vu la concurrence satellitaire.

## 4.2. MARCHÉS ÉCARTÉS

Avant de passer à l'analyse du marché de gros, on écartera certains marchés identifiés lors de l'analyse du marché de détail mais que l'on peut qualifier de marchés émergents ou qui sont à considérer comme ne ressortissant pas de la compétence de la Communauté française et donc du CSA.

### 4.2.1. RADIODIFFUSION TÉLÉVISUELLE MOBILE

Le marché de la télévision mobile est écarté.

La télévision sur terminaux mobiles passe actuellement essentiellement via les technologies Edge et UMTS. La technologie qui semble la plus prometteuse s'appuie sur la norme DVB-H, version mobile de la norme DVB alors que la norme DVB-T en est la version fixe/portable.

Cette technologie est en phase de test (en Flandre). La date de son lancement en Communauté française ainsi que son potentiel de succès auprès des utilisateurs finals sont inconnus à ce jour. Ce marché spécifique n'apparaît donc pas utile à traiter pour le moment dans la mesure où il n'est pas possible de lui appliquer dans l'horizon de cette analyse le test des 3 critères de désignation des marchés susceptibles d'être soumis à une régulation *ex ante*<sup>89</sup>.

### 4.2.2. RADIODIFFUSION PAR SATELLITE

Le marché de la radiodiffusion par satellite est exclu pour des questions de compétence territoriale<sup>90</sup>.

Les marchés de la télévision mobile et de la télévision par satellite sont écartés de la suite de l'analyse.

## 4.3. MARCHÉ DE GROS

### 4.3.1. DÉFINITION ET PÉRIMÈTRE

L'analyse du marché de détail et l'exclusion de certains marchés ont permis de retenir les différents sous-marchés suivants :

- transmission sonore (radio) ;
- télévision sur le câble coaxial (12 marchés locaux) ;
- télévision via xDSL sur paire de cuivre ;

<sup>89</sup> Considérant 27 de la directive « Cadre » tel qu'explicité par la « Revised ERG Common Position on remedies » p. 19-20.

<sup>90</sup> La Commission a mentionné a diverses reprises qu'elle pourrait définir, sur base de l'article 15, §4 de la directive « Cadre », un marché transnational de la transmission par satellite.

- télévision hertzienne terrestre fixe et portable ;

Comme expliqué au paragraphe 1.3.1.b., le marché de gros de la radiodiffusion en ligne se rapporte à l'offre et à la demande au niveau des acteurs qui désirent fournir les utilisateurs finals sur ces sous-marchés.

Les différents marchés de gros sont alors constitués par les infrastructures de réseau non substituables mises à disposition par les opérateurs de réseau aux acheteurs sur ces marchés, c'est-à-dire les distributeurs de services audiovisuels qui désirent livrer « leur » contenu aux utilisateurs finals.

Le test du monopoleur hypothétique consiste à voir si un opérateur qui augmenterait de 5-10% les prix qu'il applique aux distributeurs pourrait tirer profit d'une telle augmentation ou au contraire se voir réprimé par au moins une des deux manières suivantes :

- soit par les distributeurs qui pourraient se tourner vers d'autres plateformes (substituabilité de la demande) si le prix augmente (à noter que tous les distributeurs ne doivent pas procéder ainsi, juste un nombre suffisant ou un distributeur suffisamment important que pour rendre la hausse non profitable pour le monopoleur) ;
- soit par d'autres opérateurs d'autres plateformes qui pourraient se tourner vers la plateforme en question (substituabilité de l'offre) pour aussi profiter des gains supplémentaires potentiels et ainsi concurrencer le monopoleur.

Le Collège appliquera ce test aux infrastructures de réseau correspondant aux plateformes sur lesquelles s'appuient les différents marchés retenus au niveau du marché de détail, puis il en examinera la dimension géographique.

#### 4.3.2. SEGMENTATION PAR PRODUITS/SERVICES

##### **4.3.2.a. SUBSTITUABILITÉ ENTRE TÉLÉVISION ET RADIO**

Le raisonnement effectué dans le cadre de l'analyse du marché de détail peut être transposé ici, l'argumentation selon laquelle il n'y a pas de substituabilité sur le marché de gros est exactement la même.

Sur chaque plateforme terrestre numérique ou câble (coaxial ou paire de cuivre) prise isolément, les mêmes opérateurs peuvent offrir à la fois la télévision et la radio. Au niveau du câble, l'interchangeabilité technique est possible sans modification de l'infrastructure ou de l'équipement. Par contre, ce n'est pas le cas pour la plateforme terrestre car les fréquences ne sont pas les mêmes et constituent des ressources rares, en principe, assignées de manière spécifique. La possibilité pour un opérateur de télévision (radio) sur le câble de se tourner vers la radio (télévision) terrestre et vice-versa est encore plus réduite.

La télévision et la radio ne sont pas substituables sur le marché de gros
---



#### **4.3.2.b. SUBSTITUABILITÉ ENTRE TÉLÉVISION AVEC FIL ET SANS FIL (HERTZIEN TERRESTRE)**

La première question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un opérateur de radiodiffusion télévisuelle avec fil ou un opérateur de radiodiffusion télévisuelle sans fil augmentait ses prix pour la transmission sur sa plateforme, le distributeur changerait de plateforme pour proposer son contenu audiovisuel.

Étant donné que la télévision avec fil (câble coaxial) est très importante tant en couverture territoriale qu'en utilisateurs effectifs et qu'il est peu probable que la télévision sans fil (TNT) la rattrape rapidement, le distributeur qui renoncerait au câble pour se tourner uniquement vers la TNT ne s'adresserait plus qu'à un nombre limité de téléspectateurs. L'analyse du marché de détail a montré qu'il n'y pas de substituabilité au niveau des utilisateurs finals, les téléspectateurs ne suivront pas le distributeur qui change de plateforme, en tout cas du câble vers la TNT, il y a donc asymétrie. Par ailleurs, dans la mesure où un distributeur assure des tâches techniques telles que par exemple le multiplexage numérique, la technologie et le savoir-faire sont différents sur les deux plateformes.

La deuxième question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un opérateur de télévision avec fil (sans fil) augmentait ses prix sur sa plateforme, d'autres opérateurs sans fil (avec fil) pourraient se tourner vers la télévision avec fil (sans fil).

Le raisonnement effectué dans le cadre de l'analyse du marché de détail peut être transposé ici, l'argumentation selon laquelle il n'y a pas substituabilité sur le marché de gros est exactement la même.

La télévision avec fil et la télévision sans fil ne sont pas substituables sur le marché de gros

#### **4.3.2.c. SUBSTITUABILITÉ ENTRE TÉLÉVISION SUR CÂBLE COAXIAL ET VIA xDSL SUR PAIRE DE CUIVRE**

Le problème abordé ici est celui de la substituabilité éventuelle entre la télédistribution classique par câble coaxial et la télévision via une liaison à haut débit sur paire de cuivre téléphonique (ADSL2+ et VDSL).

La première question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un câblo-opérateur ou si un opérateur de télévision xDSL augmentait ses prix pour la transmission sur sa plateforme, le distributeur changerait de plateforme pour proposer son contenu audiovisuel.

La télévision sur câble coaxial est quasi omniprésente. Ni la couverture des réseaux coaxiaux et bifilaire, ni leurs taux de pénétration effective auprès des utilisateurs ne se superposeront pendant la période analysée de 2 à 3 ans. Il est peu probable que la télévision via xDSL concurrence réellement le câble coaxial sur le plan de l'offre de base ; une concurrence pourrait toutefois s'observer en matière de services à la demande. Le distributeur qui renoncerait au câble coaxial pour se tourner uniquement

vers la plateforme xDSL ne s'adresserait plus au même nombre de téléspectateurs voire au même public que celui pour lequel son offre de contenus a été conçue, ce dernier aspect étant également valable dans le sens inverse, c'est-à-dire de la télévision via xDSL vers la télédistribution classique. L'analyse du marché de détail a montré qu'il n'y a pas de substituabilité au niveau des utilisateurs finals, les téléspectateurs ne suivront pas le distributeur qui change de plateforme.

La deuxième question qui se pose est d'évaluer dans quelle mesure, si un câblo-opérateur augmentait ses prix pour la transmission sur sa plateforme, un autre opérateur de télévision sur xDSL pourrait se tourner vers le câble coaxial, et inversement.

Cette question a déjà été traitée dans le cadre de l'analyse du marché de détail, l'argumentation selon laquelle il n'y a pas de substituabilité sur le marché de gros est exactement la même.

La télévision sur câble coaxial et la télévision via xDSL sur paire de cuivre ne sont pas substituables sur le marché de gros

#### 4.3.3. SEGMENTATION GÉOGRAPHIQUE

Comme déjà discutée lors de l'analyse du marché de détail, la seule plateforme présentant un caractère géographique prononcé est celle du câble coaxial avec un territoire découpé en réseaux locaux sans recouvrement entre ceux-ci, chaque opérateur bénéficiant de l'accès exclusif à ses abonnés. La possibilité de réplication est très limitée principalement à cause des coûts irrécupérables liés aux raccordements des utilisateurs finals.

Les distributeurs désirant proposer leur contenu avec une audience maximale doivent conclure un contrat avec chacun des réseaux locaux.

La télévision via xDSL ambitionne une couverture régionale même si celle-ci est loin d'être atteinte.

Pour ce qui concerne la télévision terrestre numérique, la segmentation géographique ne pourrait se justifier que si le cadastre des fréquences qui aura été établi par le Gouvernement de la Communauté française et l'attribution de ces fréquences à l'issue d'un appel d'offres confirment qu'un déploiement sous-régional spécifique avec fréquences et multiplexes exclusifs serait mis en œuvre. Une radiodiffusion terrestre numérique sous-régionale ou locale qui pourrait être réalisée dans un multiplexe national ne saurait suffire à identifier des marchés sous-régionaux ou locaux.

Ceci confirme les considérations issues de l'analyse du marché de détail.

Seule la télévision via le câble coaxial justifie une segmentation géographique sur le marché de gros : on identifie 12 marchés locaux correspondant aux 12 réseaux des câblo-opérateurs. Les autres marchés sont de portée régionale.

#### 4.3.4. TEST DES TROIS CRITÈRES

L'analyse a permis de délimiter les sous-marchés suivants :

- 1) le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu sonore sur la plateforme hertzienne terrestre, de couverture régionale ou locale ;
- 2) le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme du câble coaxial de couverture locale ;
- 3) le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme xDSL sur paire de cuivre de couverture régionale ;
- 4) le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme hertzienne terrestre fixe et portable de couverture régionale.

Chaque marché délimité au moyen du test du monopoleur hypothétique doit ensuite passer le test des trois critères de sélection pour pouvoir faire l'objet d'une analyse par le CAC<sup>91</sup>. Pour rappel, ces trois critères consistent en (a) des barrières élevées à l'entrée, (b) une absence de dynamique concurrentielle derrière les barrières à l'entrée, et (c) une insuffisance des remèdes du droit de la concurrence pour pallier les insuffisances du marché constatées au moyen des deux premiers critères.

Il convient donc d'examiner chacun des marchés cités plus haut au moyen des trois critères ci-dessus.

On fera remarquer que, même si chaque plateforme constitue un marché séparé, il se peut que la concurrence entre elles s'accroisse avec le temps et que, durant la période sous revue, une dynamique concurrentielle suffisante s'installe pour que le deuxième critère de sélection ne soit pas rempli. La Commission observe à cet égard que<sup>92</sup> :

*Market dynamics may also be caused by technological developments or by the convergence of products and markets. Innovation-driven markets characterised by ongoing technological progress may indeed tend towards effective competition. In such markets, competitive constraints often come from innovative threats from potential competitors that are not currently in the market. In such innovation-driven and/or converging markets, dynamic or longer term competition can take place among firms that are not necessarily competitors in an existing "static" market.*

*The tendency towards effective competition does not necessarily imply that the market will reach the status of effective competition within the period of review. It simply*

---

<sup>91</sup> Depuis l'adoption du projet de deuxième Recommandation « marchés », le marché 18 (ou ses segmentations) doit nécessairement passer le test des 3 critères car il se peut que la Commission le retire de la liste, auquel cas, tout régulateur doit faire passer le test des trois critères pour réguler le marché, en vertu de l'article 15 de la directive cadre : Explanatory Memorandum du projet de deuxième Recommandation « marchés », p. 47.

<sup>92</sup> Explanatory Memorandum du projet de deuxième Recommandation « marchés », p. 11.

*means that there is clear evidence of dynamics in the market within the period of the review which indicates that the market will reach the status of effective competition in the longer-run without ex ante regulation in the market concerned. Where market dynamics are changing rapidly care should be taken in choosing the period of review so as to reflect the pertinent market developments. Anticipated events must be expected within a meaningful timeframe and on the basis of concrete elements (e.g. business plans, investments made, new technologies being rolled out) rather than something which may be theoretically possible.*

**4.3.4.a. MARCHÉ DE GROS DE L'ACCÈS AUX INFRASTRUCTURES DE RÉSEAU SERVANT À LA LIVRAISON DE SERVICES DE CONTENU SONORE SUR LA PLATEFORME HERTZIENNE TERRESTRE, DE COUVERTURE RÉGIONALE OU LOCALE**

Différents supports sont utilisés pour la radio : le câble coaxial, l'xDSL et l'hertzien terrestre. Pour les plateformes filaires, la bande passante dédiée aux services de radio est marginale, en comparaison des services de télévision et en raison de son caractère fixe.

La plateforme hertzienne terrestre analogique est le mode de diffusion principal, en raison de son caractère portatif et mobile. En l'absence de plan de fréquences depuis de nombreuses années, un marché s'est constitué concernant à la fois les sites d'antennes, mais aussi les « cessions » de fréquences. Ce marché est appelé à disparaître dès l'entrée en vigueur d'un plan de fréquences adopté par le Gouvernement de la Communauté française. Il sera alors possible d'identifier les éditeurs de services autorisés, les distributeurs et les opérateurs juridiquement responsables et de leur soumettre, le cas échéant, une régulation *ex ante*.

En l'état actuel, le premier critère n'est pas satisfait car, en l'absence de plan de fréquences et au regard de la pratique (en contravention à l'article 105 dernier alinéa du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion) de « cession » de fréquences entre acteurs de marché, les barrières à l'entrée ne sont pas élevées.

Le second critère n'est pas davantage satisfait : la dynamique du marché secondaire et informel du spectre radioélectrique est sur la voie d'une concurrence effective. Le marché de gros est actuellement fragmenté (nombreux acteurs de tailles diverses et géographiquement dispersés) et intégré verticalement (les éditeurs de services étant leurs propres distributeurs et opérateurs techniques) mais on constate le développement croissant d'offres d'opérateurs spécialisés qui proposent leurs infrastructures et services de transmission sonore à des distributeurs tiers, à partir des « points hauts » stratégiques pour la couverture hertzienne terrestre.

Les deux premiers critères n'étant pas remplis, le troisième ne doit pas être examiné.

#### **4.3.4.b. MARCHÉ DE GROS DE L'ACCÈS AUX INFRASTRUCTURES DE RÉSEAU SERVANT À LA LIVRAISON DE SERVICES DE CONTENU AUDIOVISUEL SUR LA PLATEFORME COAXIALE DE COUVERTURE LOCALE**

Le premier critère semble satisfait car les barrières à l'entrée sont élevées. Chaque câblo-opérateur dispose de son réseau local et de l'accès exclusif à ses abonnés. Toute duplication du réseau serait source de dépenses considérables et en partie irrécupérables pour ce qui concerne les raccordements ultimes aux habitations et logements.

L'état du deuxième critère est plus incertain. Aucune situation de concurrence n'est prévisible à court et moyen termes sur cette plateforme coaxiale. De plus, la combinaison des obligations déjà existantes et indépendantes de l'analyse de marché (en particulier les obligations de *must carry*)<sup>93</sup> et la concurrence future entre plateformes dans le cadre des offres *triple play* pourraient être suffisantes pour discipliner le comportement des câblo-opérateurs.

Le Collège considère cependant que le deuxième critère est rempli dès lors qu'une dynamique concurrentielle suffisamment marquée ne s'observera pas à l'horizon temporel de notre analyse, et en tout cas pas du type intra-plateforme. La perspective d'une concurrence potentielle de type inter-plateformes à plus long terme sera toutefois examinée sous le critère « Concurrence potentielle » lors de l'étape consacrée à l'analyse de la dominance, du présent projet de décision.

Si le deuxième critère est rempli, il convient d'examiner le troisième. Et en cas de défaillances, le droit de la concurrence ne peut s'avérer efficace pour ouvrir l'accès aux distributeurs tiers d'autant plus que les câblo-opérateurs sont tous intégrés verticalement en tant que distributeurs et opérateurs.

#### **4.3.4.c. MARCHÉ DE GROS DE L'ACCÈS AUX INFRASTRUCTURES DE RÉSEAU SERVANT À LA LIVRAISON DE SERVICES DE CONTENU AUDIOVISUEL SUR LA PLATEFORME xDSL SUR PAIRE DE CUIVRE DE COUVERTURE RÉGIONALE**

Belgacom, opérateur historique de téléphonie et actuellement seul fournisseur du service téléphonique universel (hormis les tarifs sociaux imposés à tous les opérateurs), est l'unique opérateur actif sur la plateforme de radiodiffusion basée sur les technologies xDSL. De plus, son offre télévisuelle s'inscrit totalement dans une offre globale *triple play* puisque l'abonné doit disposer au départ d'une ligne téléphonique fixe et d'une connexion ADSL chez Belgacom.

Le premier critère semble satisfait car les barrières à l'entrée sont élevées. Toute duplication du réseau serait source de dépenses considérables, hormis peut-être les possibilités offertes par le dégroupage lorsque Belgacom aura terminé le déploiement de son réseau VDSL. En attendant, Belgacom consent des investissements importants pour déployer cette plateforme dont la couverture reste limitée.

---

<sup>93</sup> En ce sens, la décision de l'OFCOM: UK/2004/11, de FICORA: FI/2004/76, de CMT: ES/252.

L'état du deuxième critère est plus incertain. Aucune situation de concurrence n'est prévisible à court et moyen termes sur cette plateforme xDSL. La concurrence future entre plateformes dans le cadre des offres *triple play* pourrait être suffisante pour discipliner le comportement de Belgacom.

Le Collège considère cependant que le deuxième critère est rempli dès lors qu'une dynamique concurrentielle suffisamment marquée ne s'observera pas à l'horizon temporel de notre analyse, et en tout cas pas du type intra-plateforme. La perspective d'une concurrence potentielle de type inter-plateformes à plus long terme sera toutefois examinée sous le critère « Concurrence potentielle » lors de l'étape consacrée à l'analyse de la dominance du présent document.

Le troisième critère est également rempli car le droit de la concurrence ne pourra suffire à résoudre les éventuelles défaillances persistantes en matière d'accès et de discriminations potentielles.

#### **4.3.4.d. MARCHÉ DE GROS DE L'ACCÈS AUX INFRASTRUCTURES DE RÉSEAU SERVANT À LA LIVRAISON DE SERVICES DE CONTENU AUDIOVISUEL SUR LA PLATEFORME HERTZIENNE TERRESTRE FIXE ET PORTABLE DE COUVERTURE RÉGIONALE**

Compte tenu du fait que la télévision terrestre analogique constitue un marché marginal face à la prépondérance de la télédistribution sur câble coaxial et est en voie de s'éteindre pour laisser place au numérique, le développement de la télévision fixe et portable repose entièrement sur la TNT dont le lancement commercial pourrait avoir lieu à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2008, voire plus tôt.

Le premier critère semble satisfait car les barrières à l'entrée sont élevées, tant légales que techniques. Sur le plan légal, l'attribution des ressources rares constituera toujours un obstacle à l'entrée sur le marché. Sur le plan technique, la TNT requiert un savoir-faire spécifique et des investissements coûteux en infrastructures et équipements.

Le deuxième critère semble lui aussi rempli, en particulier si les fréquences pour la TNT sont attribuées à un opérateur intégré à un distributeur et éditeur de programmes comme la RTBF, ce que rend possible le nouveau contrat de gestion 2007-2011 de la RTBF. En effet, la capacité sur la TNT est nettement plus limitée que sur les autres plateformes, et un opérateur intégré aurait intérêt à privilégier ses propres services au détriment de ceux de distributeurs et éditeurs tiers.

Dans cette hypothèse, le troisième critère sera également rempli car le droit de la concurrence ne pourra suffire à résoudre les éventuelles défaillances persistantes en matière d'accès et de discriminations potentielles.

#### 4.4. DÉSIGNATION DES MARCHÉS PERTINENTS POUR UNE RÉGULATION *EX ANTE*

Le test des trois critères permet de sélectionner les sous-marchés suivants comme pertinents pour une régulation *ex ante* :

- 1) le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme du câble coaxial de couverture locale ;
- 2) le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme xDSL sur paire de cuivre de couverture régionale ;
- 3) le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme hertzienne terrestre fixe et portable de couverture régionale.

En revanche, ne satisfait pas au test des trois critères : le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau servant à la livraison de services de contenu sonore sur la plateforme hertzienne terrestre, de couverture régionale ou locale.

## 5. ANALYSE DE LA DOMINANCE ET CHOIX DES REMÈDES

BELGACOM SA est le seul opérateur présent sur la plateforme xDSL sur paire de cuivre de couverture régionale.

### 5.1. ANALYSE DE LA DOMINANCE : BELGACOM SA

#### 5.1.1. PART DE MARCHÉ

Belgacom détient une part de marché de 100% ; il est en effet le seul prestataire sur la plateforme de la télévision via xDSL en région de langue française.

Nous passons ci-dessous en revue les différents critères<sup>94</sup> qui peuvent contribuer à confirmer ou infléchir cette présomption de puissance significative sur le marché<sup>95</sup>.

#### 5.1.2. AUTRES CRITÈRES

##### *Taille globale de l'entreprise*

Belgacom est une société anonyme de droit public détenue à 50% (+ 1 action) par l'État belge, 7,74% sont en auto-contrôle et les 42,16% restants sont flottants (en Bourse).

Le groupe Belgacom est au travers de ses principales filiales et marques (Belgacom, Proximus de Belgacom Mobile, Telindus, Skynet) la première entreprise de télécommunications en Belgique. En 2005, les revenus consolidés s'élevaient à 5,696 milliards EUR et le bénéfice d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) à 2,098 milliards EUR, y compris les éléments non récurrents. Avec 18.193 employés équivalents temps plein, le groupe est un des plus importants employeurs de Belgique.

Belgacom SA assure principalement les services de la ligne fixe pour clients résidentiels et professionnels (environ 3,2 millions de clients fixes en Belgique) qui ont contribué pour 2,961 milliards EUR de revenus. Fin 2005, l'opérateur comptait environ 5,2 millions de canaux d'accès sur son réseau de ligne fixe, dont environ 955.000 lignes d'accès ISDN et 977.000 lignes d'accès ADSL de détail. En tant que fournisseur d'accès Internet à bande étroite et à large bande, il comptait plus de 1 million d'abonnés. En outre, Belgacom SA fournit des services de gros à d'autres opérateurs et fournisseurs de services en Belgique.

Belgacom est une des plus grandes entreprises de Belgique.

---

<sup>94</sup> Para 75 des Lignes directrices de la Commission sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché.

<sup>95</sup> Voir para 78 des Lignes directrices ; « Revised ERG Working Paper of September 2005 on the SMP concept for the new regulatory framework ERG (03) 09rev3 ».



### *Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer*

En tant qu'opérateur de télécommunication historique, Belgacom détient une infrastructure unique en Belgique, et donc aussi en Communauté française, qui comprend notamment la boucle locale de cuivre. Comme la livraison des services de télévision via xDSL nécessite l'abonnement à une ligne d'accès PSTN ainsi qu'à un service Internet large bande, l'opérateur a la maîtrise de bout en bout de tout le réseau nécessaire.

D'une manière générale, la mise en œuvre de ce réseau a nécessité et nécessite encore des investissements lourds et a occasionné des coûts irrécupérables (excavation, pose de câbles, etc.). Plus précisément, sur la période 2003-2006, environ [...] <sup>96</sup> ont été investis dans le réseau de télévision, principalement en installation de DSLAM dernière génération, en upgrade du *backbone* et en pose de fibre optique dans le réseau local (dans le cadre du projet Broadway).

Belgacom détient dès lors une infrastructure difficile à dupliquer.

### *Contre-pouvoir des acheteurs*

Le contre-pouvoir des acheteurs sur le marché de gros peut s'exercer directement par les distributeurs tiers et par les éditeurs distribuant eux-mêmes leurs services et indirectement par les fournisseurs de contenus exerçant leur pouvoir sur les distributeurs.

Au sens du décret, Belgacom SA n'assure actuellement que la transmission de sa propre offre de services audiovisuels vers les clients de Belgacom TV, elle est son propre distributeur verticalement intégré. Belgacom ne transporte pas les services de distributeurs tiers sur son réseau de télévision et n'a jusqu'à présent reçu aucune demande formelle d'accès de cette nature.

Belgacom précise que sa plateforme de transmission de télévision sur xDSL telle que développée aujourd'hui ne supporte pas une approche multi-distributeurs. Belgacom considère pouvoir refuser l'accès à son réseau de télévision sur xDSL à des distributeurs de services pour des raisons fondées par exemple sur des problèmes d'incapacité à assurer l'interopérabilité, mais aussi en raison des limites opérationnelles, techniques et financières de développement de la plateforme de même que des raisons d'ordre commercial et concurrentiel. Pour Belgacom, la capacité de son réseau allouée à la télévision est déjà totalement occupée par l'offre de Belgacom TV.

Dans les faits, sur le plan technique, un distributeur tiers pourrait, à partir de sa propre infrastructure de télévision en amont des équipements de Belgacom, injecter ses signaux dans certains canaux de Belgacom qui lui seraient réservés. Moyennant un interfaçage idoine entre l'équipement terminal (décodeur) de Belgacom et celui du distributeur, les signaux propres au distributeur tiers pourraient être acheminés et

---

<sup>96</sup> Données protégées par le secret des affaires.

décodés de manière sélective au niveau du client final de ce distributeur. L'interopérabilité peut être résolue mais la limite de la capacité de Belgacom pourrait effectivement constituer une sérieuse contrainte.

Pour la couche la plus basse du réseau de télédistribution, c'est-à-dire en descendant au niveau des centraux locaux, le tableau ci-dessous donne les capacités en termes de débit pour les différentes technologies xDSL, les compare aux autres plateformes et rappelle les débits indispensables à la diffusion de programmes en mode analogique, numérique en définition standard et en TVHD.

<b>Tableau 9 – Comparaison des capacités (débits) par plateformes, technologies et normes</b>		
<b>Réseau/Technologie</b>	<b>Débit par canal</b>	<b>Débit total du réseau</b>
<b>Plateforme xDSL :</b>		
ADSL	4 Mbit/sec	6 Mbit/sec
ADSL2+	12 Mbit/sec	
VDSL	30 Mbit/sec	
<b>Câble coaxial : DVB-C</b>	38 Mbit/sec	3,8 Gbit/sec
<b>Satellite : DVB-S</b>	20 à 38 Mbit/sec	600 Mbit/sec
<b>Hertzien terrestre : DVB-T</b>	16 Mbit/sec	40 Mbit/sec
<b>Format/Norme</b>	<b>Débit par canal</b>	
TV Analogique Pal	32 Mb/sec	
TV Standard/MPEG 2	6 Mb/sec	
TV Standard/MPEG4	4 Mb/sec	
TVHD/ Numérique (MPEG4)	12 Mb/sec	

En faisant abstraction des aspects techniques, et vu sous un angle strictement économique et commercial, la balance entre le pouvoir des fournisseurs de contenus (éditeurs et distributeurs tiers) d'une part et celui des opérateurs d'autre part varie selon plusieurs modèles d'affaires (voir le paragraphe 2.2.5)0.

Un fournisseur de services de télévision à forte audience dispose d'un important contre-pouvoir de négociation et se fait payer par le distributeur. Un opérateur de plateforme disposant d'une vaste couverture et d'un taux de pénétration élevé dispose également d'un contre-pouvoir de négociation élevé.

Un distributeur/opérateur intégré comme Belgacom TV paie la totalité ou une majeure partie des éditeurs présents sur sa plateforme. Nouvel entrant sur le marché, avec une plateforme dont le taux de pénétration auprès des utilisateurs finals est encore faible tant en valeur absolue qu'en valeur relative par rapport au câble coaxial, il doit créer son offre et constituer une clientèle. Belgacom TV verse d'importantes rémunérations aux éditeurs généralistes à fortes audiences afin d'obtenir le droit de les diffuser sur sa plateforme. Les rémunérations sont fixées [...] <sup>97</sup>.

<sup>97</sup> Données protégées par le secret des affaires.

Belgacom a donc conclu des conventions avec les éditeurs afin de pouvoir diffuser les services de ceux-ci sur son réseau xDSL au sein de ses propres offres de services télévisuels : offre de base Classic+ et offres thématiques Bouquet Select et Bouquet Movies. Ces conventions ont été négociées et établies via sa filiale Belgacom Skynet.

Un même contrat peut regrouper plusieurs éditeurs : [...] <sup>98</sup>.

D'une manière générale, ces contrats sont valables pour l'ensemble du territoire de la Belgique mais peuvent comporter des clauses spécifiques aux différentes régions : Wallonie, Bruxelles, Flandre. [...] <sup>99</sup>

La durée des contrats est généralement plutôt longue : [...] <sup>100</sup>.

Les contrats octroient en fait des droits de licence qui couvrent les droits d'auteurs et voisins détenus par les éditeurs étrangers mais les rémunérations dues aux sociétés belges de gestion collective (notamment SABAM, AGICOA, SACD) au titre de la reproduction et de la représentation des services des éditeurs en Belgique sur les réseaux de l'opérateur sont à charge de l'opérateur.

Belgacom prend à sa charge [...] <sup>101</sup>.

Les contrats contiennent généralement des clauses spécifiques [...] <sup>102</sup>.

Comme les rémunérations des éditeurs sont basées [...] <sup>103</sup>, les conventions prévoient aussi des modalités de *reporting*, de possibilité de vérifier les chiffres communiqués y compris le cas échéant des contrôles dans les locaux de l'opérateur.

Le contre-pouvoir des acheteurs, c'est-à-dire les fournisseurs de contenus, est important vis-à-vis de Belgacom, il se traduit par des contrats très stricts impliquant des rémunérations élevées.

### *Diversification des produits/services*

Belgacom SA propose une gamme complète de services vocaux, de services de transmission de données et de services Internet via la ligne fixe aux clients résidentiels et professionnels et est entré dans le secteur de la radiodiffusion télévisuelle en lançant fin juin 2005 Belgacom TV. Belgacom propose donc une solution *triple play*. Rappelons que le client de la télévision via xDSL doit nécessairement avoir préalablement un abonnement à une ligne d'accès PSTN ainsi qu'à un service Internet large bande de Belgacom.

---

<sup>98</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>99</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>100</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>101</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>102</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>103</sup> Données protégées par le secret des affaires.

Le tableau ci-dessous donne les coûts totaux à supporter la première année pour un nouveau client intéressé par Belgacom TV mais qui n'est client ni de la téléphonie fixe ni de l'Internet haut débit de Belgacom, ni même raccordé au réseau.

<b>Tableau 10 – Budget minimal de la 1<sup>ère</sup> année pour un nouveau client « Belgacom TV » (en EUR TVAC)</b>		
<b>Prestations</b>	<b>Tarifs unitaires</b>	<b>Coût 1<sup>ère</sup> année</b>
<b>Ligne téléphonique PSTN</b>		
Raccordement et installation		
- déplacement	39,00	39,00
- raccordement au réseau	30,00	30,00
- mise en service	66,00	66,00
Redevance mensuelle (Discovery Line)	6,50	78,00
<b>Connexion ADSL</b>		
Installation et modem (boîte tout-en-un)	79,00	79,00
Abonnement mensuel (ADSL Light)	29,95	359,40
<b>Belgacom TV</b>		
Installation (pack Do-It-Yourself)	19,00	19,00
Activation	59,00	59,00
Loyer mensuel décodeur (*)	6,00	72,00
Abonnement mensuel (Classic +)	9,95	119,40
<b>Total</b>	-	<b>920,80</b>

(\*) Le décodeur peut aussi être acheté au prix de 250 € TVAC

Le budget total à prévoir est de l'ordre de 920 € TVAC (800 € TVAC en faisant abstraction de l'abonnement au contenu télévisuel). Si un client n'était intéressé que par les seuls services de télévision, il devrait quand même consentir à dépenser ce budget.

Le budget a été projeté sur 1 an ; en effet, le client doit s'engager pour un contrat d'une durée de 1 an minimum. Les dépenses initiales s'élèveraient à près de 350 € TVAC le premier mois, abonnement au contenu télévisuel compris mais hors promotions éventuelles.

Les tarifs mentionnés dans le tableau correspondent aux formules minimales de téléphonie (Discovery Line), d'Internet (ADSL Light) et de télévision (Classic +) sans aucune option additionnelle. On a considéré que le client procédait lui-même aux installations et configurations pour les services ADSL et de télévision.

Le raccordement au réseau a été admis comme normal. Les cautions éventuelles n'ont pas été comptabilisées, pas plus que les surcoûts en cas d'absence de domiciliation bancaire. Certains petits matériels comme les câbles de raccordement ne sont pas comptés.

Les prix comprennent la TVA car celle-ci n'est pas récupérable par un utilisateur domestique.

Belgacom justifie le couplage entre le service Internet et le service de télévision sur xDSL par des raisons techniques. Ces services utilisent les fréquences hautes d'une paire de cuivre adaptée pour la technologie xDSL. Or, actuellement, pour une ligne de paire de cuivre donnée, un seul opérateur peut exploiter les fréquences hautes de cette paire de cuivre, le cas échéant, simultanément de l'Internet large bande et de la télévision. En effet, le support physique unique qu'est la paire de cuivre ne peut pas être exploité par un opérateur X (par exemple Belgacom) pour seulement un certain service basé sur les fréquences hautes (par exemple la télévision) et par un opérateur Y pour un autre service basé sur les fréquences hautes (par exemple l'Internet large bande). Toujours selon Belgacom, dans une situation de dégroupage en faveur d'un certain opérateur tiers Y d'une paire de cuivre donnée de Belgacom, tous les services basés sur les fréquences hautes de cette paire de cuivre (c'est-à-dire tant les services Internet large bande que les services télévision) devraient de même être fournis, le cas échéant, par cet opérateur Y qui exploiterait la ligne entièrement dégroupée.

On peut donc parler d'une offre diversifiée mais dont Belgacom justifie la combinaison par des raisons à la fois techniques et commerciales.

### *Économies d'échelle*

D'une manière générale, les économies d'échelle se manifestent par une baisse des coûts moyens lorsque les volumes produits augmentent.

L'étendue du réseau de Belgacom et son omniprésence sur le territoire de la région de langue française constituent un net avantage par rapport à tout nouvel entrant éventuel. Tout déploiement supplémentaire de ses activités contribuerait à mieux répartir les coûts fixes qui sont importants et aurait un impact positif sur le niveau des coûts variables. Ainsi par exemple, on sait que plus les volumes achetés auprès d'un fournisseur sont importants, plus il est facile de négocier et d'obtenir de meilleures conditions commerciales. Et Belgacom est à l'évidence un gros acheteur d'équipements et de biens et services divers.

Le déploiement et le fonctionnement de la télévision via xDSL profitent donc de coûts relativement et proportionnellement plus bas par rapport à un opérateur moins important.

On peut donc considérer que Belgacom bénéficie d'économies d'échelle.

### *Économies de gamme*

D'une manière générale, les économies de gamme se manifestent par une baisse des coûts moyens lorsque le nombre des services fournis augmente.

Comme on l'a déjà mentionné, même si le déploiement de la télévision via xDSL requiert des investissements et génère des coûts spécifiques, celle-ci s'appuie sur infrastructure qui fournit d'autres services (ligne téléphonique fixe et accès à Internet). D'ailleurs, la télévision n'est fournie que complémentaiement à ces autres services. Les

économies de gamme qui en résultent sont donc significatives, d'autant plus que la part de marché de Belgacom est élevée sur ses autres services. On peut aussi relever l'impact positif sur les coûts de marketing et de gestion de la clientèle (ventes, facturation, ...) puisque Belgacom est intégré en tant qu'opérateur et distributeur.

On peut donc considérer que Belgacom bénéficie d'économies de gamme.

### *Intégration verticale*

Le groupe Belgacom fournit un ensemble complet de services sur ses réseaux fixes et mobiles pour ses clients particuliers, professionnels, entreprises ou organisations. Il s'articule autour de trois grands domaines d'activités : les services de la ligne fixe (essentiellement Belgacom SA), les services de communications mobiles (Belgacom Mobile : Proximus) et les services internationaux de carrier (Belgacom International Carrier Services).

Pour tous ses services, Belgacom agit tant comme distributeur que comme opérateur de réseau ; de plus Belgacom possède sa propre infrastructure de vente.

Belgacom est donc, d'une manière générale, une entreprise de télécommunications intégrée et, d'une manière plus spécifique, un distributeur/opérateur audiovisuel intégré.

### *Concurrence potentielle*

Il n'y a pas de concurrence directe sur la plateforme xDSL sur paire de cuivre. Une duplication de cette plateforme est peu réalisable pour des raisons techniques et économiques.

Cependant, les prestations offertes dans le cadre du dégroupage de l'accès aux boucles locales faisant l'objet du marché 11<sup>104</sup> pourraient permettre à un opérateur alternatif de livrer des services de contenu audiovisuel pour autant que cet opérateur établisse au préalable son propre réseau en amont de la boucle locale dégroupée. Cette situation ne s'est pas encore présentée actuellement.

La concurrence peut toutefois émaner d'autres plateformes, notamment la plateforme du câble coaxial.

Belgacom TV base son essor sur une clientèle principalement captive, à savoir les abonnés actuels de Belgacom à une ligne d'accès PSTN ainsi qu'à un service Internet large bande de l'opérateur. Ce nombre d'abonnés se situe autour de [...] <sup>105</sup> en région de langue française. Comme le nombre d'abonnés au câble coaxial approche 1.200.000, on peut admettre un poids relatif important du câble coaxial par rapport à la

---

<sup>104</sup> Marché de la fourniture en gros d'accès dégroupé (y compris l'accès partagé) aux boucles et sous-boucles sur lignes métalliques pour la fourniture de services à large bande et de services vocaux.

<sup>105</sup> Données protégées par le secret des affaires.

technologie xDSL.

Les câblo-opérateurs disposent d'un important taux de pénétration auprès des ménages de la région de langue française et ce capital ne semble pas prêt de s'éroder rapidement au profit de la télévision sur xDSL, en raison notamment du manque de substituabilité dû aux coûts élevés à supporter par l'utilisateur en cas de changement. Les distributeurs de services désirant toucher la cible d'auditeurs la plus large possible, ceux-ci ne seront dès lors pas tentés non plus de quitter la plateforme du câble coaxial.

Si Belgacom dispose d'un nombre important de clients ADSL en région de langue française, c'est en partie dû au fait que l'offre Internet large bande des câblo-opérateurs est insuffisamment développée, en raison du retard et de la disparité en matière de numérisation des différents réseaux<sup>106</sup>. Mais la situation est en train d'évoluer.

La couverture géographique des réseaux n'est pas encore équivalente. Belgacom annonce que le taux de couverture de la population en télévision sur xDSL par rapport à la couverture de son réseau PSTN sera de 79,6% au 31 décembre 2006, alors que la plupart des opérateurs du câble coaxial annoncent un taux de couverture géographique et de la population égal à 99% (en mode analogique). Les niveaux de couverture en numérique se rapprocheront de plus en plus au cours des prochaines années, ce qui contribuera à accentuer le potentiel de concurrence.

Même si, à l'heure actuelle, on ne peut encore parler de réelle concurrence, les deux types d'opérateurs ne peuvent plus dorénavant définir leurs stratégies respectives en faisant abstraction des initiatives prises de l'autre côté. Une situation d'influence mutuelle existe donc et pourrait prendre progressivement la forme d'une concurrence effective.

Le caractère « double face » du marché - d'un côté les utilisateurs finals acheteurs sur le marché de détail et de l'autre côté les éditeurs/distributeurs acheteurs sur le marché de gros - est un élément déterminant dans l'évolution possible. Lors de la définition des marchés, on a conclu, à l'horizon de notre analyse (2 à 3 ans maximum), que la plateforme en câble coaxial et la plateforme xDSL supportaient des marchés distincts, notamment par manque de substituabilité pour l'utilisateur final à cause des coûts élevés de changement de plateforme et que, par conséquent, le manque de substituabilité se retrouvait également au niveau des fournisseurs de contenus car ceux-ci recherchent une audience maximale. A plus long terme, un certain nombre de paramètres peuvent évoluer significativement et influencer sur le comportement de la demande télévisuelle sur ces marchés bifaces qui s'observent et s'influencent mutuellement : modification des prix, couverture numérique des réseaux, taux de pénétration xDSL, développement de l'Internet haut débit sur câble coaxial, essor du *triple play*, modes de consommation, etc.

---

<sup>106</sup> La situation est différente en Région flamande où la pénétration de l'Internet haut débit sur le câble coaxial est nettement plus importante, grâce aux investissements réalisés par le câblo-opérateur TELENET.

La concurrence du satellite existe sans doute mais de façon limitée pour certains publics particuliers – amateurs de services de télévision étrangers non européens ou de bouquets thématiques pour lesquels ils sont disposés à payer. Cette plateforme est plutôt complémentaire et, en tout état de cause, aucune évolution significative n'est à attendre à cet égard.

Une concurrence pourrait venir de la TNT mais les informations actuelles sont insuffisantes pour faire des projections fiables. Le modèle économique et la structure de prix qui s'appliqueront sont encore inconnus. La diffusion en DVB-T totalement gratuite en clair (« *free to air* ») d'une dizaine de services parmi ceux à forte audience pourrait attirer un nombre significatif d'utilisateurs et ainsi concurrencer le câble, coaxial ou bifilaire.

L'évolution concurrentielle entre les trois plateformes – câble coaxial, xDSL sur paire de cuivre, TNT – est difficilement prévisible. La dynamique compétitive est encore imprécise même si elle se profile et, au niveau des deux plateformes filaires, un certain nombre d'éléments convergent : couverture des réseaux, diffusion numérique, contenus gratuits et payants, interactivité, offre *triple play*.

La plateforme du câble coaxial exerce une pression concurrentielle importante sur la plateforme xDSL sur paire de cuivre, empêchant Belgacom d'augmenter des prix déjà élevés (principalement en cas de changement de plateforme par l'utilisateur final) et contraignant l'opérateur à transmettre des contenus au moins aussi attrayants que ceux véhiculés par la télédistribution classique.

### *Entraves à l'expansion*

Pour transporter les signaux de radiodiffusion jusqu'aux clients finals, Belgacom utilise son réseau de cuivre local et la technologie xDSL. A cette fin, un DSLAM (Digital Subscriber Line Access Multiplexer) ALCATEL RELEASE 5 a été installé dans chaque centre local (LEX). Ces équipements peuvent être comparés, fonctionnellement parlant, aux équipements installés dans les têtes de réseaux en câble coaxial.

Actuellement, les 271 centres locaux de la région de langue française ont été équipés d'un DSLAM Rel5 ce qui signifie que l'ensemble de la région française est desservie par le réseau de télévision sur xDSL de Belgacom mais n'implique pas que 100 % de la population puissent aujourd'hui être desservis si l'on prend en considération les limites actuelles résultant des caractéristiques techniques des technologies xDSL. En effet, la couverture des services de télévision sera toujours inférieure à celle des services Internet large bande xDSL car la bande passante requise sera toujours supérieure pour la télévision et les exigences de qualité de service seront toujours également plus élevées.

Concrètement, Belgacom annonce que le pourcentage de couverture de la population en télévision sur xDSL par rapport à la couverture de son réseau PSTN sera de 79,6% au 31 décembre 2006, ce qui correspond à un total de 1.010.687 lignes PSTN.



Sur le plan technique, on peut considérer que l'expansion du réseau de télévision sur xDSL de Belgacom se rapproche de la maturité.

Sur le plan commercial, et par rapport au marché de détail, le nombre de clients potentiels en région française est le nombre de clients Belgacom xDSL puisque le service de télévision ne peut être fourni qu'à cette catégorie de clients. Ces clients potentiels étaient au nombre de [...] <sup>107</sup> au 30 juin 2006 et on comptait [...] <sup>108</sup> abonnés effectifs de la télévision sur xDSL à la même date.

La clientèle xDSL de Belgacom peut encore se développer car le taux de pénétration de l'Internet haut débit en région de langue française peut encore progresser de manière appréciable. Compte tenu du fait que, d'une part, la clientèle finale xDSL et, d'autre part, la clientèle de la télévision (qui est une partie de la première) peuvent normalement encore être développées, le potentiel d'expansion de la télévision sur xDSL est réel pour Belgacom. Le nombre de clients finals effectivement raccordés constitue de son côté un élément déterminant pour le potentiel d'expansion sur le marché de gros (ouverture éventuelle ultérieure à des distributeurs tiers) car les distributeurs, acheteurs sur ce marché, visent naturellement une cible maximale.

Par ailleurs le développement des offres *triple play* (et même *quadruple play*, dans le cadre de la convergence entre téléphonie fixe et téléphonie mobile) peut plus généralement constituer des opportunités de croissance interne pour Belgacom, de nature à enrayer la stagnation ou la pression concurrentielle affectant ses activités de téléphonie fixe et mobile classiques.

On ne peut donc considérer que Belgacom soit objectivement soumis à des entraves à l'expansion.

## 5.2. CONCLUSIONS POUR BELGACOM SA

La part de marché de Belgacom est de 100% sur la plateforme de la télévision via xDSL et certains critères contribuent à consolider cette position.

On peut néanmoins conclure que, si la part de marché de Belgacom et d'autres indices prèchent en faveur d'une puissance significative sur le marché, le contre-pouvoir élevé des acheteurs et la pression concurrentielle importante exercée par la plateforme du câble coaxial contribueront à discipliner de plus en plus Belgacom en matière de prix – tant sur le marché de détail que sur le marché de gros – et en matière de qualité et de diversité des contenus.

Belgacom a effectué de très importants investissements pour lancer la télévision, la capacité de sa plateforme télévisuelle est limitée et, comme il n'y pas de problème de concurrence clairement identifié, imposer des contraintes à Belgacom pourrait, outre

---

<sup>107</sup> Données protégées par le secret des affaires.

<sup>108</sup> Données protégées par le secret des affaires.

l'absence de justification et de proportionnalité, affecter la viabilité d'une plateforme dont la pénétration reste encore faible.

Le Collège conclut donc à l'absence d'une puissance sur le marché suffisante pour être la source de sérieux problèmes concurrentiels et donc à la non nécessité d'imposer des remèdes.

Cette décision présuppose néanmoins que BELGACOM respecte les dispositions en vigueur au titre de la *modified Greenfield approach* – et donc indépendamment de l'identification d'une PSM –, à savoir le régime applicable aux distributeurs (Belgacom étant distributeur intégré à un opérateur)<sup>109</sup>, les obligations de *must carry* et le contrôle fédéral des prix de détail. En particulier, Belgacom s'est engagé à mettre en œuvre, dans le courant du second trimestre 2007, l'article 77 du décret (transparence comptable) en application de la recommandation du Collège d'autorisation et de contrôle du 31 mai 2006 relative à la « *Présentation comptable des entreprises cumulant les activités de distribution de services de radiodiffusion et les activités de transmission de signaux électroniques* ».

A l'avenir, si un marché du *triple play* se développe comprenant à la fois les plateformes xDSL sur paire de cuivre et du câble coaxial, il ne peut être exclu qu'une dominance collective se développe entre Belgacom et le (ou les) câblo-opérateurs<sup>110</sup>. Dans une telle hypothèse, le CAC analysera si les critères de la dominance collective tels qu'ils résultent de la jurisprudence européenne et de l'annexe II de la directive « Cadre » ne sont pas remplis.

---

<sup>109</sup> Articles 76 à 78 du décret.

<sup>110</sup> Voir en particulier la Communication de la Commission sur l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, JO 22 août 1998, C 265 p. 2 ; para 80; « *OPTA Economic Policy Note, Is Two Enough?* », September 2006.

## 6. DECISION DU COLLEGE D'AUTORISATION ET DE CONTROLE :

Vu 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 ;

Vu 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 ;

Vu les lignes directrices 2002/C 165/03 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 électronique ;

Vu la recommandation C(2003)497 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 ;

Vu le décret de la Communauté française du 27 février 2003 sur la radiodiffusion ;

Considérant la coopération initiée avec les autres autorités de régulation belges concernées (Institut belge des services postaux et des télécommunications, Medienrat, Vlaamse Regulator voor de Media et Conseil de la concurrence) ;

Considérant la consultation publique organisée du 18 janvier 2007 au 15 mars 2007 en application de l'article 94 du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion, de l'arrêté du Gouvernement de la Communauté française du 15 juillet 2005 fixant les modalités de la consultation publique visée à l'article 94 du décret du 27 février 2003, des articles 49 et 53 du règlement d'ordre intérieur du Collège d'autorisation et de contrôle ;

Considérant la notification du projet de décision à la Commission européenne et des autorités réglementaires nationales des États membres, conformément à l'article 94 § 2 du même décret ;

Considérant l'annulation, au 31 mars 2007, des articles 81 à 83 et 90 à 98 du décret du 27 février 2003 par l'arrêt 163/06 de la Cour d'arbitrage du 8 novembre 2006 ;

Après avoir pris le plus grand compte des commentaires issus de la coopération volontaire, de la consultation publique et de la notification européenne mentionnées ci-dessus ;

En application de l'article 133 § 1<sup>er</sup> 11<sup>o</sup> du même décret, le Collège d'autorisation et de contrôle :

- définit le marché de gros de l'accès aux infrastructures de réseau de Belgacom servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme xDSL sur paire de cuivre de couverture régionale comme un marché pertinent pour une régulation *ex ante* au sens de l'article 90 § 1<sup>er</sup> du même décret ;
- conclut que ce marché pertinent est effectivement concurrentiel, au sens de l'article 91 § 1<sup>er</sup> du même décret, et qu'il ne nécessite aucune imposition des obligations prévues à l'article 96 du même décret.

Fait à Bruxelles, le 21 mars 2007.

**ANNEXE : ACTEURS DE L'AUDIOVISUEL EN LIGNE EN WALLONIE**

Acteurs (société/marque)	AIESH	ALE-TELEDIS	BRUTELE	IDEA	IGEHO	INATEL	INTEREST/OST	INTERMOSANE	SEDELTEL	SIMOGEL	TELELUX	BeTV	BELGACOM / BELGACOM TV	BELGACOM MOBILE / PROXIMUS	MOBISTAR	RTBF
Site web	www.aiesh.be	www.teledis.be	www.brutele.be	www.idea.be	www.igeho.be	www.inatel.be	www.interest.be	www.intermosane.be	www.seditel.be	www.simogel.be	www.telelux.be	www.betv.be	www.belgacom.be	www.proximus.be	www.mobistar.be	www.rtf.be
Adresse (code postal, ville)	6470 Rance	4000 Liège	1050 Bruxelles	7000 Mons	6000 Charleroi	5000 Namur	4700 Eupen	4000 Liège	1348 Louvain-la-Neuve	7700 Mouscron	6700 Arlon					
Statut	intercommunale pure	intercommunale pure	intercommunale pure	intercommunale pure	intercommunale mixte	intercommunale mixte	intercommunale mixte	intercommunale mixte	intercommunale mixte	intercommunale mixte	intercommunale mixte	société anonyme	société anonyme droit public	société anonyme	société anonyme	entreprise publique autonome à caractère culturel
<b>SERVICES</b>																
TV offre de base (dont "must carry")	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
avec chaînes locales	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	
TV offre complémentaire	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Radio offre de base		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X			X
Radio offre complémentaire		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
Services associés			X	X								X	X			
Guide électronique de programmes (EPG)												X	X			
Internet sur le câble		X	X	X	X	X		X	X	X	X		X			
		TELEDISnet		TVC@blenet	TVC@blenet	TVC@blenet		TVC@blenet	TVC@blenet	TVC@blenet	TVC@blenet					
Choix entre VO et VF												X				
Son Stéréo et Dolby Surround												X				
Interfaces de programmes d'application (API)												X				
Autres services												X	X			
Services interactifs													Internet sur TV			
Video à la demande												X	gratuit et payant			
<b>FNCTIONS</b>																
Editeur de contenu												X				X
Distributeur de services	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Opérateur de réseau	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Opérateur de système d'accès conditionnel		cf. BeTV										X	X			
<b>PLATEFORMES (opérateur et/ou distributeur)</b>																
Voie filaire (câble)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Câble coaxial	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
Câble bifilaire (ADSL, VDSL sur paire de cuivre)													X			X
Voie hertzienne terrestre fixe ou mobile		expérim.										X		X	X	X
Voie satellitaire																X
<b>MODE DE DISTRIBUTION</b>																
Analogique	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Numérique	X	X	X	?	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	BeTV	BeTV + Offre propre	BeTV	BeTV	BeTV	BeTV	BeTV	BeTV	BeTV	BeTV	BeTV					
<b>COUVERTURE GEOGRAPHIQUE</b>																
Régionale												X	X			X
Locale	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
Communes (fusionnées)	7	55	28 (dont 6 bruxelloises)	24	22	38	12	18	25	3	44		80% des foyers fr à mi-2007			
<b>NOMBRE D'ABONNES (au 30/09/2005)</b>																
Offre de base													1.527			
Offre complémentaire (chaînes thématiques)													727			
Total	15.454	312.658	182.171	134.795	96.336	136.497	9.621	51.840	108.386	23.344	91.912	9.633	2.254	7.000		
<b>TARIFICATION</b>																
Abonnement à l'offre de base (hors provisions droits d'auteurs et participation à l'audiovisuel sauf *)	93,46 € HTVA par an	25,53 € TVAC par bimestre	149,38 € TVAC par an *	109,58 € TVAC par an	101,48 € par an	94,27 € HTVA par an	103,20 € HTVA par an	96,08 € HTVA par an	94,27 € HTVA par an	96,77 € HTVA par an	98,24 € HTVA par an					
<b>PARTICIPATIONS DIRECTES dans ACM</b>																
en % (selon déclarations)	0,00%	12,90%	12,39%	5,52%												
en parts (selon déclarations)	0				597		78	331								
en actions (selon statuts ACM au 30/12/2003)	0	1.132	1.140	486	346	489	11	191	392	83	333					
<b>RESEAU DE TELEDISTRIBUTION</b>																
Interconnexion avec	Bruté	ACM, Bruté, Interest, Intermosane, Seditel	ACM	ACM	ACM	ACM	ACM	ACM	ACM	ACM	ACM					

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par xDSL sur paire de cuivre de couverture régionale

