

**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 câble coaxial de couverture locale**

Document de travail du 17 janvier 2007

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	3
1. CONTEXTE DE L'ANALYSE	4
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	15
1.5.2 Méthode d'analyse	15
2. DESCRIPTION DU MARCHÉ EN COMMUNAUTÉ FRANÇAISE	21
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
3. MÉTHODOLOGIE DE L'ANALYSE	35
3.1. Étape 1 : Définition du marché	35
3.2. Étape 2 : Évaluation de la puissance	38
3.2.1 Part de marché	38
3.2.2 Critères complémentaires	38
3.3. Étape 3 : Imposition d'obligations réglementaires spécifiques	39
4. ANALYSE DU MARCHÉ ET DES SOUS-MARCHÉS	41
4.1. Marché de détail	41
4.1.1 Définition et périmètre	41
4.1.2 Segmentation par infrastructures et plateformes	41
4.1.3 Segmentation géographique	51

4.2. Marchés écartés	53
4.2.1 Radiodiffusion télévisuelle mobile	53
4.2.2 Radiodiffusion par satellite	53
4.3. Marché de gros	53
4.3.1 Définition et périmètre	53
4.3.2 Segmentation par produits/services	54
4.3.3 Segmentation géographique	56
4.3.4 Test des trois critères	57
4.4. Désignation des marchés pertinents pour une régulation ex ante	61
5. ANALYSE DE LA DOMINANCE ET CHOIX DES REMÈDES	62
5.1. Contexte actuel	62
5.2. Analyse de la dominance : ALE-BRUTELE	63
5.2.1 Part de marché	62
5.2.2 Autres critères	63
5.2.3 Conclusions pour ALE-BRUTELE	70
5.3. Analyse de la dominance : IDEATEL, IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX	72
5.3.1 Part de marché	72
5.3.2 Autres critères	72
5.3.3 Conclusions pour IDEATEL, IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX	74
5.4. Analyse de la dominance et conclusions : AIESH	75
5.5. Analyse de la dominance et conclusions : Telenet	76
5.6. Déclaration de dominance : ALE, BRUTELE, IDEA(TEL)	76
5.7. Identification des questions	77
5.8. Choix des remèdes	77
6. DECISION DU COLLEGE D’AUTORISATION ET DE CONTROLE	78
ANNEXE : ACTEURS DE L’AUDIOVISUEL EN LIGNE EN WALLONIE	80
ANNEXE 2 : ACTIONNARIAT DES CÂBLO-OPÉRATEURS ET BeTV	81

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 câble coaxial de couverture locale 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 câble coaxial de couverture locale 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 »¹, directive « Autorisation »², directive « Accès »³, directive « Service universel »⁴ et directive « Vie privée et communications électroniques »⁵.

En vertu de ce cadre réglementaire européen, les autorités de régulation nationales (ARN) doivent poursuivre trois grands objectifs⁶ :

- 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.

¹ 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.

² 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.

³ 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.

⁴ 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.

⁵ 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.

⁶ 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)⁷, 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 marchés⁸.

Le CAC doit partir des marchés identifiés par la Commission européenne dans sa première Recommandation sur les marchés pertinents de 2003⁹, 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 finals¹⁰.

Dans l'exposé des motifs de cette Recommandation « marchés »¹¹, 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 publique¹². 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^e considérant de la recommandation de la

⁷ *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.

⁸ 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.

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

¹⁰ Exposé des motifs de la première Recommandation « marchés », p. 43.

¹¹ *Idem*, p. 40-41.

¹² 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.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

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 valeur¹³ 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* ».



¹³ 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.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

Selon la définition du décret, l'éditeur de services est¹⁴ :

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.

Le décret ne précise pas la notion de services de radiodiffusion, mais la Cour d'arbitrage la définit comme¹⁵ :

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 est¹⁶ :

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 est¹⁷ :

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 sont¹⁸ :

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 partie¹⁹ 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

¹⁴ 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.

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

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

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

¹⁸ Article 1, 35° du décret.

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

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 au contenu passant sur ces réseaux. En particulier, l'exposé des motifs de la première Recommandation « marchés » dispose que²⁰ :

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 services²¹.

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^{er} 12^o 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 »²²).

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 ».

²⁰ Page 40.

²¹ Voir aussi article 2 C de la directive « Cadre ».

²² 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^{ème} marché pertinent recouvrant le marché de *détail*²³ 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 non²⁴) 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 ;

²³ 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.

²⁴ 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.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

- 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 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		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 radiodiffusion²⁵. 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

²⁵ 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.

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.

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 est²⁶ :

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 décret²⁷ 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 décret²⁸, 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-Capitale²⁹. 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*

²⁶ Article 1, 41° du décret.

²⁷ Par application des articles 5 et 6 de la directive « Accès ».

²⁸ Article 2 § 9 du décret.

²⁹ La version coordonnée de la loi est disponible à www.csa.be.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

postes et des télécommunications belges »³⁰ précise notamment les tâches de contrôle et de régulation du marché qui sont confiées à l'IBPT.

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 Cour³¹ 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.

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

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

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

La Cour d'arbitrage³² 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 :

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 décrétoal, 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 fédérales³³ 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. Toutefois à l'avenir si les développements du marché justifient la définition d'un marché *triple play* lors de la prochaine analyse de marché, le Collège considère alors que ce marché serait de la compétence conjointe de l'IBPT et du CSA, et partant devrait faire l'objet d'une analyse par la CRC.

1.5. OBJECTIFS ET MÉTHODE DE L'ANALYSE DE MARCHÉ

1.5.1. OBJECTIFS RÉGLEMENTAIRES

En vertu du cadre réglementaire européen³⁴, 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

³² 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* ».

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

³⁴ Article 8 de la directive « Cadre ».

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 CSA³⁵, 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 médias³⁶.

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 marché³⁷ 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 que³⁸ :

³⁵ Article 7 du décret.

³⁶ Considérant 5 *in fine* de la directive « Cadre ».

³⁷ 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.

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

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

(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 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 carry³⁹, séparation comptable à charge des distributeurs qui sont verticalement intégrés avec un opérateur de réseau⁴⁰, interopérabilité et accès des services d'accès conditionnel, accessibilité des utilisateurs finals aux guides électroniques de programmes⁴¹, médiateur pour les relations avec les utilisateurs finals⁴² et péréquation tarifaire⁴³ ;
- deuxièmement, un arrêté ministériel de 1993⁴⁴ prévoit une réglementation fédérale de l'augmentation des prix de détail des câblodistributeurs.

³⁹ Articles 48 et 82 du décret.

⁴⁰ Article 77 du décret.

⁴¹ Articles 123 à 129 du décret.

⁴² Article 78 du décret.

⁴³ Article 76 du décret.

⁴⁴ 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.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative
au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne
par câble coaxial de couverture locale

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 :

(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 que⁴⁵ :

(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 »

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

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.

- 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'analyse⁴⁶.

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.

⁴⁶ 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.

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 2006⁴⁷, a annulé notamment les articles 90 à 98 du décret du 27 février 2003 sur la radiodiffusion, mais maintenu les 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 1989⁴⁸.

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 services 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^{er} 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

⁴⁷ Arrêt n° 163/06.

⁴⁸ « 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. »

« 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, 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 bilatérales⁴⁹ 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 coopération⁵⁰ en matière de communications électroniques⁵¹, 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.

⁴⁹ 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).

⁵⁰ 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...

⁵¹ 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 personnes⁵² 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 [...] ⁵³ abonnés à la même date. Belgacom a annoncé 102.971 abonnés à la fin du mois de septembre 2006⁵⁴.

⁵² Y compris les ± 71.500 habitants de la Communauté germanophone de Belgique.

⁵³ Données protégées par le secret des affaires.

⁵⁴ Voir Rapport trimestriel Q3 2006, p. 3 (http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Q3_2006/Q32006_results_fr.pdf).

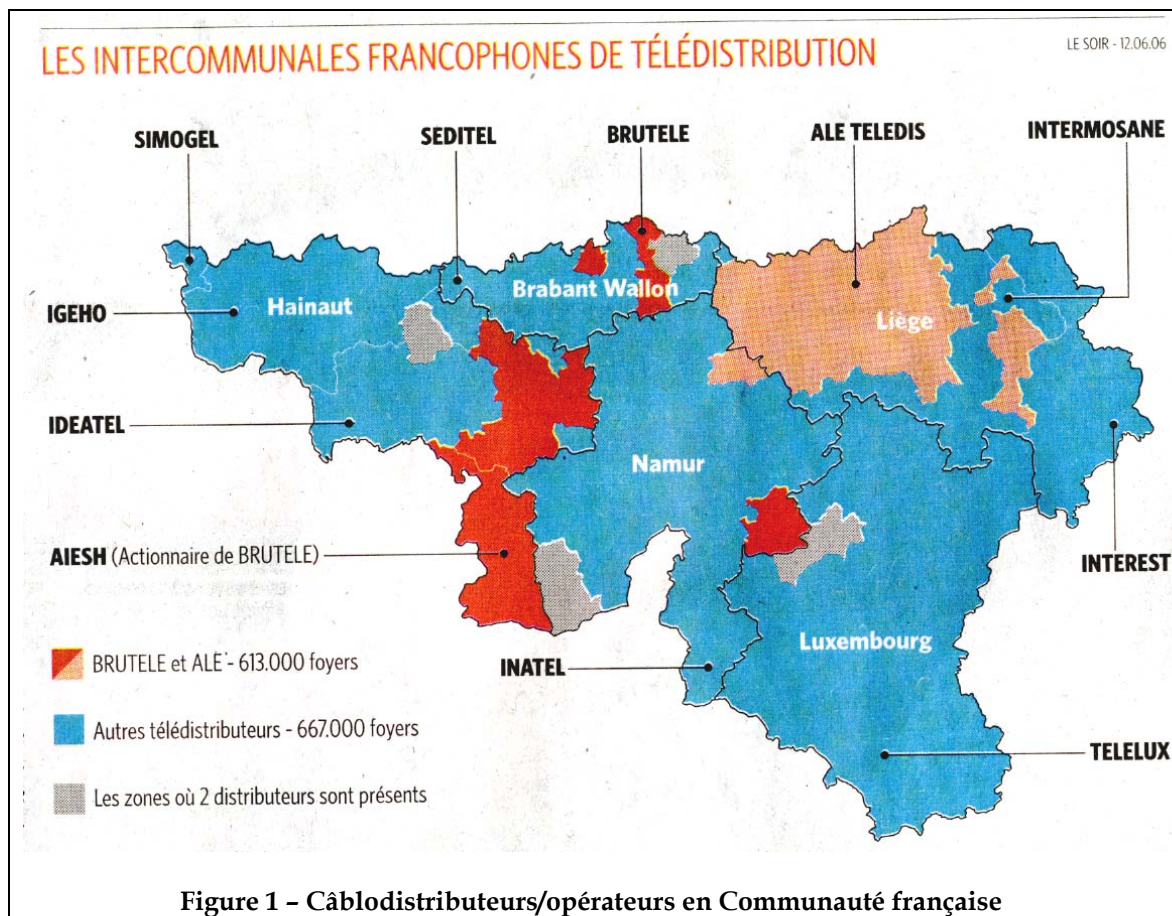
Le tableau donne la répartition des abonnés à la télédistribution classique entre les différents câblo-opérateurs tandis que la carte qui suit indique le positionnement géographique de ces opérateurs⁵⁵.

Tableau 2 – Abonnés aux câblo-opérateurs en région française (30/09/2005)		
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 ⁵⁶	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%

⁵⁵ 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.

⁵⁶ INTEREST doit passer sous le contrôle du régulateur de la Communauté germanophone.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale



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 Bruxelles⁵⁷.

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 ⇒⁵⁸ Utilisateurs finals

Les définitions de ces différents métiers ont été données au paragraphe 01.3.1.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.

⁵⁷ Source : IP Belgium - CIM 03/04.

⁵⁸ 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.

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 :

- 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](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^{er} 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^o 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, BELGACOM⁵⁹.

⁵⁹ 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 :

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative
au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne
par câble coaxial de couverture locale

- 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.

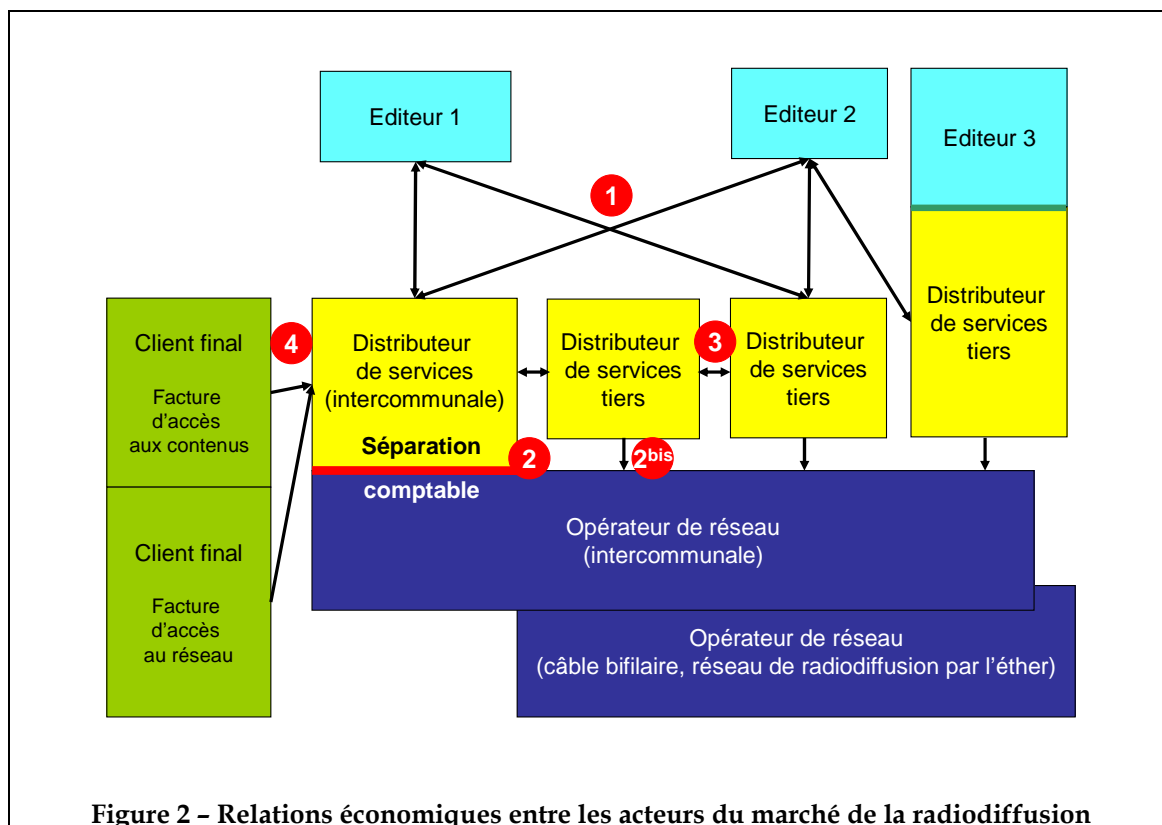
On y ajoutera la RTBF.

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 française⁶⁰, 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 abonné⁶¹, laquelle est répercutée dans la facture de l'abonné. Des contributions complémentaires sont consenties par certains distributeurs.

⁶⁰ 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).

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

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 »).

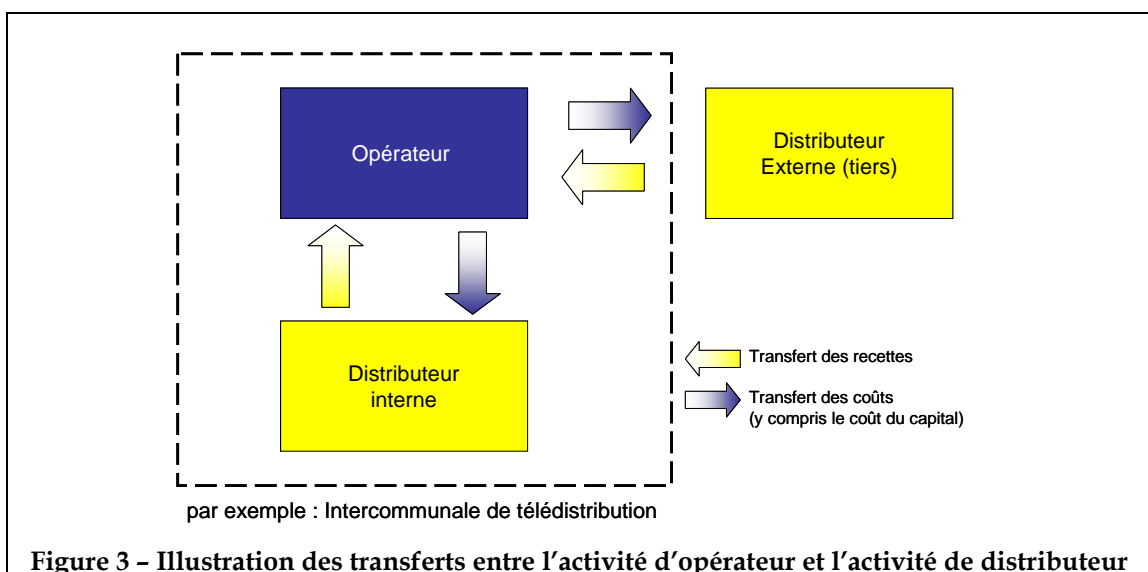
⁶¹ Art. 80 § 1^{er}. Tout distributeur de services proposant une offre de services comprenant une télévision locale verse à la télévision locale concernée une contribution correspondant à 2 euros par an et par abonné établi dans la zone de couverture de la télévision locale. Ce montant est indexé tous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

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

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 »⁶²).

⁶² 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 [...] ⁶³ 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 [...] ⁶⁴.

Distributeur non intégré avec un opérateur

Il s'agit de la relation ②^{bis} 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.

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* »

⁶³ Données protégées par le secret des affaires.

⁶⁴ Données protégées par le secret des affaires.

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.

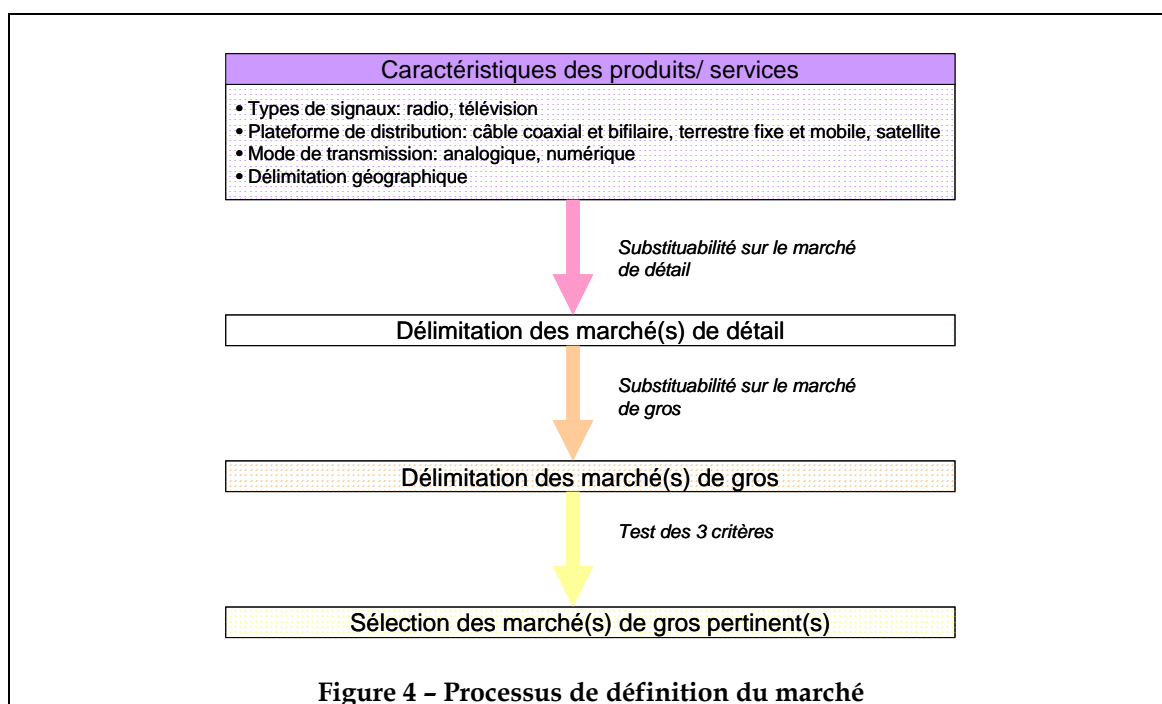
3. MÉTHODOLOGIE DE L'ANALYSE

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 Commission⁶⁵, 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 que⁶⁶ :

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.

⁶⁵ 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.

⁶⁶ Exposé des motifs de la première Recommandation « marchés », p. 41.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

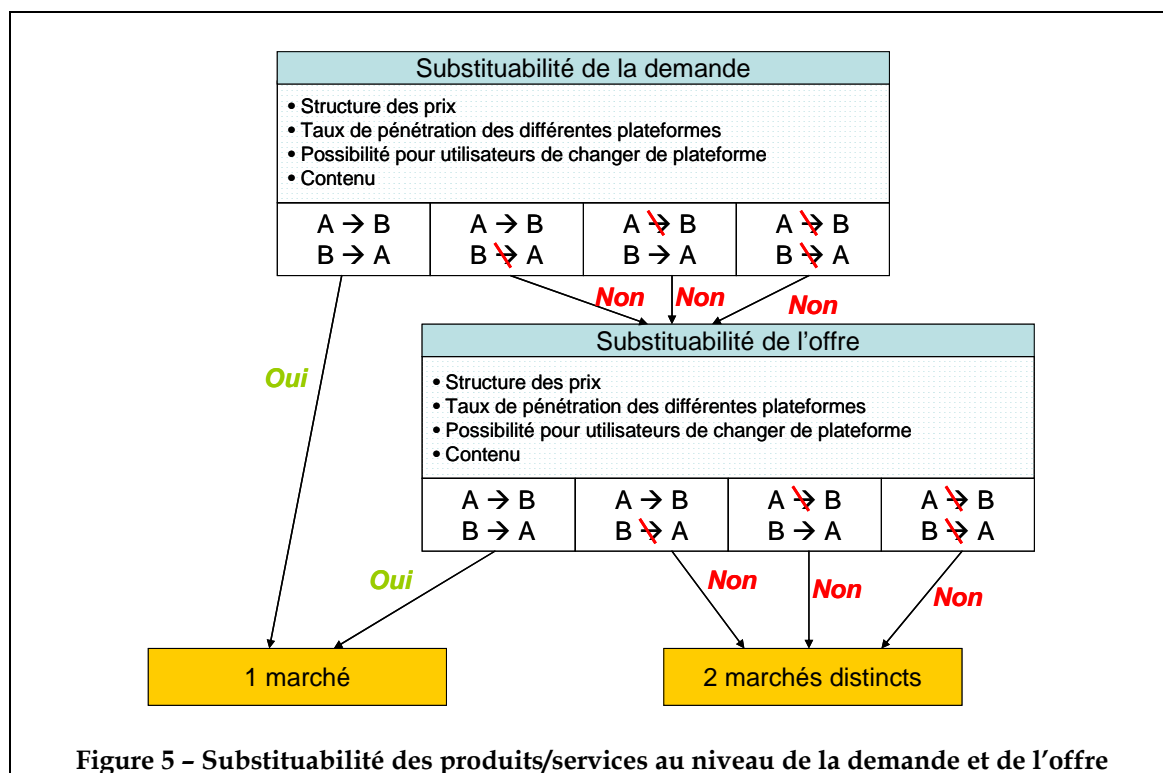


Figure 5 - Substituabilité des produits/services au niveau de la demande et de l'offre

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 jugé⁶⁷ :

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 marché⁶⁸. 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.

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

⁶⁸ Lignes directrices sur l'analyse de marché, point 20.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

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-dessous⁶⁹.

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 européenne⁷⁰, deux entreprises ou plus détiennent une position dominante conjointe lorsqu'elles ont adopté ensemble vis-à-vis de leurs clients et de

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

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

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

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 ».

Tableau 6 – Obligations réglementaires spécifiques pouvant être imposées aux entreprises puissantes sur le marché	
Transparence	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.
Non-discrimination	Une obligation qui impose que les tiers bénéficient du même traitement et des mêmes conditions que les départements internes de l'entreprise.
Séparation comptable	Une obligation souvent utilisée à l'appui des autres obligations, comme l'orientation sur les coûts, la transparence et la non-discrimination.
Accès au réseau de distribution	Une obligation de partager l'accès à des ressources essentielles, infrastructures et équipements (« actifs »), difficiles à dupliquer.
Contrôle du prix et systèmes d'allocation des coûts	Cette obligation a pour objectif d'empêcher l'application de prix exagérément élevés ainsi que de faire obstacle aux pratiques de « ciseau tarifaire » ⁷¹ et de « prix prédateurs » ⁷² .

⁷¹ 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.

⁷² 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.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

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 que⁷³ :

⁷³ 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 TV⁷⁴.

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 réception⁷⁵.

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

⁷⁴ 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.

⁷⁵ Exposé des motifs de la Recommandation « marchés pertinents », p. 37.

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale

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^{er} 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 1.167.737 abonnés à la télédistribution coaxiale contre [...] ⁷⁶ à l'offre de base et [...] ⁷⁷ aux services thématiques pour Belgacom TV. Belgacom a depuis annoncé 102.971 abonnés à la fin du mois de septembre 2006 ⁷⁸. 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^{er} janvier 2007 ⁷⁹ 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.

⁷⁶ Données protégées par le secret des affaires.

⁷⁷ Données protégées par le secret des affaires.

⁷⁸ Voir Rapport trimestriel Q3 2006, p. 3 (http://www.belgacom.be/company/gallery/content/Q3_2006/Q32006_results_fr.pdf).

⁷⁹ Voir Press release 15/11/2006 (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 ± 90 € pour la réception analogique et de ± 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 ± 298 € en cas de location du décodeur ou de ± 542 € en cas d'achat du décodeur.

Ensuite est à considérer est le prix des redevances ou abonnements (pour le 1^{er} 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 ± 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 ± 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^{er} mois de mise en service :

- plateforme de câble coaxial : de ± 102 € pour la réception analogique à ± 236 € pour la réception numérique ;
- plateforme xDSL : selon location ou achat du décodeur, de ± 344 € à ± 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 ^{er} mois	1 ^{ère} année
CABLO-OPERATEURS (VOO)						
Raccordement au réseau	90,00		90,00		90,00	90,00
Abonnement	12,00/mois			12,00	12,00	144,00
TOTAL VOO analogique		<i>non applicable</i>	90,00	12,00	102,00	234,00
Décodeur numérique	99,00		99,00		99,00	99,00
Activation numérique	35,00		35,00		35,00	35,00
TOTAL VOO analogique + numérique		<i>non applicable</i>	224,00	12,00	236,00	368,00
BELGACOM						
Ligne téléphonique PSTN						
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
Connexion ADSL						
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
Belgacom TV						
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
TOTAL Belgacom TV		298,00	542,00	46,40	344,40	920,80

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 contrôlées⁸⁰. 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 détail⁸¹, 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 détail⁸²

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

⁸¹ 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.

⁸² 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 télévisuelle⁸³. 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 numérique⁸⁴.

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 réservée 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,

⁸³ 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).

⁸⁴ 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 mixte⁸⁵.

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 visionnage⁸⁶, types de programmes visionnés⁸⁷) 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

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

⁸⁶ 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).

⁸⁷ 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 écartée⁸⁸.

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.

⁸⁸ 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*⁸⁹.

4.2.2. RADIODIFFUSION PAR SATELLITE

Le marché de la radiodiffusion par satellite est exclu pour des questions de compétence territoriale⁹⁰.

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 ;
- télévision hertzienne terrestre fixe et portable ;

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

⁹⁰ 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.

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 pourrait être mis en œuvre. Une radiodiffusion terrestre numérique sous-régionale ou locale qui serait 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 CAC⁹¹. 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 que⁹² :

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

⁹¹ 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.

⁹² 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 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*)⁹³ 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.

⁹³ 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^{er} 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

5.1. CONTEXTE ACTUEL

Douze opérateurs sont présents sur la plateforme du câble coaxial de couverture locale. Bien que les différents réseaux de télédistribution par le câble coaxial correspondent à des marchés locaux distincts où chaque opérateur bénéficie de l'accès exclusif à ses abonnés, les câblo-opérateurs de la région française peuvent être divisés en trois groupes distincts :

- le GIE ALE et BRUTELE ;
- les sept sociétés intercommunales mixtes IGEHO, INATEL, INTEREST⁹⁴, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL et TELELUX auxquelles s'ajoute la société intercommunale pure IDEA ;
- les deux cas particuliers que constituent AIESH et TELENET.

Cette approche s'appuie sur les éléments suivants :

- les sept intercommunales mixtes et IDEA ont décidé de vendre leurs activités dans le câble (télédistribution et Internet) suite à la volonté du partenaire privé ELECTRABEL de se retirer de ce secteur ;
- ALE et BRUTELE ont déjà constitué un GIE (Groupement d'Intérêt Économique) dans le domaine des télécommunications et une prochaine fusion des deux intercommunales est probable ; par ailleurs ALE-BRUTELE s'est porté candidat à la reprise des activités des huit intercommunales précitées ;
- AIESH est une intercommunale de petite taille desservant une zone territoriale très limitée ;
- TELENET représente une situation inédite, cet opérateur du câble coaxial en Région flamande desservant une petite enclave wallonne en Flandre.

Trois personnes morales se sont portées candidates au rachat des activités de télédistribution de 7 intercommunales mixtes et d'IDEA : le GIE ALE-BRUTELE, TELENET et ALTICE. Le conseil d'administration de chacune de ces intercommunales a, sur base de la proposition du comité de pilotage chargé d'analyser les trois offres de rachat, marqué son accord pour l'entame de négociations exclusives avec l'ALE-BRUTELE. Les deux autres candidats sont donc pour l'instant en principe écartés.

Dans l'hypothèse des trois candidatures, trois scénarios sont possibles :

- 1) ou bien, scénario probable, ces huit réseaux rejoignent ALE-BRUTELE et un grand marché régional est créé ;
- 2) ou bien ces huit réseaux sont rachetés par ALTICE et deux grands marchés subrégionaux coexisteraient : celui de l'ALE-BRUTELE et celui sous l'égide de ALTICE dans une forme juridique restant à définir ;

⁹⁴ INTEREST passera en principe sous le contrôle unique du régulateur de la Communauté germanophone.

- 3) ou enfin ces huit réseaux sont repris par TELENET et deux grands marchés subrégionaux coexisteraient : celui de l'ALE-BRUTELE et celui d'une société commune créée par TELENET et les huit câblo-opérateurs.

Étant donné le processus d'intégration du câble coaxial wallon, le Collège procède à une analyse détaillée du marché sur lequel opère le GIE ALE-BRUTELE, puis à une analyse plus rapide des marchés du groupe constitué par les huit intercommunales, et enfin très succinctement des marchés de AIESH et de TELENET.

Si le premier scénario se concrétise, la position de l'ALE-BRUTELE serait renforcée.

Si le deuxième scénario se réalise, l'analyse groupée des huit câblo-opérateurs développée ci-dessous resterait valide mais serait à considérer comme minimaliste compte tenu du poids supplémentaire qu'apporterait ALTICE. L'analyse de l'entité intégrée serait alors très proche de celle réalisée pour le GIE ALE-BRUTELE.

De même, si le troisième scénario devait se réaliser, l'analyse groupée des huit câblo-opérateurs (développée ci-dessous) resterait valide mais serait à considérer comme minimaliste compte tenu du poids supplémentaire qu'apporterait le grand câblo-opérateur flamand TELENET. L'analyse de l'entité intégrée serait alors très proche de celle réalisée pour le GIE ALE-BRUTELE.

En tout état de cause, selon le scénario, seule la pondération de certains critères est affectée mais sans effet déterminant sur les résultats et donc sans remettre en cause les conclusions de l'analyse ci-dessous en termes de dominance et de remèdes éventuels.

Sur un plan tout à fait général, si l'analyse conduit à l'imposition d'obligations à tout ou partie des câblo-opérateurs, celles-ci devraient au minimum être transférées à la nouvelle entité intégrée car il va de soi que, si les entreprises séparées détiennent une puissance significative sur leur marché local, le regroupement de ces entreprises ne peut que renforcer cette puissance significative.

5.2. ANALYSE DE LA DOMINANCE : ALE-BRUTELE

5.2.1. PART DE MARCHÉ

ALE (Association liégeoise d'électricité) et BRUTELE (Société intercommunale pour la diffusion de la télévision) détiennent une part de marché de 100% car chacun d'eux est le seul prestataire sur son marché géographique de la télévision via le câble coaxial.

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

5.2.2. AUTRES CRITÈRES

Taille globale de l'entreprise

ALE est une société coopérative intercommunale pure comprenant 59 associés du secteur public, à savoir :

- 56 communes wallonnes,
- la province de Liège,
- l'AIEG (Association intercommunale d'étude et d'exploitation d'électricité et de gaz),
- l'ALG (Association liégeoise du gaz).

Ses activités couvrent la distribution de l'énergie électrique sur un territoire correspondant à environ deux tiers de la province de Liège ainsi que les télécommunications, à savoir la télédistribution, l'accès à Internet et la transmission de données à haut débit. Sur ce territoire, l'ALE possède son propre réseau de télécommunications TELEDIS⁹⁵.

Le chiffre d'affaires s'est élevé à 324.586.674 EUR en 2004 dont 49.909.795 EUR pour Télédis. L'ALE emploie près de 1.000 personnes. L'ALE dessert plus de 750.000 habitants en électricité ainsi qu'environ 2.500 entreprises de tous secteurs. Avec 312.658 clients abonnés raccordés à son réseau de télédistribution au 30/09/2005, ALE-Télédis est le plus gros câblo-opérateur en région française.

En termes de clients raccordés à son réseau de télédistribution, BRUTELE est le deuxième plus important câblo-opérateur en région française avec 182.171 clients abonnés au 30/09/05 mais BRUTELE opère également dans la Région de Bruxelles-Capitale et, au total, à cette même date, il comptait 304.838 abonnés en Communauté française.

BRUTELE est une société coopérative intercommunale pure à responsabilité limitée comprenant 29 associés du secteur public, à savoir :

- 22 communes wallonnes,
- 6 communes bruxelloises,
- l'intercommunale AIESH.

Ses activités couvrent outre la télédistribution d'autres services de télécommunications aux particuliers et aux entreprises et institutions ainsi qu'aux opérateurs alternatifs, tels que les accès à Internet, les lignes louées, les accès de type Intranet et VPN, la transmission de signaux (vidéo, voix et données) et vidéosurveillance.

Le chiffre d'affaires s'est élevé à 53.606.808 EUR en 2005 dont 36.684.064 EUR pour l'activité de télédistribution. BRUTELE emploie près de 200 personnes.

⁹⁵ ALE-Télédis désigne donc les activités de l'ALE dans le câble.

Le GIE ALE-BRUTELE rassemble 42,4% du total des abonnés en région française, ainsi que le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 11 – Nombre d’abonnés ALE-BRUTELE (30/09/2005) <i>(extrait du Tableau 2)</i>		
ALE-TELEDIS	312.658	26,77%
BRUTELE	182.171	15,60%
Total ALE-BRUTELE	494.829	42,38%
Total câble coaxial wallon	1.167.737	100,00%

Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer

En tant que câblo-opérateur historique sur le territoire des deux associés, le GIE ALE-BRUTELE détient une infrastructure unique subrégionale dont les raccordements finals vers plus de 600.000 habitations et logements dont près de 500.000 dans la région de langue française.

La mise en œuvre de ce réseau câblé a nécessité des investissements lourds pour son déploiement, pour sa numérisation, pour l'accès à Internet et la télévision numérique, et a occasionné des coûts irrécupérables (excavation, pose de câbles et de fibres, ...).

GIE ALE-BRUTELE détient donc 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 propres services et indirectement par les fournisseurs de contenus exerçant leur pouvoir sur les distributeurs. ALE-BRUTELE fournit actuellement des prestations d'opérateur à la fois à lui-même en tant que distributeur verticalement intégré et à un distributeur tiers Be TV. Rappelons que les câblo-opérateurs sont actionnaires de Be TV.

La balance entre le pouvoir des fournisseurs de contenus (éditeurs et distributeurs tiers) et celui des opérateurs peut varier selon plusieurs modèles économiques.

Un fournisseur de services à fortes audiences dispose d'un important contre-pouvoir de négociation et fait payer ses services par le distributeur. Un opérateur de plateforme disposant d'une vaste couverture et d'un taux de pénétration élevé bénéficie également d'un contre-pouvoir de négociation élevé.

Le taux de pénétration du câble coaxial étant très élevé, les câblo-opérateurs bénéficient d'un atout majeur car leur plateforme est incontournable.

Les câblo-opérateurs ont conclu des conventions avec les éditeurs ou les sociétés qui commercialisent des services télévisuels afin de pouvoir les diffuser sur leur réseau de câble coaxial.

Plusieurs contrats sont signés collectivement par les opérateurs. [...] ⁹⁶.

Une convention peut regrouper plusieurs éditeurs, [...] ⁹⁷.

Une convention peut préciser qu'un programme doit ou peut être diffusé, selon le cas, en mode numérique et analogique (*simulcast*) ou seulement en mode analogique ou seulement en mode numérique à la totalité des abonnés correspondants.

La durée des contrats est généralement plutôt longue, [...] ⁹⁸.

Les rémunérations des éditeurs de services à fortes audiences sont basées [...] ⁹⁹.

D'autres modèles d'affaires existent au sein desquels ce n'est pas toujours l'opérateur qui paie. [...] ¹⁰⁰.

Les conventions prévoient généralement des modalités pour le *reporting* et l'audit des chiffres de l'opérateur quant à son nombre d'abonnés ou à l'inverse des résultats obtenus par le titulaire du service.

Un certain équilibre existe au sein de ce qu'on peut considérer comme un cartel bilatéral. Lorsque tous les câblo-opérateurs négocient conjointement les droits de diffusion avec les fournisseurs de contenus, cela contribue à renforcer leur pouvoir car la cible visée en termes de téléspectateurs n'est plus la cible de chaque réseau pris individuellement mais celle de l'ensemble de la région de langue française, tous réseaux confondus. Pour leur part, les éditeurs de services à fortes audiences négocient soigneusement leurs contrats et peuvent décider de n'accorder aucun droit d'exclusivité aux opérateurs.

De son côté, le consommateur final est en partie protégé d'abus qui pourrait découler de ce monopole. En effet, dans le cadre de la « *modified Greenfield approach* », on doit tenir notamment tenir compte de deux types d'obligations préexistantes et indépendantes des résultats de l'analyse du marché :

- les obligations de *must carry* imposées par le décret du 27 février 2003 qui garantit une offre de base limitée mais de qualité ;
- la réglementation fédérale inscrite dans l'arrêté ministériel du 20 avril 1993 portant dispositions particulières en matière de prix qui contrôle les augmentations des prix de détail des câblo-opérateurs (prix de l'abonnement à la télédistribution).

⁹⁶ Données protégées par le secret des affaires.

⁹⁷ Données protégées par le secret des affaires.

⁹⁸ Données protégées par le secret des affaires.

⁹⁹ Données protégées par le secret des affaires.

¹⁰⁰ Données protégées par le secret des affaires.

Le Collège considère que, même si le contrôle des prix venait à être supprimé, les câblo-opérateurs ne pourraient augmenter leur tarif dans des proportions importantes au-delà des coûts, notamment afin de ne pas stimuler davantage la concurrence inter-plateformes à leur détriment. En réalité, une telle question ne pourrait se poser que si ces opérateurs devaient faire face à une vague significative de désabonnements. Ils pourraient alors être confrontés à la nécessité de maintenir leur niveau de recettes pour continuer à couvrir leurs frais fixes et financer leurs investissements. Mais leur marge de manœuvre est limitée. La levée éventuelle de la contrainte pesant sur les augmentations des prix de détail ne suffirait pas à ébranler de manière importante le contrepouvoir des acheteurs.

Le GIE ALE-BRUTELE dispose, souvent conjointement avec les autres câblo-opérateurs, d'un pouvoir de négociation réel mais contrebalancé par celui tout aussi réel des fournisseurs de contenus à forte audience et par celui des utilisateurs finals, renforcé par les obligations imposées sur le marché de détail (*must carry* et contrôle du prix de l'abonnement).

Diversification des produits/services

ALE et BRUTELE ont lancé en 2006 une offre *triple play* commune, dénommée VOO, comprenant la télévision numérique – tout en conservant l'avantage de l'analogique (à savoir un poste de télévision dans toutes les pièces de la maison) – l'Internet hyper rapide et la téléphonie fixe.

On peut donc parler d'une offre diversifiée groupée, tout en ayant la possibilité de souscrire à la carte à un ou plusieurs des services déclinés eux-mêmes en formules à possibilités et performances plus ou moins étendues.

Un abonné peut parfaitement souscrire au seul service de télévision.

Le tableau ci-dessous donne les coûts totaux à supporter la première année pour un nouveau client intéressé par la télévision mais qui n'est pas encore client d'un câblo-opérateur. Le budget total à prévoir est de l'ordre de 234 € TVAC pour la seule réception analogique et d'environ 368 € TVAC pour bénéficier en plus de la réception numérique (*simulcast*).

Tableau 12 – Budget de la 1^{ère} année pour un nouveau client de l'offre télévisuelle de « VOO » (en EUR TVAC)		
Prestations	Tarifs unitaires	Coût 1^{ère} année
Raccordement au réseau de télédistribution	90,00	90,00
Abonnement annuel télédistribution	±12,00/mois	144,00
Total réception analogique	-	234,00
Achat du décodeur numérique	99,00	99,00
Frais d'activation numérique	35,00	35,00
Total réception analogique + numérique	-	368,00

Le budget est projeté sur 1 an. 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, non récupérable par un utilisateur domestique.

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 des réseaux de l'ALE et de BRUTELE et leur omniprésence sur une bonne partie territoire de la région de langue française constituent un net avantage par rapport à tout nouvel entrant éventuel. Cet avantage s'est renforcé par leur rapprochement au sein du GIE.

Les effets d'économie concernent plus particulièrement les investissements, l'exploitation et la maintenance du réseau. Ces effets concernent aussi le marketing : leur taux de pénétration auprès des ménages étant très élevé, ALE et BRUTELE ont toute facilité pour toucher la majorité de la population de la Région de langue française via le canal de télévision réservé à leur propre usage (information, promotion, publicité, ...).

On peut donc considérer que le GIE ALE-BRUTELE 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.

L'offre combinée VOO en constitue un exemple ; elle permet d'offrir plusieurs services sur une même infrastructure câblée. On peut aussi citer l'impact positif sur les coûts de marketing et de gestion de la clientèle (ventes, facturation, ...) puisque le GIE ALE-BRUTELE est intégré en tant qu'opérateur et distributeur.

On peut donc considérer que le GIE ALE-BRUTELE bénéficie d'économies de gamme.

Intégration verticale

Le GIE ALE-BRUTELE fournit un large éventail de services de télécommunications au moyen de son réseau pour ses clients particuliers, professionnels, entreprises, institutions ou autres opérateurs. Pour tous ses services, et en particulier dans le domaine de la télédistribution, le GIE agit tant comme distributeur que comme opérateur de réseau ¹⁰¹.

Le GIE ALE-BRUTELE est donc une entreprise de télécommunications intégrée.

Concurrence potentielle

La concurrence est absente sur la plateforme en câble coaxial du GIE ALE-BRUTELE. De plus, comme déjà dit, une duplication de cette plateforme est peu réalisable pour des raisons technico-économiques.

La concurrence pourrait toutefois émaner d'autres plateformes.

ALE et BRUTELE disposent d'un taux de pénétration élevé auprès des ménages résidant dans leur marché géographique 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 une cible d'auditeurs la plus large possible, ceux-ci ne seront dès lors pas tentés d'abandonner facilement la plateforme du câble coaxial en faveur de la seule télévision sur xDSL.

Par ailleurs, Belgacom base l'essor commercial de son offre de radiodiffusion télévisuelle via xDSL sur une clientèle presque essentiellement captive, à savoir les abonnés à une ligne d'accès PSTN ainsi qu'à un service Internet large bande de l'opérateur.

Mais Belgacom dispose d'un nombre important de clients ADSL, grâce au fait que l'offre Internet large bande des câblo-opérateurs s'est développée lentement et tardivement.

Toutefois la situation évolue (cf le lancement de l'offre *triple play* « VOO » par le GIE ALE-BRUTELE et le regroupement annoncé des câblo-opérateurs wallons).

La position du câble coaxial est solide. Toutefois, ALE-BRUTELE ne peut plus définir sa stratégie, élaborer sa politique commerciale, fixer ses prix sans tenir compte de Belgacom.

La concurrence du satellite existe, mais de façon plus limitée, pour certains publics

¹⁰¹ En outre, 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 BeTV.

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.

La situation pourrait évoluer en fonction du développement de la TNT. Les informations sont insuffisantes actuellement pour faire des projections fiables. Le modèle économique et la structure de prix qui s'appliqueront sont encore inconnus. La diffusion en DVB-T gratuite en clair (« *free to air* ») d'une dizaine de services parmi ceux à forte audience pourrait intéresser un nombre significatif de personnes et ainsi concurrencer les plateformes filaires.

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.

Toutefois, la plateforme xDSL n'exerce pas encore une pression concurrentielle importante sur la plateforme du câble coaxial. Le développement de la TNT aura probablement aussi un impact concurrentiel mais il est difficile d'en évaluer l'ampleur.

Entraves à l'expansion

Sur le plan de la télédistribution, le GIE ALE-BRUTELE dispose d'un réseau câblé dont la couverture ne peut plus être étendue dans la zone géographique des deux opérateurs associés et y bénéficie d'un taux d'abonnés très élevé qu'il semble difficile de dépasser.

De ce point de vue, la croissance interne semble difficile à opérer si ce n'est par le développement de la nouvelle offre *triple play* « VOO ».

Par contre, les possibilités de croissance externe sont à considérer en raison du processus en cours de création d'un réseau régional de câble coaxial.

On peut donc considérer que le GIE ALE-BRUTELE dispose de véritables opportunités d'expansion.

5.2.3. CONCLUSIONS POUR ALE-BRUTELE

La part de marché de l'ALE et de BRUTELE est de 100% sur la plateforme subrégionale de télévision sur câble coaxial qu'ils contrôlent ensemble via le GIE et certains faits contribuent à consolider cette position.

Dans un premier temps, on peut conclure que, si la part de marché de ALE-BRUTELE et d'autres indices prèchent en faveur d'une puissance significative sur le marché, le contre-pouvoir des acheteurs et l'essor d'une dynamique concurrentielle s'appuyant sur l'accélération de l'essor de la télévision sur xDSL, et probablement plus tard sur le développement de la TNT, continueront à empêcher ALE-BRUTELE à se comporter de

manière indépendante vis-à-vis de ces tierces parties.

De même, ALE-BRUTELE a effectué de très importants investissements, y compris récemment pour numériser son réseau et proposer une offre *triple play* et que, comme il n'y pas de problème de concurrence clairement identifié, imposer des contraintes à ALE-BRUTELE pourrait, outre l'absence de justification et de proportionnalité, entraver l'évolution de la concurrence naissante entre le câble coaxial et l'xDSL sur paire de cuivre dans le domaine de la radiodiffusion.

Le Collège pourrait conclure 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 ALE-BRUTELE 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 (le GIE étant intégrée en tant que distributeur et opérateur)¹⁰², les obligations de *must carry* et le contrôle fédéral des prix de détail.

En particulier, le GIE ALE-BRUTELE doit mettre en œuvre 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* ». Les protocoles comptables devaient être transmis au CSA pour le 9 octobre 2006 afin de préparer le contrôle 2007 des distributeurs de services¹⁰³. Au 17 janvier 2007, le CAC n'avait reçu aucun engagement ferme et sérieux du GIE ALE-BRUTELE, ni d'IDEA(TEL) concernant la mise en œuvre de l'obligation mentionnée à l'article 77 du décret.

Une attention particulière sera également apportée au suivi, et à son impact sur le marché, du processus de regroupement câblo-opérateurs wallons.

A l'avenir, si un marché du *triple play* se développe comprenant à la fois les plateformes du câble coaxial et xDSL sur paire de cuivre, il ne peut être exclu qu'une dominance collective se développe entre le (ou les) câblo-opérateurs et Belgacom¹⁰⁴. Dans cette hypothèse, le CAC sera amené à analyser 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.

¹⁰² Articles 76 à 78 du décret.

¹⁰³ Cf. la clarification n° 4 du questionnaire d'enquête sectorielle relatif à l'analyse du marché 18.

¹⁰⁴ Voir en particulier "PTA Economic Policy Note, Is Two Enough?", September 2006.

5.3. ANALYSE DE LA DOMINANCE : IDEATEL, IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX

Pour rappel, les activités « télédistribution » de ces huit intercommunales sont en cours de reprise par un acheteur qui sera probablement le GIE ALE-TELEDIS.

5.3.1. PART DE MARCHÉ

Les huit opérateurs détiennent une part de marché de 100% : chacun d'eux est le seul prestataire sur son marché géographique de la télévision via le câble coaxial.

Nous passons ci-dessous en revue différents critères qui peuvent contribuer à confirmer ou infléchir cette constatation. L'analyse se limite à mettre en évidence les éléments pertinents les plus proches ou au contraire les plus éloignés de ceux applicables à ALE-BRUTELE.

5.3.2. AUTRES CRITÈRES

Taille globale des entreprises

La taille de ces entreprises est de petite à moyenne en comparaison avec l'ALE et BRUTELE.

Le tableau ci-dessous indique le nombre d'abonnés à la télédistribution des huit intercommunales. Ensemble, elles représentent quasiment 56% des abonnés en Wallonie contre un peu plus de 42% pour le GIE ALE-BRUTELE.

Tableau 13 – Nombre d'abonnés des 7 intercommunales mixtes + IDEA (30/09/2005) (extrait du Tableau 2)		
IDEA(TEL)	134.795	11,54%
IGEHO	96.336	8,25%
INATEL	136.497	11,69%
INTEREST	9.621	0,82%
INTERMOSANE	51.840	4,44%
SEDTTEL	108.386	9,28%
SIMOGEL	23.344	2,00%
TELELUX	91.912	7,87%
Total des 8 intercommunales	652.731	55,90%
Total câble coaxial wallon	1.167.737	100,00%

Contrôle d'une infrastructure difficile à dupliquer

Comme pour ALE-BRUTELE, les réseaux sont difficiles à dupliquer, même s'ils sont de tailles plus modestes.

Contre-pouvoir des acheteurs

Comme les négociations avec les fournisseurs de contenus à forte audience se font généralement de manière conjointe par tous les câblo-opérateurs wallons, les huit intercommunales bénéficient du même pouvoir de négociation que les plus importants opérateurs, même si la taille de leur marché est plus petite.

Ces intercommunales disposent donc d'un pouvoir de négociation réel mais contrebalancé par celui tout aussi réel des fournisseurs de contenus à forte audience et par des obligations vis-à-vis des utilisateurs finals, à savoir les obligations de *must carry* et la réglementation fédérale applicable prix de détail des câblo-opérateurs (prix de l'abonnement à la télédistribution).

Diversification des produits/services

SIMOGEL et INTERMOSANE fournissent électricité, gaz et télédistribution. INTEREST fournit électricité et télédistribution. IDEA est prestataire de services dans les domaines de la production et de la distribution d'eau, du traitement des eaux usées, de la collecte des déchets, de l'aménagement du territoire et urbanisme, de la gestion énergétique des bâtiments ainsi que de la télédistribution (IDEATEL). IGEHO, INATEL, SEDITEL et TELELUX exercent exclusivement leurs activités dans le domaine de la télédistribution.

Outre le service de télévision, les six intercommunales mixtes IGEHO, INATEL, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL et TELELUX offrent également un service Internet à haut débit via le câble de télédistribution sous l'appellation commerciale commune de « tv@blenet ». La couverture de ce service Internet ne s'étend toutefois pas encore à toutes les communes du territoire de la région de langue française car elle est tributaire du niveau de numérisation des réseaux.

Rappelons que seules les activités exploitant le câble coaxial (télédistribution et Internet haut débit) sont concernées par le processus de cession.

Économies de gamme

La possibilité d'ajouter un service Internet à haut débit au service de télévision sur une même infrastructure câblée constitue une source d'économies de gamme mais dans une moins grande mesure que le GIE ALE-BRUTELE qui propose son offre *triple play* VOO.

Intégration verticale

Les huit intercommunales sont toutes intégrées en tant qu'opérateur et distributeur de services audiovisuels ¹⁰⁵.

Concurrence potentielle

Le contexte de concurrence potentielle est le même que celui décrit pour ALE-BRUTELE, à savoir l'accentuation de la pression concurrentielle exercée par la télévision sur xDSL, et probablement plus tard de la TNT.

Entraves à l'expansion

Les huit intercommunales, confinées dans leur territoire géographique où la couverture est quasi-totale, n'ont guère de possibilités d'expansion si ce n'est l'augmentation de leur taux de pénétration en fourniture d'accès à Internet.

5.3.3. CONCLUSIONS POUR IDEATEL, IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX

Chacune de ces intercommunales possède une part de marché de 100% dans la zone géographique couverte par son réseau et certains indices contribuent à consolider cette position, mais les conclusions émises pour le GIE-BRUTELE sont également pertinentes pour ces huit intercommunales.

En effet, les deux critères les plus déterminants se présentent de la même manière : le contre-pouvoir des acheteurs et la mise en place progressive d'une dynamique concurrentielle continueront à empêcher ces intercommunales de se comporter de manière indépendante vis-à-vis de ces tierces parties. En outre, les autres critères tels que la taille, la diversification des produits/services, les économies d'échelle et de gamme, les entraves à l'expansion ont moins de poids pour les huit intercommunales par rapport à ALE-BRUTELE.

Par ailleurs, ces intercommunales ont effectué de très importants investissements, y compris récemment pour numériser leur réseau, et comme il n'y a pas de problème de concurrence clairement identifié, leur imposer des contraintes pourrait, outre l'absence de justification et de proportionnalité, entraver l'évolution de la concurrence naissante entre le câble coaxial et l'xDSL sur paire de cuivre dans le domaine de la télévision.

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 IDEATEL, IGEHO, INATEL, INTEREST,

¹⁰⁵ En outre, 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 BeTV.

INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL et TELELUX respectent 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 (chacune de ces intercommunales étant intégrée en tant que distributeur et opérateur)¹⁰⁶, les obligations de *must carry* et le contrôle fédéral des prix de détail.

En particulier, ces intercommunales doivent mettre en œuvre 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* ». Les protocoles comptables devaient être transmis au CSA pour le 9 octobre 2006 afin de préparer le contrôle 2007 des distributeurs de services ¹⁰⁷.

Le 1^{er} novembre 2006, le CAC avait reçu notification des protocoles comptables de la part d'Electrabel, actionnaire des intercommunales mixtes IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL et TELELUX, en application de l'article 77 du décret. IDEATEL n'a, en revanche, transmis aucun engagement ferme et sérieux au CSA. Sa situation est associée à celle de l'ALE et de BRUTELE (cf. *infra*).

Une attention toute particulière sera apportée au suivi, et à son impact sur le marché, du processus de regroupement des câblo-opérateurs wallons.

Si un marché du *triple play* se développe comprenant à la fois les plateformes du câble coaxial et xDSL sur paire de cuivre, il ne peut être exclu qu'une dominance collective s'observe entre le (ou les) câblo-opérateurs et Belgacom¹⁰⁸. Dans cette 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.

5.4. ANALYSE DE LA DOMINANCE ET CONCLUSIONS : AIESH

AIESH est une petite intercommunale desservant une petite zone géographique constituée de sept communes et disposant au total d'un petit nombre d'abonnés comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 14 – Nombre d'abonnés de AIESH (30/09/2005) (extrait du Tableau 2)		
AIESH	15.454	1,32%
Total câble coaxial wallon	1.167.737	100,00%

Les conclusions énoncées pour IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX sont d'autant plus pertinentes (le CAC avait reçu le 30

¹⁰⁶ Articles 76 à 78 du décret.

¹⁰⁷ Cf. la clarification n° 4 du questionnaire d'enquête sectorielle relatif à l'analyse du marché 18.

¹⁰⁸ Voir en particulier « OPTA Economic Policy Note, Is Two Enough? », September 2006.

mars 2006 notification des protocoles comptables de la part de l'AIESH, en application de l'article 77 du décret).

5.5. ANALYSE DE LA DOMINANCE ET CONCLUSIONS : TELENET

TELENET, câblo-opérateur flamand, occupe une situation un peu particulière. Il dessert l'entité de Comines-Warneton, petite enclave wallonne au sein de la Région flamande et y compte un petit nombre d'abonnés comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 15 – Nombre d'abonnés de TELENET (30/09/2005) (extrait du Tableau 2)		
TELENET	4.723	0,40%
Total câble coaxial wallon	1.167.737	100,00%

Les conclusions énoncées pour IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX s'appliquent également à TELENET sur son marché géographique très local et limité en Communauté française.

Les négociations avec les fournisseurs de contenus au sens large ne se font toutefois pas conjointement avec les câblo-opérateurs wallons mais, vu sa taille et son poids dans le paysage audiovisuel belge, TELENET se trouve dans une même situation de monopole bilatéral équilibré.

5.6. DÉCLARATIONS DE DOMINANCE : ALE, BRUTELE ET IDEA(TEL)

Ces trois acteurs de propriété publique sont destinés à jouer un rôle essentiel dans le développement de la plateforme hertzienne coaxiale, voire dans celui de la plateforme hertzienne terrestre numérique en Communauté française. Ces opérateurs de réseau sont en effet intégrés verticalement avec les distributeurs de services de radiodiffusion et se sont déclarés auprès du CSA, en 2006, en tant que distributeurs de services par voie hertzienne terrestre numérique. En outre, l'ALE et BRUTELE poursuivent leur intégration juridique croissante, amorcée par leur association dans un Groupement d'intérêt économique (GIE). Enfin, ce dernier est le seul candidat retenu par les autres acteurs de la plateforme coaxiale pour le rachat des parts d'Electrabel et des communes dans les intercommunales wallonnes de la télédistribution.

La part de marché de l'ALE, BRUTELE et IDEA(TEL) sur chacun des marchés locaux de référence atteint 100%. En cas de finalisation du rachat du capital des intercommunales wallonnes de la télédistribution, le GIE ALE-BRUTELE pourrait atteindre les 98% d'abonnés sur la région de langue française¹⁰⁹. Dans ce contexte d'intégration régionale, le contre-pouvoir des acheteurs et le développement d'une concurrence potentielle ne pourraient pas suffire à discipliner le comportement de l'ALE, BRUTELE et IDEA(TEL) sur leurs marchés pertinents, pris séparément ou cumulativement.

¹⁰⁹ Seuls les marchés de Telenet et de l'AIESH ne sont pas repris.

5.7. IDENTIFICATION DES QUESTIONS

La question principale que pose la dominance de l'ALE, BRUTELE et IDEA(TEL), que ce soit sur leurs marchés locaux ou dans l'hypothèse d'une intégration régionale, est le manque de contreponds objectifs suffisants pour encadrer leur liberté commerciale de négocier l'accès et les conditions d'accès des distributeurs tiers à leurs réseaux. Le risque de conflit d'intérêts est dès lors réel.

5.8. CHOIX DES REMÈDES

La réponse la plus appropriée à cette situation est d'imposer à l'ALE, BRUTELE et IDEA(TEL) des mesures correctrices permettant de rééquilibrer les conditions de négociations commerciales d'accès à leurs réseaux, sans toutefois imposer une obligation formelle d'accès.

Deux scénarios peuvent être envisagés :

- 1) ou bien des mesures satisfaisantes de transparence comptable sont mises en œuvre par l'ALE, BRUTELE et IDEA(TEL), conformément à l'article 77 du décret. Cette situation serait alors prise en compte au titre de l'approche « *Greenfield* » modifiée et le nouvel opérateur désigné pourrait alors se voir imposer des remèdes tels que les obligations de négocier de bonne foi avec tout distributeur demandant l'accès au réseau, de transparence et de non-discrimination ;
- 2) ou bien l'article 77 n'est pas mis en œuvre de manière satisfaisante par l'ALE, BRUTELE et IDEA(TEL). Ces entreprises pourraient alors se voir imposer des remèdes tels que : les obligations de donner suite à toute demande raisonnable d'accès, de transparence, de non-discrimination et de séparation comptable, avec système d'allocation des coûts.

Afin d'examiner la faisabilité de ces deux options, le Collège d'autorisation et de contrôle propose de dissocier le constat de dominance de l'ALE, BRUTELE et IDEA(TEL), sur leurs marchés locaux ou dans l'hypothèse d'une intégration régionale, de l'imposition des remèdes appropriés et proportionnels.

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^{er} 11^o du même décret, le Collège d'autorisation et de contrôle :

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative
au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne
par câble coaxial de couverture locale

- définit les douze marchés de gros de l'accès aux infrastructures de réseau de l'AIESH, ALE, BRUTELE, IDEATEL, IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX et TELENET servant à la livraison de services de contenu audiovisuel sur la plateforme du câble coaxial de couverture locale, pris séparément ou cumulativement, comme des marchés pertinents pour une régulation *ex ante* au sens de l'article 90 § 1^{er} du même décret ;
- conclut que les marchés pertinents de l'AIESH, IGEHO, INATEL, INTEREST, INTERMOSANE, SEDITEL, SIMOGEL, TELELUX et TELENET, pris séparément ou cumulativement, sont effectivement concurrentiels, au sens de l'article 91 § 1^{er} du même décret, et qu'ils ne nécessitent aucune imposition des obligations prévues à l'article 96 du même décret ;
- conclut que les marchés pertinents de l'ALE, BRUTELE et d'IDEATEL, pris séparément ou cumulativement, ne sont pas effectivement concurrentiels, au sens de l'article 91 § 1^{er} du même décret, et qu'ils nécessitent l'imposition d'au moins une des obligations prévues à l'article 96 du même décret ;
- définira dans une décision complémentaire les obligations détaillées et proportionnelles imposées à l'ALE, BRUTELE et d'IDEATEL (ou à toute société liée exerçant une fonction d'opérateur de réseau équivalente).

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	SEDITEL	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
SERVICES																
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			
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		
FONCTIONS																
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			
PLATEFORMES (opérateur et/ou distributeur)																
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
Câble bifilaire (ADSL_VDSL sur paire de cuivre)													x			x
Voie hertzienne terrestre fixe ou mobile		expérim.										X		X	X	X
Voie satellitaire															X	X
MODE DE DISTRIBUTION																
Analogique	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					
COUVERTURE GEOGRAPHIQUE																
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			
NOMBRE D'ABONNES (au 30/09/2005)																
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		
TARIFICATION																
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					
PARTICIPATIONS DIRECTES dans ACM																
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					
RESEAU DE TELEDISTRIBUTION																
Interconnexion avec	Brutéié	ACM, Brutéié, 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 câble coaxial de couverture locale

ANNEXE 2 : ACTIONNARIAT DES CÂBLO-OPÉRATEURS ET BETV

ACTEURS	Dénomination complète	Siège	Actionnariat
AIESH	Association Intercommunale d'Electricité du Sud du Hainaut	6470 Rance	7 communes
ALE – TELEDIS	Association Liégeoise d'Electricité	4000 Liège	55 communes et Province de Liège
BRUTELE	Société Intercommunale pour la Distribution de la Télévision	1050 Bruxelles	communes wallonnes et bruxelloises et AIESH (4,6%)
IDEA	Intercommunale de Développement Economique et l'Aménagement de la Région Mons-Borinage-Centre	7000 Mons	24 communes
IGEHO	Intercommunale de Gaz, d'Electricité et de Télédistribution en Hainaut Occidental	6000 Charleroi	22 communes, intercommunale pure IFHO, intercommunale de gestion IGRETEC, ELECTRABEL
INATEL	Intercommunale Namuroise de Télédistribution	5000 Namur	38 communes, Province de Namur, intercommunale pure IDEFIN, ELECTRABEL
INTEREST/OST	Société intercommunale d'électricité et de gaz des régions de l'Est	4700 Eupen	12 communes, ELECTRABEL
INTERMOSANE		4000 Liège	19 communes, 1 intercommunale pure associée (copropriétaire de certaines installations au centre-ville de Liège), 1 intercommunale pure de financement associée, ELECTRABEL
SEDITEL		1348 Louvain-la-Neuve	25 communes, ELECTRABEL
SIMOGEL	Société intercommunale pour la distribution du gaz et de l'électricité dans la région de Mouscron	7700 Mouscron	3 communes, intercommunale pure IFM, intercommunale de gestion IEG, ELECTRABEL
TELELUX	Intercommunale pour la télédistribution dans la province de Luxembourg	6700 Arlon	44 communes, ELECTRABEL
BeTV	BeTV SA	1030 Bruxelles	ACM (68,10%), SOCOFE (16,90%), DEFICOM GROUP (15%)

Projet de décision du CSA du 17 janvier 2007 relative au marché de gros de la livraison audiovisuelle en ligne par câble coaxial de couverture locale