

**RÉSULTATS NON-CONFIDENTIELS DE LA CONSULTATION PUBLIQUE NATIONALE
DU 11 JUIN 2018 AU 11 JUILLET 2018**

**CONCERNANT LE PROJET DE RÈGLEMENT PORTANT SUR LES CONDITIONS D'APPLICATION
ET DE MISE EN ŒUVRE DE L'ESSAI DE REPRODUCTIBILITÉ ÉCONOMIQUE**

LUXEMBOURG, LE 11 JANVIER 2019

SECTEUR COMMUNICATIONS ÉLECTRONIQUES

Le présent document clôture le processus de la consultation publique nationale du 11 juin 2018 au 11 juillet 2018 concernant le projet de règlement portant sur les conditions d'application et de mise en œuvre de l'essai de reproductibilité économique (référence : CP/T18/1).

En application de l'article 4(3) du règlement 13/168/ILR du 21 août 2013 relatif à la procédure de consultation instituée par l'article 78 de la loi du 27 février 2011 sur les réseaux et les services de communications électroniques, l'Institut tient à rappeler qu'il tient exclusivement compte des commentaires qu'il a reçus **durant la période de la consultation et qui se rapportent directement et uniquement au projet en question.**

Ainsi, tout commentaire reçu après ce délai, ou qui ne se rapporte pas strictement au projet soumis à une consultation publique ne saurait être pris en compte et ne fera donc **l'objet d'aucune publication** de la part de l'Institut.

L'Institut a reçu une contribution de la part de :

- Conseil de la Concurrence ;
- Eltrona Interdiffusion S.A. ;
- POST Luxembourg (« POST ») ;
- Tango S.A.

Le fait d'inclure ces commentaires dans ce document ne signifie nullement que l'Institut approuve ou désapprouve les opinions exprimées. L'Institut n'a pris en compte que les commentaires qui se rapportaient à l'étude en question. Les parties ne se rapportant pas au sujet spécifique qui étaient inclus dans les contributions n'ont pas été publiés.

Institut luxembourgeois de Régulation
17, rue du Fossé
L - 2922 Luxembourg

Luxembourg, le 11 juillet 2018

N/réf: L/14352_1/CRA/LKR

Concerne : Consultation nationale publique ERT :
Commentaires Eltrona

Messieurs,

Nous nous permettons de vous soumettre par la présente nos commentaires.

1. Projet de règlement

a. PSM – Post

- i. On se pose la question si ne considérer qu'un seul produit comme p.ex. le bitstream, mais pas l'autre produit vendu en bundle (comme p.ex. IPTV de la Post) rend le calcul complet et juste. En effet la Poste peut ainsi faire des remises et des actions promotionnelles sur le produit TV, sans que cela ne soit pris en compte pour le calcul du juste prix de gros pour le bitstream. L'étude de marché indique qu'un grand nombre de clients achète des produits combinés 3play ou 4 play.
- ii. L'outil ERT semble assez compliqué à comprendre et à utiliser.

b. PSM – autre Opérateur

- i. Eltrona constate que dans le document 'principle and methodology' l'ILR fait référence aux opérateurs de réseaux CATV à certains endroits. Par contre dans le document 'Projet de règlement' il n'y a pas de référence. Eltrona souhaite recevoir des précisions au sujet de l'applicabilité au futur de test ERT aux opérateurs réseaux CATV.

- ii. Eltrona est surprise que dans l'article 6.7 on parle de 'major cable operators. Quelle est la raison objective de différencier?
- iii. Considérant le point précédent, Eltrona pose la question des % part de marché à considérer pour un opérateur autre que l'incumbent.
- iv. Eltrona souligne la différence technologique CATV - Incumbent qui ne semble pas être considéré ni dans les textes ni dans l'outil. Un réseau CATV est différemment structuré et l'outil devrait être adapté en conséquence afin de pouvoir calculer avec les éléments de notre réseau.
- v. Eltrona souhaite recevoir plus de précisions sur les définitions des coûts comptables, notamment sur la différence possible entre période d'amortissement fiscal, vs. amortissement technique vs. durée de vie technique d'un investissement.
- vi. Eltrona souhaite le cas échéant introduire la notion de coûts d'investissement historique, rsp. coûts de remplacement pour certains éléments de coûts.
- vii. Eltrona souhaite soulever la question de la variabilisation des coûts fixes pour un opérateur autre que l'incumbent, dans un cas de figure où le ratio de lignes actives/ lignes non actives est faible.
- viii. Eltrona souhaite attirer l'attention sur les conclusions à tirer de la différence des Produits dominants (flagship products) entre un réseau et un autre. (p.ex. CATV - TV, Incumbent - IP, Téléphonie)

2. Principles and methodology

- a. SMP - Post
 - i. We agree with 5.13
- b. SMP - autre Opérateur
 - i. We see difficulty using the ERT tool, as it does not seem to translate the CATV network structure and Hardware into its variables.
 - ii. Furthermore a CATV network as the one which is run by Eltrona, is highly diverse from an ownership (multitude of networks - partly owned, partly under one or another form of contract) and investment point of view.
 - iii. Outil de calcul: does not seem to be easily usable for a CATV operator.
 - iv. What would be an EEO, REO or SEO in case of CATV network operators. Which % would apply?

- v. Eltrona is of the opinion that the Internet access service on a CATV network is not a 'bitstream access', because the CATV network is a shared medium.

Dans l'espoir que nos remarques pourront contribuer de manière positive à l'évolution de la régulation, nous vous prions d'agréer l'assurance de nos sentiments les plus distingués.



Claude Radoux

Eltrona Interdiffusion s.a.



Paul Denzle

Contribution de POST à la consultation publique CP/T18/1

Principles and methodology of the margin squeeze testing approach (economic replicability test) in Luxembourg

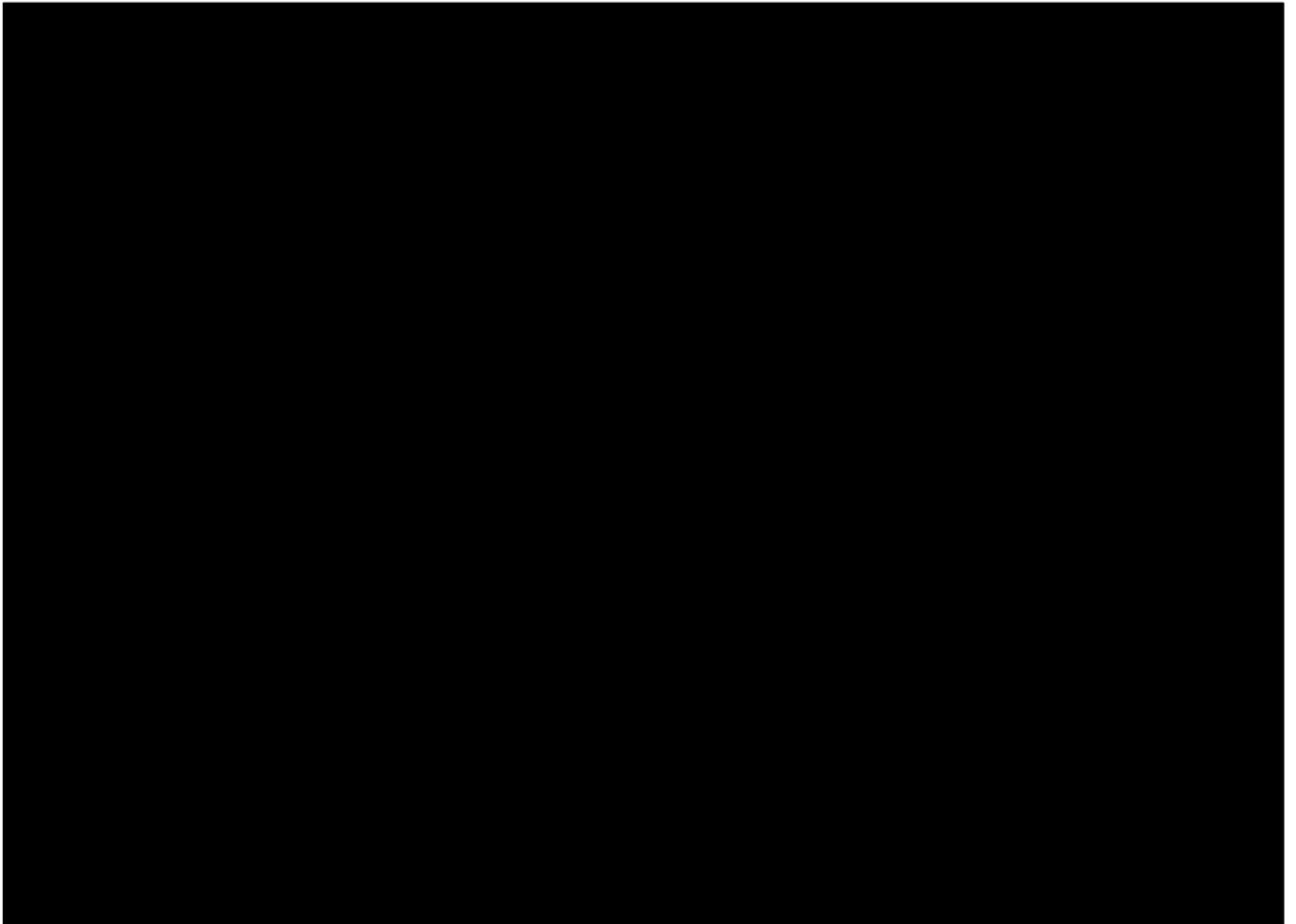
Version non-confidentielle

11/07/2018



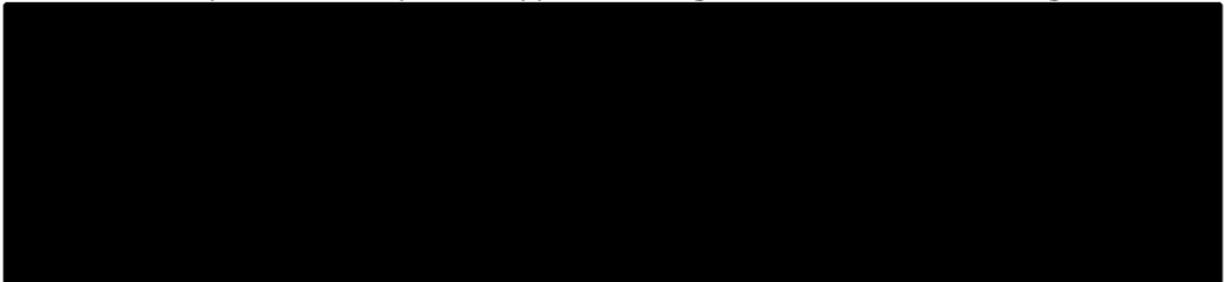


Sommaire



Introduction

1. En date du 11 juin 2018, l'Institut Luxembourgeois de Régulation a lancé sa consultation publique nationale relative au projet de règlement portant sur les conditions d'application et de mise en œuvre de l'essai de reproductibilité économique. Dans ce contexte, l'Institut a également lancé sa consultation publique nationale concernant les principes et la méthodologie du test de ciseau tarifaire (test de répliquabilité économique) (ci-après «*les nouveaux principes ERT*»). La consultation de ces deux documents arrive à échéance le 11 juillet 2018.
2. L'application du test de reproductibilité économique a été introduite par le règlement 14/179/ILR en date du 28 août 2014. La présente consultation publique nationale a vocation à modifier le règlement mentionné afin de prendre en compte les expériences que l'Institut a pu engranger durant la période 2014 – 2018 ainsi que celles des différents acteurs du marché luxembourgeois.
3. POST tient à remercier l'Institut de l'opportunité qui lui est donnée de pouvoir prendre position par rapport au projet de règlement mis en consultation publique. Le présent document représente la contribution de POST à la consultation publique nationale CP/T18/1. Cette contribution est structurée de la manière suivante. La première section décrit l'évolution du règlement portant sur la mise en œuvre du test de reproductibilité économique. Dans la deuxième section POST fournit ses observations concernant les différentes modifications que l'Institut a prévu d'apporter au règlement actuellement en vigueur. POST



1. Evolution du règlement 14/179/ILR et des principes ERT

4. En substance, il est prévu de modifier le règlement portant sur la mise en œuvre de l'essai de reproductibilité économique de la manière suivante:
 - Art. 1 introduction des définitions «Opérateur PSM» [art. 1(11)], «Opérateur aussi efficace» ou «EEO» [art.1(12)] et «Opérateur efficace semblable» ou «SEO» [art. 1(13)];
 - Art. 10(3): introduction de la possibilité d'utiliser l'outil de test de reproductibilité économique dans le contexte de la commercialisation d'un produit de détail se basant sur le réseau par câble coaxial;
 - Art. 13: modification de la disposition définissant les revenus du produit-phare à considérer pour effectuer le test, et plus particulièrement, l'abandon des revenus générés par la terminaison d'appels fixes;
 - Art. 17: suppression de la disposition relative à l'inclusion des revenus générés par la terminaison d'appels fixes;
 - Art. 19 (anciennement. art. 20): ajout de l'expression « [...] respectivement par l'Institut d'une vérification de l'essai de reproductibilité [...] »;
 - Art. 20 (anc. art. 21): modification de la disposition définissant les coûts relatifs aux intrants de gros du produit-phare à considérer pour effectuer le test, et plus particulièrement, l'abandon des charges éventuelles de départ et de terminaison d'appels fixes;
 - Art. 21: (anc. art. 22): modification de la disposition définissant les coûts de réseaux à prendre en considération par l'opérateur PSM, et plus particulièrement les coûts liés à la plateforme VoIP;
 - Art. 22 (anc. art. 23): réécriture des modalités d'application du critère de coûts «SEO»;
 - Art. 23: introduction des modalités d'application du critère de coûts «EEO»;
 - Art. 25: modification de la disposition définissant les coûts réglementaires à prendre en considération par l'opérateur PSM, et plus spécifiquement les taxes destinées à couvrir les coûts administratifs de l'Institut;
 - Art. 29: introduction d'une obligation de publication par l'opérateur PSM des résultats de l'essai de reproductibilité économique se basant sur le critère «SEO»;
 - Art. 30: abrogation du règlement 14/179/ILR.
5. Il apparaît dès lors que l'ambition de l'Institut est d'une part d'élargir le champ d'application du test de reproductibilité et d'autre part de centrer les efforts de tests sur le seul accès Internet. Ensuite, l'Institut cherche à accroître le niveau de transparence concernant les résultats des tests de reproductibilité.
6. En conséquence, les principes ERT actuellement en vigueur sont modifiés de sorte à refléter la teneur du projet de règlement modifié.

2. Observations de POST

7. Il convient de noter que les observations de POST portent avant tout sur les nouveaux principes ERT soumis à la présente consultation publique nationale, étant donné que le projet de règlement à lui seul ne permet pas de s'exprimer sur les détails de l'application du test de reproductibilité économique.

2.1.

8.

9.

10.

11. Force est de constater que la concurrence s'est fortement intensifiée sur le marché de détail des accès large bande au Luxembourg. Il semblerait dès lors naturel de voir s'opérer un

12. Dans ce qui suit, POST développera cet aspect à travers (i) le niveau d'agrégation sur base duquel le test de reproductibilité économique devra être effectué et (ii) les conséquences prévues en cas d'observation de ciseau tarifaire.

2.1.1. Au vu des réalités du marché, une approche «portefeuille» est à privilégier

13. Les principes ERT établis en 2014 stipulaient que le test de reproductibilité économique est à mener en appliquant une approche «produit par produit», c.-à-d. que chaque produit-phare doit individuellement passer le test. Ainsi, la marge entre les revenus de détail et le prix du produit de gros sous-jacent à chaque produit-phare doit être suffisante pour permettre la couverture des coûts spécifiques à la commercialisation du produit-phare.
14. Le projet de règlement restant silencieux quant au niveau d'agrégation à appliquer, les principes ERT stipulent que l'approche à suivre est celle d'une approche «produit par produit». La motivation de l'Institut pour le statu quo est son expérience récente¹.

15.

¹ Consid

approche «portefeuille», laquelle vérifie, *a contrario*, la répliquabilité économique d'un groupe de produits-phares. Au vu de l'évolution concurrentielle du marché luxembourgeois, une approche «portefeuille» serait aux yeux de POST plus appropriée pour refléter l'*arena of competition* (ci-après l'«arène de la concurrence») dans laquelle se déroule le jeu concurrentiel sur le marché luxembourgeois.

19. A titre d'exemple, la Commission a noté dans l'affaire Telefónica²:

[...] The aggregated approach [i.e. l'approche «portfolio»] is consistent with a new entrant's internal decision making process in that it assesses the profitability of its investment in a network by considering the complete range of products that it is able to offer in the relevant downstream market.

20. Ainsi, déjà en 2007, la Commission Européenne a reconnu que la rationalité économique d'une entreprise concurrente à l'opérateur historique consiste à rentabiliser son investissement via une panoplie de produits et services, puisqu'elle exercera sa concurrence via cette panoplie.

21. Une préférence de la détermination du niveau d'agrégation en fonction du niveau de la concurrence régnant sur le marché de détail est également affichée sans équivoque par l'Ofcom dans son examen des prix large bande de BT en 2010³:

[...] BT's competitors also adopt the same commercial strategy in that they typically offer a range of broadband services ranging from entry-level to more expensive broadband services. To assess profitability on the basis of an individual product would not reflect the underlying business model on which BT's competitors base their pricing and investment decisions. In Ofcom's view, the appropriate scope of the test depends on the range of products over which suppliers compete, since if all suppliers compete across a range of products, an apparent margin squeeze on just one or a subset of product may not harm competition.

22. L'Ofcom a donc pris en compte le fait que les concurrents de l'opérateur historique recherchent effectivement à assoir leur viabilité économique sur l'ensemble des produits constituant leur business model. L'Ofcom défend également la thèse suivant laquelle le jeu concurrentiel entre gammes n'est pas entravé par la présence d'un ciseau tarifaire au niveau d'un seul produit. Il s'ensuit que la concurrence devrait alors être évaluée à un niveau agrégé.

24.

25.

26. Il convient de citer ici en premier lieu le BEREC, qui, dans son avis sur la Recommandation, précise que⁵:

[...] [i]f the prevalent competitive conditions are such that the regulatory objective is granting more flexibility to the SMP operator, a greater level of aggregation could be more appropriate.

27. Le mérite de cette position du BEREC est non seulement de vouloir déterminer le niveau d'agrégation en fonction des conditions concurrentielles en vigueur sur le marché, mais également de créer un lien entre cette approche et l'objectif réglementaire de garantir une certaine flexibilité aux opérateurs PSM. Ceci s'interprète comme une volonté du régulateur européen d'utiliser le niveau d'agrégation comme un outil à part entière permettant la flexibilité tarifaire.

28. Une réflexion similaire a été faite par le régulateur irlandais en 2013. Dans sa décision concernant les remèdes pour les marchés d'accès de nouvelle génération, le régulateur a également favorisé l'application de l'approche «portfolio», lorsqu'il s'agit d'effectuer des tests de ciseau tarifaire retail, notamment afin de permettre la flexibilité tarifaire de Eircom⁶:

The reason for using the portfolio approach for the Retail Margin Squeeze test is to give Eircom flexibility to price different products, in the face of demand uncertainty. In the early days of NGA rollout, actual demand for NGA based products will be uncertain and ComReg believes that Eircom should be given the flexibility to price specific products above or below retail costs (provided it meets the overall portfolio margin squeeze test) so that Eircom can alter retail pricing constraint in response to actual take-up of NGA products.

29. Encore très récemment (fin 2017), le régulateur belge a choisi d'aligner son choix du niveau d'agrégation aux conditions concurrentielles en vigueur sur le marché belge⁷:

L'IBPT estime qu'un test de portefeuille est approprié dans le contexte concurrentiel belge. [...]

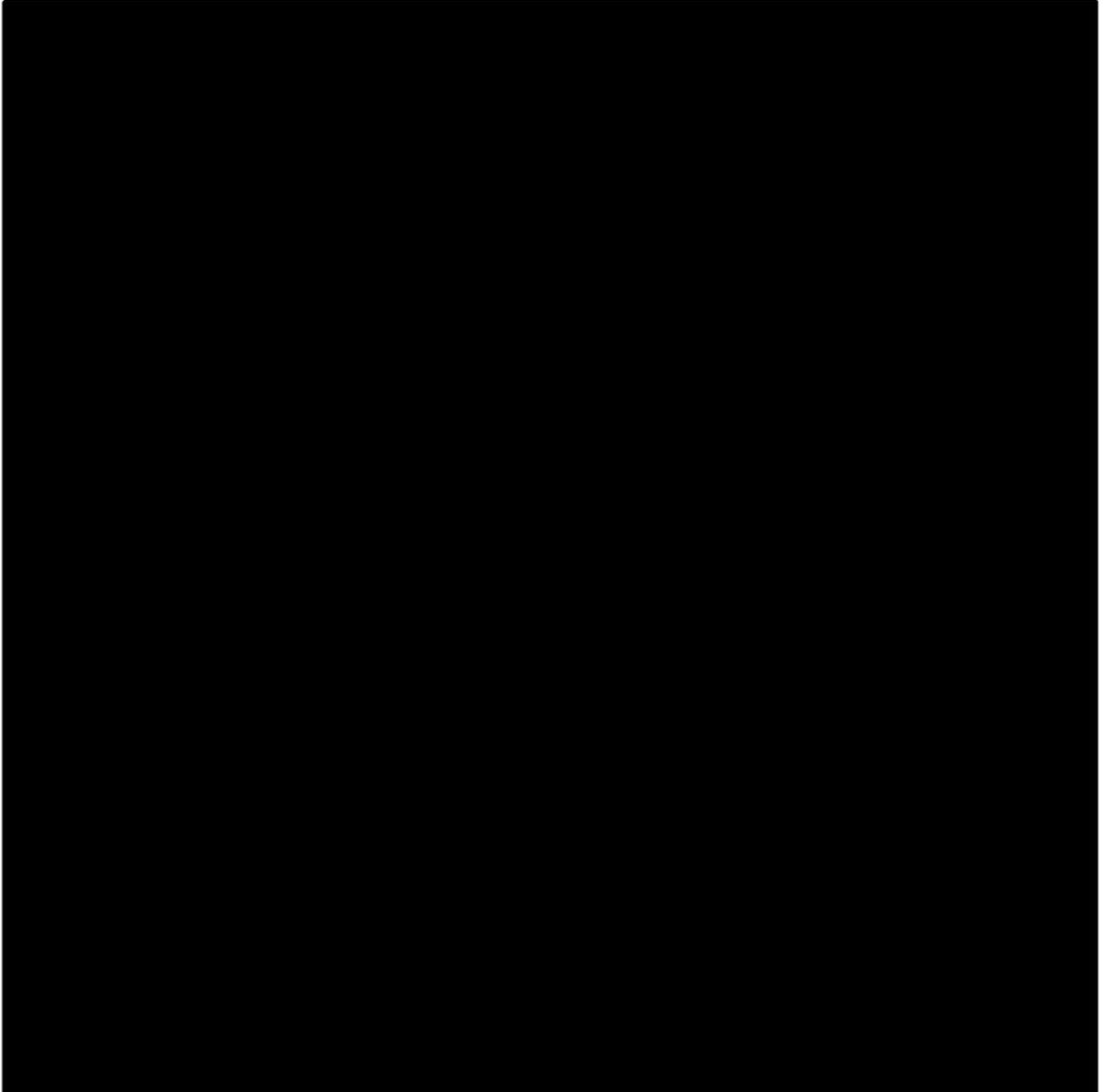
- le marché luxembourgeois de l'accès Internet fixe est composé d'au moins 7 opérateurs alternatifs⁸, dont notamment LOL, Orange, SFR, et Tango,
- ces derniers proposent une gamme d'offres équivalente à celle de POST, chaque

32.



33.

34.



35.



⁸ D'après le croisement entre l'étude des tarifs des services de télécommunications au Luxembourg (2018) et le rapport statistique des télécommunications du Luxembourg de l'année 2017. A noter également qu'à côté de ses opérateurs mentionnés, il y a également JOIN, VisualOnline et Eltrona qui fournissent des services similaires. Par ailleurs, certaines collectivités publiques proposent également des offres d'accès Internet tel que la commune de Walfer ou encore la Ville d'Esch.

⁹ Uniquement les offres single play d'accès Internet ont été considérées pour ce calcul. Etant donné que chaque offre existe également avec TV, le nombre moyen d'offre par gamme et par opérateur ne peut qu'être plus important.

36.

2.1

37. L'art. 28 du projet de règlement, inchangé par rapport au règlement actuellement en vigueur, prévoit qu'en cas d'un test de reproductibilité économique négatif l'opérateur PSM modifie soit le prix du produit de gros sur base duquel le produit-phare a été testé, soit le prix de détail du produit-phare, soit mettre en œuvre une combinaison de ces deux options. Cette approche est également décrite dans la section 15 «*Consequences of an identified margin squeeze*» des nouveaux principes ERT.

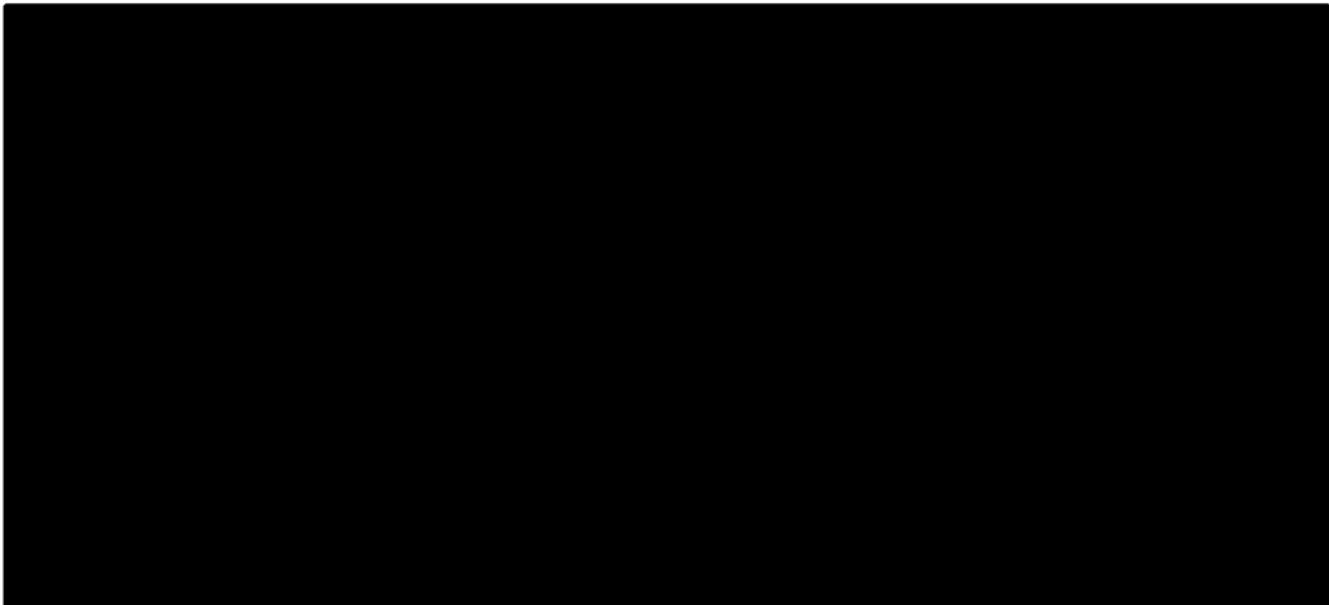
¹⁰ Considérant 2.6. des nouveaux principes ERT, p. 5:

[...] *A margin squeeze results in economic distortions by foreclosure in the sense that efficient competitors may be excluded from the market.*

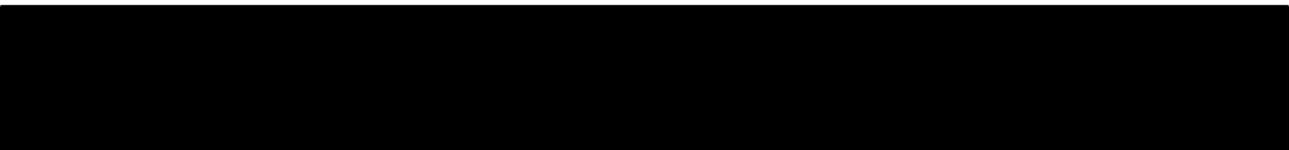
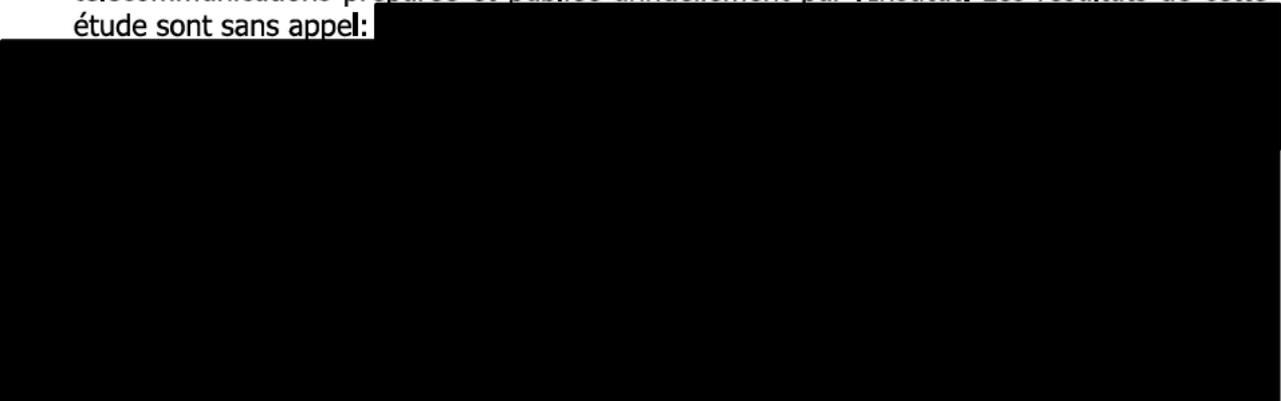
¹¹ Considérant 2.10. des nouveaux principes ERT, p. 6.

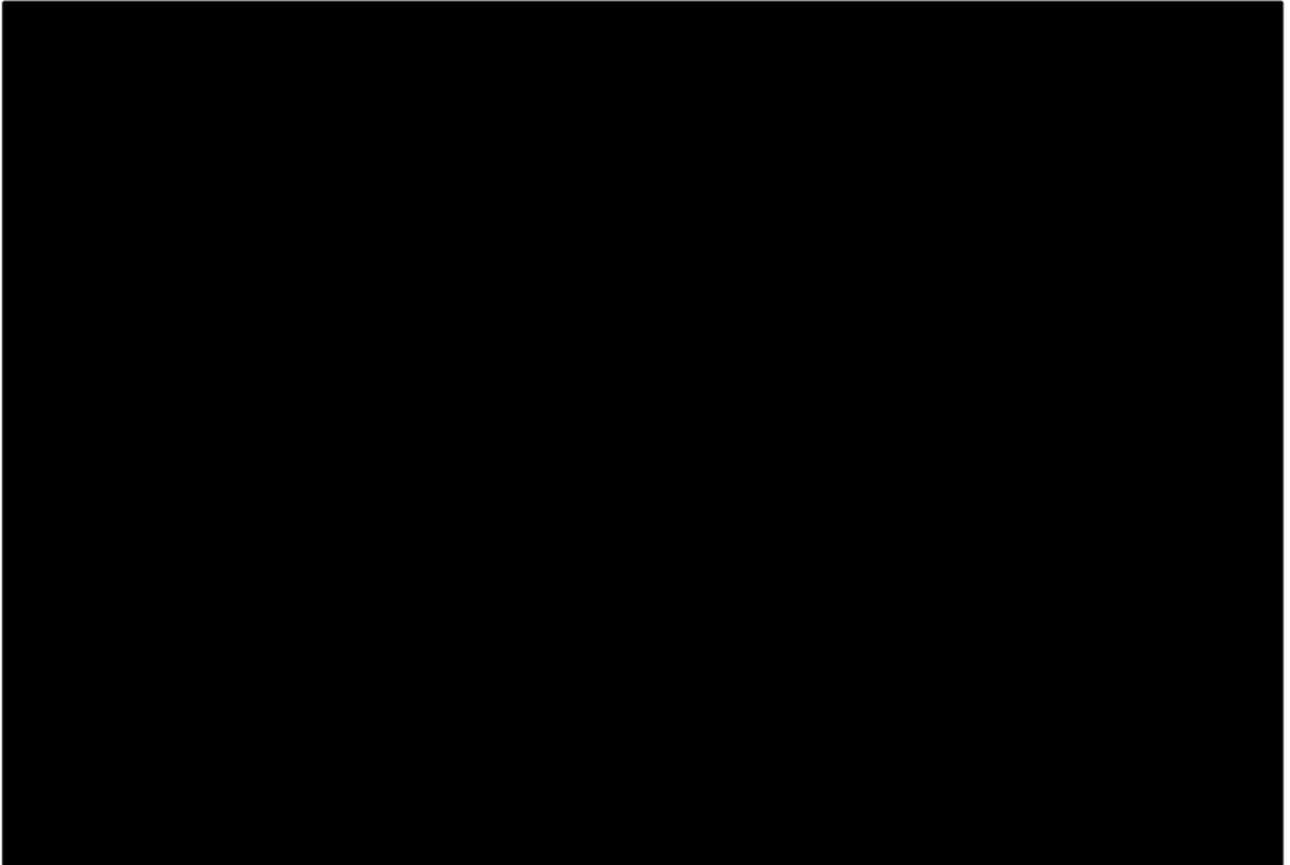


within the scope of the prohibition laid down in Article 102 TFEU, may be objectively justified. In addition, the exclusionary effect arising from such a system, which is disadvantageous for competition, may be counterbalanced, or outweighed, by advantages in terms of efficiency which also benefit the consumer (judgment of 15 March 2007, British Airways v Commission, C-95/04 P, EU:C:2007:166, paragraph 86). That balancing of the favourable and unfavourable effects of the practice in question on competition can be carried out in the Commission's decision only after an analysis of the intrinsic capacity of that practice to foreclose competitors which are at least as efficient as the dominant undertaking.



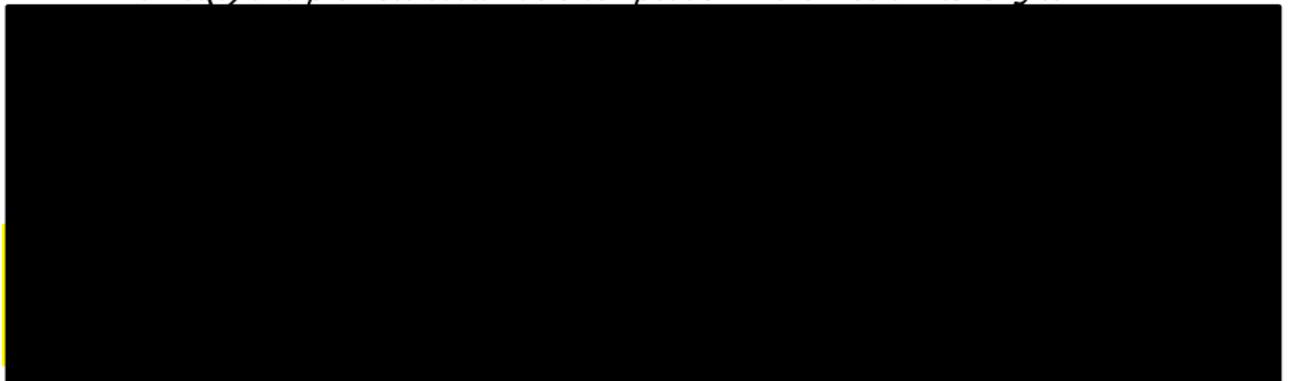
47. Afin d'étayer ce propos, POST tient à faire référence à l'étude des tarifs des services de télécommunications préparée et publiée annuellement par l'Institut. Les résultats de cette étude sont sans appel:





ComReg Decision D04/15 de 2015 relative à la régulation des prix des offres groupées¹⁵.

As part of that competitive assessment, ComReg will consider the number of customers on the bundle and the importance of that bundle to the market. In addition, ComReg will consider all available information to hand to consider the impact of the below cost selling of RFNA [ndlr Retail Fixed Narrowband Access] in a bundle on competing operators and the ability of entrants to enter / remain in the market(s) and promote sustainable competition in the medium to long term.



¹⁵ ComReg (2013)b, considérant 5.83, p. 91.

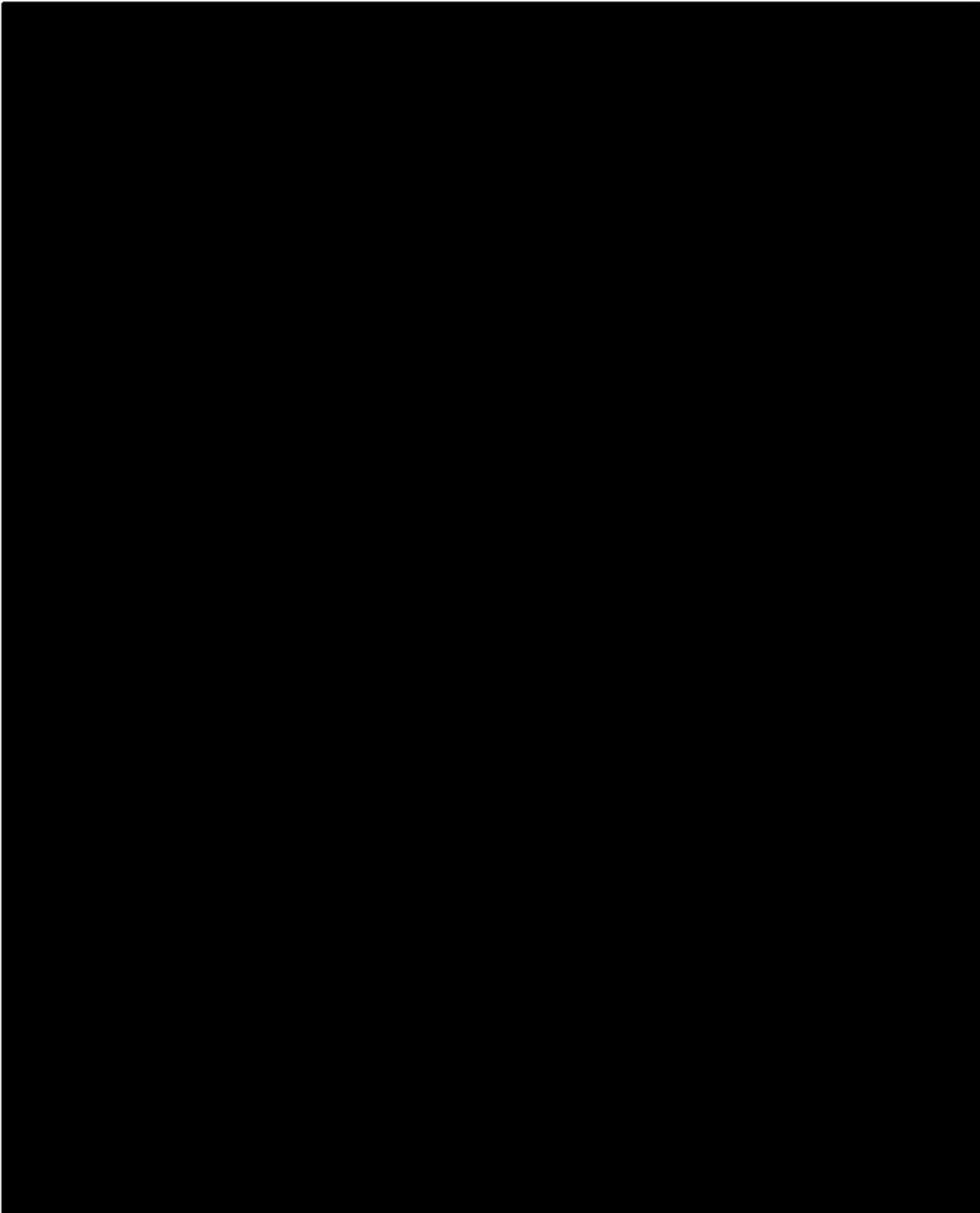
2.2. Réduction de la flexibilité de POST

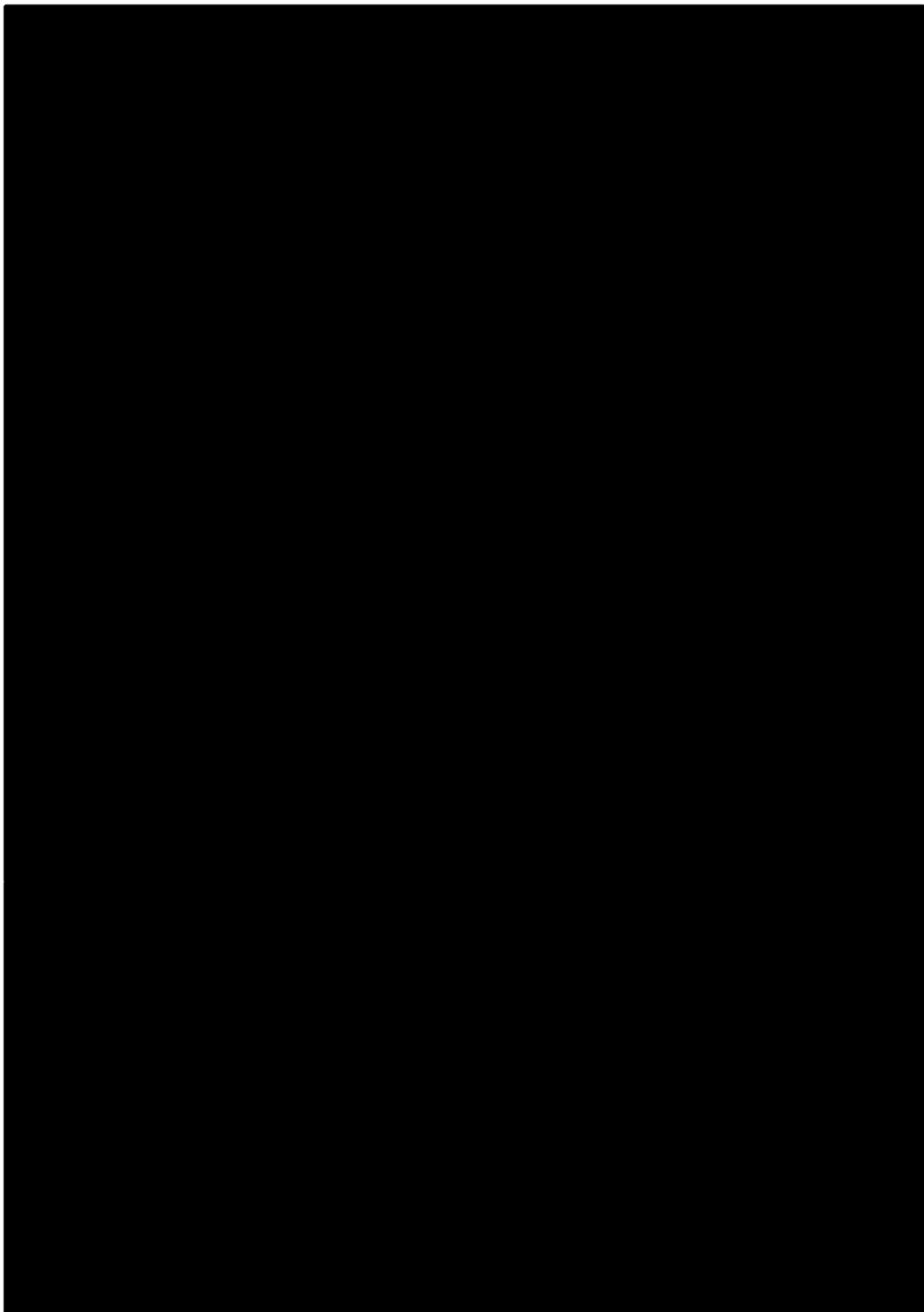
53. D'après la Recommandation, mais aussi les principes ERT, l'imposition du test de reproductibilité économique au lieu d'une orientation vers les coûts devrait être source de plus de flexibilité tarifaire pour l'opérateur historique, resp. l'opérateur désigné PSM.

55. Il convient de rappeler que l'esprit de la Recommandation d'imposer l'obligation de mener des tests de reproductibilité plutôt qu'une obligation stricte d'orientation des prix NGA vers les coûts est

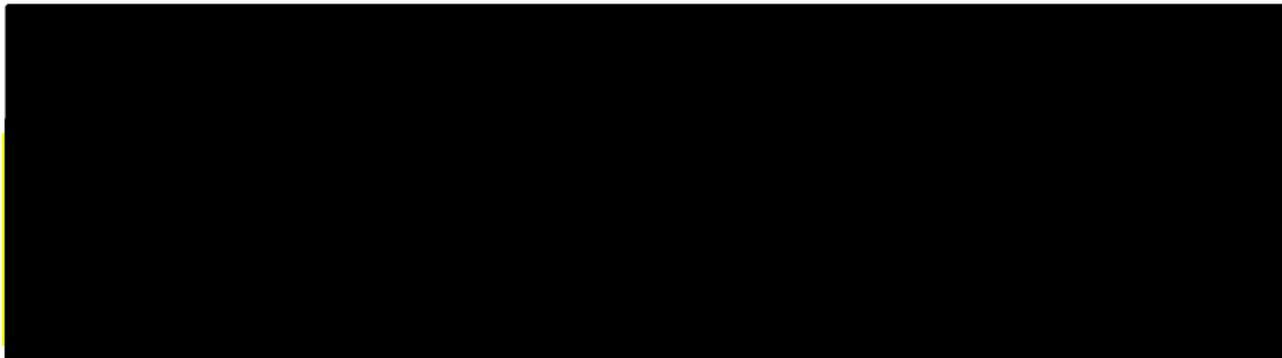
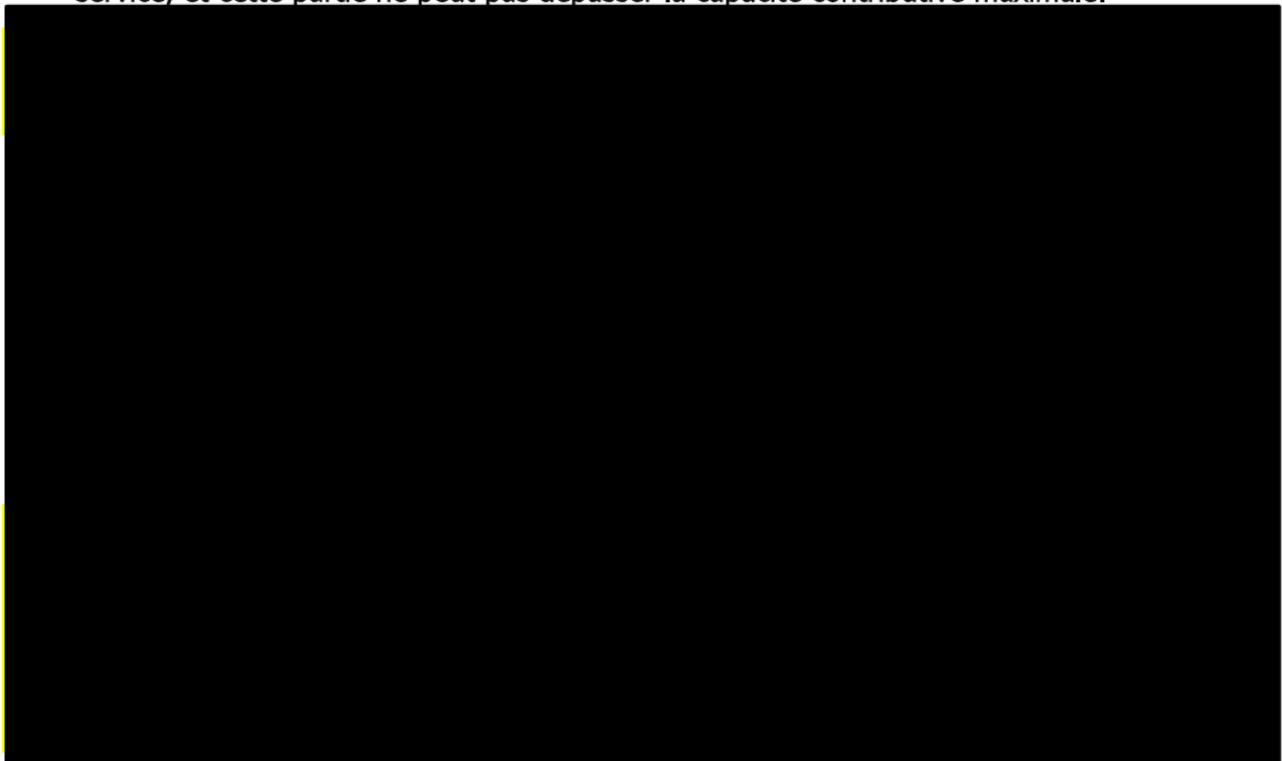
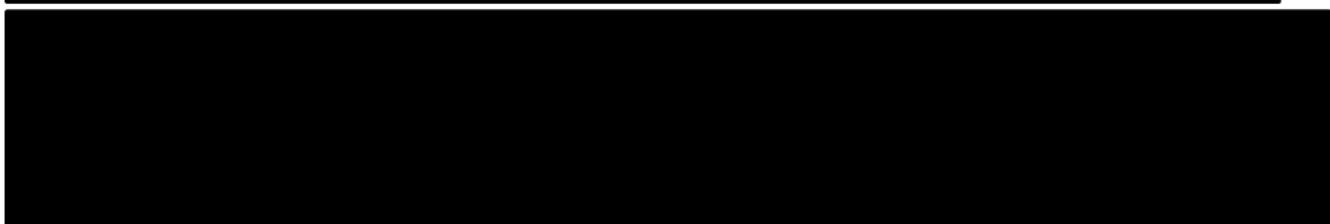
« [...] d'accorder aux opérateurs investissant dans les réseaux NGA une certaine souplesse afin qu'ils testent des niveaux de prix et mènent une politique tarifaire de pénétration appropriée. »¹⁶

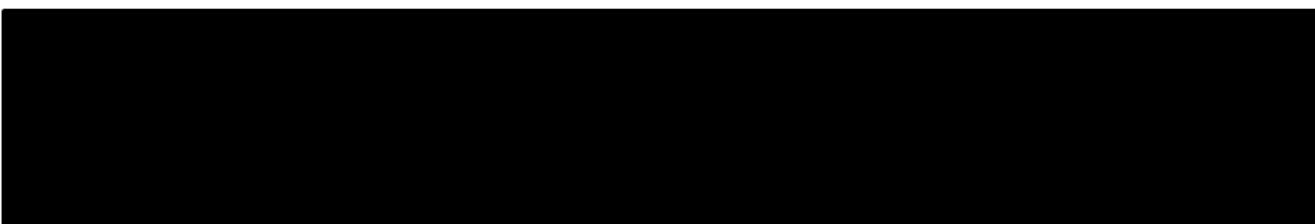
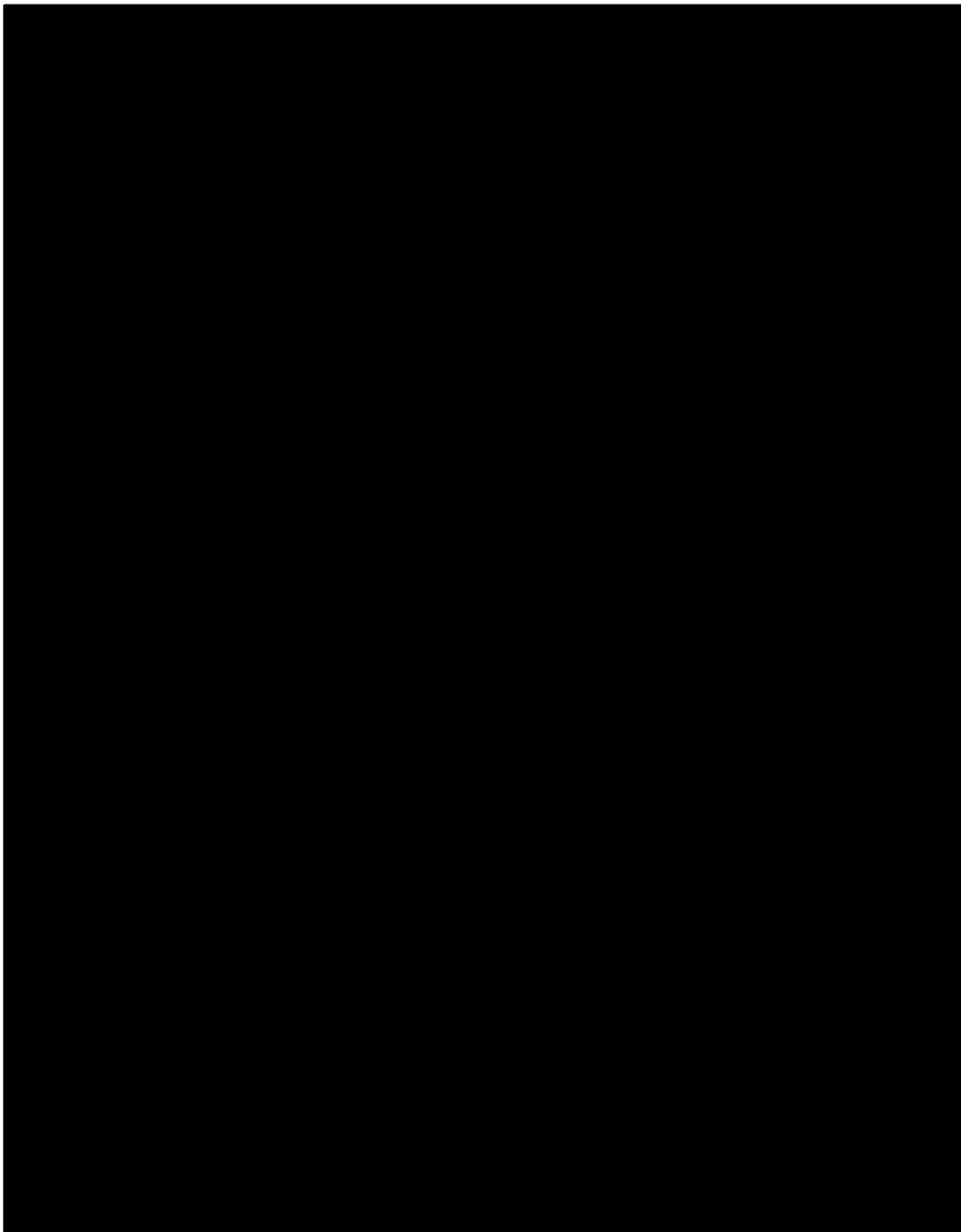
¹⁶ Considérant 49 de la Recommandation.





the flagship product, the ILR will allocate the difference as a rebate to the flagship product [...]

- 
78. La rationalité économique de grouper plusieurs services au sein d'une offre groupée suggère qu'une entreprise désirent regrouper différents services au sein d'une seule offre groupée est à la recherche d'une profitabilité accrue, tout en fidélisant ses clients existants et futurs via un service client amélioré et en proposant un prix attractif. Afin de garantir l'attractivité de son prix et donc attirer plus de clients, l'entreprise est donc prête à investir et consentir une réduction de prix en comparaison à la somme des prix des services vendus en version stand-alone. Se pose alors la question de l'origine de cette réduction de prix.
 79. Même si l'entreprise cherche à rendre le prix de son offre groupée plus attractif en accordant une réduction de prix, elle ne peut ignorer la capacité maximale de chacun de ses services regroupés à y contribuer. Cette capacité contributive correspond à la marge financière brute dégagée par chacun de ces services. Il s'ensuit que la réduction de prix accordée en cas d'achat d'une offre groupée est composée d'une partie de la capacité contributive de chaque service, et cette partie ne peut pas dépasser la capacité contributive maximale.
- 
- 



2.2.4. Une approbation ex ante *de facto* des offres de détails de POST

87. Alors que le projet de règlement stipule des conditions claires selon lesquelles le test de répliquabilité est à appliquer, les nouveaux principes ERT semblent déroger à celles-ci.
88. En effet, d'après l'art. 8 du projet de règlement, seules la publication d'une nouvelle offre de référence ou la modification d'une offre de référence ayant un impact sur un produit-phare et/ou les nouveaux produits-phares déclenchent la mise en œuvre d'un test de reproductibilité économique. Or, par le considérant 4.1. des nouveaux principes ERT, l'Institut se réserve le droit de demander la preuve de la reproductibilité économique de tout nouveau produit de détail de l'opérateur PSM et ce avant-même le lancement commercial de celui-ci:

Nevertheless, ILR may run the ERT before the launch of each and every new retail offer by the SMP operator.

²⁴ L'art. 7 du projet de règlement, inchangé par rapport au règlement actuellement en vigueur, stipule que
[1] Institut peut demander à l'opérateur PSM d'effectuer l'essai de reproductibilité économique pour des produits de détail qu'il considère comme ayant une importance essentielle pour le marché.

2.2.5. Double standard de coûts

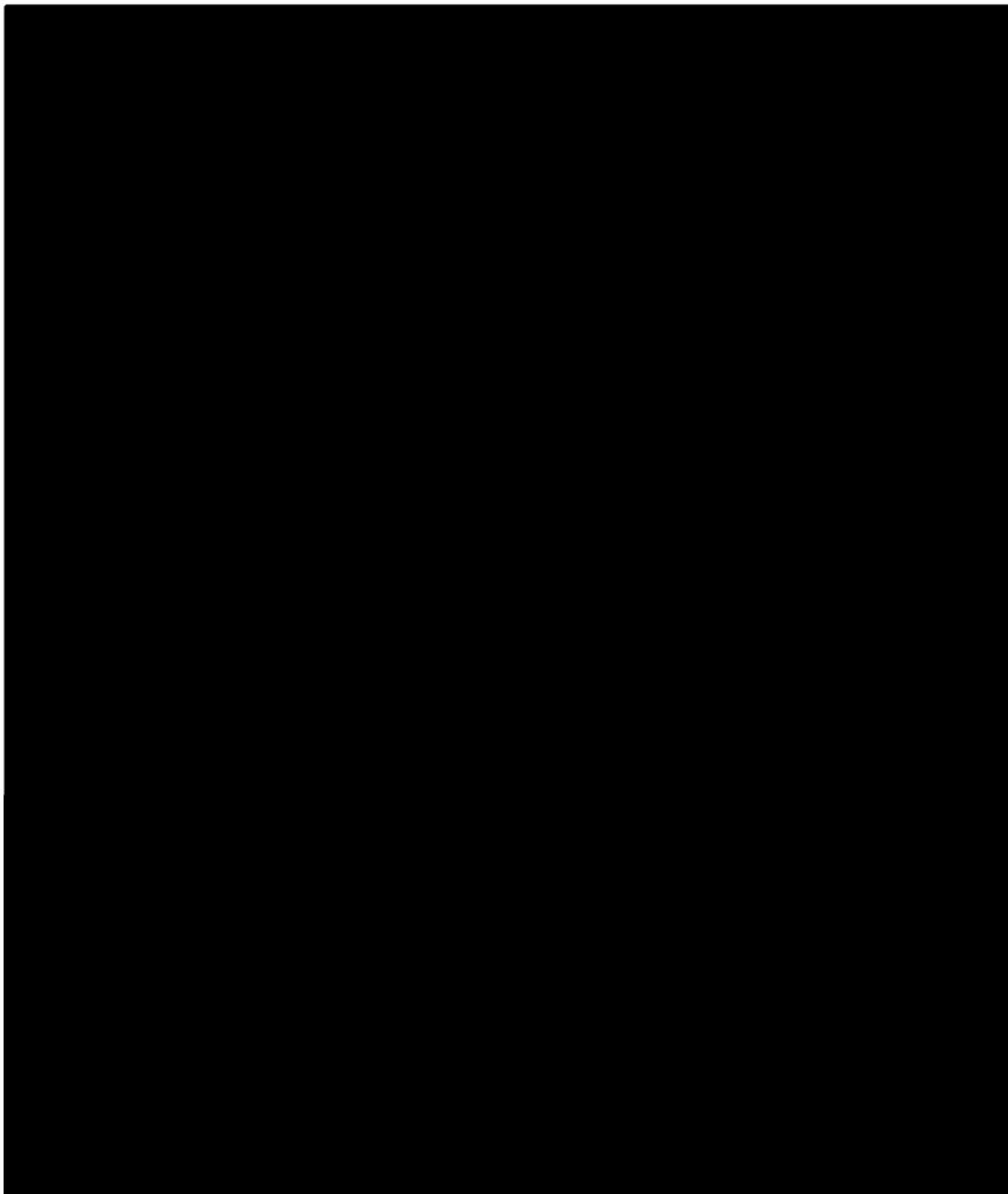
94. Avec l'art. 23 du projet de règlement, l'Institut prévoit la possibilité que les tests de reproductibilité économique soient également basés sur le critère de coûts d'un opérateur aussi efficace («EEO; *Equally Efficient Operator*»), et ce à côté du critère de coûts d'un opérateur similairement efficace («SEO», *Similarly Efficient Operator*).

²⁵ Considérant 5.11. des nouveaux principes ERT:

Besides the SEO based ERT, ILR requests from the SMP operator also to run the ERT on the basis of the EEO approach. (POST souligne)

2.2.6. Obligation de transparence disproportionnée

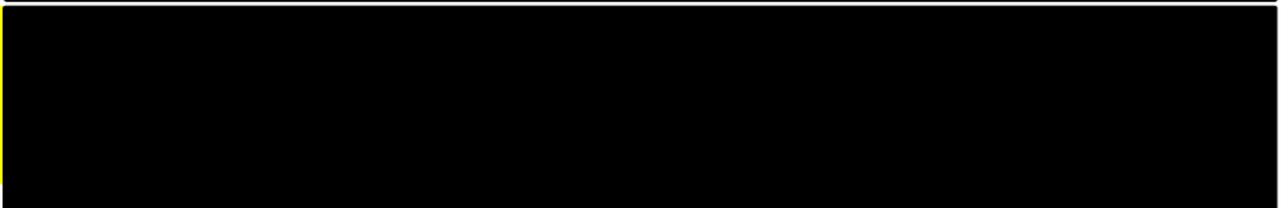
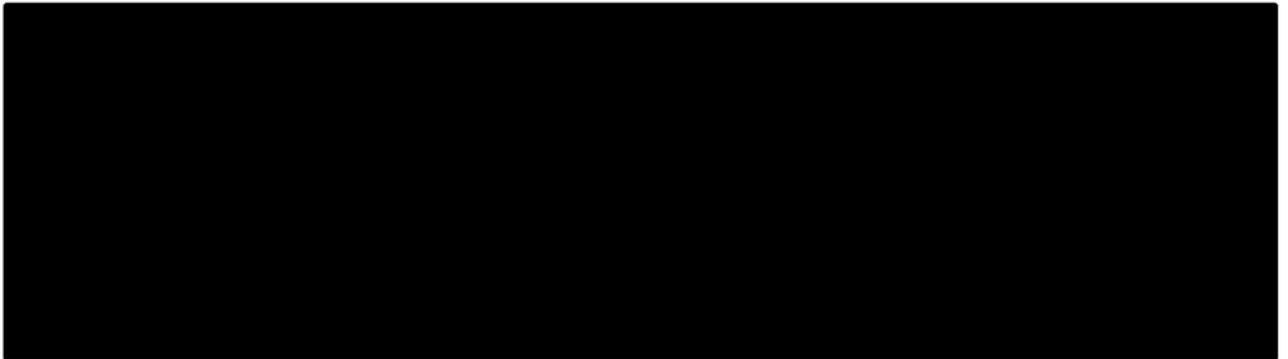
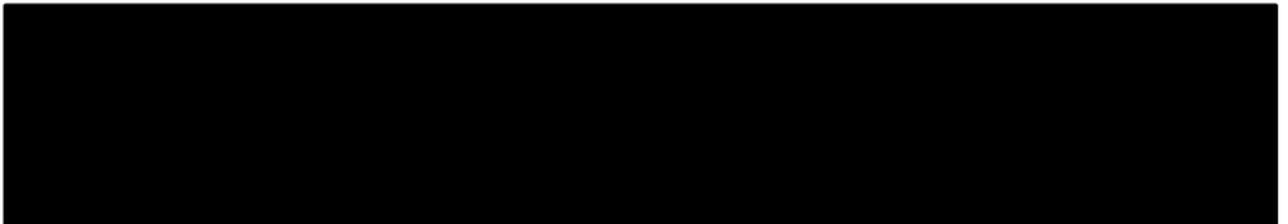
104. L'art. 29 du projet de règlement prévoit un accroissement de la transparence via une obligation suivant laquelle l'opérateur PSM publie sur son site Internet, dans la partie réservée aux demandeurs d'accès, l'intégralité des analyses menées au titre du règlement sous consultation publique nationale. Les éléments à publier correspondent notamment aux données d'entrée sur base du critère «SEO», ainsi que les résultats des tests.
105. Cette disposition est basée sur la section 14 des nouveaux principes ERT, au sein de laquelle l'Institut a identifié, au considérant 14.2., 5 options visant à atteindre le but d'augmenter la transparence pour le marché. Il s'agit notamment de:
- la publication de la liste des produits-phares;
 - la publication des marges dégagées par les produits-phares soumis au test de reproductibilité économique;
 - la publication des marges brutes des produits-phares anonymes;
 - la publication d'une version non-confidentielle de l'outil de test contenant les données d'entrée (revenus et coûts) sous forme agrégée;
 - la publication de l'intégralité des paramètres et résultats issus du test sur base du critère SEO.
106. Le choix d'opter pour la dernière option est justifié par l'Institut par (i) la maximisation de la transparence sur le marché et (ii) la faculté des opérateurs alternatifs de valider les valeurs fournies par l'opérateur PSM. Par ailleurs, l'Institut indique qu'aucune donnée confidentielle n'est révélée, puisque les pièces justificatives pour les données d'entrée ne sont pas à publier.



	ROB Local	ROB Central	FSLU	FLLU
Produit 1	[0 – 5] € [5 – 10] %
...
Produit N

Tableau 4: Proposition de mise en œuvre de l'obligation de transparence.

2.3. Paramètres de tests pertinents



²⁶ Considérant 3.5. des nouveaux principes ERT.

[I]e nombre de raccordements téléphoniques fixes reste stable avec 275.300 lignes au 31 décembre 2017 (-0,3% sur base annuelle).

123. En considérant divers rapports statistiques, il peut même être mis en évidence que le nombre total de raccordements a augmenté en comparaison avec le premier semestre de 2012 et est pratiquement stable depuis au moins le premier semestre de 2015, i.e. la première année d'application du règlement 14/179/ILR²⁷:

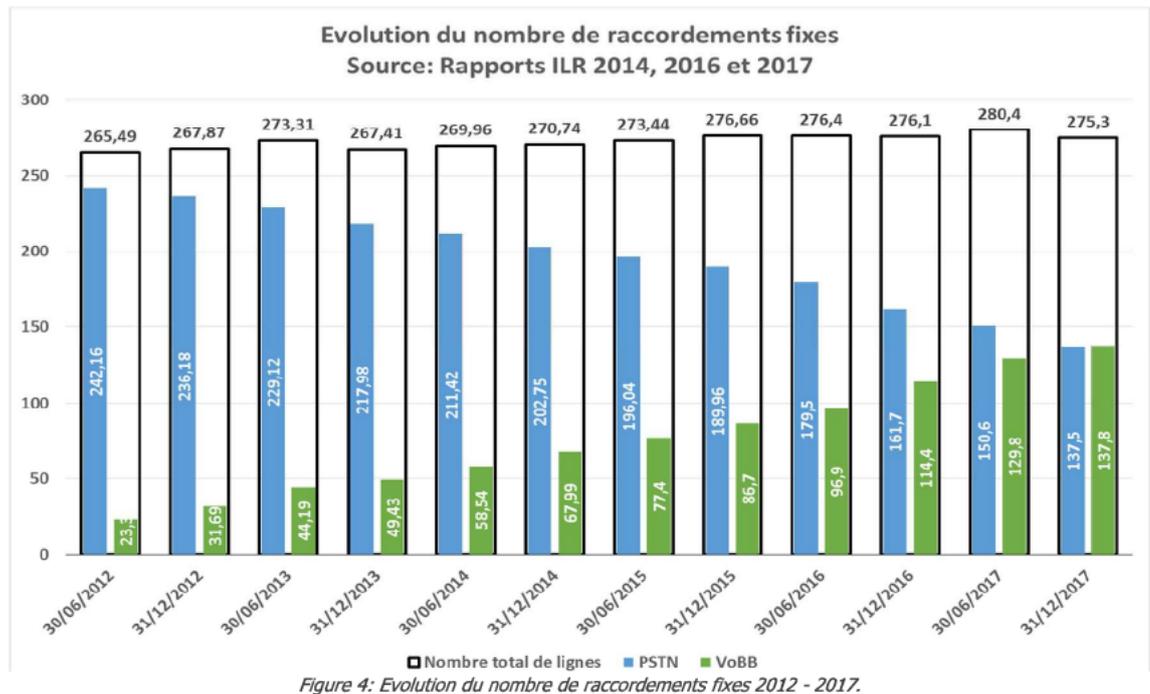
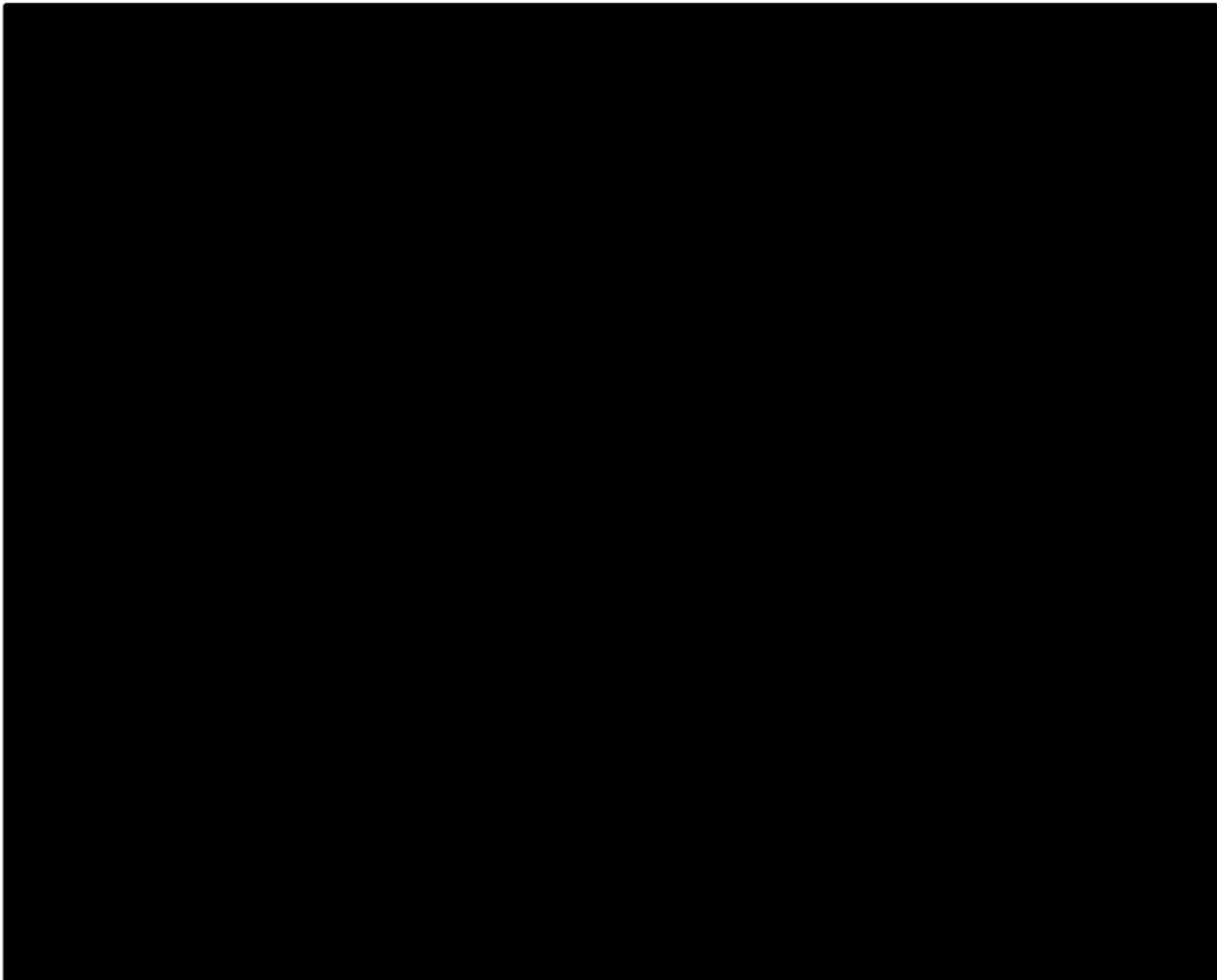


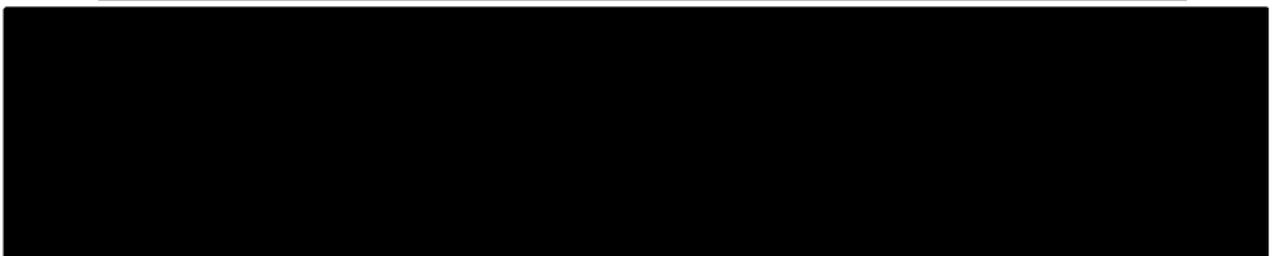
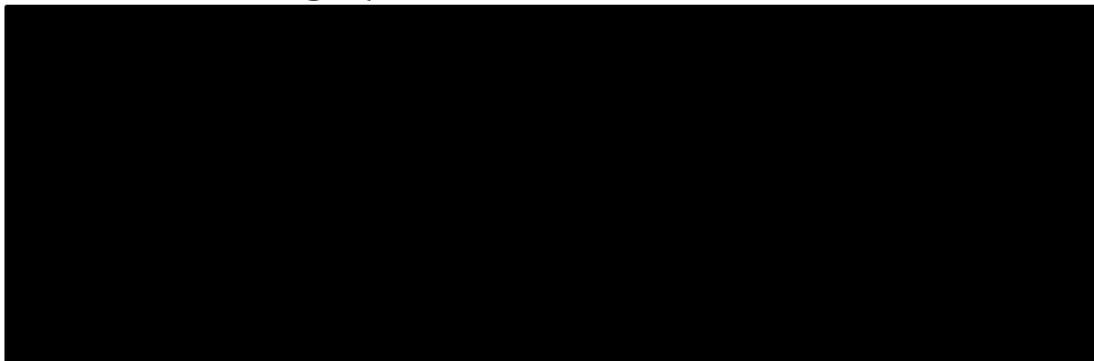
Figure 4: Evolution du nombre de raccordements fixes 2012 - 2017.

124. En ce qui concerne la VoBB (*Voice over Broadband*), le rapport indique même que [I]e nombre de lignes d'accès Internet avec service de téléphonie IP est en forte progression avec un taux de progression de 20,5 % sur une base annuelle.

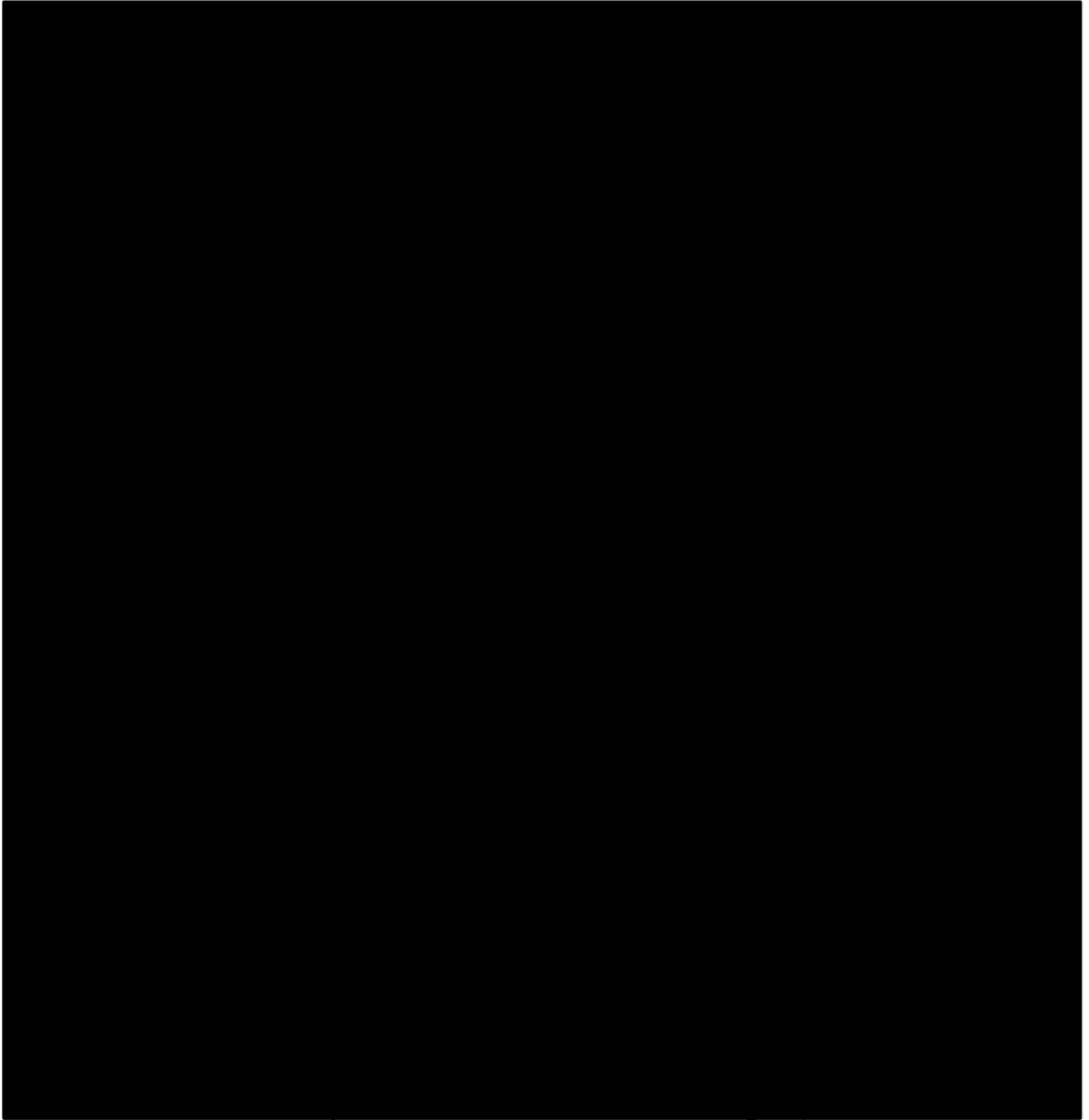
²⁷ ILR (2015), ILR (2017)b et ILR (2018)b, graphique 1.



127. Au vu de ces statistiques produites par l'Institut, il apparaît alors du moins étonnant que la téléphonie fixe ne constituerait plus une composante pertinente pour le business model des opérateurs au Luxembourg.
128. Le fait que les opérateurs actifs sur le marché luxembourgeois accordent une importance au service de téléphonie fixe s'apprécie également par le catalogue d'offres des différents opérateurs. En effet, alors qu'au moins trois opérateurs, soit près de la moitié des acteurs, proposent encore le service de téléphonie fixe comme produit stand-alone, tous incluent ce service dans leurs offres groupées:

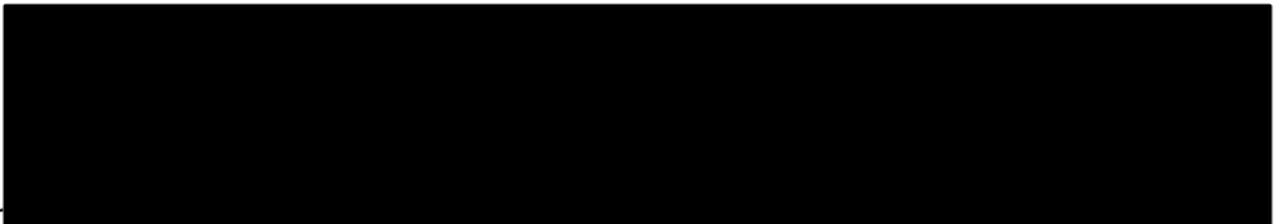


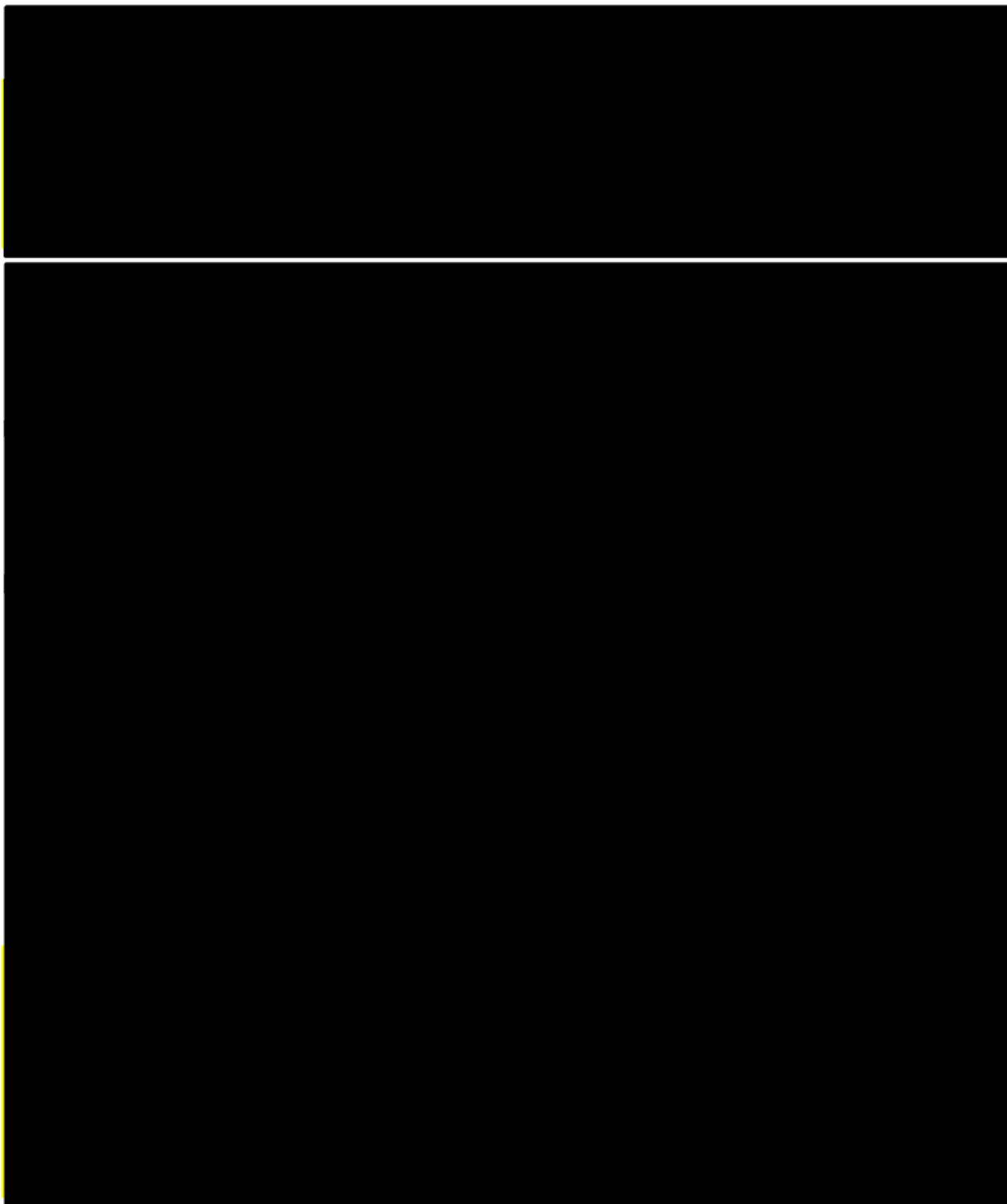
129. Si les opérateurs incluent la téléphonie fixe dans leurs offres groupées, c'est qu'ils considèrent qu'il y a un intérêt pour leurs clients. Le regroupement de plusieurs services en une offre unique leur permet également d'offrir un meilleur service client, puisque le consommateur n'est pas confronté à une multitude de contrats avec un seul opérateur.



2.3.2. Des coûts moyens pondérés du capital différents

134. En vue de l'affectation des coûts, l'art. 24(3) du projet de règlement prévoit le principe de l'actualisation avec un taux d'actualisation équivalent au WACC («*Weighted Average Cost of Capital*»).





2.3.3. Double emploi des investissements indirects

142. La section 12 des nouveaux principes ERT énonce les éléments de coûts à intégrer dans le test de reproductibilité économique en guise de coûts en aval. Plus particulièrement, le

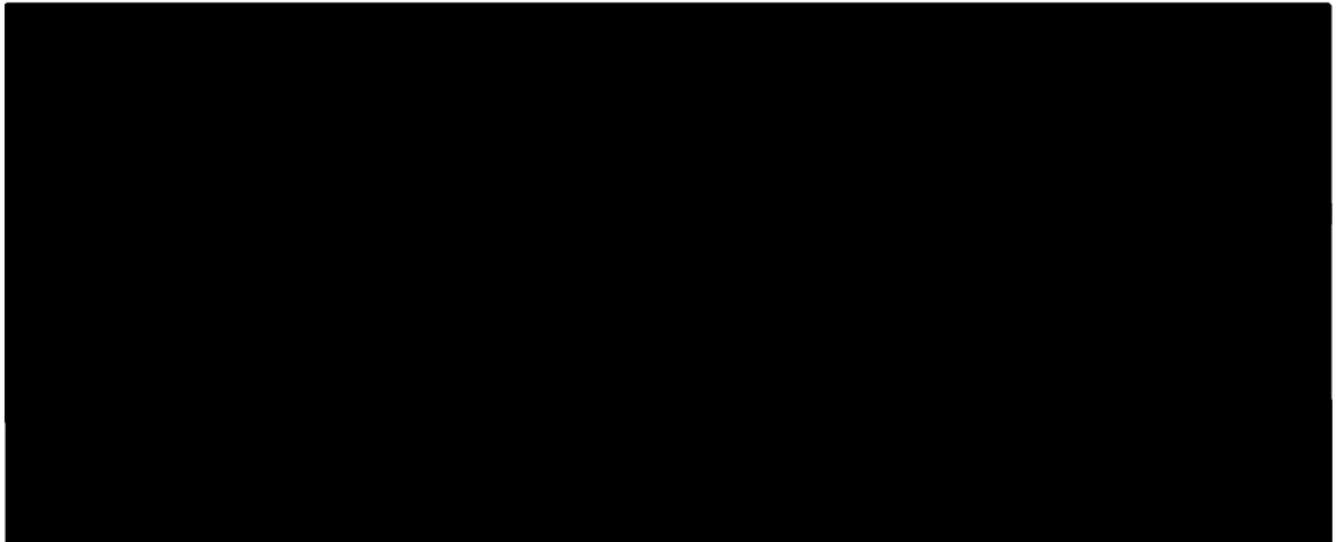
³⁰ Considérant 8,2, des nouveaux principes ERT, p. 14.

³¹ Rapport annuel Orange 2017, p. 67. A la connaissance de POST, aucune indication quant au WACC des autres opérateurs actifs au Luxembourg n'est publiquement disponible.

considérant 12.2. énumère les investissements indirects parmi les éléments correspondants aux coûts de réseau propre à l'opérateur alternatif.

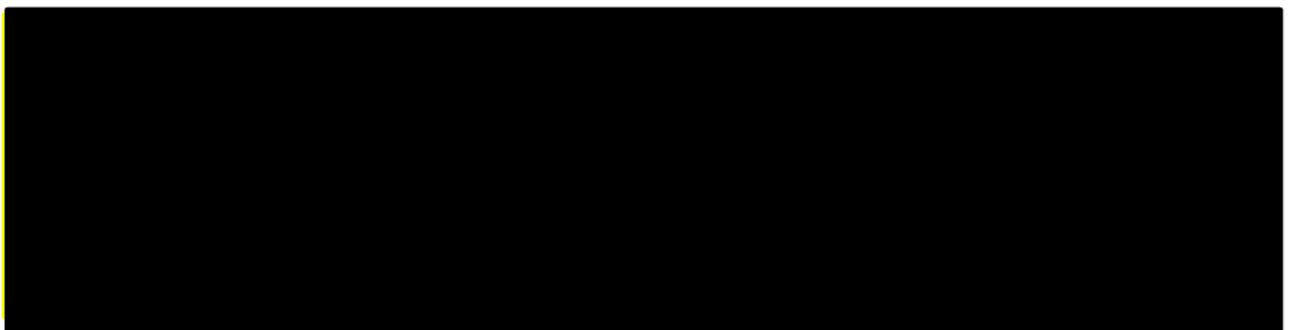
143. Le projet de règlement lui-même restant silencieux sur ce poste de coûts, le considérant 12.3. fournit de plus amples détails sur ce qui est à comprendre par investissements indirects et sur la manière dont l'Institut envisage d'en tenir compte:

Indirect investments are indirectly related to own network costs and/or specific network elements. They include investments for vehicles (field service) office equipment, IT network equipment, IT management equipment, buildings and workshop equipment. Indirect investments are represented in the ERT calculation tool as mark-ups on direct investment.



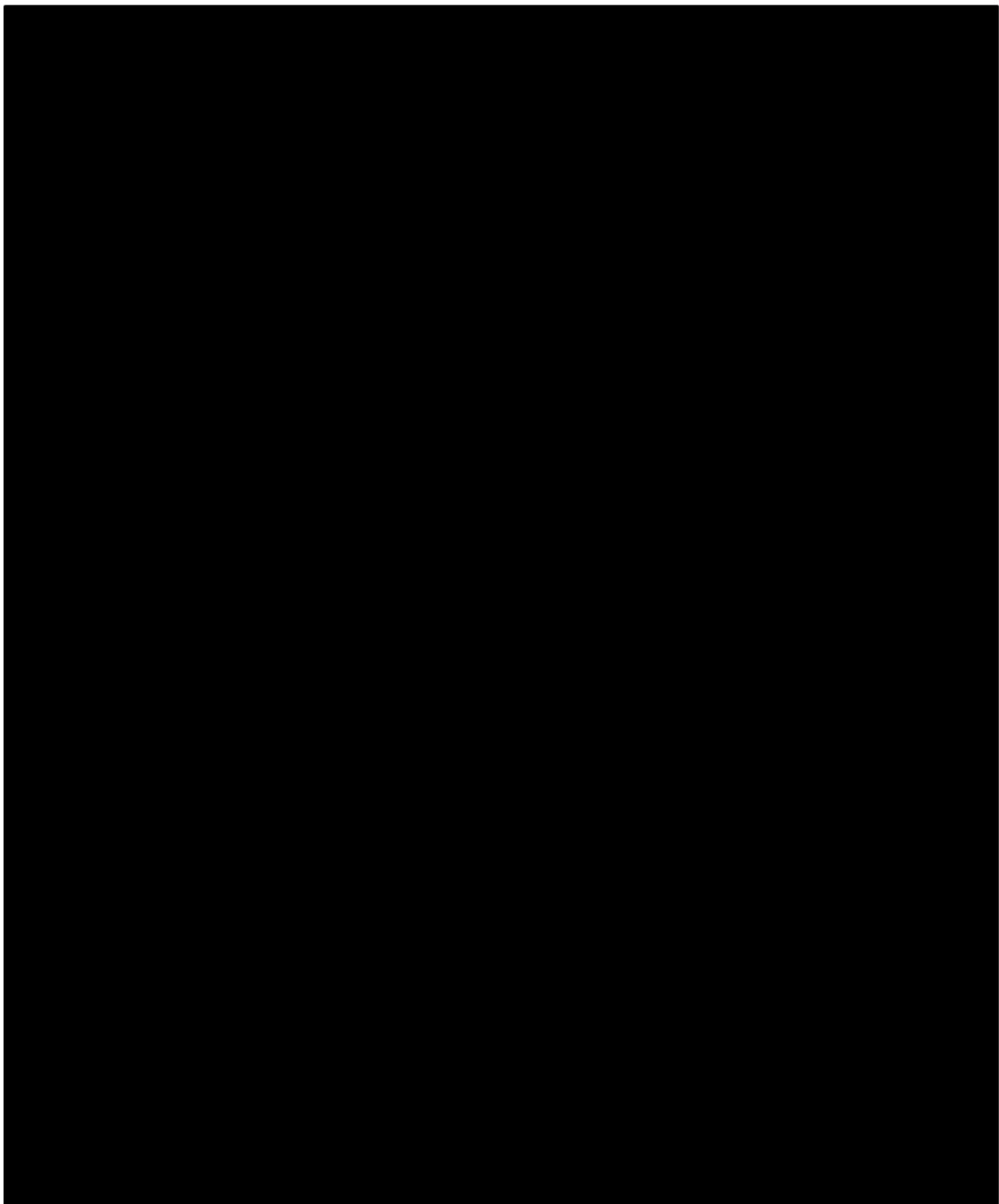
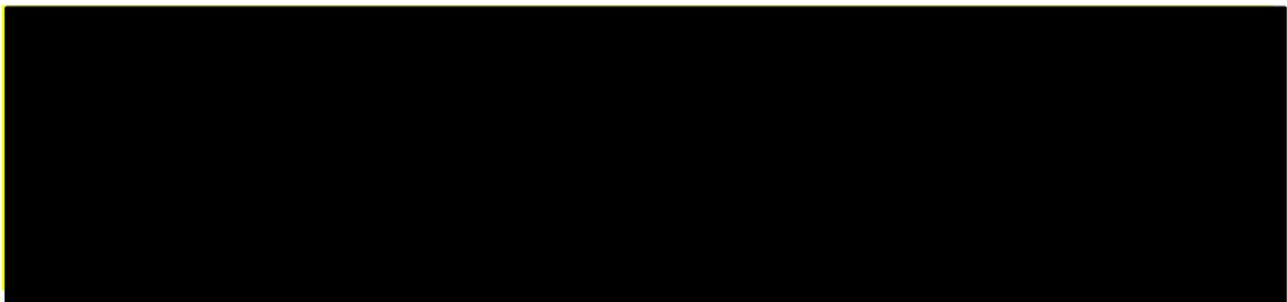
2.3.4. Les coûts réglementaires administratifs

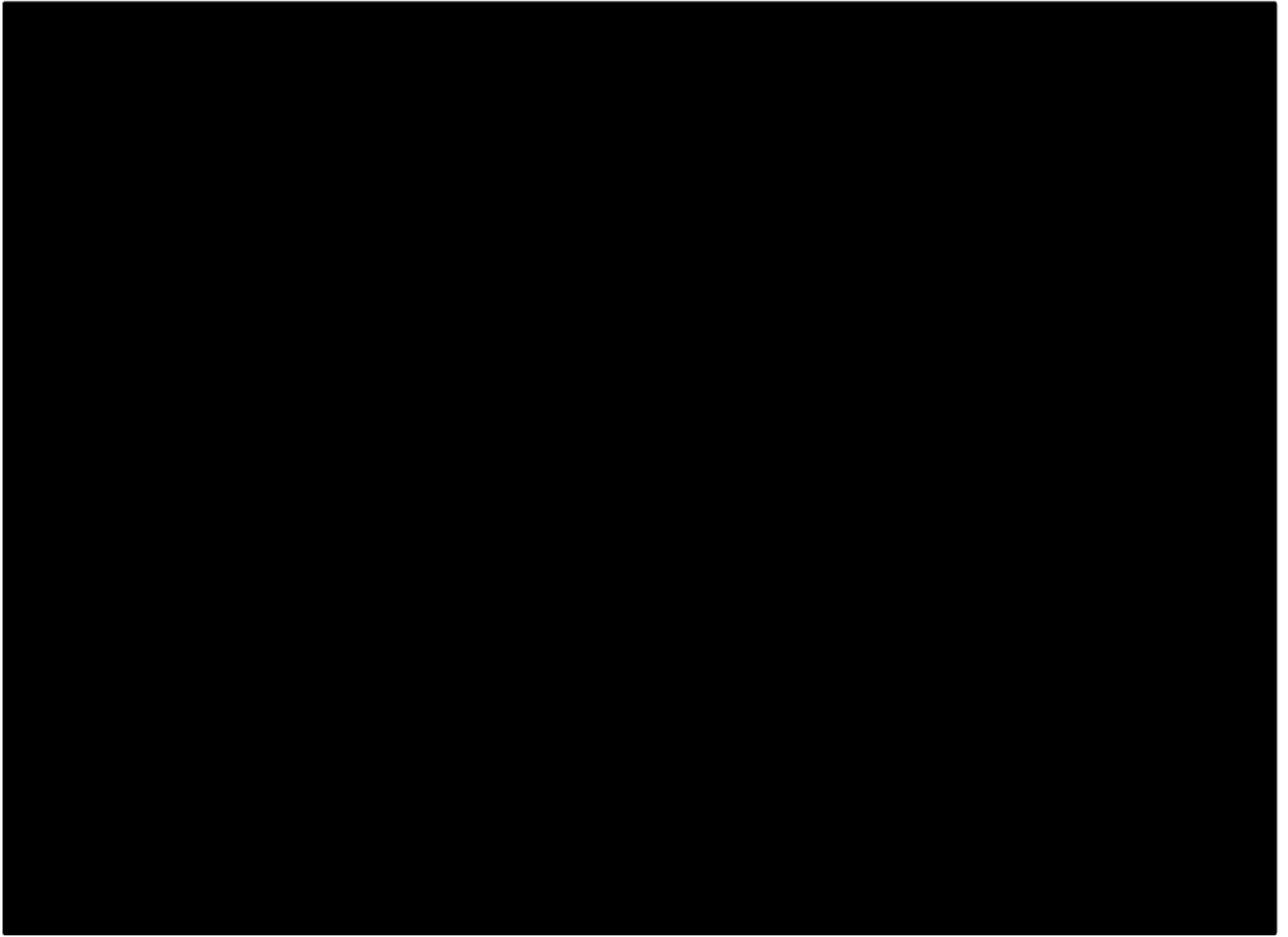
148. En vertu de l'art. 25 du projet de règlement, l'Institut demande la prise en compte dans le test de reproductibilité économique des taxes destinées à couvrir ses coûts administratifs. De plus amples détails sont fournis uniquement dans le considérant 12.11. des nouveaux principes ERT qui stipule que ces coûts seront pris en compte par un pourcentage appliqué sur les revenus pertinents³².



³² Considérant 12.11. des nouveaux principes ERT, p. 18: *The regulatory administrative costs will be considered as a percentage of the relevant revenues.*

³³ Règlement ILR/T17/10 du 17 novembre 2017 fixant les taxes administratives destinées à couvrir les coûts administratifs globaux du régulateur pour l'exercice 2018 - Secteur communications électroniques.

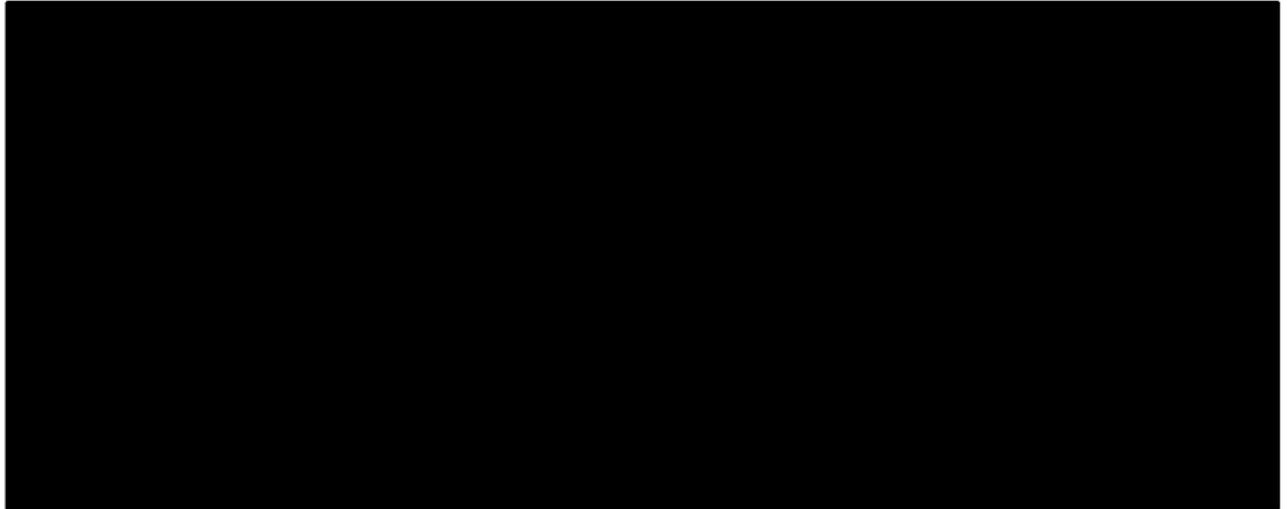




³⁴<https://web.ilr.lu/FR/ILR/A-propos-de-Institut>

Références

BEREC (2013). Opinion on Commission draft Recommendation on non-discrimination and costing methodologies, 26 March 2013, BoR (13).



ILR (2015). Rapport statistique des télécommunications du Luxembourg de l'année 2014. Juin 2015.

ILR (2017)a. Fiche statistique Internet, Décembre 2017.

ILR (2017)b. Rapport statistique des télécommunications du Luxembourg de l'année 2016. Juin 2017.

ILR (2018)a. Etude des tarifs des services de télécommunications au Luxembourg – 2018, Juin 2018.

ILR (2018)b. Rapport statistique des télécommunications du Luxembourg de l'année 2017. Juin 2018.

Attn : costmodel@ilr.lu

Prise de position de TANGO S.A. à la consultation publique nationale de l'ILR du 11 juin au 11 juillet 2018 relative au projet de règlement portant sur les conditions d'application et de mise en œuvre de l'essai de reproductibilité économique.

Cette note est rédigée pour le compte de Tango S.A par le Cabinet Marpij dûment mandaté par TANGO aux fins de la présente consultation. Pour autant que de besoin, TANGO S.A. fait siennes les conclusions et commentaires du Cabinet Marpij qui vont suivre. Marpij est un bureau d'études spécialiste de la régulation dans le domaine des télécommunications actif en Europe, Afrique et Moyen-Orient.

Luxembourg, le 11 juillet 2018

Table des matières

1. Introduction.....	3
2. Définition du test de squeeze et de la répliquabilité économique.....	3
2.1 Les stratégies de ciseau tarifaire ou de compression (ou étranglement) de marge 3	
2.2 Le ciseau tarifaire comme un abus de position dominante : l'analyse de la Cour de justice dans l'affaire Deutsche Telekom.....	7
2.3 Droit de la concurrence vs régulation sectorielle.....	9
3. De la nécessité de tests de ciseaux tarifaires sur le marché <i>Error! Bookmark not defined.</i>	
4. Détermination des méthodologies et paramètres pertinents pour effectuer le test de ciseau tarifaire.....	11
4.1 Niveau d'agrégation pertinent.....	11
4.2 Degré d'efficacité.....	12
4.3 Rémunération du capital investi.....	15
4.4 Recettes à prendre en compte.....	16
4.4.1 Le marché des services des télécommunications : un marché mature, des services homogènes et indifférenciés.....	16
4.4.2 La conquête de parts de marché par un nouvel entrant suppose généralement de pratiquer des prix notoirement inférieurs à ceux de l'opérateur historique.....	17
4.5 Horizon temporel.....	18
4.6 Coûts à prendre en compte.....	20
5. Méthode de calcul proposée par Tango.....	20
5.1 Choix méthodologiques relatifs au test de ciseau tarifaire.....	20
5.2 Une méthode de calcul en 7 étapes.....	21
5.2.1 Etape 1 : dimensionnement du parc client.....	22
5.2.2 Etape 2 : calcul des revenus.....	22
5.2.3 Etape 3 : calcul des coûts directs.....	23
5.2.4 Etape 4 : calcul des coûts techniques indirects.....	23
5.2.5 Etape 5 : calcul des autres coûts indirects et communs.....	24
5.2.6 Etape 6 : allocation des coûts indirects et communs.....	24
5.2.7 Etape 7 : résultats finaux.....	24
6. Procédure pour l'application du test de ciseau tarifaire.....	24

1. Introduction

En 2014, l'ILR s'était doté de lignes directrices relatives à l'évaluation de la répliquabilité économique devant être utilisées par l'opérateur PSM.

Suite aux analyses de marché, le test de reproductibilité économique est destiné à être appliqué à la régulation des prix de gros du dégroupage de la fibre et des produits d'accès Bitstream.

Depuis 2015, les accès Internet basculent vers le THD. Ainsi, fin 2017, les accès ≥ 100 Mbit/s représentent déjà plus de 25% du parc des clients Internet fixe et les accès vendus en fibre optique (FTTH/FTTB) enregistrent un rythme de croissance de plus en plus élevé (+46,2% sur base annuelle).¹

L'EPT bénéficie de l'essentiel de cette croissance puisque sa part de marché augmente sur le segment THD, passant de 58,1% à 60,7% sur la période 2015-2017².

Cela n'a rien d'étonnant lorsqu'on sait que le Luxembourg est depuis longtemps le pays le plus mal classé en Europe en matière de concurrence sur le marché de l'Internet Fixe³.

L'objet du présent document est d'analyser les principes proposés dans le document de consultation.

Le document commence par rappeler les grands principes économiques liés à la régulation du secteur des télécommunications et les risques concurrentiels qui y sont associés.

Enfin, pour contraster les principes décrits dans le document ILR, Tango énonce ses propositions alternatives sur les thèmes d'importance.

2. Définition du test de squeeze et de la répliquabilité économique

2.1 Les stratégies de ciseau tarifaire ou de compression (ou étranglement) de marge

Les stratégies de compression des marges recouvrent des pratiques abusives mises en œuvre par des opérateurs dominants verticalement intégrés, visant à évincer leurs concurrents du marché ou du moins à les discipliner en érodant artificiellement leurs marges bénéficiaires.

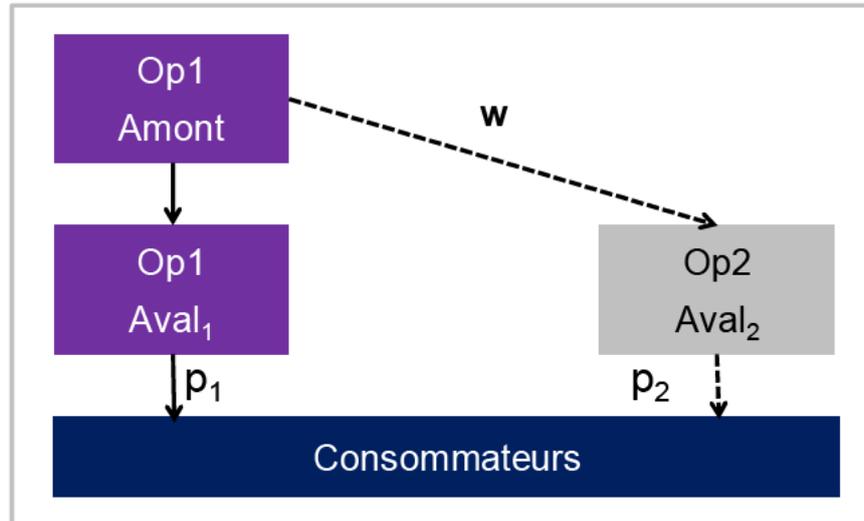
¹ ILR Rapport statistique de télécommunications 2017

² ILR Fiche statistique Internet Haut et Très Haut Débit Nov 2017

³ DESI Report 2018 - Connectivity, Fixed Broadband subs - operator market shares

L'existence d'une stratégie de ciseau tarifaire suppose une configuration structurelle du marché qui est présentée dans le schéma suivant (Figure 1).

Figure 1 : intégration verticale et asymétrie des offreurs



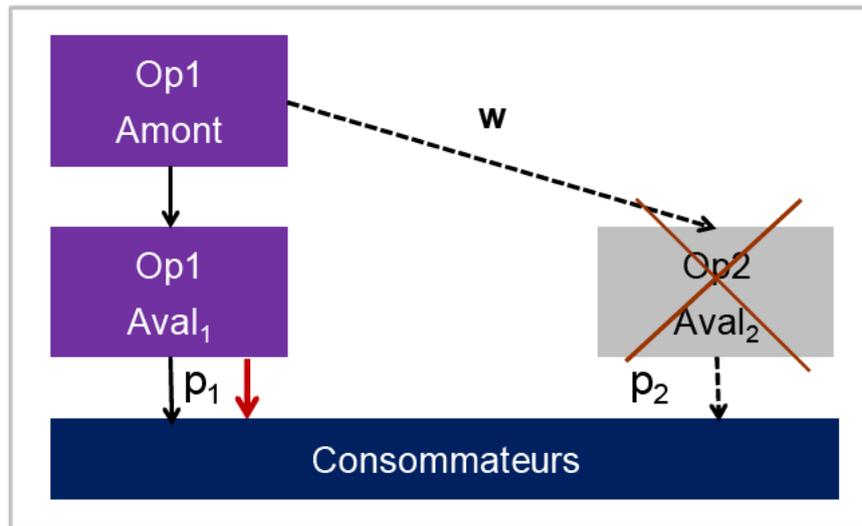
Source : d'après Padilla 2006⁴

Dans ce schéma, l'opérateur 1 est intégré verticalement sur les deux marchés amont et aval et son concurrent est uniquement présent sur le marché en aval. La situation est bien asymétrique puisque l'opérateur 2 doit acheter à l'opérateur 1, l'accès à son infrastructure au prix w . Sachant que le service vendu au consommateur est homogène, la concurrence entre les deux opérateurs porte essentiellement sur les prix (p_2 ne peut pas être notablement supérieur à p_1).

L'opérateur 1 peut abuser de sa position dominante en pratiquant une stratégie de prédation.

⁴ J. Padilla (2004) The economics of margin squeeze, margin squeeze under EC competition laws, conference GCLC/ BT

Figure 2 : stratégie d'éviction par prédation

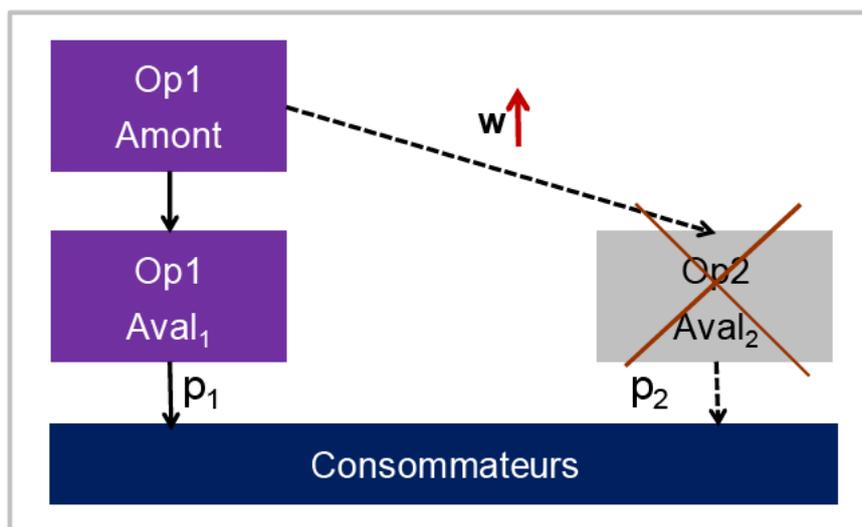


Source : d'après Padilla 2006

Cette stratégie (Figure 2) passe par la fixation d'un prix P_1 trop faible par rapport aux coûts engendrés par la production du service. Cette stratégie peut obliger le concurrent à sortir du marché ou au minimum conduire à une dégradation de sa situation concurrentielle.

Une autre stratégie (Figure 3) consiste à fixer un prix d'accès W à l'infrastructure essentielle trop important par rapport au prix de détail du service, ce qui peut conduire à la sortie du marché du concurrent ou au moins fragiliser sa position concurrentielle en comprimant ses marges.

Figure 3 : stratégie d'éviction par compression de marge



Source : d'après Padilla 2006

La mise en place d'une stratégie de compression de marge suppose qu'un certain nombre de conditions soient remplies (D. Geradin et R. O'Donoghue 2005⁵).

- **La première est que l'on soit dans une situation d'intégration verticale** où une entreprise en position dominante sur la fourniture d'un bien en amont fournit ce bien à des concurrents sur un marché en aval dans lequel la firme dominante est active.
- **La seconde est que le bien fourni par l'opérateur PSM est essentiel** pour la concurrence dans le marché en aval (notion de facilité essentielle)
- **La troisième est que le bien fourni par la firme dominante représente une proportion fixe et importante des coûts des biens fournis en aval.**
- **La quatrième condition fait référence aux conditions d'identification (ou d'imputation) d'une compression de marge abusive.** Il s'agit de déterminer quels tests doivent être appliqués pour déterminer dans quelle mesure les prix amont ou aval (ou la combinaison des deux) d'une firme dominante peut rendre les activités d'une firme en aval non rentables. Cette dernière condition portant sur la question des « test d'imputation » a été précisée par la Cour de Justice Européenne dans le cadre de l'affaire Deutsche Telekom suite à une Communication de la Commission relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications comme nous le verrons plus avant.

Une compression des marges peut être mise en œuvre au détriment d'une entreprise en concurrence, sur un segment de marché aval, avec une entreprise intégrée verticalement. Si la seconde détient une position de monopole sur un intrant qui est essentiel à la première pour exercer son activité sur le marché aval, elle peut lui opposer un refus implicite, passant par exemple par des conditions techniques discriminatoires ou encore tenter de l'exclure du marché notamment en augmentant ses coûts.

Pour la Commission européenne, de telles stratégies aboutissent à annihiler les marges bénéficiaires des concurrents ou du moins à les maintenir à des niveaux trop faibles pour leur permettre d'entrer en concurrence avec eux sur les marchés aval ou de s'y maintenir. Ainsi, « *une marge insuffisante entre les prix des prestations intermédiaires et les prix de détail d'un opérateur verticalement intégré, occupant une position dominante, constitue plus particulièrement un comportement anticoncurrentiel, dès lors que d'autres opérateurs s'en trouvent écartés de la concurrence sur le marché en aval, même s'ils sont au moins aussi efficaces que l'opérateur historique* » (Déc. Comm. CE, 21 mai 2003, aff. n° 2003/707/CE, Deutsche Telekom, pt. 106).

La Cour de Justice de l'Union Européenne considère comme un abus de position dominante en soi une compression des marges conduisant des concurrents, aussi efficace que l'entreprise dominante à « opérer sur le marché de détail à perte ou à des taux de rentabilité artificiellement réduits » (arrêts Deutsche Telekom du 14 octobre 2010⁶ et TeliaSonera 2011⁷).

⁵ D. Geradin et R. O'Donoghue (2005) The Concurrent Application of Competition Law and Regulation: the Case of Margin Squeeze Abuses in the Telecommunications Sector. College of Europe *The Global Competition Law Centre Working Papers Series GCLC Working Paper 04/05*

⁶ CJUE, 14 oct. 2010, aff. C-280/08P, Deutsche Telekom AG c/ Commission

2.2 Le ciseau tarifaire comme un abus de position dominante : l'analyse de la Cour de justice dans l'affaire Deutsche Telekom

La décision concernant Deutsche Telekom est intéressante dans la mesure où elle intervient dans un secteur faisant l'objet d'une régulation sectorielle.

Deutsche Telekom avait imposé à ses concurrents, de 1998 à 2001, des tarifs de services d'accès à la boucle locale (segment amont) qui s'avéraient supérieurs aux prix de détail qu'elle appliquait à ses propres abonnés (segment aval).

À partir de 2002, le prix amont s'établit en deçà du prix aval mais l'écart avec ce dernier avait été jugé trop faible, par la Commission et par le Tribunal, pour qu'un concurrent qui aurait les mêmes coûts que Deutsche Telekom pour fournir la clientèle de détail puisse dégager une marge bénéficiaire.

Deutsche Telekom considérait qu'elle ne pouvait être tenue pour responsable du phénomène de ciseau tarifaire existant au détriment de ses concurrents, dans la mesure où elle respectait en l'espèce les plafonds tarifaires fixés par le régulateur allemand des télécommunications RegTP.

Cependant, pour les autorités européennes, malgré **l'approbation préalable des tarifs par le régulateur, Deutsche Telekom demeurait responsable dans la mesure où elle disposait d'une marge de manœuvre suffisante vis-à-vis du plafond fixé pour éviter de créer un ciseau tarifaire** (à l'inverse, Deutsche Telekom a baissé – sans que le régulateur ne l'y oblige – ses prix de détail, ce qui eut pour effet de renforcer l'effet de compression des marges de ses concurrents).

Pour la Commission européenne, une situation de ciseau tarifaire est caractérisée par le fait que l'écart entre le prix du bien amont fourni par l'entreprise dominante et le prix du marché aval sur lequel la firme concurrente exerce son activité ne permettrait pas à cette dernière d'opérer en couvrant les coûts que supporte l'opérateur PSM verticalement intégré dans ses activités aval.

Le caractère abusif de la pratique ne procède pas des niveaux de prix amont ou aval en eux-mêmes mais de l'écart entre ces deux derniers.

La Cour de justice établit que le ciseau procède d'une disproportion entre les deux prix conduisant à une distorsion de concurrence liée à des tarifs inéquitables (pt. 167). **Dès lors, il n'est plus nécessaire de se prononcer sur l'adéquation des prix de gros aux coûts, ni sur le caractère abusif des prix de détail.**

Pour la Cour de justice, la compression des marges est caractérisée dès lors qu'un concurrent aussi efficace que Deutsche Telekom ne pourrait opérer sans supporter de perte sur le marché aval en acquittant le prix imposé en amont (pt. 169). L'abus de position dominante est constitué dès lors que la stratégie de l'opérateur PSM est de nature à verrouiller ou à compromettre l'accès au marché d'un concurrent aussi efficace que lui. **Ce faisant, le test utilisé par les autorités de concurrence européennes se fonde exclusivement sur les tarifs et les coûts de l'opérateur PSM et en aucun cas sur ceux de ses concurrents effectifs (pt. 198).** Il s'agit, en quelque sorte, de vérifier si Deutsche

⁷ CJUE, 17 févr.2011, aff. C-52/09, Konkurrensverket c/ TeliaSonera Sverige AB

Telekom elle-même aurait été en mesure de proposer ses services de détail aux abonnés autrement qu'à perte, dans l'hypothèse où elle aurait dû supporter ses propres prix de gros pour les services intermédiaires d'accès à la boucle locale (pt. 201). Si l'opérateur PSM faisait lui-même des pertes lorsque les conditions d'accès qu'il impose à ses concurrents lui étaient appliquées, l'éviction potentielle de ses derniers ne saurait procéder de ses mérites.

La Cour de Justice a utilisé le critère de « concurrent aussi efficace » pour déterminer le risque d'éviction du marché d'un opérateur aussi efficace que Deutsche Telekom en se fondant sur les tarifs et coûts de cette dernière et non sur la situation spécifique du concurrent. Ce raisonnement permet, selon la cour, d'assurer une sécurité juridique supplémentaire car l'opérateur PSM peut apprécier la légalité de son comportement en fonction de ses coûts et pas en fonction de ceux d'un concurrent déterminé. L'arrêt TeliaSonera nuance cette approche en considérant qu'une analyse peut être menée en fonction des coûts des concurrents dans les cas où :

- La structure des coûts de l'entreprise dominante ne peut pas être identifiée de manière objective
- Lorsque la prestation fournie au concurrent consiste à exploiter une infrastructure dont le coût est amorti et donc sans impact pour l'opérateur PSM alors qu'elle a un coût pour les concurrents

La décision de la Cour de Justice dans le cas Deutsche Telekom clarifie un autre point important : comment calculer une compression de marge. Le test, appelé « *imputation test* » peut être réalisé de différentes manières mais, suite à une Communication de la Commission relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications (Journal Officiel des Communautés Européennes (98/C 265/02) qui précise la notion de compression (amenuisement dans le document) de marge par une compression de prix et ses deux principales modalités de calcul.

La première modalité (dit test 1) est de montrer que l'opérateur PSM ne pourrait pas exercer des activités rentables en aval, en se fondant sur le prix que sa branche en amont applique à ses concurrents.

La Commission précise que « l'opérateur en position dominante pourrait dissimuler le fait qu'une de ses branches en aval enregistre des pertes, en imputant à ses activités liées à l'accès des coûts qui, normalement, devraient être imputés sur ses activités en aval, ou en faisant apparaître des prix de transfert internes inexacts. La Recommandation de la Commission sur la séparation comptable dans le contexte de l'interconnexion traite ce problème en préconisant une comptabilité séparée pour les différents secteurs d'activité d'un opérateur verticalement intégré et en position dominante.

La Commission peut, le cas échéant, inviter l'entreprise en position dominante à produire des comptes séparés et vérifiés qui fassent apparaître tous les éléments de coût nécessaires aux activités de cette entreprise. Toutefois, la séparation comptable n'est pas une garantie de l'absence d'abus. Le cas échéant, la Commission examinera les faits cas par cas ».

La seconde modalité (dit test 2) précise que la pratique d'un amenuisement des marges bénéficiaires peut être démontrée en prouvant que la marge entre la

redevance d'accès que doivent payer tous les concurrents sur ce marché en aval (y compris, le cas échéant, la branche opérant en aval de la société en position dominante elle-même) et celle que l'opérateur de réseau applique sur ledit marché est insuffisante pour permettre à un prestataire de services raisonnablement efficace d'y réaliser un bénéfice normal⁸

La Commission considère que si l'un ou l'autre de ces scénarios est appliqué, les concurrents exerçant leurs activités sur le marché en aval se trouvent confrontés à un amenuisement des marges bénéficiaires qui risque de les forcer à quitter le marché.

Le cas Deutsche Telekom montre que malgré l'approbation préalable des tarifs par le régulateur, Deutsche Telekom demeurerait responsable dans la mesure où elle disposait d'une marge de manœuvre suffisante vis-à-vis du plafond fixé pour éviter de créer un ciseau tarifaire.

2.3 Droit de la concurrence et régulation sectorielle

Le droit de la concurrence surveille, sur des marchés dont le mode de fonctionnement est la concurrence, que les règles du jeu sont respectées. Il vise à promouvoir l'efficacité économique par la protection d'une structure de marché concurrentielle.

La régulation sectorielle vise, elle, à ouvrir un secteur à la concurrence et maintenir un équilibre entre les différents intérêts en présence (entreprises, Etat, consommateurs). Elle cherche à lisser les imperfections du marché au fil du temps, y compris, le cas échéant par la création de nouvelles obligations qui ne pourraient pas être imposées par le droit de la concurrence comme l'obligation d'accès et le contrôle des prix.

Ainsi, contrairement aux ACN⁹, les ARN ont souvent une obligation légale de promouvoir la concurrence dans les marchés qu'elles réglementent.

Dans ce contexte, le contrôle des abus de position dominante est d'une importance cruciale dans les industries libéralisées. En effet, dans les années suivant cette libéralisation, l'opérateur historique conserve généralement des parts de marché élevées. D'autant qu'il contrôle les infrastructures essentielles et qu'il est généralement réticent à les partager avec les nouveaux entrants pour la fourniture de services sur les marchés aval.

Cette situation est donc propice aux allégations de ciseaux tarifaires.

Ces ciseaux tarifaires peuvent donc être appréciés selon l'approche du droit de la concurrence et celle de la régulation sectorielle.

Dans ce domaine, ces deux approches diffèrent sur les tests d'imputation à mener (c'est-à-dire les paramètres et méthodes à utiliser). Comme l'indique l'Ofcom¹⁰ dans son analyse

⁸ Une exception à ce principe peut exister si l'entreprise en position dominante est en mesure de démontrer que ses opérations en aval se caractérisent par une efficacité exceptionnelle. Décision 88/518/CEE de la Commission du 18 juillet 1988: Napier Brown-British Sugar (JO L 284 du 19.10.1988, p. 41): la marge entre le prix du sucre au détail et le prix du sucre industriel était tellement réduite que l'acheteur en gros, dont les opérations de conditionnement étaient aussi efficaces que celles du fournisseur en gros, ne pouvait pas approvisionner le marché du détail en réalisant un bénéfice suffisant.

⁹ ACN Autorité de Concurrence Nationale, ARN Autorité de Régulation Nationale

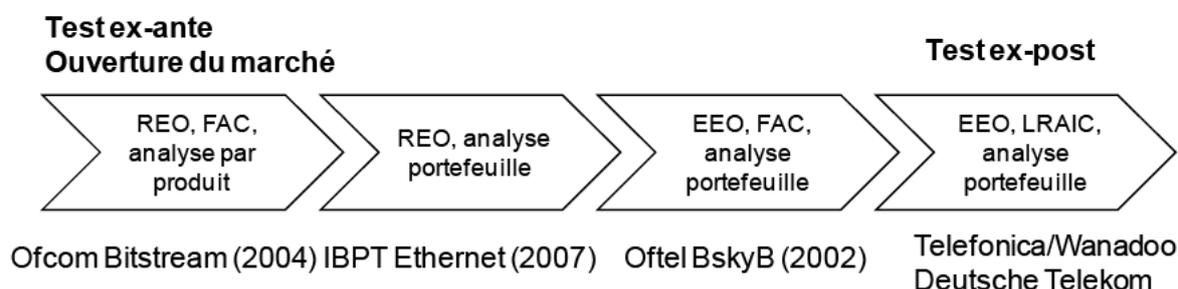
liée à l'ouverture du marché Bitstream : "in terms of a margin squeeze analysis ex-post competition law would tend to start from a presumption that the appropriate standard against which the dominant firm should be assessed is one of equally efficient competitors i.e. analysing the margin such that an equally (or more) efficient competitor to BT could enter and compete effectively with BT in the relevant downstream services markets. However, the context for the setting of a margin for [wholesale broadband access] is one of ex-ante regulation which has as its objective the promotion of competition. Given this objective, Ofcom has concluded that a modification of this conceptual approach is warranted".

Ainsi, en se fondant largement sur l'objectif de promouvoir la concurrence, l'Ofcom a décidé d'augmenter les coûts de BT (dans le test) pour prendre en compte l'impact d'un nouvel entrant raisonnablement efficace ayant des parts de marché inférieures à celles de BT.

Cette approche méthodologique peut être considérée comme une forme d'aide à l'entrée, justifiée dans les premiers temps de l'ouverture du marché, mais qui devrait être revue dès que les concurrents sont établis sur le marché.

Il ressort des différents cas concrets d'analyse de ciseaux tarifaires dans le secteur des télécommunications que les deux approches d'évaluation des ciseaux tarifaires (ex-post et ex-ante) sont généralement considérées comme étant aux opposés du spectre de mise en œuvre, comme le montre le résumé suivant¹¹

Figure 4 : spectre d'implémentation du test de squeeze



L'ILR étant une autorité de régulation sectorielle et non une autorité de concurrence, les mécanismes d'évaluation des ciseaux tarifaires liés aux approches ex-ante devraient donc a priori s'appliquer, c'est à dire ceux plutôt à gauche de la figure (REO, FAC, analyse par produit).

¹⁰ Ofcom Consultation Document, 26 August 2004, Direction Setting the Margin between IPStream and ATM interconnection Prices

¹¹ Oxera, No margin for error: the challenges of assessing margin squeeze in practice, Novembre 2009

3. Détermination des méthodologies et paramètres pertinents pour effectuer le test de ciseau tarifaire

Nous avons vu que les tests permettant de montrer l'existence d'un ciseau tarifaire peuvent être effectués : soit en prenant pour base des calculs les informations fournies par l'opérateur PSM (test 1) soit les mêmes informations provenant d'un concurrent supposé efficace (test 2).

En général, les autorités (ARN ou ACN) réalisent les tests de ciseau tarifaire au niveau :

- d'un marché pertinent
- d'un territoire géographique
- d'un segment de marché (ensemble d'offres de détail ou catégorie de clients)
- d'une offre de détail
- d'un service.

Le niveau d'analyse le plus répandu chez les ARN est celui des offres de détail.

3.1 Niveau d'agrégation pertinent

La mise en œuvre pratique d'un test de ciseau demande de spécifier le périmètre pertinent des coûts et de recettes à considérer. Pour des raisons de précision, le test doit parfois être effectué sur des segments fins de marché, mais le résultat peut s'apprécier au niveau agrégé.

Ainsi, dans l'affaire Telefónica¹², le test de ciseau a été effectué sur une base agrégée, en tenant compte d'une combinaison de différents services commercialisés par Telefónica sur le marché de détail.

Cette approche est fondée sur le principe selon lequel les concurrents sur le marché aval doivent être en mesure de répliquer profitablement les offres de détail de l'entreprise intégrée.

Cette approche autorise des compensations entre groupes de clients, lesquelles reflètent l'équilibre économique des contrats de l'opérateur intégré. Ainsi, le Conseil de la concurrence français¹³, après avoir enjoint France Télécom de proposer une offre de gros d'Internet Haut Débit permettant une concurrence effective sur l'ensemble du marché, tant par les prix que par la nature des prestations offertes a constaté que seul un opérateur alternatif présent sur un segment restreint (client et géographique) aurait pu obtenir une marge positive, ce qui était en contradiction avec l'injonction initiale.

Ceci a été confirmé par la cour d'appel de Paris, dans son arrêt du 11 janvier 2005 : c'est **au niveau agrégé que s'apprécie la notion de « concurrence effective »**. Il ne suffit pas que les opérateurs tiers efficaces puissent conquérir certaines « niches » de marché. Le résultat d'un test de ciseau devrait donc être présenté pour l'ensemble du marché, sur la base de la structure globale de clientèle de l'opérateur intégré.

¹² Décision de la Commission du 4 juillet 2007 (COMP/38.784 – Wanadoo España vs. Telefónica).

¹³ Décision Conseil de la concurrence, mesure conservatoire 00-MC-01 du 18 février 2000

Cependant, certaines ARN estiment que le choix de raisonner à l'échelle de l'offre individuelle plutôt que du portefeuille dépend des conditions réglementaires et des objectifs finaux de l'ARN.

Ainsi, si l'objectif de l'ARN **est de faciliter l'entrée sur le marché d'opérateurs alternatifs, les tests ex-ante peuvent être réalisés au niveau individuel pour s'assurer que les opérateurs alternatifs n'ont pas à répliquer l'entièreté du portefeuille de l'opérateur PSM, pour pouvoir rivaliser avec ce dernier.**

Par ailleurs, l'ERG¹⁴ indique que si on élargit la gamme d'offres à prendre en compte dans le calcul, l'opérateur PSM a la possibilité de réaliser des subventions croisées entre offres individuelles. Si c'est le cas, cela peut signifier que les opérateurs alternatifs peuvent ne pas être en mesure d'entrer sur le marché pour certaines offres ou sous-ensemble d'offres. L'Ofcom¹⁵ indique enfin, que réaliser les calculs sur une base individuelle, empêchera l'opérateur PSM de cibler spécifiquement certains de ses concurrents.

Dans une logique d'approche portefeuille, l'ILR introduit le concept de produits clés. Ces produits représentent au total 70% de des abonnés pertinents de l'opérateur PSM et une part d'au moins 10% d'abonnés ou de revenus. A cela s'ajoute les produits récents pouvant devenir des produits clés dans un avenir proche.

Position n°1 de Tango

Aujourd'hui, les offres de l'EPT à réguler sont en nombre limité.

L'objectif de l'ILR est, *a priori*, de faciliter l'entrée d'opérateurs alternatifs sur le marché. Ces opérateurs n'ont pas à dupliquer l'entièreté du portefeuille de l'EPT pour pouvoir rivaliser avec ce dernier. Dès lors, Tango propose de retenir une **approche individuelle** portant sur l'ensemble des offres commercialisées et non une approche portefeuille.

De fait, s'il existe un ciseau pour chaque offre individuelle, l'approche portefeuille montrerait également un ciseau tarifaire.

3.2 Degré d'efficacité

Comme l'indique l'ILR, il est nécessaire d'arrêter le degré d'efficacité de l'opérateur de référence. Les coûts pris en compte sont soit :

- Ceux de l'opérateur PSM ; il s'agit dans ce cas d'évaluer si un concurrent sur le marché de détail aussi efficace que l'opérateur PSM verticalement intégré (Equally Efficient Operator (EEO) test) peut faire concurrence effectivement en ayant les mêmes coûts de détail que l'opérateur PSM ;

¹⁴ European regulators Group, Report on the discussion on the application of margin squeeze tests to bundles, ERG (09) 07.

¹⁵ Ofcom, Direction Setting the Margin between IPStream and ATM Interconnection Prices, Consultation 26 august 2006

- Ceux d'un opérateur similaire (Similarly Efficient Operator (SEO) test ou encore EEO adapté) ; il s'agit d'ajuster les coûts de l'opérateur PSM en considérant que ses **concurrents ne bénéficient pas des mêmes économies d'échelles** et d'envergure et donc en les ajustant d'un facteur de taille ;
- Ceux d'un opérateur alternatif raisonnablement efficace (Reasonably Efficient Operator (REO) test) ; on considère que les coûts des opérateurs alternatifs peuvent être supérieurs à ceux de l'opérateur PSM qui bénéficie, en général, d'avantages compétitifs découlant notamment de son ancienne position historique.

Les ACN utilisent le test EEO en raison, notamment, d'une plus grande disponibilité des données relatives à l'opérateur PSM. Toutefois, lorsqu'il s'avère nécessaire, elles ajustent le test EEO de façon à tenir compte des coûts supplémentaires pertinents que doivent encourir les opérateurs alternatifs (liens d'interconnexion, droits sur des contenus, par exemple) et qui ne s'appliquent pas à l'opérateur PSM verticalement intégré.

L'ILR propose de retenir le test SEO dans le cadre du projet de règlement. Ainsi, l'ILR considère qu'une part de marché de 15% est appropriée pour simuler un opérateur SEO. En effet, le marché luxembourgeois du Haut Débit se caractérise par des différences importantes de parts de marché entre l'opérateur historique dominant et les opérateurs alternatifs.

Le BEREC¹⁶ indique que *"The majority of NRAs use the REO/adjusted EEO test as the preferential level of efficiency while the Recommendation starts with the EEO test, but allows scale adjustments if the SMP operator has frustrated market entry or where very low volumes of lines and their significantly limited geographic reach as compared to the SMP operator's NGA network indicate that objective economic conditions do not favour the acquisition of scale by alternative operators"*.

Ainsi, la décision IBPT du 8 avril 2009 sur le test de ciseaux tarifaires des lignes louées Ethernet se base sur une approche REO : *« le test de ciseau tarifaire, qui sera effectué sur un panier représentatif de lignes, pourra être développé en utilisant le cas d'un opérateur alternatif hypothétique ayant déployé un réseau, notamment en backhaul permettant d'agréger différents services, relativement capillaire, et utilisant, pour le segment interurbain, sa propre fibre »*.

La BNetzA¹⁷ indique sa préférence pour la prise en compte des coûts de l'opérateur alternatif comme référence: *"This is about maintaining competitiveness by means of an adequate margin between the SMP undertaking's retail customer charges and the alternative network costs providers' upstream cost"*

¹⁶ BoR (14) 146 BEREC Guidance on the regulatory accounting approach to the economic replicability test (i.e. ex-ante/sector specific margin squeeze tests)

¹⁷ Notes on margin squeezes as defined by section 28(2) para 2 TKG" du 11 November 2007

L'OPTA, dans son document écrit avec l'autorité de concurrence¹⁸, indiquait également sa préférence pour les coûts de l'opérateur alternatif : *"28. In calculating the retail increment (this being an increment on top of the network costs enabling efficient providers to realise an acceptable profit) the Commission and the dg-NMa will base themselves on the costs of an efficient alternative provider"*

On notera qu'en cas de plainte pour effet de ciseau tarifaire déposée par un opérateur alternatif, les autorités de régulation et de concurrence acceptent les calculs prenant en considération **les coûts de cet opérateur alternatif**, donc un test REO dans la mesure où ce dernier peut ne pas disposer des coûts de l'opérateur PSM.

En résumé, il n'y a pas de consensus sur le test à retenir, EEO, REO ou SEO. Le test dépend des circonstances particulières de l'affaire et des objectifs de l'Autorité de Régulation ou de Concurrence. **Par exemple, si l'objectif principal est de promouvoir la concurrence alors il pourrait être intéressant d'appliquer un test REO.**

Cependant, s'il faut protéger les investissements et inciter l'opérateur PSM à innover, le test EEO peut-être plus approprié. Le choix du test choisi dépend en définitive de la situation du marché et des objectifs de l'ARN. Pour une sécurité réglementaire, il faut donc que les ARN définissent dès le départ leurs objectifs et expliquent les raisonnements menant à un choix d'un type de test.

Cependant la fourniture d'informations pour établir une approche EEO voire SEO s'appuie nécessairement sur les outputs audités des systèmes de comptabilisation des coûts.

A noter toutefois que la séparation comptable n'est pas une garantie de l'absence d'abus. A cet égard, Tango constate que le dernier audit réglementaire de l'EPT date de l'année 2014¹⁹ et que son modèle de comptabilité analytique réglementaire n'a pas évolué depuis 2009²⁰.

Position n°2 de Tango

Tango propose de retenir la méthode REO, tenant compte des coûts des opérateurs alternatifs.

A cette fin, Tango propose que les tests soient réalisés avec la collaboration des nouveaux entrants, afin de réduire autant que possible les asymétries d'informations commerciales et techniques.

Certaines ARN indiquent²¹ que lorsque le marché est sujet à des économies d'échelles ou d'envergure significatives ou qu'il existe des effets d'apprentissage ou encore des avantages au 1^e entrant, alors on peut utiliser les coûts plus élevés de l'opérateur alternatif.

¹⁸ OPTA& NMa, Price Squeeze Guidelines, 28 February 2001

¹⁹ <https://www.posttechnologies.lu/operators/regulatory/accounting-stats>

²⁰ <https://www.posttechnologies.lu/operators/regulatory/accounting-stats#panel02>

L'ILR du Luxembourg propose de retenir une part de marché de 15% pour la prise en compte des économies d'échelles différentes entre l'opérateur historique et ses concurrents sur le marché du Haut Débit, du fait de la structure de marché.

Position n°3 de Tango

Tango propose de retenir une **part de marché de long terme de 15%**

Cette part de marché n'étant pas instantanée, il convient de prendre en compte dans les calculs la phase de lancement, temps nécessaire à un nouvel entrant efficace pour atteindre une taille suffisante pour commencer à bénéficier lui-même d'économies d'échelle.

3.3 Rémunération du capital investi

Le calcul des tarifs de gros des produits/services régulés inclut le coût moyen pondéré du capital (WACC). Les ARN estiment que le WACC est inclus dans les coûts pertinents lorsque les opérateurs alternatifs encourent des coûts d'investissement significatifs pour mettre sur le marché le produit/service concerné.

Cette rémunération est intégrée comme une charge, calculée comme

Valeur Nette Comptable X WACC.

Dans son document Explanatory Note²² Regulatory Cost of Capital for the fixed and the mobile network activities de mai 2016, l'ILR a fixé le WACC nominal pre-tax à 7,1% et le WACC et le WACC nominal pre-tax pour les activités NGA à 7,71%.

L'ILR indique dans le projet que le "*retail business is (much) more competitive than the wholesale market, the WACC of the retail business should be higher than that of the wholesale business*" et fixe le WACC ERT à 8%, soit seulement 29 pts de base au dessus du WACC wholesale.

Tango partage l'avis de l'ILR sur le risque plus élevé des activités Retail. En revanche, les valeurs retenues par son actionnaire pour l'établissement de Business Cases liés à la fibre sont bien plus élevées.

Position n°4 de Tango

Comme niveau de WACC et dans une optique REO, **il convient de retenir le TRI²³** utilisé par les opérateurs alternatifs pour leurs projets d'investissement.

²¹ DG Competition (2005) "DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, §67

²² <https://assets.ilr.lu/telecom/Documents/ILRLU-1461723625-156.pdf>

²³ Taux de Rentabilité Interne ou encore *IRR Internal Rate of Return*

Le TRI utilisé par Tango se situe dans la fourchette [10% - 12%].

3.4 Recettes à prendre en compte

L'évaluation des recettes d'une offre de détail peut se faire :

- en prenant des données sur des volumes et en appliquant les prix de détail pertinents de l'opérateur PSM à ces volumes ;
- ou, en utilisant les informations directement disponibles sur les revenus de l'offre, lorsque celles-ci sont disponibles.

Les services des opérateurs sont souvent accessibles :

- au tarif standard ;
- au tarif des promotions temporaires ;
- en appliquant des ristournes, disponibles de manière permanente en fonction de la durée d'engagement, du volume de la commande, etc.

Les ARN considèrent, en général, que promotions temporaires et ristournes doivent bien être prises en compte dans le calcul des recettes pertinentes.

Avant d'aller plus loin, nous rappelons que **la conquête de parts de marché par un nouvel entrant suppose généralement de pratiquer des prix notablement inférieurs à ceux de l'opérateur historique.**

3.4.1 Le marché des services des télécommunications : un marché mature, des services homogènes et indifférenciés

Le marché des services de télécommunications est aujourd'hui un marché mature, sur lequel les volumes évoluent faiblement.

En 2017, le taux de connectivité au Luxembourg atteint déjà 90% des ménages selon Eurostat²⁴. Le marché des primo-accédants est donc particulièrement faible.

Or, il est de jurisprudence constante que sur un marché mature, les effets d'un abus de position dominante sont à considérer avec davantage d'attention. En effet, sur un marché arrivé à maturité où les possibilités d'innovation sont quasiment inexistantes, **la concurrence ne peut s'exercer qu'au travers des prix proposés aux consommateurs finals.**

Dans cette configuration, un opérateur en position dominante sur les marchés de gros et de détail peut être tenté par la mise en place d'une politique de prix de nature à restreindre la concurrence en aval. Cela est d'autant plus problématique que l'opérateur historique dispose d'avantages concurrentiels non répliquables par ses concurrents.

A la différence de nombreux biens ou services qui présentent des caractéristiques propres susceptibles d'être modulées par les producteurs en vue de proposer aux consommateurs

²⁴ DESI Report 2018

des biens différenciés, les services de télécommunications, en particulier l'accès à Internet (pour un débit donné), sont relativement homogènes.

3.4.2 La conquête de parts de marché par un nouvel entrant suppose généralement de pratiquer des prix notoirement inférieurs à ceux de l'opérateur historique

Pour les raisons présentées *supra*, l'argument du prix est essentiel. La forme de concurrence à l'œuvre pour ce type de service se réduit par conséquent à une agressivité tarifaire qui n'est envisageable que s'il existe un espace économique suffisant au développement d'une concurrence loyale et durable. Plus encore, l'animation concurrentielle sur ce marché suppose que les nouveaux entrants soient en mesure de proposer des offres à un prix notoirement inférieur.

On observe ainsi en moyenne européenne que les principaux opérateurs alternatifs proposent sur le marché de détail des tarifs 20% inférieurs à ceux de l'opérateur historique. Il est par ailleurs probable que les concurrents de taille plus modeste offrent des tarifs encore moins élevés.

Ce différentiel de prix est nécessaire pour que l'opérateur alternatif gagne des clients de l'opérateur historique. Il traduit l'effet de notoriété dont bénéficie l'opérateur historique face à des nouveaux concurrents. D'un point de vue théorique, cet écart est aisément compréhensible : si, dans un univers certain dans lequel vivraient des consommateurs parfaitement informés et rationnels, cet écart tendrait vers zéro (un écart de 1% suffirait en théorie à faire basculer un consommateur d'un opérateur A à un opérateur B si l'écart de prix est à l'avantage de ce dernier), il en est tout autrement sur la réalité d'un marché tel que celui du fixe.

En effet :

- Les consommateurs sont imparfaitement informés des prix et des conditions générales liées aux services auxquels ils souscrivent.
- Ils doivent souvent faire face à des *switching costs* ou, à tout le moins, à des coûts de transaction (par exemple, le fait de prendre le temps de comparer les offres et de souscrire chez un concurrent).
- On sait depuis H. Simon²⁵ que les consommateurs n'ont qu'une rationalité limitée ; en d'autres termes, même en présence d'un différentiel de prix entre deux offreurs, leur choix intègre des paramètres conscients mais également inconscients, ce qui avantage l'opérateur historique lequel possède, par définition, la plus grande antériorité sur le marché.

Il en résulte une viscosité asymétrique du marché, laquelle ne peut être sérieusement compromise si les nouveaux entrants ne peuvent proposer sur le marché qu'un prix égal à celui de l'opérateur historique. Pour emporter l'adhésion des consommateurs et lutter contre l'effet de notoriété de l'opérateur historique, il est par conséquent indispensable pour

²⁵ H. SIMON, *Models of Bounded Rationality*, Vols. 1 and 2, 1982, MIT Press.

un nouvel entrant qui propose un bien homogène et indifférencié de pouvoir proposer des prix notoirement inférieurs.

Le tableau suivant illustre clairement cette situation sur le marché Luxembourgeois.

Tableau 1 : prix par offre THD par opérateur

Prix ↓ Vitesse en Mbit/s→	100	200	1000
LOL	47,6	52,6	
Tango	52,9	62,9	127,9
Post	58,8	70,8	149,8
Ecart LOL/Post	-19%	-26%	
Ecart Tango/Post	-10%	-11%	-15%

Source : étude des tarifs des services de télécommunications au Luxembourg - Juin 2018

Il est même à penser que ces remises tarifaires soient insuffisantes puisque l'EPT gagne des parts de marché sur les offres THD (cf. supra).

Position n°5 de Tango

Le test proposé par l'ILR prend en compte les tarifs et revenus de l'EPT. Tango propose que les calculs reflètent la réalité du marché notamment **en prenant en compte les efforts commerciaux réels**, effectués par les opérateurs alternatifs, comme par exemple des remises additionnelles.

Tango propose de tenir compte d'une remise de [10% - 20%] sur les revenus de détail de l'opérateur PSM ou alors les tarifs effectifs des offres Tango, pour les calculs.

3.5 Horizon temporel

Plusieurs approches sont possibles pour l'évaluation des coûts et revenus dans un test de ciseau :

1. une **approche statique** avec une analyse période par période ;
2. une **approche statique** avec une analyse basée sur la durée de vie du client ;
3. une **approche dynamique** considérant les coûts et recettes prospectifs (généralement en s'appuyant sur une méthode d'actualisation des flux de trésorerie, valeur actualisée nette VAN ou DCF en anglais).
4. une approche **steady-state** qui est une approche dynamique simplifiée qui considère que la situation du marché reste stable pendant la période considérée.

L'approche période par période consiste à comparer, pour chaque mois ou pour chaque année, les revenus et coûts observés, extraits des comptes de l'entreprise, dans lesquels les investissements sont amortis suivant des règles comptables.

La méthode période par période a l'avantage de tenir compte du caractère graduel de l'entrée sur un marché : à un instant donné, les concurrents doivent pouvoir prendre pied sur le marché aval, afin de pouvoir, ensuite, envisager d'investir en amont dans des infrastructures qui les affranchiront de leur dépendance vis-à-vis de l'entreprise dominante.

L'approche basée sur la durée de vie du client considère un groupe de clients qui prennent le service dans une période donnée. On calcule le coût d'acquisition de ces clients qu'on déduit du cumul actualisé de la marge de ces clients sur la durée de vie moyenne du client, en supposant que les revenus et les coûts restent constants dans le temps. Si le résultat est positif, alors le test est réussi.

Contrairement à l'approche période par période, elle actualise les flux de trésorerie sur la durée de vie du client moyen.

Parce qu'elle mesure la rentabilité par client, les revenus et coûts peuvent être déterminés selon une base «bottom-up» (par opposition à la méthode «top-down» utilisé dans la méthode période par période). Cette méthode bottom-up est appropriée quand l'opérateur PSM ne fournit pas de comptes distincts ou lorsqu'une ARN veut pouvoir évaluer un sous-ensemble de la gamme de produits de l'opérateur PSM (ex : produits disponibles pour les nouveaux abonnés, offres bundlées, etc.).

L'approche de la Valeur Actualisée Nette évalue quant à elle la profitabilité globale de l'activité de l'entreprise sur une période de plusieurs années, en tenant compte de la croissance escomptée de l'activité. Elle somme et actualise les flux de revenus et de coûts futurs, le taux d'actualisation utilisé étant le coût moyen pondéré du capital de l'opérateur PSM. Elle obtient ainsi un indicateur unique de profitabilité : la valeur actualisée nette (VAN).

La VAN peut être plus appropriée qu'une approche statique pour les marchés naissants ou en forte croissance. En effet, dans ce cas, il est raisonnable de considérer que l'opérateur lorsqu'il construit sa politique de prix, anticipe des baisses futures de coûts, résultant d'économies d'échelle à venir, de phénomènes d'apprentissage ou d'innovations technologiques. De plus, cette méthode, qui agrège les flux de recettes et de coûts sur une longue période, ne spécifie pas la manière dont les recettes doivent couvrir les coûts au cours du temps : elle est donc moins sujette à d'éventuelles distorsions comptables que l'approche période par période. L'approche période par période demande en effet d'imputer les coûts à chaque mois ou à chaque année, ce qui, en pratique, repose sur des règles comptables d'amortissement, lesquelles ne reflètent pas nécessairement la réalité technique et économique particulièrement pour des nouveaux services peu utilisés au départ. Ainsi, avec un amortissement linéaire, la charge est la même tout au long de la période alors que les recettes peuvent fortement augmenter entre le début et la fin de la période, ce qui peut rendre un service déficitaire au début et bénéficiaire à la fin.

Cependant, la VAN présente des difficultés pratiques et d'interprétation. En premier lieu, elle nécessite de s'entendre sur l'évolution prévisible ex-ante des recettes et des coûts. En second lieu, une VAN positive peut résulter de la hausse anticipée au cours du temps des revenus et des profits de l'opérateur. En troisième lieu, la période considérée pour effectuer de telles analyses prospectives peut être sujette à débat (généralement, la durée de vie économique des actifs ou la durée attendue des contrats clients, est considérée).

L'approche **steady-state retenue par l'ILR** considère que le parc d'abonnés de détail reste constant sur la période considérée. **Cette approche ne prend pas en compte les courbes d'apprentissage et les phases de lancement des offres.**

Position n°6 de Tango

Toujours dans l'approche REO, Tango propose de retenir les approches financières utilisées dans les projets d'investissement, à savoir la VAN calculée sur plusieurs années ou encore la durée de vie du client en considérant que les revenus et coûts variables unitaires par client sont constants dans le temps.

3.6 Coûts à prendre en compte

Les coûts à inclure dans un test de ciseau tarifaire sont tous les coûts obligatoires liés à la réplique de l'offre, notamment les suivants :

- les charges de gros payées à l'opérateur PSM, y compris les frais liés à l'achat du/des produit(s) de gros ;
- les paiements éventuellement effectués aux autres opérateurs (charges de terminaison d'appel, par exemple) ;
- les éventuels coûts de réseaux et contenus liés à la fourniture du service de détail ;
- les coûts de détail de la prestation de service de détail : coûts de commercialisation du produit/service considéré, marketing, entretien, facturation, recouvrement, équipement spécifique éventuel.

S'agissant des coûts commerciaux et communs, la méthode proposée par l'ILR est particulièrement fruste en ce sens qu'elle ne reflète que partiellement la réalité économique et business des opérateurs alternatifs.

L'ILR annonce ainsi et sans aucune justification retenir :

1. pour les coûts commerciaux, un mark-up de 20% sur les coûts réseaux ;
2. pour les coûts communs, un mark-up de 6% sur les coûts totaux (réseaux + commerciaux).

Les tests de squeeze n'étant réalisés a priori que pour des offres aux cas limite, ces valeurs qui ne sont pas régulées sont donc structurantes pour savoir si une offre passe ou non le test.

Dans ce contexte, Tango propose une méthode de calcul alternative dans le chapitre suivant.

4. Méthode de calcul proposée par Tango

4.1 Choix méthodologiques relatifs au test de ciseau tarifaire

La méthode de la VAN, utilisée par les opérateurs pour le GO/NO GO de lancement d'offre est retenue pour déterminer si une offre passe ou non le test.

Cette méthode consiste à calculer chaque flux de trésorerie annuel, à les actualiser et à les sommer pour déterminer la VAN du projet d'offre. Si la VAN du projet est positive, il n'y a pas de ciseau tarifaire.

Le taux d'actualisation retenu est compris entre 8% et 10%.

L'horizon temporel retenu est de 4 ans. Cette valeur est cohérente avec les hypothèses marketing d'un *taux de churn* de 25% (on considère généralement que durée de vie = 1 / *taux de churn*).

Notons que la durée de vie retenue est significativement supérieure à celles que nous avons constatées dans les tests de ciseau tarifaire dans le secteur des télécoms²⁶.

L'évaluation des recettes des offres de détail modélisées s'appuie sur **les tarifs standards** des offres tels que disponibles sur les sites Internet des opérateurs tout **en prenant en compte les promotions d'acquisition**.

Comme indiqué plus haut, retenir les tarifs de l'opérateur PSM ne reflète pas la réalité des stratégies d'entrée sur les marchés des opérateurs alternatifs.

En absence d'informations sur les coûts de l'EPT, l'approche REO, en prenant en compte les coûts de l'opérateur alternatif est à retenir : coûts techniques non régulés, coûts commerciaux et coûts support.

Ces coûts sont augmentés d'une certaine proportion des coûts joints et communs, sous la forme d'un markup.

4.2 Une méthode de calcul en 7 étapes²⁷

Le calcul est réalisé en 7 étapes.

- L'étape 1 est relative au dimensionnement des parcs, ventes et résiliations
 - ventilés par offre et opérateur,
 - cadencés dans le temps
- L'étape 2 est relative au calcul des revenus, discountés des remises et promotions
 - non récurrents : installation, activation, remises et promotions
 - récurrents : abonnements aux offres
 - variables²⁸ : consommations téléphoniques
- L'étape 3 est relative au calcul des coûts directs
 - non récurrents :
 - commercial : coûts d'acquisition des clients (CAC)
 - wholesale : activation et installation
 - technique : activation et installation internes à l'OA
 - récurrents :
 - commercial : impayés et service après-vente
 - wholesale : charges récurrentes
 - variables : Bande passante Internet et interconnexion Voix
- L'étape 4 correspond à la détermination des coûts techniques indirects, indépendants du nombre de clients et des offres
 - wholesale : investissements et exploitation

²⁶ 1 an pour l'IBPT dans son étude de répliquabilité des offres Ethernet, 27 mois par la CMT dans le dossier Wanadoo vs Telefonica

²⁷ Dans la suite du document, OA fera référence à l'opérateur alternatif

²⁸ Tout comme les revenus récurrents, il s'agit de revenus mensuels qui sont en théorie variables car dépendant de la consommation du client.

- plateformes Internet et Téléphone : investissements et exploitation
- L'étape 5 correspond à la prise en compte des autres coûts indirects et communs
- L'étape 6 est relative à l'allocation des coûts indirects et communs aux différentes offres en utilisant des clés pertinentes
- La dernière étape consiste à calculer l'espace économique par offre selon les principes édictés plus haut

4.2.1 Etape 1 : dimensionnement du parc client

On estime :

- a) L'évolution du parc des clients abonnés de chaque opérateur actif sur la zone ;
- b) L'évolution du parc de clients résiliant leur offre chez chaque opérateur, aussi appelé *parc des churners*.

La somme des *parcs des churners* des opérateurs donne un parc de clients libres d'engagement.

Le nombre de *churners* de chaque opérateur est déterminé en multipliant le parc de l'opérateur par le *taux de churn* de l'offre proposée par l'opérateur.

Les nouveaux clients de l'OA, appelés *Gross Add* sont déterminés avec des hypothèses de part de marché en acquisition de clients (appelées encore *Taux de Gross Add*).

L'OA a malheureusement ses propres *churners*, clients qui résilient l'offre proposée.

La résultante *Gross Add OA - churners OA* donne l'évolution du *parc client OA*.

4.2.1.1 Paramètres utilisés pour le dimensionnement du parc

A terme, le *taux de churn* retenu est identique pour les offres équivalentes de chaque opérateur. Logiquement, ce *taux de churn* augmente au fil du temps du fait de l'augmentation de la pression concurrentielle. Nous retenons un *taux de churn* cible de 15%, valeur communément admise pour un marché concurrentiel²⁹.

Nous retenons également un taux de *Gross Add* de 35% sur les *churners* en provenance des autres opérateurs.

4.2.2 Etape 2 : calcul des revenus

Comme indiqué plus haut, les revenus se décomposent en

- non récurrents : installation, activation et vente d'équipements terminaux pour les clients, remises et promotions
- récurrents : abonnements aux offres
- variables : consommations téléphoniques

²⁹ Solon Survey of European Cable Communication 2014, page 10

Les revenus non récurrents sont calculés en multipliant les *Gross Add OA* par les *revenus unitaires non récurrents* (c'est-à-dire l'installation, l'activation, la vente d'équipements et les remises et promotions associées à l'offre examinée): $RNR = GA \times RUNR$.

Les revenus récurrents sont calculés en multipliant le *parc client OA* par les *revenus unitaires récurrents* (c'est-à-dire le tarif HT de l'abonnement à l'offre examinée) : $RR = PC \times RUR$.

Les revenus variables sont calculés en multipliant le *parc client OA* par les *revenus unitaires variables* (la consommation téléphonique en dehors du forfait, la consommation de Vidéo à la demande) : $RV = PC \times RUV$.

4.2.3 Etape 3 : calcul des coûts directs

L'étape 3 est très similaire à l'étape 2.

Les coûts non récurrents sont calculés en multipliant les *Gross Add OA* par les *coûts unitaires non récurrents* (c'est-à-dire l'installation, l'activation, la vente d'équipements et les remises et promotions associées à l'offre examinée): $CNR = GA \times CUNR$. Il s'agit des coûts suivants :

- commercial : Coûts d'Acquisition des Clients (CAC)
- wholesale : activation et installation
- technique : activation et installation internes à l'OA

Les coûts récurrents sont calculés en multipliant le *parc client OA* par les *coûts unitaires récurrents* : $CR = PC \times CUR$. Il s'agit des coûts suivants :

- commercial : coûts de gestion, de facturation
- service après-vente
- wholesale : charges récurrentes

Les coûts variables sont calculés en multipliant le *parc client OA* par les *coûts unitaires variables* (ex : consommation téléphonique en dehors du forfait) : $CV = PC \times CUV$.

4.2.4 Etape 4 : calcul des coûts techniques indirects

Comme indiqué, il s'agit de coûts techniques indépendants du nombre de clients, des offres et des câblo-opérateurs.

Les investissements réseaux initiaux sont les suivants :

- Le coût de mise en place de la plateforme Voix ;
- Le coût des développements IT.

A ces investissements sont associés, des coûts de fonctionnement relatifs à la maintenance des différentes plateformes.

Ces coûts sont ensuite alloués aux différentes offres à l'étape 6.

4.2.5 Etape 5 : calcul des autres coûts indirects et communs

Il s'agit du :

- coût des équipes internes et externes de support (ex : gestion de projet, réglementation, customer service). Ce poste augmente avec la croissance du parc client, principalement du fait du Service au Client.
- d'une quote-part des coûts communs de l'entreprise, sous la forme d'un mark-up de calculé au prorata des charges de personnel affectés à l'activité THD sur les charges de personnel totales.

4.2.6 Etape 6 : allocation des coûts indirects et communs

Les coûts indirects sont alloués aux différentes offres en utilisant la clé nombre de clients par opérateur et par offre.

4.2.7 Etape 7 : résultats finaux

La méthode VAN consiste à calculer chaque flux de trésorerie annuel, à les actualiser et à les sommer pour déterminer la VAN du test.

5. Procédure pour l'application du test de ciseau tarifaire

L'ILR indique qu'il compte procéder à des tests de ciseau tarifaire à l'occasion des faits générateurs suivants :

1. lorsque l'opérateur PSM a l'intention d'introduire un nouveau produit de gros NGA
2. lorsque l'opérateur PSM a l'intention de modifier le prix d'un produit de gros NGA
3. Lorsqu'un produit de détail devient un produit phare
4. Test annuel le 31 mai avec les données de l'année écoulée
5. Lorsqu'un test de répliquabilité économique révèle une compression des marges (???)
6. Sur plaintes des concurrents.

La procédure proposée est imprécise notamment sur les aspects calendaires. En effet, nulle part n'est indiquée la durée de l'examen des offres. Par expérience, nous savons que l'opérateur PSM mettra tout en œuvre pour ralentir la procédure d'examen : recours, fourniture de données incomplètes, etc., alors même que son offre continue à être disponible sur le marché.

C'est pour cela que la recommandation n° 2013/466/UE précise ainsi au 56(b) « *que l'ARN peut engager la procédure de sa propre initiative ou à la demande de tiers, à tout moment mais au plus tard **trois mois après le lancement** du produit de détail pertinent et qu'elle y met un terme dans les meilleurs délais et, en tout état de cause, **dans les quatre mois à compter du début de la procédure.** »*

Tango estime que ces **conditions sont insuffisantes.**

Des promotions et des rabais temporaires peuvent facilement être utilisés pour contourner les tests de reproductibilité.

A cet égard, Tango demande à ce que ces promotions et rabais soient analysés avant le lancement commercial et permis sous certaines conditions, telles que :

- une limitation dans le temps et en nombre d'activations ;
- une limitation à certains canaux de vente.

Position n°7 de Tango

Tango demande à l'ILR d'imposer à l'opérateur PSM l'obligation de communiquer la description de chaque offre, qu'elle soit ou non Flagship 30 jours avant son lancement commercial, avec toutes les informations (même hypothétiques) permettant au régulateur de :

- a) vérifier correctement si cette nouvelle offre est un produit clé ou pas ;
- b) effectuer un test de répliquabilité en bonne et due forme.

Par ailleurs, Tango souhaite que **l'offre de l'opérateur PSM ne soit commercialisée que si elle est approuvée par le régulateur.**

Tango insiste sur une vérification de la reproductibilité à un stade ultérieur, par exemple au moins après 6 mois, notamment pour valider les hypothèses initiales.

Enfin, le test économique doit être effectué conjointement avec un test de reproductibilité technique.