

**OBSERVATIONS DE NUMERICABLE DANS LE CADRE DE LA CONSULTATION RELATIVE AU  
PROJET DE DÉCISION CONCERNANT LA RÉVISION DES TARIFS DE GROS POUR LES SERVICES  
D'ACCÈS AUX RÉSEAUX CABLÉS**

**I. INTRODUCTION**

Numericable remercie les régulateurs pour l'opportunité qui lui est donnée de répondre à la consultation sous rubrique.

Les présentes observations constituent une réponse commune pour les trois régulateurs nationaux auxquels Numericable est soumis, à savoir l'IBPT, le CSA et le VRM.

Au vu de la taille de ses opérations, Numericable ne peut qu'attribuer des ressources limitées aux présentes observations qui se limitent donc à des commentaires d'ordre général et qui sont faites sous toutes réserves d'autres moyens à développer et sans aucune reconnaissance préjudiciable.

Numericable souligne également que, dans son chef, l'exercice est, à ce stade, entièrement théorique puisque Numericable n'a reçu aucune demande d'accès concrète d'un opérateur depuis l'ouverture du câble en 2011. Numericable réitère pour cette raison sa demande de prévoir un traitement différencié et estime que le régime réglementaire résulte d'une obstination à assurer un cadre réglementaire identique au niveau national, méconnaissant, de ce fait, les réalités spécifiques de chaque câblo-opérateur.

En ce qui concerne la zone de couverture de Numericable, la régulation tarifaire préconisée n'aura aucun effet bénéfique mais aura pour seule conséquence de gravement handicaper la stratégie commerciale de Numericable face aux grands opérateurs d'envergure nationale, compte tenu des effets pervers de la méthodologie *retail minus* envisagée dans le projet de décision.

La régulation risque également d'induire de manière artificielle une consolidation accrue du marché belge et de remettre en cause la capacité pour Numericable de se maintenir comme opérateur indépendant sur le marché de détail. Compte tenu des avantages excessifs octroyés aux bénéficiaires de la régulation, les câblo-opérateurs, et en particulier Numericable, risquent de devenir des « *dumb pipes* », à savoir des propriétaires de réseau exploité par les bénéficiaires de la régulation sur le marché de détail, remettant ainsi gravement en cause les investissements consentis dans les infrastructures et privilégiant une concurrence par les services au détriment de la concurrence entre infrastructures, ce qui sera néfaste pour le consommateur et n'apportera qu'un bénéfice tarifaire facial et temporaire.

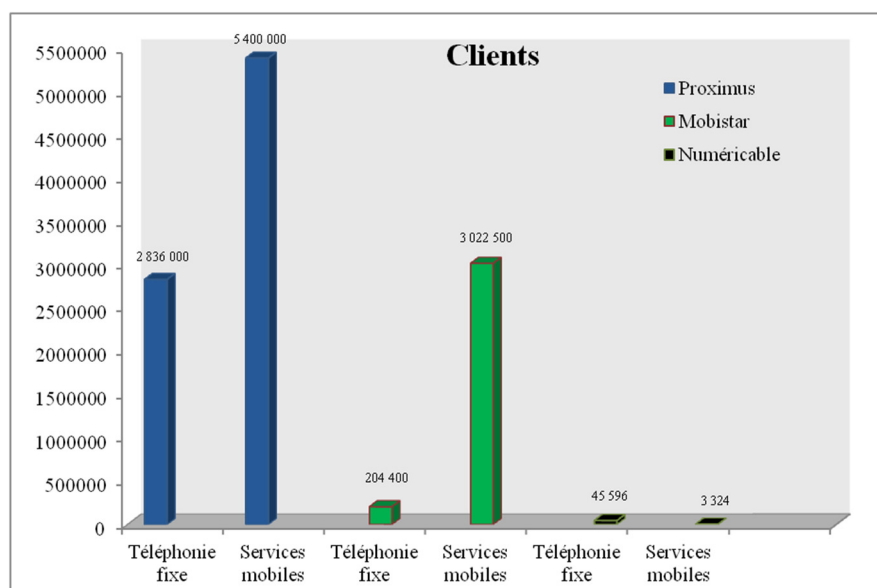
Les présentes observations sont structurées comme suit :

- La Section II décrit le contexte économique et concurrentiel dans lequel évolue Numericable ;
- La Section III souligne que la régulation est dénuée de toute logique économique et est motivée de façon arbitraire ;
- La Section IV identifie les effets pervers de la régulation ; et
- La Section V démontre en quoi la régulation viole le principe de sécurité juridique.

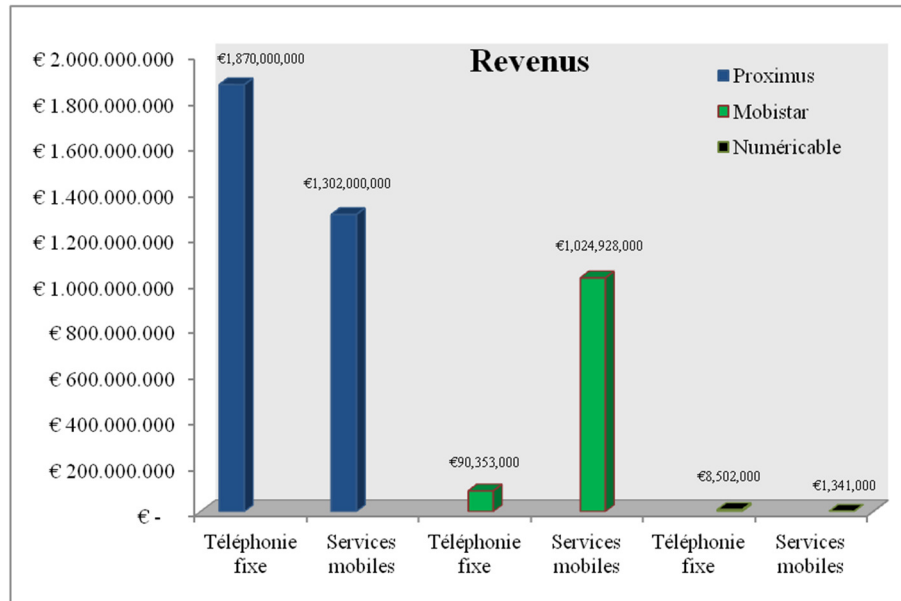
## II. CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET CONCURRENTIEL

À titre liminaire, il est important de recadrer l'analyse effectuée afin de tenir compte de la réalité commerciale dans laquelle se trouve Numericable par rapport aux bénéficiaires de la régulation.

Les graphiques ci-dessous reprennent une comparaison entre les données opérationnelles reprises en annexe de Numericable et des deux seuls opérateurs prétendant vouloir bénéficier de l'accès au réseau câblé en Belgique (Mobistar et Proximus)<sup>1</sup> :



<sup>1</sup> Numericable réserve ses droits par rapport au caractère raisonnable de toute demande qui lui serait formulée par Belgacom et Mobistar. Elle se réfère à ces deux opérateurs comme bénéficiaires potentiels dans la mesure où ces deux opérateurs ont eux-mêmes indiqué être en droit d'utiliser le service d'accès sur le câble. La présente consultation n'a pas pour objet d'apprécier le caractère raisonnable d'une telle demande.



La nécessité de tenir compte de cette réalité du marché s'impose d'autant plus que la décision d'analyse de marché date de plus de quatre ans (et ce, alors que le cadre prévoit une révision tous les trois ans) et qu'aucune mise à jour de l'analyse de la situation de Numericable (notamment en termes de parts de marché) sur le territoire couvert par son réseau ne semble avoir été effectuée. Numericable demande donc respectueusement à réactualiser l'analyse de marché avant d'imposer une toute nouvelle réglementation tarifaire.

En outre, la réglementation tarifaire envisagée dépasse, du moins dans ses effets, l'étendue de la position de puissance de marché établie par la CRC dans les décisions-cadre. Or, la position PSM alléguée de Numericable sur le marché de détail de la TV sur son territoire (une analyse de marché certes confirmée par la Cour d'appel, mais qui reste isolée à un service spécifique, à savoir la télévision) ignore complètement l'existence d'une concurrence nationale pour les « packs », qui constituent le point focal de la méthodologie tarifaire proposée. Ceci résulte en une régulation beaucoup plus intrusive qui affecte l'ensemble des opérations de Numericable (téléphonie fixe, Internet, contenu et mobile).

Lorsque l'on examine les conditions concurrentielles pour ces packs, il convient de constater que Numericable est un opérateur nettement plus petit que ses concurrents et que les demandeurs d'accès potentiels. Ainsi, Numericable est dans une situation significativement plus défavorable que ces demandeurs, que ce soit pour l'acquisition de droits de télévision (en ce compris le contenu premium, tel que le football), négocier avec des fournisseurs de contenu (tels que Netflix), subsidier des terminaux, ou encore pour assurer un accès de gros pour la composante mobile de l'offre groupée.

Nonobstant ses désavantages structurels en tant que petit opérateur, Numericable a toujours adopté une politique agressive afin de concurrencer les grands opérateurs et faire bénéficier les consommateurs de conditions attractives. L'existence de Numericable en tant que concurrent indépendant en Belgique se répercute non seulement dans sa zone de couverture, mais aussi dans d'autres zones (au vu de l'effet de chaîne de substitution). Le simulateur de

l'IBPT, dont les résultats sont repris ci-dessous, confirme le positionnement concurrentiel des offres de Numericable tant pour les profils à haute qu'à basse consommation.

Opérateur	Abonnement mensuel	Coût mensuel moyen
Numericable	€ 72.90	€ 101.68
Numericable	€ 62.90	€ 104.89
proximus	€ 77.45	€ 105.08
Numericable	€ 89.85	€ 108.63
proximus	€ 82.45	€ 110.08
proximus	€ 75.45	€ 115.58

Opérateur	Abonnement mensuel	Coût mensuel moyen
Numericable	€ 64.85	€ 56.24
Numericable	€ 62.90	€ 64.29
Numericable	€ 64.85	€ 66.24
proximus	€ 67.95	€ 75.84
proximus	€ 67.95	€ 75.84
proximus	€ 69.95	€ 77.84

### III. LA RÉGULATION EST DENUÉE DE TOUTE LOGIQUE ÉCONOMIQUE ET SA MOTIVATION EST ARBITRAIRE

La régulation envisagée pose de réels problèmes de cohérence dans la mesure notamment où :

- La valeur allouée aux services additionnels ne reflète pas les coûts supportés ;
- La valeur de la composante d'un *bundle* ne peut pas être basée sur le tarif d'un service indépendant ;
- L'évaluation de la valeur des services est erronée et arbitraire ; et
- Le mécanisme d'assistance aux nouveaux entrants est injustifié.

#### A. La valeur ne reflète pas les coûts

La méthodologie retenue accorde des valeurs aux services additionnels qui ne reflètent pas leurs coûts sous-jacents. Une telle méthodologie est contraire au principe de proportionnalité et à la règle selon laquelle la régulation tarifaire vise à promouvoir l'efficacité économique, puisqu'elle revient à prendre en compte des coûts plus élevés que ceux réellement supportés par les opérateurs<sup>2</sup>. La régulation doit être basée sur les coûts et Numericable reste à la disposition des régulateurs afin de déterminer les coûts pertinents des services additionnels, dans la mesure où les informations déjà récoltées par l'IBPT à cet égard ne seraient pas suffisantes.

<sup>2</sup> CJCE, *Mobistar*, aff. C-438/04, Rec., 2006, p. I-06675, §35.

En l'espèce, les coûts de Belgacom et de Mobistar qui estiment avoir droit à l'accès régulé seront nécessairement inférieurs à ceux de Numericable, notamment du fait de leurs économies d'échelle. Numericable demande donc respectueusement que toute décision finale prenne cet élément en considération pour les services concernés.

**B. La valeur de la composante d'un bundle ne peut pas être basée sur le tarif d'un service indépendant**

La méthodologie envisagée entend évaluer la valeur de certaines composantes d'un *bundle* en fonction du tarif du service vendu de manière isolée. Cette équivalence économique alléguée entre produits *standalone* et ceux qui sont intégrés au sein des offres *bundle* porte atteinte à la liberté tarifaire de Numericable et revient à réguler des produits situés sur des marchés non régulés où Numericable ne possède aucune PSM.

De même, la prise en compte du triple play (3P) plutôt que du double play (2P) comme fondement du calcul des prix de gros lorsque l'offre 3P est financièrement plus attractive est incorrecte dans la mesure où le principe de proportionnalité postule de prendre l'offre de détail la plus proche possible de l'offre de gros qui doit être régulée. L'offre 2P est plus proche du service de radiodiffusion régulé et constitue un meilleur fondement que l'offre 3P dont l'utilisation vise uniquement à artificiellement pénaliser et restreindre la liberté tarifaire des opérateurs PSM.

Plus fondamentalement, la méthodologie est contraire à toute logique économique : lorsque Numericable intègre des composantes dans un *bundle*, elle le fait sur la base de coûts qui peuvent être différents (inférieurs) à ceux applicables pour le même service fourni de manière indépendante, ou encore simplement pour se profiler commercialement. Le projet de décision reconnaît d'ailleurs à plusieurs reprises le fait que les tarifs de détail ne constituent pas nécessairement une base adéquate pour déterminer les coûts relatifs à la fourniture du service.<sup>3</sup>

La méthodologie a également pour conséquence que des services d'importance marginale et à consommation basse, voire dérisoire, ont un impact significatif sur le prix de gros. Ceci est illustré service par service ci-dessous. Il n'y a aucune corrélation dans la méthodologie retenue entre la pertinence du service et la valorisation monétaire fictive qui lui est attribuée.

En ce qui concerne l'analyse des coûts associés à l'intégration d'un service dans le *bundle*, Numericable se fonde par ailleurs sur la prémisse que toutes les composantes ne seront pas entièrement consommées (alors que la consommation des services offerts de manière indépendante est généralement supérieure). Pour prendre un exemple extrême, une

---

<sup>3</sup> Projet de décision, §49 ("A défaut de prix de référence approprié (par exemple parce que le service en question n'est jamais vendu séparément d'autres services et qu'il n'a pas été possible de trouver des prix de référence auprès d'autres opérateurs), l'IBPT considère que la meilleure alternative est d'utiliser le coût de production unitaire (c'est-à-dire le coût par utilisateur) comme approximation de la valeur de marché. Le coût de production des services peut également servir de référence utile dans les cas où le prix pratiqué est nul ou très faible : si le prix pratiqué pour un service se révèle inférieur au coût de production, celui-ci devient un meilleur indicateur de la valeur de marché.")

personne ne peut pas appeler, regarder la télévision et surfer sur Internet en même temps.. C'est aussi pourquoi les offres tarifaires des packs ne reflètent pas la somme des offres tarifaires des services fournis séparément, comme le démontre le tableau ci-dessous :

Service	Nom et contenu du produit	Prix
TV	<b>TV Plus</b> 130 chaînes dont 20 en HD 70 Radios Numériques Décodeurs PVR compris Accès à la VOD	41,15 EUR / mois
	<b>TV Platinum</b> 175 chaînes dont 32 en HD 70 Radios Numériques Décodeurs PVR compris Accès à la VOD	61,15 EUR / mois
Internet	<b>Net 50 + Internet Mobile</b> 100 GB d'échange de données 2,5 Mbps en upload 1 carte Multi SIM DATA 100 MB	35,90 EUR / mois
	<b>Net 100 + Internet Mobile</b> 150 GB d'échange de données 5 Mbps en upload 1 carte Multi SIM DATA 250 MB	45,90 EUR / mois
Téléphone	<b>Téléphone Start</b> Communications illimitées vers tous les fixes en Belgique	14,30 EUR / mois
	<b>Téléphone Extra</b> Communications illimitées vers tous les fixes 24/24 et mobiles en Belgique en off peak	21,90 EUR / mois
Mobile	<b>Mobile Extra</b> SMS Illimités 150 minutes d'appel 1 Go de mobile internet data	14,00 EUR / mois
	<b>Mobile Max</b> SMS Illimités Appels illimités 2 Go de mobile internet data	29,95 EUR / mois

Nom du Pack	Contenu	Prix
Triple Play Extra	Box, Internet jusqu'à 100 Méga, 130 chaînes TV dont 17 HD, Fixe National Illimité 24/24 + mobile illimité en off peak + Pays voisins en off	62,90 EUR / mois

	peak, Maroc et Turquie, accès à VOD	
Triple Play Max	Box, Internet jusqu'à 200 Méga, 13 chaînes TV dont 17 HD et 1 mini premium, fixe national illimité + mobile illimité en off peak et monde illimité en off peak, accès à VOD	73,90 EUR / mois
Pack Extra 4	Box, Internet jusqu'à 100 Méga, 130 chaînes TV dont 17 HD Fixe National Illimité 24/24 + mobile illimité en off peak + Pays voisins, Maroc et Turquie en off peak, accès à VOD et Mibile Max	84,90 EUR / mois
Pack Max 4	Box, Internet jusqu'à 200 Méga, 13 chaînes TV dont 17 HD et 1 mini premium, Fixe National Illimité + mobile illimité en off peak + monde illimité en off peak accès à VOD et Mobile Max	94,90 EUR / mois

Finalement, il faut souligner que certains coûts (facturation, etc.) ne sont supportés qu'une fois et sont équivalents, qu'ils soient supportés dans un *bundle* ou dans une offre *standalone*. Or, en soustrayant la valeur entière des services *standalone* du *bundle* alors que la méthodologie *retail minus* prévoit déjà d'exclure les coûts évitables (dont ces coûts font partie) dans le « minus », la méthodologie proposée revient à déduire deux fois le même coût.

Pour illustrer ce qui précède, prenons l'exemple de la téléphonie fixe. Numericable n'a pas été désignée comme opérateur PSM pour la téléphonie fixe (et pour cause, puisque la clientèle en téléphonie fixe de Numericable est sans commune mesure avec celle de Proximus). Le prix de l'offre *standalone* de téléphonie fixe de Numericable a été fixé à un niveau qui permet d'être concurrentiel avec la *Classic Line* de Proximus. Ce prix comporte une marge qui est plus élevée que celle des offres groupées de Numericable. Déduire cette marge entièrement du prix de référence revient donc à baisser de manière tout à fait injustifiée la marge de gros de Numericable. Ainsi Numericable est-il découragé d'offrir ce type d'offres sur une base indépendante ou, à tout le moins, de l'exclure du *bundle*. Ces services demeurent dès lors la « chasse gardée » de Proximus.

Aussi, le prix *standalone* couvre des coûts communs (par exemple le coût de la ligne d'accès, les coûts de facturation) qui, dans le cas des offres groupées, doivent être répartis sur toutes les composantes de l'offre. Ceci confirme que le régulateur surévalue grossièrement la valeur économique de ce service. Un exemple extrême de cette surévaluation est la manière dont

le régulateur a soustrait la composante de téléphonie fixe de l'offre « Triple Play MAX ». Dans ce cas, le régulateur a non seulement retiré le tarif de détail de l'offre *standalone* « Téléphonie EXTRA », mais aussi le prix de l'option « Unlimited World » telle qu'offerte aux abonnés des packs « START » et « EXTRA ». La valorisation de la composante de téléphonie fixe sur la base de *deux* offres de détail mène, à nouveau, à une *double* déduction d'une marge de détail. Cette « double marginalisation » érode encore davantage la marge de gros de Numericable. Or, Numericable n'est pas PSM pour la téléphonie fixe et la téléphonie fixe ne fait pas partie des obligations de gros imposées par la décision-cadre, de sorte que rien ne justifie que ses marges sur la téléphonie fixe aient un impact sur les tarifs de gros qu'elle peut appliquer pour les services de télévision et de large bande.

### C. L'évaluation des services est erroné et arbitraire

La comparaison utilisée pour évaluer la valeur des divers services additionnels est erronée et arbitraire.

A titre liminaire, Numericable souligne qu'elle ne peut pas être comparée aux autres câblo-opérateurs (Nethys/Brutélé et Telenet) qui ont également des revenus et des bases de clientèle nettement plus élevés, ainsi que des activités beaucoup plus diversifiées. Se baser sur les tarifs de ces opérateurs pour évaluer la valeur d'un service de Numericable n'a tout simplement aucun sens.

Par ailleurs, chacun des services pose des problèmes spécifiques :

- Wi-Fi : Numericable n'offre pas de service de « hotspots » ou « homespots » Wi-Fi. Le projet de décision indique au point 59 que cet élément n'est pas applicable à Numericable. Néanmoins, dans le détail du calcul des tarifs de gros joint au projet de décision, le régulateur a déduit la même valeur que pour Telenet et VOO. Cela conduit à une réduction injustifiée des tarifs de gros de Numericable. Numericable n'est dès lors pas encouragé à offrir ces services, alors que le lancement d'une offre de Numericable serait de nature à augmenter la pression concurrentielle pour les services de *mobile broadband data* qui constituent précisément un segment dans lequel la Belgique présente un retard important comparé au reste de l'Europe.<sup>4</sup>
- Deuxième écran : Numericable a été contrainte d'offrir cette option pour faire face à la concurrence de Belgacom qui offre un service similaire. Étant donné que Numericable ne dispose cependant pas d'un réseau mobile, ce service comporte un risque commercial pour Numericable puisqu'il est également disponible sur son réseau mobile et que Numericable doit sans doute payer un tarif de gros qui est supérieur aux coûts (internalisés) que supporte Belgacom (ou que supporterait Mobistar) pour la fourniture de ce service. Il faut également souligner que, lorsque le client Numericable est abonné pour son mobile chez Mobistar ou Belgacom (cette hypothèse étant susceptible de se présenter dans la majorité des cas étant donnée la position de ces opérateurs sur le marché mobile), ce sont ces opérateurs qui facturent

---

<sup>4</sup> La Belgique est classée à la 21ème place pour le « Mobile Broadband Data Pick-Up » dans le 2015 *Digital Economy and Society Index* de la Commission européenne.



la transmission de données à leur client et qui font donc des profits sur le service deuxième écran de Numericable. A l'inverse, Numericable, en tant que MVNO disposant de peu d'abonnés, ne bénéficie pas de ces revenus. De surcroît, Numericable supporte aussi des coûts de droits d'auteur plus élevés que ces opérateurs en raison de son désavantage d'échelle (voir ci-après le point relatif au contenu). Les flux financiers récurrents issus de clients ayant le pack le plus cher permettent de réduire le risque associé à ce service. Ceci n'est cependant pas le cas lorsque le service est offert dans le cadre des packs plus économiques. Se baser sur ce tarif de détail pour évaluer la marge dont les bénéficiaires de la régulation doivent pouvoir bénéficier pour fixer les tarifs de gros signifie donc que l'on répercute un désavantage commercial (à savoir l'absence de réseau mobile) dont souffre Numericable afin d'octroyer une marge supplémentaire aux bénéficiaires potentiels de la régulation (qui, lorsqu'il s'agit de Belgacom ou de Mobistar, bénéficient d'un propre réseau mobile). Numericable considère que ces coûts devraient pour cette raison être fixés sur la base des coûts efficaces pour la fourniture de ce service. En outre, il y a lieu de constater qu'ici encore, le détail du calcul des tarifs de gros est entachée d'une erreur. En effet, l'activation du service deuxième écran « Numericable ON » est une option payante pour les abonnés des packs « Triple Play START » et « Triple Play EXTRA » et est incluse uniquement dans le prix du pack « Triple Play MAX ». Néanmoins, le prix d'activation de « Numericable ON » a également été pris en compte pour le calcul du « *bundle discount* » pour les packs « START » et « EXTRA », ce qui réduit incorrectement les tarifs de gros d'environ 2 EUR (- 2,06 pour « START » et -1,91 EUR pour « EXTRA ») ;

- Courrier électronique : les courriers électroniques sont très largement disponibles gratuitement (Gmail, Yahoo! Mail, Hotmail etc.) et les consommateurs ne sont pas prêts à payer pour ces services. Allouer la valeur de la boîte e-mail supplémentaire de Numericable (ou un autre opérateur) n'a aucun sens. Ces services ne sont jamais achetés par aucun client de Numericable. Dès lors, se baser sur une autre donnée que les coûts n'a aucun sens. Numericable est bien entendu disposée à fournir les données de coûts requises (ceux-ci étant vraisemblablement inférieurs à 0,50 EUR. ;
- Contenu : Le coût moyen des chaînes reprises dans les mini-premiums est de loin inférieur à 5.2 EUR.

En ce qui concerne les autres services, nous constatons que la comparaison ne permet pas de reconnaître les différences qui peuvent exister entre les services ou la motivation commerciale qui peut expliquer le maintien de l'un ou l'autre tarif isolé par certains opérateurs retenus dans la comparaison. Par exemple, le service FON de Proximus offre une couverture mondiale, ce qui n'a rien à voir avec des « hotspots » en Belgique. Intégrer ces tarifs dans la méthodologie pour la fixation des tarifs de gros n'a aucun sens.

#### **D. L'assistance au nouvel entrant est injustifiée**

La régulation envisagée prévoit une augmentation du *minus* via une allocation des promotions de Numericable sur une partie de sa clientèle. Cette modification a pour but de constituer une assistance temporaire à l'entrée.

Force est de constater que, comme le montre le tableau ci-dessus, les deux seuls opérateurs qui prétendent à ce stade vouloir bénéficier de l'accès régulé sur le câble (Belgacom et Mobistar<sup>5</sup>) sont des opérateurs qui ont une base de clientèle, un réseau de distribution et une capacité financière nettement plus importants que Numericable.

La prétendue nécessité d'assurer une assistance à l'entrée contraste avec l'absence d'assistance à l'entrée pour les opérateurs tels que Numericable qui ne disposent pas d'un réseau mobile pour fournir des services mobiles, par ailleurs également repris dans les offres groupées. L'IBPT a refusé de réguler le marché de l'accès aux réseaux mobiles (marché 15 de la recommandation de 2003) dans une décision de 2007. Qui plus est, l'IBPT a refusé aux opérateurs *full* MVNO la possibilité d'appliquer des tarifs de terminaison plus élevés dans son projet de décision relative aux charges de terminaison de Telenet ; et ce, alors que dans le secteur mobile (contrairement au fixe), la Commission a expressément reconnu la possibilité de soutenir temporairement l'entrée sur le marché via des tarifs de terminaison asymétriques (cf. Recommandation MTR). En conséquence, Numericable se voit donc imposer, sur la composante fixe des *bundles*, une aide à l'entrée de concurrents nettement plus puissants alors qu'elle ne bénéficie d'aucune aide à l'entrée (ni même seulement d'un accès régulé) pour la composante mobile détenue par ses concurrents (et alors que certains bénéficiaires potentiels de l'accès à son réseau, en particulier Mobistar, ont bénéficié d'une aide excessive à l'entrée pour le déploiement de leurs réseaux, notamment *via* des tarifs de terminaison asymétriques).

Numericable demande donc de supprimer ces mesures d'assistance à l'entrée ou, à tout le moins, de les moduler afin que des opérateurs ayant plus de clients que Numericable (en ce compris Belgacom et Mobistar) ne puissent pas en bénéficier.

#### IV. LA RÉGULATION A DES EFFETS PERVERS

La régulation a des effets pervers pour la concurrence.

D'abord, la régulation envisagée affecte la capacité concurrentielle de Numericable, en particulier :

- sa capacité à réduire ses tarifs de détail dans la mesure où les revenus de gros seront automatiquement réduits du même montant et que toute réduction supplémentaire au niveau de détail aura un impact sur le tarif de gros ;

---

<sup>5</sup> Même s'il convient de rappeler qu'aucun de ces deux opérateurs n'a demandé accès au réseau de Numericable.

- sa capacité à intégrer des composantes supplémentaires dans les *bundles* puisque toute composante additionnelle sera automatiquement prise en compte pour une réduction des tarifs de gros.

Ensuite, la régulation envisagée favorise Belgacom et lui permet d'adopter un comportement stratégique visant à l'éviction :

- d'une part, elle donne la possibilité à Belgacom (ou Mobistar) d'anéantir Numericable sur la base de l'accès. Il suffira en effet à ces opérateurs de consentir un effort financier limité (et en se basant sur des services tels que le mobile ou le contenu pour lesquels ces opérateurs ont une latitude commerciale que Numericable est incapable d'égaliser) dans la zone de Numericable pour s'accaparer la base de clientèle de Numericable (et ce, sans que Numericable soit véritablement en mesure de riposter compte tenu de l'impact de toute riposte commerciale sur les tarifs de gros) ;
- d'autre part, elle permet à Belgacom d'influencer la valeur du *retail minus* puisque la valorisation de certains services est basée (ou pourrait le cas échéant être basée) sur les tarifs de détail appliqués par Belgacom.

En dernier lieu, la régulation envisagée favorise une entrée inefficace au détriment de l'opérateur de réseau. Cela aura inexorablement des implications sur les investissements et la concurrence par les infrastructures que Numericable a aidé à développer notamment *via* la modernisation du réseau AIESH.

## **V. LA RÉGULATION EST CONTRAIRE AU PRINCIPE DE SÉCURITÉ JURIDIQUE**

En l'état, la réglementation tarifaire envisagée prévoit la possibilité pour le régulateur d'appliquer des tarifs de gros régulés de manière rétroactive. L'application de tarifs régulés de manière rétroactive serait contraire au principe selon lequel les lois, les actes et les règlements ne sont pas rétroactifs. Cette incertitude risque en particulier de paralyser les initiatives commerciales de Numericable.

Par ailleurs, ces modifications pourraient être fondées sur de nouvelles offres tarifaires proposées par d'autres opérateurs. Or, Numericable n'a aucun moyen de contrôler ni d'anticiper ces offres de concurrents. Soumettre la régulation de Numericable aux initiatives et aux comportements de tiers est clairement contraire à la notion même d'opérateur PSM et au principe de sécurité juridique<sup>6</sup>.

Numericable demande donc respectueusement au régulateur de supprimer de telles possibilités qui créent une incertitude opérationnelle importante pour un petit opérateur comme Numericable.

---

<sup>6</sup> CJUE, *Deutsche Telekom*, aff. C280/98P, Rec. 2010 I-09555, § 202 ; CJUE, *TeliaSonera*, aff. C-52/09, Rec, 2011 I-00527, § 44.

ANNEXE

	Proximus <sup>7</sup>	Mobistar <sup>8</sup>	Numéricable
Nombre de clients fixes	2.836.000 clients téléphonie fixe, 1.788.000 clients large bande et 1.288.000 clients uniques TV (1 <sup>er</sup> trimestre 2015)	204.400 clients téléphonie fixe et 30.600 clients large bande	86.517 clients totaux dont 45.596 de clients fixes (telefonie) et 50.591 clients large bande
Nombre de clients mobiles	5,4 millions de clients mobiles actifs <sup>9</sup> (1 <sup>er</sup> trimestre 2015)	5.472.300 cartes SIM connectées (1 <sup>er</sup> trimestre 2015) 3.022.500 clients mobiles (à l'exclusion des cartes SIM M2M et MVNO)	3.324 clients
Revenus totaux	6.050 millions (total du chiffre d'affaires du groupe Belgacom en 2014)	1.249,2 millions (total du chiffre d'affaire du groupe Mobistar) dont 1.115,3 millions chiffre d'affaires en téléphonie (2014)  1.198,2 millions chiffre d'affaires de Mobistar en Belgique, dont 1.065,6 en téléphonie	56 millions EUR
Revenus fixes (TEL + BB + TV)	1.870.000.000 EUR (2014)	90.353.000 EUR (Groupe Mobistar)	8.502.000 EUR
Revenus mobiles	1.302.000.000 EUR (2014)	1.024.928.000 EUR (Groupe Mobistar)	1.341.000 EUR

<sup>7</sup> Source: Proximus Q1 Company Presentation, disponible sur [http://www.proximus.com/sites/default/files/Documents/Investors/Reports/2015/en/Q12015\\_presa.pdf](http://www.proximus.com/sites/default/files/Documents/Investors/Reports/2015/en/Q12015_presa.pdf) et rapport annuel 2014, disponible sur [http://www.proximus.com/sites/default/files/Documents/Investors/Reports/2014/en/annual/EN\\_FULL\\_Financial.pdf](http://www.proximus.com/sites/default/files/Documents/Investors/Reports/2014/en/annual/EN_FULL_Financial.pdf).

<sup>8</sup> Source: Mobistar Q1 2015 Results Presentation, slide 47, disponible sur <http://corporate.mobistar.be/documents/Mobistar%20-%20Q1%202015%20Results%20-%20Analysts%20%20Investors%20Presentation%20FINAL%20Roadshows1.pdf> et rapport annuel 2014 de Mobistar, disponible sur [http://corporate.mobistar.be/pdf/150331\\_MOB\\_RA14\\_FINANCIER\\_FR.pdf](http://corporate.mobistar.be/pdf/150331_MOB_RA14_FINANCIER_FR.pdf).

<sup>9</sup> Cartes SIM actives y compris M2M mais à l'exclusion des cartes SIM MVNO.