

Projet de règlement portant sur la définition du marché pertinent de la fourniture en gros d'accès (physique) à l'infrastructure du réseau en position déterminée (Marché 4/2007), l'identification de l'opérateur puissant sur ce marché et les obligations lui imposées à ce titre

Projet de règlement portant sur la définition du marché pertinent de la fourniture en gros d'accès à large bande (Marché 5/2007), l'identification de l'opérateur puissant sur ce marché et les obligations lui imposées à ce titre

Avis du Conseil de la concurrence

N°2014-AV-03

(23.04.2014)

1. Contexte général

Selon l'article 17 de la loi du 27 février 2011 sur les réseaux et les services de communications électroniques (ci-après : la loi de 2011), l'Institut Luxembourgeois de Régulation (ci-après : l'ILR) procède à l'analyse des marchés dans le secteur des communications électroniques conformément à la « *Recommandation du 17 décembre 2007 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (2007/879/CE)* » (ci-après : la recommandation 2007/879) de la Commission européenne (ci-après : la Commission).

Lorsque l'ILR constate, sur base de son analyse de marché, qu'un marché n'est pas concurrentiel, il identifie les entreprises puissantes sur ce marché (article 19 de la loi précitée) et, soit impose aux entreprises puissantes sur le marché (ci-après : entreprises PSM) des obligations spécifiques appropriées, soit maintient ou modifie ces obligations, si elles existent déjà (article 20 de cette loi). Comme précisé, entre autre, dans l'article 14.2 de la « Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil du 7 mars 2002 relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (directive "cadre") », la notion de puissance sur le marché correspond à celle de position dominante au sens de l'article 102 TFUE.

L'analyse de l'ILR porte sur une période prospective de trois ans.

Selon l'article 76 (2) de la loi précitée, un accord préalable de l'autorité chargée de l'application du droit de la concurrence, c'est-à-dire du Conseil de la concurrence (ci-après : le Conseil), est requis avant l'adoption par l'ILR de mesures affectant le marché.

En cas d'opposition à la mesure envisagée, l'ILR renonce à cette mesure à condition que l'opposition se fonde uniquement sur le droit de la concurrence.

Dans ce cadre légal, l'ILR a saisi le Conseil de la concurrence par courrier du 25 mars 2014 de ses projets de règlement concernant le « *marché de la fourniture en gros d'accès (physique) à l'infrastructure du réseau (y compris l'accès partagé ou totalement dégroupé) en position déterminée (4/2007)* » (ci-après : marché 4) et le « *marché de la fourniture en gros d'accès à large bande (5/2007)* » (ci-après : marché 5). Ces deux projets de règlement sont l'aboutissement d'une analyse de marché des marchés 4 et 5 qui fait par conséquent également l'objet du présent avis.

Le Conseil, conformément à ce cadre légal et fidèle à sa vocation, se limitera dans ses commentaires aux aspects ayant trait au droit de la concurrence et aux objectifs de la politique de la concurrence. Il tient néanmoins à souligner que le délai légal d'un mois pour procéder au présent avis est inadapté compte tenu de l'étendue et de l'importance de la régulation à aviser.

L'action du régulateur sectoriel est de nature prospective, anticipant les évolutions technologiques, économiques et commerciales probables au cours de la période couverte par l'analyse de marché. Le droit de la concurrence par contre porte une appréciation sur des situations et comportements réellement constatés. Dès lors, les commentaires et réflexions du Conseil dans le cadre du présent avis ne sauraient préjuger de ses décisions lors d'affaires spécifiques qu'il aurait à trancher à l'avenir (voir en ce sens l'article 15, §1 de la Directive « cadre » et le point 16 de la Recommandation 2007/879).

Dans le même ordre d'idées, ni les obligations envisagées et, le cas échéant, adoptées ultérieurement par l'ILR, ni le présent avis ne préjugent d'une éventuelle procédure sur base de la loi du 23 octobre 2011 relative à la concurrence, et concernant des comportements éventuellement anti-concurrentiels en relation avec les marchés sous avis.

Conformément à la directive cadre et la loi de 2011, la démarche de l'ILR consiste à

- délimiter le ou les marchés pertinents de produits ou services,
- les analyser afin de déterminer s'ils peuvent être considérés comme concurrentiels ou non,
- identifier, au cas où un marché serait considéré comme non-concurrentiel, le ou les entreprises puissantes sur le marché (PSM),
- pour finalement exposer les obligations que l'ILR entend imposer pour assurer le fonctionnement concurrentiel des marchés de détail qui dépendent du ou des marchés de gros sous examen.

L'analyse des marchés 4 et 5 fait partie d'un deuxième cycle d'analyses de marché entreprises par l'ILR. Un premier cycle d'analyses de marché avait été accompli par l'ILR entre 2005 et 2008, basé sur la Recommandation 2003/311¹, et avait donné lieu, en ce qui concerne les marchés sous revue, aux règlements 2008/132/ILR et 2008/133/ILR. Ces deux règlements sont appelés à être remplacés par les deux projets de règlement sous avis.

2. Marché de la fourniture en gros d'accès (physique) à l'infrastructure du réseau (y compris l'accès partagé ou totalement dégroupé) en position déterminée (4/2007)

2.1. Généralités

Le marché 4 sous revue est le marché de l'accès en gros à l'infrastructure du réseau d'accès. L'infrastructure du réseau d'accès comprend l'ensemble des éléments de réseau – paires de fil de cuivre, lignes en fibre optique, gaines, boîtiers de rue, ...) qui se situent entre le réseau cœur (ou réseau dorsal) et les points de terminaison du réseau auprès des clients finals individuels. Les lignes du réseau d'accès sont connectées au réseau cœur de l'opérateur au niveau des répartiteurs centraux.

En raison de sa capillarité, le réseau d'accès est très difficile et très onéreux à dupliquer. C'est pourquoi il est généralement considéré comme une facilité essentielle, indispensable à la fourniture de services aux clients finals, mais impossible à dupliquer dans des conditions économiques.

Avant d'aborder l'analyse de marché en tant que telle, l'ILR fournit dans son document d'analyse une description méthodique de la méthodologie des analyses de marché qu'opèrent les autorités de régulation (1.1), du cadre juridique et réglementaire européen (1.2) et de l'architecture et des caractéristiques techniques du réseau d'accès à Luxembourg (2).

¹ Recommandation de la Commission du 11 février 2003 concernant les marchés pertinents de produits et de services dans le secteur des communications électroniques susceptibles d'être soumis à une réglementation ex ante conformément à la Directive 2002/21/CE du Parlement européen et du Conseil relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques ;

Le réseau d'accès peut être de type classique, c'est-à-dire en paires de fil de cuivre, ou de nouvelle génération (NGA - New Generation Access Network), c'est-à-dire partiellement ou entièrement constitué de fibres optiques. La migration des anciens réseaux vers les nouveaux réseaux bat son plein et constitue un objectif de politique industrielle aussi bien au niveau de l'Union européenne (Digital Agenda) que du Gouvernement luxembourgeois.²

2.2. Le marché de détail

Le marché 4 sous avis est un marché de gros, c'est-dire un marché entre opérateurs qui doit permettre aux opérateurs qui ne contrôlent pas de réseau d'accès de pouvoir proposer des services de large bande (c'est-à-dire un accès à Internet haut débit) à des clients finals. Le marché 4 se trouve en amont du marché de détail d'accès à large bande et les deux marchés sont étroitement liés. Comme le remarque l'ILR (pt. 118), « *l'objectif final de toute intervention en matière de réglementation ex-ante est d'apporter des avantages au consommateur final en rendant les marchés de détail concurrentiels de manière durable.* »

C'est pourquoi, selon la Commission, « le point de départ du recensement des marchés est la définition des marchés de détail dans une perspective d'avenir (...) » et l'ILR entame son analyse par une « *description du marché de détail* » (3). Sans vouloir procéder à une définition de ce marché, l'ILR fournit néanmoins une « délimitation » du marché, et conclut, à la suite d'une série de tests de substituabilité, que le marché de détail de la large bande inclut les offres d'accès

- sur base des technologies DSL,
- des réseaux câblés (CATV),
- des réseaux en fibres optiques,
- les offres résidentielles (destinées aux ménages) et non résidentielles (destinées aux clients professionnels)

et que sa délimitation géographique est nationale.

En revanche, le marché exclut les offres d'accès à bas débit (accès commutés via le réseau téléphonique) ainsi que celles sur base des technologies hertziennes (satellites et terrestres, réseaux mobiles et réseaux WIFI locaux).

Au terme de son analyse quantitative et qualitative du marché, l'ILR conclut que l'EPT, en incluant une filiale également active sur le marché de détail, a maintenu de façon constante une part de marché supérieure à 70%, bénéficie d'une série d'économies

² Voir, par exemple, la « *Stratégie nationale du Luxembourg pour les réseaux à « ultra-haut » débit* », publiée en avril 2010 : http://www.mediacom.public.lu/institutions/Institutions_nationales/smc/20100309_ngn/Strategie_nationale_pour_les_reseaux_a_ultra-haut_debit.pdf

d'échelle et peut par conséquent être considérée comme dominant sur le marché (pt. 283). A un autre endroit, l'ILR ajoute que, au niveau de l'Union européenne, « le Luxembourg est le marché avec la plus faible part de pénétration de nouveaux entrants », à savoir 29% (pt. 481).

Le Conseil n'a pas de commentaires à formuler sur la délimitation du marché et se rallie à la conclusion de l'ILR concernant la position dominante. Toutefois, le Conseil ne peut s'empêcher de rappeler l'« *Analyse des marchés de détail des services téléphoniques accessibles au public en position déterminée* » au terme de laquelle l'ILR est arrivé à la conclusion que ces marchés seraient concurrentiels alors qu'une seule entreprise contrôle de façon durable près de 80% de parts de marché.³

Le Conseil rejoint également les conclusions de l'ILR que le marché reste très concentré (pt.293), que les prix de détail restent supérieurs aux prix à l'étranger et qu'il n'y a que peu d'initiatives en termes d'innovation et de nouveaux produits (pt.297). Le Conseil s'interroge toutefois sur les raisons de ce constat plutôt désenchantant.

Par ailleurs, le Conseil s'interroge sur les raisons de l'insignifiance des offres basées sur le réseau câblé (CATV – Cable Television). Alors que, selon les chiffres dont dispose le Conseil, les câblo-opérateurs atteignent quelques 70% des ménages du pays avec leurs offres de services de diffusion audiovisuelle, ils ne contrôlent qu'une part de marché de près de 10% des accès Internet à large bande. L'étendue et la capillarité du réseau et sa capacité de fournir des solutions compétitives et technologiquement avancées ne semblent pas suffisantes pour concurrencer les accès sur base du réseau fixe de façon vigoureuse. Il faut en conclure que cette ressource est fortement sous-exploitée à Luxembourg.

Dans ce contexte, le Conseil note toutefois avec intérêt qu'au moins deux opérateurs incluent dans leur portefeuille d'offres de services de détail une offre d'accès à large bande via le réseau câblé du principal câblo-opérateur⁴ à Luxembourg.

Il n'appartient pas au Conseil de spéculer sur les raisons de ce manque de dynamisme commercial des câblo-opérateurs, mais il semble clair que la participation de 34% de l'EPT dans le capital de la première entreprise CATV du pays n'est normalement pas de nature à stimuler la concurrence entre les réseaux.

Le Conseil s'interroge aussi sur la question de savoir si un marché sur lequel chaque opérateur contrôle son propre réseau ne nécessiterait pas une intervention régulatrice à son tour.

³ Voir avis 2013-AV-06 : « Selon les données chiffrées dont dispose le Conseil, une entreprise contrôle plus de 80% de ces marchés, alors que les 20% restants sont disputés par une trentaine d'opérateurs alternatifs. (...) des parts de marché de cet ordre de grandeur déclenchent en droit de la concurrence une forte présomption de position dominante. »

⁴ <http://oranger.tv.lu/> et http://www.internet.lu/lolinternet_cable.htm

3. Analyse du marché de gros M4

3.1. Délimitation du marché

Le marché de la « fourniture en gros d'accès (physique) à l'infrastructure du réseau (y compris l'accès partagé ou totalement dégroupé) en position déterminée » fait explicitement référence à « l'accès dégroupé ». Le dégroupage consiste à raccorder une ligne du réseau d'accès, se terminant auprès d'un utilisateur final et appartenant à l'opérateur historique, aux équipements d'un opérateur alternatif, qui doit alors être présent au niveau du répartiteur central.

Afin de délimiter le marché, l'ILR procède à une série exhaustive de tests de substituabilité, et arrive à la conclusion que le marché de gros de l'accès dégroupé inclut :

- le dégroupage total ainsi que le dégroupage partiel⁵ ;
- le dégroupage au niveau de la boucle locale et de la sous-boucle locale⁶ ;
- le dégroupage des lignes en paires de fil de cuivre et des lignes en fibres optiques ;
- les différents modes d'accès à la fibre optique ;

et que sa délimitation géographique est nationale.

En revanche, le marché pertinent n'inclut pas l'accès aux gaines souterraines – que le régulateur français inclut dans le périmètre du marché 4 - ni l'accès à large bande qui fait l'objet du marché 5 (section 4 infra)⁷.

Le Conseil note que l'accès à large bande via les réseaux câblés fait partie du marché de détail de l'accès à large bande, mais pas du marché 4 de l'accès à l'infrastructure du réseau (4.2.2.3). L'ILR explique que le dégroupage de lignes du réseau CATV est très difficile pour des raisons techniques, économiques et des raisons liées à la couverture des réseaux. Il semble au Conseil qu'il y ait non-substituabilité du côté de l'offre, parce que les opérateurs qui contrôlent le réseau fixe ne sont pas les mêmes que ceux qui contrôlent les réseaux câblés, et que les premiers n'ont aucune emprise sur les réseaux des derniers et vis-versa.

⁵ « le dégroupage total repose sur la fourniture à l'utilisateur final d'un accès téléphonique et d'un accès à Internet via un même opérateur, alors que le dégroupage partiel permet à l'opérateur alternatif d'offrir uniquement l'accès à Internet mentionné supra. » (pt.326) ;

⁶ L'article 2 (34) de la loi de 2011 spécifie la sous-boucle locale comme étant « une boucle locale partielle qui relie le point de terminaison du réseau dans les locaux de l'abonné à un point de concentration ou à un point d'accès intermédiaire spécifié du réseau de communications électroniques public fixe » (pt.79).

⁷ Le Conseil attire l'attention de l'ILR sur la formulation du pt. 392 concernant la substituabilité de l'accès à large bande avec l'accès dégroupé du côté de l'offre, qui n'est pas compréhensible.

Selon la compréhension du Conseil, l'importance de cette délimitation du marché ne réside pas seulement dans le fait qu'elle permet l'identification éventuelle d'une entreprise en position dominante, mais aussi dans le fait que les services qui ne font pas partie du marché pertinent ne rentrent pas non plus dans le périmètre d'application de la réglementation concernant ce marché.

Il est également à noter que la délimitation du marché 4 retenue lors du premier cycle d'analyses n'incluait pas les « *nouveaux réseaux en fibre optique déployés dans un environnement concurrentiel* », mais uniquement « les accès historiques déployés par l'EPT en situation de monopole » (pt.300). Le Conseil approuve ce changement, car il considère que la substituabilité entre différents types d'accès ne peut pas se fonder sur la date de déploiement du réseau.

Ceci étant, le Conseil n'a pas d'autres remarques à formuler quant à cette délimitation du marché, sauf peut-être à s'interroger sur les raisons pour lesquelles les « fibres noires » (fibres optiques non-encore activées) ne sont pas incluses dans les tests de substituabilité.

3.2. Position dominante

Comme l'EPT contrôle l'entièreté du marché d'accès à Luxembourg, sa part de marché dans le marché de la fourniture d'accès à l'infrastructure de ce réseau est 100%. L'ILR ajoute que « *L'Institut estime que tant que les barrières à l'entrée des concurrents sont élevées et qu'il n'existe quasi aucun contre-pouvoir des opérateurs alternatifs, il est très difficile pour ces derniers de pouvoir améliorer leur position concurrentielle* » et en conclut que l'EPT occupe « *une position équivalente à une position dominante individuelle et est dès lors désignée comme opérateur puissant sur le marché de la fourniture en gros d'accès (physique) à l'infrastructure du réseau* » (pt. 548).

Le Conseil se rallie à cette conclusion. Il s'interroge toutefois sur les raisons qui pourraient expliquer que seulement 20.000 lignes du marché d'accès (soit 13% du nombre total des accès via le réseau fixe) ont été dégroupées à ce jour, et qu'aucune ligne en fibres optiques n'a à ce jour fait l'objet d'un dégroupage au niveau du marché résidentiel, alors qu'il existe depuis 2010 une offre de référence (commerciale, c'est-à-dire non-régulée) sur ce sous marché.⁸

Le Conseil note aussi que l'expansion dynamique du marché qui a conduit à un doublement du nombre de lignes dégroupées entre 2007 et 2011 a, depuis lors, fait place à la stagnation (graphique 4-12).

Le Conseil s'interroge dans quelle mesure l'ILR « *déplore un renforcement potentiel de la position présumée dominante de l'opérateur historique sur le marché 4/2007* » (pt. 545) alors que cet opérateur historique contrôle déjà 100% de l'infrastructure du marché.

⁸ «Offer covering the Fibre Access to the terminating segment of EPT's point-to-point FTTH infrastructure (FAO)» du 14.12.2010;

3.3. Développement des obligations appropriées

L'ILR rappelle que, en vertu de l'article 20(1) de la loi de 2011 et des lignes directrices de la Commission⁹, le régulateur est obligé d'imposer des obligations à l'entreprise puissante sur le marché lorsqu'une telle a été identifiée sur le marché sous analyse. Après avoir rappelé les objectifs visés par ces obligations, l'ILR propose, comme prévu par l'article 28 de la loi de 2011, d'imposer à l'entreprise identifiée comme puissante sur le marché des obligations en matière d'accès, de non-discrimination, de transparence, de récupération des coûts et de contrôle des prix et de séparation comptable (titre III du projet de règlement).

Alors que ces types d'obligations sont en principe déjà en vigueur maintenant, en vertu du règlement 08/132/ILR, le Conseil note toutefois que les obligations spécifiques proposées sont beaucoup plus nombreuses, plus détaillées, plus contraignantes et d'une plus grande portée que celles en vigueur actuellement. Alors qu'une régulation plus stricte et plus sophistiquée est à priori justifiée sur un marché de gros monopolistique, avec en aval un marché de détail très concentré et peu concurrentiel, le Conseil n'est pas en bonne position pour pouvoir juger si cette pléthore de mesures respecte toujours et dans tous les cas le principe de proportionnalité, et justifie l'effort administratif qu'elle nécessitera non seulement dans le chef de l'entreprise visée mais également de la part du régulateur. Mais elle n'est certainement pas nuisible à la concurrence.

Le Conseil observe également dans ce contexte que l'étendue et la complexité accrues de cette nouvelle réglementation demanderont de la part de l'ILR un effort administratif important - et coûteux - afin d'assurer le suivi et le contrôle de ces nombreuses obligations.

3.3.1. Obligations d'accès (art.5)

L'obligation d'accès signifie que l'EPT doit donner suite aux « *demandes raisonnables d'accès physique à l'infrastructure du réseau* » émanant des opérateurs, sur tout le territoire national, et, spécifiquement, celles qui concernent « l'accès dégroupé » à la boucle locale et aux sous-boucles locales en paires de fil de cuivre (« paires métalliques torsadées ») et en fibres optiques, toutes architectures confondues¹⁰, tous ces accès devant être offerts séparément (art. 5.1-5.3).

Les obligations d'accès englobent aussi

- l'accès aux interfaces techniques (art.5.5),
- la possibilité pour les opérateurs demandeurs d'accès d'opérer des tests de compatibilité technique art.5.5),

⁹ Lignes directrices 2002/C 165/03 de la Commission du 11 juillet 2002 sur l'analyse du marché et l'évaluation de la puissance sur le marché en application du cadre réglementaire communautaire pour les réseaux et les services de communications électroniques ;

¹⁰ Notamment les architectures PON (Passive Optical Network) et P2P (Point-to-Point)

- la possibilité d'installer les équipements nécessaires dans ou à proximité des locaux techniques de l'entreprise PSM (colocalisation) (art.5.6)
- l'accès aux infrastructures de génie civil (art.5.7),
- l'accès aux informations pertinentes concernant les prestations d'accès, le réseau et les systèmes informatiques (art.5.8),
- l'accès aux systèmes d'assistance opérationnelle (art.5.9),
- le raccordement d'immeubles non-encore raccordés (art.5.10).

L'ILR spécifie également dans quel cas et sous quelles conditions l'entreprise PSM peut retirer l'accès à un de ses clients (art.5.11).

Le Conseil note que le dégroupage partiel, qui, pour rappel, permet la mise en place d'une offre d'accès large bande sans abonnement téléphonique, ne fait plus l'objet d'une obligation d'accès. L'ILR remarque en effet que « *aucun opérateur alternatif ne s'est, au Luxembourg, servi depuis presque une dizaine d'années de l'accès partiellement dégroupé, alors même que sa fourniture était imposée* » (pt.612), alors que cette option (Internet sans abonnement téléphonique) figure bien dans le catalogue des offres d'accès Internet d'au moins un des opérateurs alternatifs¹¹.

Quoique certaines de ces obligations ne figurent pas explicitement dans le règlement 08/132/ILR, le Conseil n'a pas d'autres commentaires à formuler concernant les obligations d'accès, dont la nécessité lui semble, en principe, évidente.

3.3.2. Obligations de non-discrimination (art.6)

Comme expliqué supra, l'obligation de non-discrimination fait partie du cadre réglementaire en matière de communications électroniques et doit assurer que :

« Dans des circonstances équivalentes l'opérateur puissant sur le marché de l'accès ou de l'interconnexion applique des conditions équivalentes à toute entreprise notifiée fournissant des services équivalents. Il fournit à cette entreprise des services et des informations dans les mêmes conditions et avec la même qualité que ceux qu'il assure pour ses propres services ou pour ceux de ses filiales ou partenaires. »¹²

Or, l'ILR explique qu'au-delà du cadre réglementaire existant, il doit tenir compte lors de ce cycle d'analyses de deux recommandations de la Commission plus récentes, à savoir la recommandation sur les réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA)¹³ et la recommandation sur les obligations de non-discrimination et les méthodes de calcul des coûts (ci-après: la Recommandation de non-discrimination)¹⁴. Cette dernière souligne

¹¹ <http://orange.lu/internet/internet-a-la-maison/index.html> ;

¹² Loi du 27 février 2011 sur les services de communications électroniques, Art.30 ;

¹³ Recommandation 2010/572/UE de la Commission du 20 septembre 2010 sur l'accès réglementé aux réseaux d'accès de nouvelle génération (NGA);

¹⁴ Recommandation 2013/466/UE de la Commission du 11 septembre 2013 sur des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit;

qu'il est particulièrement difficile de garantir la non-discrimination à l'aide d'une obligation générale (comme celle citée supra), mais qu'il est nécessaire d'imposer une « réelle équivalence d'accès » (pt.773).

Cette dernière se traduit dans le concept de « l'équivalence des intrants » (EoI – Equivalence of Inputs) qui doit assurer que *« l'opérateur PSM est tenu d'assurer la fourniture des services et informations moyennant les mêmes procédures et systèmes opérationnels que ceux utilisés par ses propres services, filiales et partenaires commerciaux. Cette fourniture doit se faire dans les mêmes délais, selon les mêmes termes et conditions, ainsi qu'avec un niveau identique de fiabilité et de performance dont bénéficient les propres services, filiales et partenaires commerciaux de l'opérateur PSM. »* (pt.775)

La transposition de ces principes de non-discrimination aux conditions tarifaires appliquées, aux types d'intrants de gros, aux informations pertinentes, au traitement confidentielle des informations collectées, aux procédures et systèmes d'assistance et au niveau de qualité des services fait l'objet des articles 6.2-6.7 du projet de règlement sous analyse. L'entreprise PSM devra en outre mettre en place et transmettre à l'ILR une série d'indicateurs de performance clés, arrêtés par l'ILR et destinés à permettre à l'ILR de contrôler le respect de toutes ces obligations (art.6.8). La mesure de ces indicateurs serait déjà une pratique usuelle aujourd'hui.

Finalement, l'ILR ajoute aux obligations de non-discrimination la charge de la preuve incombant à l'entreprise PSM qu'elle respecte toutes les obligations de non-discrimination qui lui sont imposées (art.6.1).

L'ILR est d'avis que la plupart des travaux d'ajustement à cette obligation sont déjà accomplis par l'EPT, mais propose quand même de lui accorder une période d'adaptation d'un an afin d'implémenter la conformité à l'obligation de l'équivalence des entrants.

La mise en place de l'EoI signifie en particulier que l'EPT doit appliquer aux autres opérateurs les mêmes conditions tarifaires qu'elle est obligée de facturer, en vertu de l'obligation de séparation comptable, à ses services internes de commercialisation des offres de détail, tout comme, bien entendu, à ses « filiales et partenaires commerciaux » (art.6.1). Le Conseil note que, en particulier, *« on ne saurait argumenter que les opérateurs alternatifs devraient payer une majoration pour les activités nécessaires pour la mise à disposition d'un produit de gros, car ceci constituerait un avantage concurrentiel injuste pour l'opérateur PSM. Tous les bénéficiaires, y compris les services de détail, les filiales et les partenaires commerciaux de l'opérateur PSM doivent contribuer de manière équitable à ces coûts »* (pt.799 et art.6.2). Comme il ressort d'un dossier en instruction auprès du Conseil, ce principe n'a pas toujours été appliqué dans le passé.

Le principe EoI s'apparente à l'avis du Conseil à une obligation de moyen par opposition à une obligation de résultat. Il est très difficile pour le Conseil de porter un jugement sur la nécessité, la proportionnalité ainsi que sur les efforts que cette adaptation requiert dans le chef de l'entreprise PSM et il s'en abstient. Le Conseil est toutefois conscient que ces

mesures ont été recommandées par la Commission à travers la Recommandation de non-discrimination précitée.

De façon plus générale, l'ensemble des mesures envisagées par l'ILR s'inscrit dans la logique d'une séparation aussi stricte que possible, et dans tous les cas plus stricte qu'à l'heure actuelle, des activités de gros et des activités de détail dans le chef de l'entreprise PSM, en l'occurrence l'EPT. Les mesures envisagées se rapprochent de très près de la séparation fonctionnelle, c'est-à-dire d'une séparation des fonctions de gestionnaire de réseau et de la commercialisation de services de détail au grand public¹⁵.

Le Conseil soutient pleinement cet objectif, tout en faisant la remarque suivante : l'objectif ultime de la séparation fonctionnelle est la mise en place d'un gestionnaire de réseau neutre par rapport à tous les acteurs des marchés de détail, qui considérerait ces acteurs comme des clients et non comme des concurrents dangereux. La meilleure façon d'atteindre cet objectif consisterait en l'implémentation d'une séparation structurelle, c'est-à-dire administrative, opérationnelle et juridique de ces deux types d'activités. Une telle filialisation des services de détail pourrait même être complétée par une séparation de propriété, c'est-à-dire la revente de cette filiale. C'est la solution qui a été adoptée dans d'autres secteurs monopolistiques, comme celui de l'électricité. Elle a l'avantage considérable qu'elle permettrait une régulation beaucoup moins lourde et détaillée et réduirait d'autant les coûts de la régulation frappant tous les acteurs du secteur. Cette solution pourrait même déclencher « *un processus de transition devant conduire in fine à l'effacement de la régulation ex ante au profit de la seule application ex post du droit de la concurrence* »¹⁶.

Le Conseil a conscience qu'une telle séparation a évidemment des désavantages à son tour. L'un des principes de la régulation est celui de l'intrusion minimale, c'est-à-dire que les obligations imposées aux entreprises doivent se limiter au strict nécessaire pour garantir la pérennité de la concurrence sur les marchés de détail. C'est pourquoi une séparation fonctionnelle, et à fortiori une séparation structurelle, n'est considérée que comme un instrument de dernier recours. Et, bien entendu, le Conseil est conscient que cette solution requiert soit une initiative stratégique de la part de l'entreprise visée, soit une intervention gouvernementale ou législative qui est au-delà du champ de compétences tant de l'autorité de régulation que de celle de la concurrence.

3.3.3. Obligation de transparence (art.7)

Cette obligation concerne les informations dont doivent disposer les demandeurs d'accès afin d'être en mesure de proposer des services de détail à leurs clients finals moyennant un accès au réseau via une prestation de gros de l'entreprise PSM. Elle se traduit par l'obligation imposée à l'EPT de publier des offres de références (des offres génériques)

¹⁵ Selon l'art. 34(1) de la loi de 2011, l'ILR « *peut, à titre de mesure exceptionnelle, imposer à une entreprise verticalement intégrée l'obligation de confier ses activités de fourniture en gros des produits concernés à une entité économique fonctionnellement indépendante* ».

¹⁶ Avis n° 11-A-05 du 8 mars 2011 de l'Autorité de la concurrence, pt. 53.

mettant à disposition des demandeurs d'accès toutes les informations pertinentes sur les prestations de dégroupage et de colocalisation.

Des offres de référence existent déjà actuellement pour ces deux types de prestations. Au sein du projet de règlement, l'ILR impose la publication d'une seule offre pour les prestations de dégroupage et d'une seule offre pour les prestations de colocalisation. A l'heure actuelle, il existe des offres séparées pour le réseau d'accès classique et le réseau d'accès nouveau en fibres optiques.

Les articles 7.3 et 7.4 décrivent les détails des informations spécifiques minimales que ces offres doivent contenir. Il est rappelé que, à l'heure actuelle, le règlement 08/132/ILR ne concerne que les offres de référence se rapportant au réseau classique en paires de fil de cuivre.

Le Conseil n'a pas de remarques à formuler concernant tant la rationalisation au niveau des offres de référence que le détail des informations à publier.

3.3.4. L'obligation de récupération des coûts et contrôle des prix (art.8)

Afin d'empêcher l'entreprise PSM de maintenir les prix de ses prestations de gros « à un niveau excessivement élevé » (pt. 990), l'ILR peut imposer, en vertu de l'article 28(1) de la loi de 2011, « des obligations liées à la récupération des coûts et au contrôle des prix, y compris des obligations concernant l'orientation des prix en fonction des coûts et des obligations concernant les systèmes de comptabilisation des coûts ».

1. L'orientation sur les coûts (art.8)

Le règlement existant se limite essentiellement à stipuler que « l'opérateur identifié comme puissant sur le marché est obligé de déterminer des tarifs orientés sur les coûts sur les bases d'un modèle de coût d'un opérateur efficace ». ¹⁷ Le projet de règlement sous avis propose des changements étendus en cette matière.

L'ILR considère que l'orientation sur les coûts est *en principe* l'outil le plus approprié pour réguler les tarifs de gros du marché 4. C'est pourquoi le projet de règlement sous avis prévoit que « l'opérateur identifié comme puissant sur le marché oriente ses tarifs de gros récurrents et non-récurrents de ses prestations d'accès et des ressources associées aux prestations de gros, telles que visées à l'article 5 ci-avant, en fonction des coûts engendrés par un opérateur efficace hypothétique au Luxembourg. » (art. 8.2)

Mais l'ILR ne se limite plus à imposer à l'EPT de prouver que ses tarifs de gros se fondent sur ses coûts, mais estime qu'il incombe au régulateur de déterminer le niveau des coûts sur lesquels les tarifs doivent s'orienter. Pour ce faire, l'ILR a mis au point un

¹⁷ Règlement 08/132/ILR art. 8.2 ;

modèle théorique de coût, qui simule les coûts qu'encourrait un opérateur de réseau hypothétique et efficace. Ce modèle a les principales caractéristiques suivantes (art.8.2):

- Il simule, selon la méthode « bottom-up – BU) la construction d'un nouveau réseau d'accès sur le territoire au Luxembourg, moyennant l'utilisation des technologies contemporaines, reflétant le principe de l'efficacité économique et capable de servir la demande future des utilisateurs finals.
- Le calcul des coûts se fait selon la méthode des coûts LRIC+ (long term incremental costs – coûts incrémentaux de long terme). Cette méthode calcule les coûts incrémentaux, c'est-à-dire supplémentaires, engendrés par chaque type spécifique de service, augmentés d'une majoration pour tenir compte des coûts généraux et communs qui doivent être répartis sur l'ensemble des services prestés.

De cette façon, les demandeurs d'accès n'auraient pas à payer pour des inefficacités éventuellement inhérentes au réseau historique existant (pt.1009). Les coûts calculés de cette manière permettront à l'ILR de fixer les plafonds tarifaires des prestations des services de gros régulés. L'entreprise PSM pourra toujours implémenter sa propre structure tarifaire, mais devra être à même de prouver face au régulateur que ces tarifs respectent les plafonds tarifaires arrêtés par ce dernier (art.8.2).

Le Conseil, comme il l'avait déjà expliqué dans ses avis relatifs au projets de règlement régissant le départ d'appel et la terminaison d'appel sur réseaux fixes et mobiles¹⁸, soutient pleinement les efforts de l'ILR de fixer des plafonds tarifaires sur base d'un calcul des coûts moyennant un modèle de coût indépendant, objectif et neutre. Le Conseil trouve en effet que des décisions de régulation ne peuvent être basées sur les estimations invérifiables fournies par l'une des parties intéressées comme cela a été le cas jusqu'à présent pour la plupart des tarifs de gros régulés.

La méthode BU-LRIC+ est celle préconisée par la Recommandation de non-discrimination précitée de la Commission. Le Conseil avait noté dans le cadre de ses avis précités que la méthode LRIC est celle préférée par la Direction Générale Concurrence de la Commission européenne ainsi que par les juridictions européennes. La méthode LRIC, à l'opposé de la méthode LRIC+, ne prend pas en compte les coûts communs, car les coûts communs ne font pas partie des coûts incrémentaux. Mais il est vrai que ce modèle plus frugal est plus approprié dans des circonstances dans lesquelles il s'avère utile de calculer un niveau minimal des coûts, ce qui est par exemple le cas dans des litiges de prix prédateurs, mais que cette approche est plus discutable dans le cadre de la réglementation. Car le but de cette dernière n'est pas d'identifier des tarifs minima, mais de fixer des tarifs maxima.

En revanche, le Conseil s'interroge sur un aspect particulier de la logique qui sous-tend les hypothèses de la construction du modèle de coût. Si le réseau hypothétique simulé dans ce modèle est censé représenter un réseau contemporain et économiquement efficace, il s'agit certainement d'un réseau sur base de fibres optiques. Or, il sera

¹⁸ 2013-AV-03, 2013-AV-04 et 2013-AV-06 ;

expliqué infra que le coût engendré par ce réseau est appliqué uniquement aux prestations de service sur base du réseau classique en paires de fils de cuivre.

Finalement, le Conseil renvoie à ses avis précités en ce qui concerne l'obligation imposée à l'EPT de « justifier de manière détaillée tout en fournissant les pièces afférentes à l'appui » les tarifs des prestations visées (art.8.2 et pt.1024). En effet, le Conseil continue à penser qu'exiger une preuve de la part d'un opérateur puissant est cohérent lorsque cet opérateur fixe ses tarifs lui-même, mais pas lorsqu'il se voit imposer un tarif, ne fût-ce qu'un tarif maximal, de la part du régulateur. En appliquant des tarifs issus d'un modèle de coûts neutre et cohérent, l'ILR a déjà prouvé que ces tarifs sont orientés sur les coûts.

2. Les dérogations à l'orientation sur les coûts – l'essai de reproductibilité économique

Alors que la Commission préconise dans sa recommandation NGA de 2010 précitée l'orientation sur les coûts des tarifs de gros également pour les nouveaux réseaux, la recommandation de non-discrimination de septembre 2013 prévoit que, sous certaines conditions, une certaine souplesse peut être accordée aux entreprises visées dans la détermination des tarifs de gros sur les nouveaux réseaux. Selon l'ILR, cette souplesse s'explique par l'importance des nouveaux réseaux pour la création d'emplois et la croissance économique.

Ainsi l'article 8.4 du règlement prévoit que « *l'opérateur identifié comme puissant sur le marché n'est pas obligé d'orienter les tarifs de ses produits d'accès NGA en fonction des coûts compte tenu de l'incertitude actuelle concernant l'évolution de la demande pour les services à haut débit et afin de promouvoir des investissements efficaces.* »

Cette dérogation ne s'applique que si

- les tarifs de gros sur les réseaux classiques sont orientés sur les coûts conformément aux articles 8.1 – 8.3 ;
- le principe de l'équivalence des intrants est respecté conformément à l'article 6 ;
- l'entreprise PSM prouve à l'ILR que « *la reproductibilité économique de ses offres de détail pertinentes est assurée. A cette fin, l'opérateur identifié comme puissant sur le marché soumet les produits d'accès NGA à un essai de reproductibilité économique ex ante par rapport à ses propres produits de détail pertinents.* » (art.8.4)

Selon la compréhension du Conseil « *l'essai de reproductibilité économique ex ante* » correspond à ce qui est connu en droit de la concurrence comme test de ciseaux tarifaires, sauf que le test est appliqué ex ante, c'est-à-dire avant que les tarifs de gros testés ne soient d'application.

Si les conditions précitées ne sont pas satisfaites, l'ILR aura le droit d'imposer un tarif plafonné également pour les offres de gros sur les nouveaux réseaux.

Un test de ciseaux tarifaires a comme objectif de vérifier si la marge entre les tarifs de gros appliqués et les prix des services de détail proposés aux clients finals par l'entreprise PSM elle-même est suffisante pour que les services de détail puissent être répliqués profitablement par un opérateur demandeur d'accès. Il s'agit alors d'un test dit de l'opérateur aussi efficace.

L'EPT devra fournir la preuve de la reproductibilité économique de ces services à l'ILR, ce qui signifie que l'EPT doit conduire ce test elle-même, sur base des spécifications déterminées par l'ILR au sein d'un règlement à part. Ce règlement est actuellement en consultation publique et fera également l'objet d'un avis de la part du Conseil.

L'ILR ajoute que les prestations relatives aux ressources associées – principalement les services de colocalisation – restent soumises à une obligation d'orientation sur les coûts selon la méthodologie BU LRIC+ d'un opérateur hypothétique efficace, telle qu'explicitée supra, car un test de reproductibilité économique ne peut être conduit pour ces prestations (art.8.4). Le Conseil s'interroge cependant sur les raisons poussant l'ILR à ne pas inclure les prix de ces prestations dans le test de ciseaux tarifaires, car il s'agit d'un coût qui incombe au demandeur d'accès et qui rétrécit d'autant sa marge opérationnelle.

Le Conseil n'a pas d'objections à ce que l'ILR fonde la régulation sur une orientation sur les coûts ou sur la prévention de ciseaux tarifaires, les deux approches ayant chacune ses avantages et ses défauts. Selon les explications de l'ILR, la Commission préconise l'implémentation du test de reproductibilité afin de stimuler les investissements dans les nouveaux réseaux dans le cadre de l'agenda digital. Toutefois, le soutien aux efforts d'investissement dans les nouveaux réseaux ne pourra se matérialiser que si les tarifs de gros sont supérieurs à ce qu'ils auraient été dans le cadre d'une orientation sur les coûts. Or, l'obligation de reproductibilité fera en sorte que cette majoration potentielle risque de se répercuter sur le marché des services de détail.

Selon la Commission, le risque d'une augmentation importante des prix des services à très haut débit (à travers les nouveaux réseaux) serait quelque peu mitigé par l'ancrage des services à haut débit (via les réseaux classiques) sur les coûts (« copper anchor »). Les consommateurs ne seraient pas prêts à payer un prix trop élevé pour les nouveaux services. Mais, dans la mesure où la logique de la reproductibilité ne permet pas un rétrécissement des marges entre tarifs de gros et tarifs de détail, toute augmentation du tarif de gros risque de se traduire par un renchérissement des services de détail.

De cette façon, la nouvelle orientation de la régulation consiste en fin de compte à faire participer le consommateur final au financement des nouveaux réseaux, ce qui n'est pas vraiment le but de la politique de concurrence. La politique de régulation s'engage ainsi dans une micro-gestion des prix de détail et se trouve de la sorte très éloignée des fondements économiques de la politique de concurrence - à savoir que l'économie de marché produit d'elle-même les prix d'équilibre qui optimisent l'allocation des ressources, à condition que les marchés fonctionnent de façon concurrentielle.

Il y a lieu de noter encore que stimuler des investissements dans un secteur spécifique relève de la politique industrielle, qui peut très bien être conduite avec d'autres moyens. La régulation par contre relève de la politique de concurrence. Elle a comme objectif d'assurer et de pérenniser les conditions d'une concurrence saine dans des secteurs à forte tendance monopolistique.

Par ailleurs, la situation spécifique au Luxembourg est telle qu'il n'est pas nécessaire de soutenir les efforts d'investissement de l'EPT par le moyen de la régulation, puisque cette dernière a déjà un mandat du Gouvernement dans le cadre de la « *Stratégie nationale du Luxembourg pour les réseaux à « ultra-haut » débit* », publiée en avril 2010. En d'autres termes, les objectifs visés par la Commission à travers la politique de concurrence le sont au Luxembourg au moyen de la politique industrielle.

Il reste que l'implémentation simultanée des deux approches comme préconisée par la Commission aboutit en fin de compte à une réglementation d'autant plus lourde, complexe, coûteuse et difficile à gérer à la fois pour l'entreprise visée et pour le régulateur. Le Conseil est néanmoins conscient que l'approche est conforme aux recommandations de la Commission.

3.3.5. Les obligations de séparation comptable

L'ILR entend imposer la séparation comptable à l'EPT afin de rendre transparents les prix de gros et les prix de transfert interne appliqués par elle. (pt 1072). Cette séparation devra fournir le résultat d'exploitation des services d'accès dégroupé (art.9.1), séparer les prestations de gros des services de détail (art.9.2), conformément à l'article 31 de la loi de 2011 et du règlement 02/50/ILR sur les principes directeurs de la séparation comptable.

Si l'orientation des tarifs sur les coûts est assurée grâce à un modèle de coûts neutre développé et appliqué par le régulateur, l'obligation d'une séparation comptable capable d'isoler les coûts sous-jacents à la fourniture des services du marché 4 n'est plus indispensable. L'ILR dispose dans ce cas des éléments nécessaires pour pouvoir contrôler l'orientation des tarifs sur les coûts. Le Conseil note que dans d'autres marchés de gros ayant déjà fait l'objet d'un règlement, L'ILR n'entend pas imposer d'obligation de séparation comptable à l'EPT.

Toutefois, la séparation comptable peut s'avérer nécessaire afin de vérifier l'application de la non-discrimination en matière de tarification des prestations de gros. De surcroît, l'obligation de la séparation comptable a déjà été imposée depuis 2002, de sorte qu'elle ne constitue pas un élément nouveau.

4. Marché de la fourniture en gros d'accès à large bande en position déterminée (5/2007)

4.1. Délimitation du marché

Le marché de la « *fourniture en gros d'accès à large bande (marché 5)* », est, tout comme le marché 4, un marché de gros, c'est-à-dire un marché entre opérateurs qui doit permettre aux opérateurs qui ne contrôlent pas de réseau d'accès de proposer des services de large bande (c'est-à-dire un accès Internet à haut débit) à des clients finals.

Toutefois, le marché de gros d'accès à large bande concerne la fourniture en gros d'un service, alors que le marché 4 concerne la fourniture en gros d'accès à une infrastructure. Comme toute fourniture de services de communications électronique nécessite une infrastructure, le marché 4 de l'accès physique à l'infrastructure se situe en amont du marché 5 des services d'accès à large bande.

Afin de pouvoir fournir des services de détail à ses clients finals, il suffit qu'un opérateur qui ne dispose pas lui-même d'un réseau d'accès établi un point de présence unique (c'est-à-dire installe ses équipements actifs) à proximité du réseau dorsal de l'opérateur qui contrôle le réseau d'accès. L'accès via le marché 5 nécessite donc moins d'investissements qu'un accès à l'infrastructure via le marché 4. A l'intérieur du marché 5, l'ILR distingue encore les services de débit binaire (bitstream) et les services de revente des offres de large bande de l'opérateur historique, la principale différence étant le degré de liberté dans les caractéristiques techniques du service.

Afin de délimiter le marché 5, l'ILR procède à une série de tests de substituabilité, et arrive à la conclusion que le marché 5 de l'accès à large bande inclut (pt.1194):

- les services de débit binaire et les services de revente ;
- les services d'accès à large bande via le réseau classique en paires de fil de cuivre et via les nouveaux réseaux en fibres optique ;
- l'accès aux services destinés à la clientèle résidentielle et non-résidentielle ;

et que sa délimitation géographique est nationale (pt.1200).

En revanche, le marché pertinent n'inclut pas la fourniture d'accès physique à l'infrastructure (marché 4), ni la fourniture d'accès via les réseaux câblés, ni les offres d'accès via des lignes louées. Le Conseil note que l'accès à large bande via les réseaux câblés fait partie du marché de détail de l'accès à large bande, mais pas des marchés de gros 4 et 5.

4.2. Position dominante

Il ressort de l'analyse entreprise par l'ILR que le marché 5 s'avère plus dynamique que le marché 4. Il existe actuellement quatre offres de références différentes proposant un accès à large bande aux opérateurs, qui sont utilisées au total par une vingtaine d'opérateurs proposant un accès Internet sur le marché de détail (pt.1233, le nombre exact de ces opérateurs n'est pas divulgué dans le document de consultation). A côté de l'EPT, qui contrôlerait entre 60 et 70% de ce marché, trois autres opérateurs sont cités comme proposant des services de gros d'accès à large bande. Les parts de marché de deux d'entre eux seraient cependant insignifiantes (pts. 1240-1241). Depuis 2011 toutefois, la part de marché de l'EPT est en augmentation. Le nombre total de lignes proposées sur base d'un accès à large bande représenterait près de 17 % du total des accès Internet via le réseau fixe, et a retrouvé une tendance croissante depuis 2011, alors que la part du dégroupage est en recul (pt. 1248).

L'ILR conclut que *« Vu l'analyse des différents éléments structurant le marché qui précède, l'EPT occupe une position équivalente à une position dominante individuelle et est dès lors désignée comme opérateur puissant sur le marché de la fourniture en gros d'accès à large bande »*.

Le Conseil n'a pas de remarques à formuler quant à la délimitation du marché ni quant à la position dominante.

4.3. Développement des obligations appropriées

Les obligations d'accès, de non-discrimination, de transparence et de séparation comptable sont identiques, mutatis mutandis, à celles formulées pour le marché 4 de la fourniture de gros d'accès physique au réseau. Le Conseil renvoie alors à ses commentaires formulés dans la section 3 supra.

Il est à noter toutefois que l'article 5.2 prévoit désormais explicitement que les demandeurs d'accès devront être en mesure de *« fournir sur le marché de détail des services tels que des appels vidéo et voix, la distribution de contenu audio-visuel et l'accès à des applications ayant trait au traitement de données »*.

En ce qui concerne l'obligation de récupération de coûts et de contrôle des prix, l'ILR considère qu'une obligation d'orientation des tarifs de gros d'accès à large bande n'est pas nécessaire à condition que : (pts. 1709-1713)

- l'équivalence des intrants est respectée ;
- les demandeurs d'accès ont la possibilité de tester la reproductibilité technique ;
- les intrants de gros en amont exercent une pression démontrable sur les prix de détail ;
- l'entreprise PSM soumet ses tarifs de gros et de détail à un essai de reproductibilité économique.

Comme dans le cas du marché 4, les prestations relatives aux ressources associées (colocalisation) restent soumises à une obligation d'orientation sur les coûts selon la méthodologie BU LRIC+ d'un opérateur hypothétique efficace, telle qu'explicitée supra.

Cela revient à dire que les tarifs de services de gros ne seront pas plafonnés, mais que l'EPT devra conduire un test de ciseaux tarifaire ex-ante. Si ce test ne dégage pas une marge suffisante pour permettre aux demandeurs d'accès de proposer profitablement des services de détail, l'ILR exigera de l'EPT de modifier sa tarification.

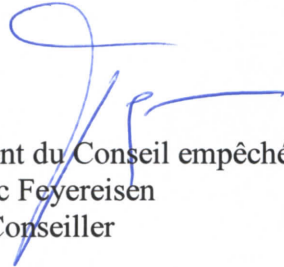
Le Conseil n'a pas d'objections à ce que l'ILR fonde la régulation sur une orientation sur les coûts ou sur la prévention de ciseaux tarifaires, les deux approches ayant chacune ses avantages et ses défauts. Par ailleurs, le test du ciseau tarifaire est conceptuellement très proche du modèle « retail minus » retenu suite à l'analyse précédente du marché 5.

5. Conclusion

Le Conseil salue les efforts considérables entrepris par l'ILR en vue d'une refonte en profondeur de la régulation des marchés 4 et 5 de la recommandation 2007/879 et estime que ces mesures sont de nature à stimuler la concurrence sur les marchés de détail liés aux marchés de gros sous examen, mais remarque que l'étendue et la complexité accrue de cette nouvelle réglementation demanderont des efforts administratifs importants et coûteux non seulement dans le chef de l'entreprise visée, mais également de la part du régulateur.

Le Conseil marque son accord avec les règlements projetés par l'ILR, qui s'inscrivent dans le cadre légal qui s'impose à l'ILR et reflètent les orientations préconisées dans les recommandations récentes de la Commission.

Ainsi délibéré et avisé en date du 23 avril 2014.



Pour le Président du Conseil empêché
Marc Feyereisen
Conseiller



Claude Bingen
Conseiller



Mattia Melloni
Conseiller



Jean-Claude Weidert
Conseiller