

**Décision n° 06-0667**  
**de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes**  
**en date du 6 juillet 2006**  
**relative au résultat de la procédure de sélection des candidats à l'obtention d'une**  
**autorisation d'utilisation des fréquences de boucle locale radio**  
**disponibles dans la bande 3,4-3,6 GHz à Mayotte**

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes ;

Vu le code des postes et des communications électroniques, et notamment ses articles L. 36-7 (6°), L. 42-1 et L. 42-2 ;

Vu l'arrêté du 28 juillet 2005 relatif aux modalités et aux conditions d'autorisation d'utilisation des fréquences de boucle locale radio disponibles dans la bande 3,4-3,6 GHz en France métropolitaine ;

Vu la décision n° 2005-0647 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 7 juillet 2005 proposant au ministre chargé des communications électroniques les modalités et les conditions d'autorisation d'utilisation des fréquences de boucle locale radio disponibles dans la bande 3,4-3,6 GHz en Guyane, à Mayotte et Saint-Pierre-et-Miquelon ;

Vu le constat de la rareté des fréquences établi par l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes le 10 janvier 2006 pour les vingt-deux régions métropolitaines, la Guyane et Mayotte ;

Vu les dossiers de candidatures déposés au siège de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes dans le cadre de la procédure de sélection avant 12h le 1<sup>er</sup> février et dont la liste a été publiée le 7 février 2006 sur le site Internet de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes ;

Vu la décision n° 2006-0608 de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en date du 20 juin 2006 relative à la liste des candidats admis à concourir dans le cadre des procédures de sélection concernant les autorisations d'utilisation des fréquences de boucle locale radio disponibles dans la bande 3,4-3,6 GHz dans les vingt-deux régions de France métropolitaine, en Guyane et à Mayotte ;

Après en avoir délibéré le 6 juillet 2006,

**Décide :**

**Article 1** – Le rapport, annexé à la présente décision, établissant le compte rendu et le résultat motivé de la procédure de sélection des candidats à l'obtention d'une autorisation d'utilisation des fréquences de boucle locale radio disponibles dans la bande 3,4-3,6 GHz à Mayotte, est approuvé.

**Article 2** – La présente décision et son rapport seront publiés sur le site Internet de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes.

Fait à Paris le 6 juillet 2006

Le Président

Paul Champsaur

**Annexe à la décision n° 06-0667  
de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes  
en date du 6 juillet 2006**

**- Appel à candidatures sur la boucle locale radio -**

**Rapport de la collectivité départementale de Mayotte**

<p><b>Appel à candidatures pour l'établissement et l'exploitation de réseaux de boucles locales radio dans les bandes 3,5 GHz pour la collectivité départementale de Mayotte</b></p>
--

<b>1</b>	<b>Introduction .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Présentation des candidats.....</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Liste des candidats admis à concourir .....</b>	<b>5</b>
<b>4</b>	<b>Comparaison des candidatures .....</b>	<b>6</b>
4.1	Contribution du projet au développement territorial du haut débit.....	7
4.1.1	Analyse de l'ampleur territoriale de déploiement.....	7
4.1.1.1	Analyse du déploiement des candidats et de leurs engagements en nombre de sites	7
4.1.1.1.1	Analyse comparative du déploiement des candidats jusqu'en 2008.....	7
4.1.1.1.2	Analyse du déploiement aux autres échéances .....	9
4.1.1.2	Choix de déploiement territorial et zones blanches .....	10
4.1.2	Analyse de l'offre de service au client final .....	13
4.1.2.1	Construction générale de l'offre au client final .....	13
4.1.2.2	Existence d'une offre de nomadisme .....	16
4.1.3	Cohérence du plan d'affaire et validité des engagements des investisseurs.....	18
4.1.3.1	Cohérence et crédibilité des hypothèses techniques et commerciales .....	18
4.1.3.1.1	Chiffre d'affaires et nombre de clients .....	18
4.1.3.1.2	Chiffre d'affaires et charges d'exploitation.....	19
4.1.3.1.3	Investissements et nombre de sites .....	19
4.1.3.2	Capacité financière.....	20
4.1.3.2.1	Solidité financière des projets.....	20
4.1.3.2.2	Niveau et degré de certitude des financements externes nécessaires .....	21
4.1.4	Notes attribuées sur le critère « Contribution du projet au développement territorial du haut débit » .....	24
4.2	Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le marché de l'accès haut débit.....	25
4.2.1	Positions des acteurs sur le marché de l'accès haut débit.....	25
4.2.2	Fourniture d'une offre de gros.....	29
4.2.2.1	Analyse du positionnement commercial entre offre de gros et de détail et engagements éventuels de mutualisation d'infrastructures .....	29
4.2.2.2	Comparaison des caractéristiques des offres de gros.....	30
4.2.3	Notes attribuées sur le critère « Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le haut débit »	31
4.3	Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution et notes attribuées	32
<b>5</b>	<b>Conclusion : résultat de la procédure de sélection sur la région .....</b>	<b>34</b>
5.1	Récapitulatif des notes attribuées sur chacun des trois critères .....	34
5.2	Candidats retenus .....	34
5.3	Examen de l'influence significative d'un candidat sur un autre candidat.....	35

# 1 INTRODUCTION

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes a sélectionné, dans les conditions prévues par l'appel à candidatures lancé le 7 juillet 2005, les trois sociétés retenues pour l'établissement et l'exploitation de réseaux de boucle locale radio dans la bande 3,5 GHz sur la collectivité départementale de Mayotte.

Le présent rapport constitue le compte rendu de la procédure de sélection conduite par l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes et en motive le résultat.

Il est constitué de quatre parties.

La première partie constitue une présentation générale des candidats.

La deuxième présente la liste des acteurs admis à concourir.

La troisième partie effectue l'analyse comparative des candidatures admises à concourir sur la base des trois critères de sélection tels que définis dans le texte d'appel à candidatures. Une note est attribuée à chacun des candidats sur les différents critères selon la pondération prévue.

La quatrième et dernière partie donne le résultat de la procédure de sélection, en déterminant les trois candidats retenus qui sont ceux auxquels ont été affectées les meilleures notes globales.

Dans le présent rapport, les passages entre crochets [ ] relèvent du secret des affaires.

## 2 PRESENTATION DES CANDIDATS

Les six acteurs suivants : France Télécom, Guétali Haut Débit, Gulfsat France, Médiaserv SARL, Stoi Internet et XTS Telecom ont déposé avant le 1<sup>er</sup> février 12 heures, un dossier de candidature dans le cadre de la procédure d'appel à candidature sur l'ensemble de la collectivité départementale de Mayotte.

Nom du candidat	Actionnaires
France Télécom	64% détenus par le public 32,5% détenus par l'Etat français et ERAP 3,5% détenus par les employés
Guét@li Haut Débit	99,99% détenus par le groupe SFR
Gulfsat France	filiale à 100% de la société Gulfsat Communications Kuwait LTD
Mediaserv SARL	24,99% détenus par Auto Guadeloupe Investissement 24,99% détenus par La Pergola 44,88% détenus par la famille Loret 5,21% détenus par des personnes physiques
STOI Internet	25% détenus par André Girardeau 25% détenus par Patrick Escudero 25% détenus par Silverio Tripicchio 25% détenus par Christian Girardeau
XTS Telecom	26,6% détenus par Cofrimpar 17,4% détenus par FCPR SEEFTE Venture 10,1% détenus par Fonds Innoven 9,4% détenus par Entrepreneur Venture 7,9% détenus par MDP 4,6% détenus par J2Finances 2,2% détenus par Finetfo 21,8% détenus par d'autres actionnaires individuels

Dans ce qui suit, les candidats seront désignés sous leur dénomination complète, soit sous leur dénomination abrégée :

- Mediaserv pour « Mediaserv SARL »,
- Guétali Haut Débit pour « Guét@li Haut Débit »

### **3 LISTE DES CANDIDATS ADMIS A CONCOURIR**

L'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes a examiné, au regard des dispositions de sa décision n° 2005-0647 en date du 7 juillet 2005, l'ensemble des dossiers déposés par les candidats avant le 1<sup>er</sup> février 2006 à 12 heures.

La liste des candidatures reçues avant 12 heures le 1<sup>er</sup> février 2006 a été publiée le 7 février 2006 sur le site Internet de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes.

L'ensemble des dossiers remis dans les délais comporte les éléments nécessaires à l'appréciation de la qualification de chacun des candidats et notamment les éléments décrits au sein du paragraphe III-3 de la Partie A de l'annexe de la décision n° 2005-0647 susmentionnée.

Aucun des candidats n'a été jugé inéligible à l'obtention d'une autorisation d'utilisation des fréquences de boucle locale radio disponibles dans la bande 3,4-3,6 GHz au regard des dispositions de l'article L. 42-1-I du code des postes et des communications électroniques.

Sur la base de ce qui précède, l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes par la décision n° 2006-0608 en date du 20 juin 2006, a décidé que tous les candidats dont l'identité est rappelée dans le chapitre 2 du présent rapport respectent les critères de qualification de l'appel à candidature et sont en conséquence admis à concourir.

#### 4 COMPARAISON DES CANDIDATURES

Cette partie constitue l'analyse comparative des projets des candidats sur la base des trois critères de sélection prévus par le texte d'appel à candidatures et rappelés ci-dessous.

Critères	Note maximale sur ce critère
Contribution du projet au développement territorial du haut débit	34
Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le haut débit	33
Montant de la redevance que le candidat s'engage à payer	33

L'analyse est détaillée dans ce qui suit pour chacun des trois critères successivement. Une note sur chacun des critères est attribuée aux différents candidats admis à concourir, selon la pondération prévue.



## 4.1 Contribution du projet au développement territorial du haut débit

Conformément à l'appel à candidature, l'analyse de la contribution du projet au développement territorial du haut débit s'appuie sur trois parties : l'ampleur territoriale de déploiement des projets, l'offre de service au client final, ainsi que et la cohérence du plan d'affaires et la validité des engagements des investisseurs.

### 4.1.1 Analyse de l'ampleur territoriale de déploiement

L'analyse de l'ampleur territoriale de déploiement tient compte des engagements des candidats en nombre de sites, en apportant une attention particulière au degré de préparation des candidats, et de l'implantation de ces sites au regard du déploiement territorial du haut débit actuel. En effet, tous les sites ne sont pas équivalents, le nombre de sites sur lequel s'engage un candidat est apprécié en fonction des hypothèses de dimensionnement et d'ingénierie de son réseau et des zones qu'il souhaite couvrir. L'analyse de ce critère porte aussi sur les engagements complémentaires que les candidats prennent vis à vis de l'Autorité.

#### 4.1.1.1 Analyse du déploiement des candidats et de leurs engagements en nombre de sites

L'analyse comparative des projets sur l'ampleur territoriale de déploiement et sur la rapidité de ce déploiement s'est appuyée sur les engagements souscrits par les candidats en terme de nombre de sites équipés d'une station de base déployés sur la région selon le calendrier décrit dans le texte d'appel à candidature aux trois échéances suivantes : 30 juin 2008, 31 décembre 2010 et 31 décembre 2013. Une attention particulière a été portée au démarrage du déploiement des projets des candidats jusqu'en 2008.

Le texte d'appel à candidature demande à ce que les engagements en terme de déploiement distinguent le nombre de sites déployés d'une part hors des unités urbaines (UU) de plus de 50 000 habitants et d'autre part dans ces unités urbaines.

Concernant cette région, la taille des unités urbaines de l'île de Mayotte étant systématiquement inférieure à 50 000 habitants, l'ensemble des données chiffrées a été considéré appartenir aux unités urbaines de moins de 50 000 habitants.

##### 4.1.1.1.1 Analyse comparative du déploiement des candidats jusqu'en 2008

#### • Comparaison des engagements au 30 juin 2008

Pour chacun des acteurs, les éléments quantitatifs ci-dessous reprennent les engagements pris sur le nombre de sites implantés à l'échéance du 30 juin 2008.

Pour tout renvoi indiqué dans les tableaux de cette partie, le lecteur devra se référer directement au texte sous le tableau relatif à l'acteur correspondant.

	France Télécom	Guet@li Haut Débit	GULFSAT France	Mediaserv	STOI Internet	XTS Télécom
Nombre de sites	6	8	Renvoi	1	5	4

**Tableau 1 : Engagements pris sur le nombre de sites implantés au 30 juin 2008**

**Guet@li Haut Débit** s'engage à déployer au moins 8 sites points hauts d'ici la première échéance.

**France Télécom** s'engage à déployer 6 sites entre fin 2007 et mi 2008 afin de couvrir toute l'île de Petite-Terre et le nord de la Grande-Terre.

**STOI Internet** indique disposer de sites permettant d'héberger les équipements dans la partie Nord est de l'île. A la première échéance, il s'engage à déployer 5 sites : 3 dans la zone Nord-Est et 2 dans la zone Centre.

**XTS Télécom** s'engage à déployer un minimum de 4 sites dans un délai inférieur à un an suivant la notification de l'autorisation obtenue.

**Mediaserv** s'engage à déployer au moins une station de base couvrant la zone urbaine de Mamoudzou, Koungou, Dzaoudzi et Pamandzi dès le mois de février 2007. Il prévoit d'étendre le réseau par l'implantation d'une seconde station dans le sud de l'île en 2008, cette prévision est conditionnée au succès économique rencontré en 2007.

**GULFSAT France** s'engage à installer les premiers équipements dans un délai de quelques semaines suivant la notification de l'autorisation. Des stations de bases pourraient être déployées sur 5 sites identifiés mais il ne s'agit que de données prévisionnelles. Par ailleurs la configuration pourra être revue selon les résultats d'un radio planning précis mené préalablement aux implantations des stations.

- **Analyse du degré de préparation des candidats**

Les engagements à court terme sont d'autant plus crédibles que le degré de préparation des candidats est avancé. Cette partie s'appuie sur les données fournies par chaque candidat permettant d'évaluer la maturité de leurs projets et le degré de préparation à leur mise en route.

A ce titre, l'examen des dossiers a porté sur les arguments mis en avant concernant la préparation technique des équipes techniques et commerciales, la présence d'un réseau, d'infrastructures ou de sites existants, les dates prévisionnelles de démarrage et la présence d'un calendrier précis mais aussi les indications concernant la disponibilité industrielle des équipements avec lesquels le réseau sera déployé.

**France Télécom** souligne que l'Agence de Mayotte dispose d'ores et déjà de l'ensemble des compétences techniques et commerciales nécessaires au déploiement du réseau en assurant la coordination des actions et la relation avec les collectivités locales et territoriales. Deux nouvelles boutiques ouvriront leurs portes en 2006 permettant d'étendre le réseau commercial. Par ailleurs, un module de formation du personnel sur la technologie Wimax est opérationnel depuis fin 2005. Les équipements retenus seront basés sur la norme 802.16-2004 suite à une consultation industrielle lancée en 2005. Une seconde consultation aura lieu courant 2006 permettant de prendre en compte les développements récents, notamment en ce qui concerne la version 802.16e dont l'utilisation sera considérée dès que des produits industriels apparaîtront. Concernant le déploiement des sites, France Télécom indique qu'un accord cadre a été signé avec la société Alvarion pour la fourniture et l'installation des stations de bases et des équipements clients, ainsi qu'avec la société Videocom 2000 pour des prestations d'antenniste. France Télécom s'appuiera en priorité sur des points hauts déjà aménagés.

**Guet@li Haut Débit**, détenu par SFR, compte utiliser autant que possible les infrastructures et sites point haut existants appartenant à SRR et SMR qui commercialisent l'offre de SFR. Il met en valeur son expérience dans le déploiement et l'exploitation de son réseau BLR à la Réunion depuis 2001 et ainsi le côté opérationnel de ses équipes et l'organisation locale déjà en place. Le candidat précise que des contrats cadres les lient à des sous-traitants locaux mais ces documents ne sont pas fournis au dossier. Enfin, il est fait référence à l'utilisation de la version normée 802.16d.

**Mediaserv** fait valoir son expérience du déploiement, d'exploitation et de maintenance de réseaux BLR aux Antilles et en Guyane où il bénéficie d'autorisations d'utilisation de fréquences. Il fournit un calendrier de déploiement détaillé. Il indique notamment un démarrage dès septembre 2006 et une prévision d'ouverture des offres en mars 2007.

**STOI Internet** envisage d'utiliser son infrastructure technique existante pour la fourniture du transport des services de communications haut débit présents à Mayotte. Le candidat indique disposer de sites permettant d'héberger les équipements dans une partie de l'île, pour quatre d'entre eux les informations fournies sont particulièrement détaillées. Il s'engage à utiliser les fréquences qui lui seront attribuées dans les 24 mois suivant la date de délivrance de l'autorisation et à réaliser la couverture de l'île dans un délai de 5 années. Les lettres d'engagement des actionnaires et partenaires financiers sont fournis au dossier. Enfin, il est fait état de l'utilisation de la norme 802.16 mais la version n'est pas précisée.

**GULFSAT France** indique avoir acquis une expérience de déploiement de réseaux BLR puis Wimax à travers sa filiale Gulfsat Madagascar qui installe plusieurs terminaux Wimax quotidiennement. La synergie envisagée de ce candidat avec sa filiale permettra à l'équipe technique prévue de bénéficier d'une formation préalable et de l'assistance technique permanente de la structure existante à Madagascar. Les organigrammes des 2 structures sont présentés dans le dossier. Il est fait état de l'utilisation de la norme 802.16 mais la version n'est pas précisée.

**XTS Télécom** s'engage à ouvrir son réseau au public et à offrir des services, respectivement aux entreprises dans un délai inférieur à un an et aux particuliers dans un délai inférieur à deux ans suivant la notification de l'autorisation obtenue. XTS Télécom présente de manière succincte la constitution et l'expérience de son personnel et indique que ses équipes d'experts seront renforcées en fonction des besoins. Des courriers de soutien de ses actionnaires principaux sont fournis au dossier. Enfin, les équipements utilisés seront conformes à la version 802.16-2004 de la norme.

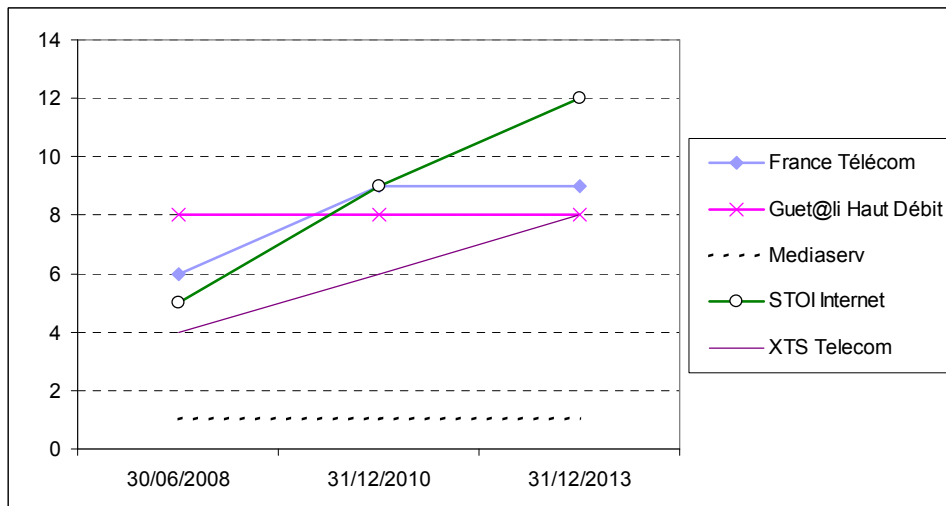
#### 4.1.1.1.2 Analyse du déploiement aux autres échéances

##### 4.1.1.1.2.1 Comparaison de l'ampleur des engagements de déploiement hors des unités urbaines de plus de 50 000 habitants aux trois échéances fixées

Le tableau ci-dessous indique pour chaque acteur, le nombre de sites qu'il s'engage à déployer à chacune des échéances.

<b>Acteurs</b>	<b>Echéances</b>	<b>30 juin 2008</b>	<b>31 décembre 2010</b>	<b>31 décembre 2013</b>
<b>France Télécom</b>		6	9	9
<b>Guët@li Haut Débit</b>		8	Renvoi	
<b>GULFSAT France</b>		Renvoi		
<b>Mediaserv</b>		1	Renvoi	
<b>STOI Internet</b>		5	9	12
<b>XTS Télécom (Renvoi)</b>		4	6	8

**Tableau 2 : engagement sur le nombre total de sites à chaque échéance (UU non denses)**



**Graphique 1 : comparaison de l'engagement en terme du nombre de sites**

**STOI Internet** s'engage sur une couverture globale de l'île par l'implantation de stations sur 12 sites répartis sur 5 zones en misant sur le déploiement d'une zone par an, chaque zone comprenant entre 2 et 3 sites.

**France Télécom** s'engage à déployer 9 sites permettant de couvrir l'ensemble des communes de Mayotte.

**Guet@li Haut Débit** s'engage à déployer au moins 8 sites points hauts. A cet engagement s'ajoutera un nombre de sites non précisé utilisant actuellement les fréquences de la bande 2,4 GHz et dont la migration est prévue dans la bande 3,5 GHz.

**XTS Télécom** s'engage a minima sur le déploiement de 8 sites accueillant une station de base fin 2013 dont la moitié d'ici la première échéance.

**Mediaserv** s'engage à déployer une station de base couvrant la zone urbaine de Mamoudzou, Kougou, Dzaoudzi et Pamandzi début 2007. Il indique également prévoir le déploiement d'une station supplémentaire dans le sud de l'île opérationnelle fin août 2008 mais cette dernière donnée ne constitue pas un engagement ferme.

**GULFSAT France** s'engage sur le délai de déploiement des sites mais pas sur le calendrier. Ainsi, des stations de bases pourraient être déployées sur 5 sites identifiés d'ici 2008. Une option sur une station supplémentaire est également indiquée. Aux échéances de 2010 et 2013, une cible de 10 stations de base selon l'accroissement des besoins en capacité est avancée.

#### 4.1.1.2 Choix de déploiement territorial et zones blanches

Conformément aux dispositions de l'avis d'appel à candidature, les candidats ont transcrit dans leurs dossiers leurs choix de déploiement territorial du haut débit au regard du déploiement actuel. Cette partie présente la comparaison des dossiers sur le choix des candidats quant au type de zones ciblées.

- **Choix de déploiement territorial**

La comparaison des dossiers sur ce critère tient compte des éléments apportés par les candidats concernant le choix de déploiement territorial et sur les éléments tangibles apportés qui confirment ces choix de déploiement.

Le projet de **France Télécom** est de garantir sur l'ensemble du territoire de Mayotte un accès à des services haut débit fixes. Le candidat ambitionne de couvrir l'ensemble du territoire en Boucle locale, seule la ville de Mamoudzou sera desservie en DSL. Ce déploiement permettra une couverture à terme de 70% de la population de Mayotte. Ce positionnement est confirmé par la carte transmise dans le dossier du candidat. Le candidat indique qu'il souhaite offrir la meilleure technologie d'accès selon le lieu et les besoins du client et d'inscrire le Wimax dans sa gamme d'offre nomades.

Le projet de **Médiaserv** consiste au déploiement d'un réseau de BLR sur l'ensemble du territoire de Mayotte. Le candidat vise tout d'abord les zones denses et rentables. Dans un second temps, le déploiement pourra continuer dans des zones plus éloignées afin d'élargir la zone de couverture. Le taux de couverture estimatif est de 50% de la population et 60% des entreprises dans un premier temps et de 70% et 80% dans un second temps. La carte de couverture jointe au dossier présente une bonne couverture de la région.

**Guétali** indique viser une couverture large du territoire et souhaiter participer à l'aménagement du territoire. La société couvre d'ores et déjà des zones regroupant plus de 60% des entreprises et plus de 50% de la population et indique que son déploiement de boucle locale radio lui permettra de couvrir environ 70% des entreprises et 60% de la population en 2006 et souhaite monter ces chiffres à 85% et 80% en 2008. Ces éléments sont soutenus par la carte présentée par le candidat qui montre une bonne couverture de Mayotte.

**Gulfsat** prévoit une couverture de l'ensemble de Mayotte dès le début de son déploiement, la carte transmise par le candidat confirme cette volonté, cependant il s'agit d'une première étude topologique. Le candidat prévoit la possibilité de proposer des connexions nomades dans un second temps.

**XTS Télécom** prévoit une couverture large de Mayotte. Le candidat envisage de desservir plus de 83% de la population et 89% des entreprises de Mayotte. La carte de couverture jointe au dossier présente une bonne couverture.

**STOI** fournit peu d'éléments sur le choix territorial de déploiement. La carte fournie présente une couverture correcte de la région.

- **Prise en compte des spécificités régionales**

La comparaison des dossiers s'appuie sur la connaissance et la prise en compte par les candidats des besoins locaux d'aménagement du territoire dans la région.

La société **Guétali** indique qu'elle est attentive aux besoins spécifiques des collectivités. Le candidat est présent localement par son activité télécom à Mayotte, il fait également état de son expérience à la Réunion dans le déploiement d'infrastructures de BLR dans la bande 3,5 GHz.

**France Télécom** indique que son projet permettra de répondre aux attentes fortes des collectivités en matière d'infrastructure de télécommunications par la couverture de l'ensemble du territoire de Mayotte. Le candidat est présent localement par l'agence France Télécom de Mayotte et les collaborateurs de la société ainsi que les sous traitants avec lesquels le candidat travaille. Le candidat rappelle qu'il contribue à la vie économique de Mayotte depuis de nombreuses années.

La société **XTS Télécom** rappelle sa connaissance des besoins et des spécificités des départements et territoires d'outre-mer où elle opère depuis sa création notamment en boucle locale radio. Le candidat fait référence aux éventuels financements publics pour l'aménagement du territoire.

**STOI** fournit peu d'éléments sur la prise en compte des spécificités régionales. Le candidat donne des éléments sur son expérience en matière de radiocommunications dans les territoires d'outre-mer.

**Gulfsat** fournit peu d'éléments sur la prise en compte des spécificités régionales. Le candidat rappelle son expérience en BLR à Madagascar.

**Médiaserv** fournit peu d'éléments sur la prise en compte des spécificités régionales. Le candidat rappelle son expertise de BLR en Guadeloupe, Guyane et Martinique.

## 4.1.2 Analyse de l'offre de service au client final

Conformément à l'appel à candidatures, l'offre de services au client final qui sera offerte sur la zone de couverture est analysée au travers de sa construction générale et du caractère innovant, auquel contribue notamment le développement d'une offre de nomadisme.

### 4.1.2.1 Construction générale de l'offre au client final

L'ensemble des candidatures présente un catalogue de détail étayé, diversifié et adapté aux besoins spécifiques des particuliers et des entreprises, aussi bien en terme de services proposés que de débits, de système de facturation ou encore en terme de choix des canaux de distribution. Toutes les offres présentées consistent à fournir un accès à Internet ainsi qu'une offre de téléphonie sur IP, à l'exception de la société Médiaserv qui n'en propose pas dans ses offres de détail aux clients finals. Pour la cible des entreprises, les services offerts relèvent des offres classiques des opérateurs de boucle locale tels que des services de réseaux privés virtuels ou de liaisons louées. Un tableau récapitulatif des principales caractéristiques des offres est joint à titre indicatif, en fin de chapitre.

La société **XTS Télécom** indique qu'elle souhaite étendre son offre de services (en cours de développement) avec notamment une offre de vidéoconférence et une offre de service IP Centrex pour les professionnels et une offre de contenus multimédia pour les particuliers. XTS indique qu'elle présente à Mayotte une offre entreprise similaire à celle existante à la Réunion dans un souci de continuité de service territorial avec cette dernière, dans la mesure où de nombreuses entreprises ont un établissement dans les deux régions.

XTS Télécom s'engage à fournir ses services aux entreprises (Internet haut débit, téléphonie et liaisons LAN to LAN haut débit) dans un délai inférieur à un an après notification de l'attribution de fréquences et ses services aux particuliers (Internet haut débit et téléphonie) dans un délai inférieur à deux ans.

La société **France Télécom** indique qu'elle développera des offres de services à des tarifs similaires aux autres départements d'Outre-Mer dès l'arrivée d'un câble sous-marin, attendu en 2008. En effet, France Télécom s'engage à commercialiser une gamme d'offres de haut débit fixe en Wimax allant de 512 kbit/s au 2 Mbit/s symétriques avec une limite en volume de données téléchargées de 2Go (compte tenu du coût de transport sur câble sous marin vers la métropole).

**Mediaserv** s'engage à fournir les services décrits dans son dossier, à savoir des offres d'accès à Internet pour les particuliers, des offres d'accès avec bande passante garantie pour les entreprises ainsi que des offres de liaisons louées. Bien que nouvel acteur sur Mayotte, il souhaite devenir un acteur majeur du marché du haut débit, il a donc prévu la mise en place d'une politique de communication afin de faire découvrir la marque Mediaserv et s'engage à créer une agence Mediaserv à Mayotte. Cependant, il a la particularité d'être le seul candidat à ne pas offrir directement une offre de VoIP aux clients finaux mais seulement en offre de collecte aux opérateurs alternatifs.

La société **Guétali Haut Débit** indique qu'elle étudiera l'opportunité de développer le marché des résidentiels, notamment en fonction de l'évolution des coûts des équipements terminaux. Elle pourra alors proposer une large gamme de services, notamment des services multimédia (diffusion vidéo, visioconférence) dès qu'ils seront économiquement viables. Guétali Haut Débit a fait le choix stratégique de définir à Mayotte une offre similaire à celle existant à la Réunion et proche de celle de la Métropole, dans un souci de continuité de service.

Par ailleurs, la société Guétali Haut Débit s'engage à fournir aux entreprises, des services d'accès Internet haut débit, de VoIP privée, de bande passante ainsi que d'interconnexion de réseaux d'entreprises et s'engage à fournir aux particuliers et professionnels un accès Internet haut débit et s'engage sur un délai de raccordement monosite en moins de 4 semaines.

La société **Gulfsat** a la particularité d'avoir élaboré une stratégie commerciale tournée, dans un premier temps, vers les entreprises et les cybercafés spécialisés au sein d'établissements touristiques dans le but de favoriser la démocratisation de l'accès au Haut Débit en permettant à une partie de la population n'ayant pas le pouvoir d'achat suffisant ou l'équipement informatique nécessaire de profiter des services internet.

La société **STOI-Internet** indique que seule son offre d'accès à Internet est finalisée, pour laquelle elle s'engage à fournir aux abonnés une bande passante montante d'un minimum de 128 kbit/s et de 512 kbit/s descendante. Elle ajoute également qu'elle s'engage à faire évoluer sa bande satellitaire amont en fonction des nouveaux abonnés, afin de garantir aux clients un service de qualité.



### Principales caractéristiques des offres fixes à Mayotte

	Résidentiels	Pro et TPE	PME	Grandes entreprises
Mediaserv	Offre : Internet, Débit : de 128 kbit/s à 1 Mbit/s asymétrique Tarif : estimation de [ ] € pour 512 kbit/s et de [ ] € pour 1 Mbit/s	Offre : Internet, service de liaisons louées Débit : de 256 kbit/s à 1 Mbit/s garantis ou non et de 512 kbit/s à 6 Mbit/s pour les services de liaisons louées Tarifs : offre VPN de [ ] € à [ ] € selon les débits demandés offre de bande passante garantie : de [ ] € pour 256 kbit/s à [ ] € HT pour 1Mbit/s		
France Télécom	Offre : Internet option VoIP Débit : 512 kbit/s à 2 Mbit/s symétriques limité à 2 Go de données transférées Tarif : à partir de [ ] € par mois plus [ ] € pour la VoIP	Offre : Internet option VoIP Débit : 512 kbit/s à 2 Mbit/s symétriques Tarif : à partir de [ ] € plus [ ] € pour la VoIP	Offre : accès Internet Débits : jusqu'à 2Mbit/s symétriques garanti	
Guétali Haut Débit	Offre : Internet haut débit et VoIP		Offre : Internet haut débit, VoIP, service de bande passante et d'interconnexion de réseaux d'entreprise Débits : jusqu'à 10 Mbit/s et entre 2 et 8 Mbit/s pour les services d'interconnexion de réseaux	
XTS Telecom	Offre : double play (Internet et VoIP) Débit : 512 kbit/s à 2 Mbit/s symétriques	Offre : double play (Internet et VoIP) et interconnexion de réseaux d'entreprise Débit : 512 kbit/s à 4 Mbit/s symétriques pour l'accès à Internet et de 128 kbit/s à 8 Mbit/s symétriques pour les services d'interconnexion de réseaux		
Gulfsat France	Offre : Internet, VoIP, service de réseaux privés virtuels (VPN), visioconférence Débit : de 256 kbit/s à 1 Mbit/s pour Internet et 3 Mbit/s pour les services de réseaux privés Tarif : estimation de [ ] € pour 256 kbit/s			
STOI Internet	Offre : Internet, VoIP Débit : 512 kbit/s Tarif : [ ] € le premier poste et [ ] € les suivants			

#### 4.1.2.2 Existence d'une offre de nomadisme

Le caractère innovant des offres de service des candidats est examiné au travers des offres de nomadisme prévues dans leur catalogue de détail ainsi que sur la simplicité et la rapidité de raccordement des clients finals.

Le nomadisme est peu intégré dans les offres de services. En effet, seule la société Mediaserv propose une offre de nomadisme. Certains candidats précisent que l'architecture de leur réseau est conçue de manière à intégrer le nomadisme dans leurs offres de service dès que la technologie le permettra, c'est le cas des sociétés Gulfsat et France Télécom. La société Guétali Haut Débit proposera pour sa part des applications de mobilité.

La société **Mediaserv** a la particularité d'utiliser la technologie Wimax comme réseau de transport et d'utiliser la technologie Wifi comme technologie d'accès sur le dernier kilomètre. En conséquence, Mediaserv propose une offre de connexion fixe « Wifi-Wimax ». Cette offre inclus la mobilité dans la mesure où un abonné pourra ainsi se connecter sur l'ensemble de la couverture Wifi du réseau de Mediaserv, qui envisage par ailleurs la mise en place d'offre prépayée Wifi grâce à laquelle le client pourra acheter des heures et jusqu'à un mois de connexion sur tout le réseau sans aucun engagement ou abonnement.

S'agissant des modalités et délais de raccordement, Mediaserv précise que quatre types d'abonnés seront distingués en fonction du service choisi (Internet, Liaison louées, Wifi etc.) mais ajoute que les services ne sont pas exclusifs et qu'un abonné peut bénéficier de plusieurs services complètement indépendants sur le même équipement terminal (CPE). Ces terminaux seront de type « outdoor » installés par des installateurs sous-traitants formés par Mediaserv dans un délai maximal de 15 jours.

La société **Gulfsat** indique que son architecture technique est dimensionnée pour intégrer une offre nomade dès que les équipements (ordinateurs portables intégrant des puces Wimax, téléphones ou terminaux personnels etc ;..) seront disponibles. L'offre correspondante permettra alors aux utilisateurs nomades de se connecter au réseau sans nécessiter un équipement terminal particulier.

S'agissant des modalités de raccordement, Gulfsat indique que son fournisseur d'équipement Alvarion mettra à sa disposition des équipements terminaux auto installables ne nécessitant pas d'antenne extérieure et pouvant être installé immédiatement par l'utilisateur. Gulfsat privilégiera cet équipement dans le déploiement du réseau et pour certains sites présentant une topographie limitant la densité du réseau et pour lesquels le terminal sans unité externe ne permettrait pas d'assurer la qualité de service, Gulfsat installerait des équipements terminaux standards avec antenne extérieure.

Le nomadisme est vu par **France Télécom** dans une logique de neutralité technologique, dans le but d'offrir la meilleure technologie d'accès selon le lieu et les besoins du client. France Telecom envisage donc d'intégrer la technologie Wimax dans sa future gamme d'offres de services nomades sur des « Hotzones » particulièrement fréquentées, aux côtés du Wifi et des technologies cellulaires (GPRS, EDGE). S'agissant des modalités de raccordement du client, France Télécom indique qu'en fonction de l'emplacement du client, l'équipement terminal nécessaire pourra être soit « outdoor » soit « indoor » et ajoute qu'elle a retenu, pour le déploiement de son réseau, l'hypothèse selon laquelle 40 % des équipements terminaux seront de types indoor et 60 % de type outdoor. France Télécom indique un délai de livraison et d'activation du CPE de 10 à 30 jours pour les particuliers et de dix semaines pour une entreprise.

La société **Guétali Haut Débit** indique qu'elle proposera des applications de mobilité telles qu'une application spécifique de téléphonie privée permettant de coupler la voix fixe et la voix mobile pour la clientèle entreprise ayant par ailleurs une flotte de mobiles SFR. Elle indique également qu'elle développe un service d'intranet mobile permettant à une entreprise d'utiliser ses mobiles en tant que terminaux d'accès. Ce service est en cours de validation. La société Guétali Haut Débit s'engage sur un délai de raccordement maximal de quatre semaines à partir de la signature du contrat.

Les dossiers de **XTS Télécom** et **STOI Internet** ne présentent pas d'offre de nomadisme.

S'agissant des modalités de raccordement, XTS Télécom proposera, dans la mesure du possible, un terminal « indoor » auto installable couplé à un boîtier VoIP pour les particuliers, le raccordement pouvant se faire par Wimax, Wifi, câble ou encore par courant porteurs en ligne (CPL) dans un délai de deux semaines, et proposera un terminal « outdoor » avec antenne extérieure et un boîtier Ethernet pour les professionnels.

STOI Internet a fait le choix d'un terminal client unique avec antenne extérieure, qu'il s'engage à connecter dans un délai de 72 heures et dont l'installation sera effectuée par un technicien STOI Internet.

### 4.1.3 Cohérence du plan d'affaire et validité des engagements des investisseurs

La cohérence du plan d'affaires et la validité des engagements des investisseurs sont analysées au travers d'une part de la cohérence et de la crédibilité des hypothèses techniques et commerciales du projet, et d'autre part de la capacité financière démontrée par les candidats dans leur plan d'affaires et dans les engagements financiers des investisseurs.

#### 4.1.3.1 Cohérence et crédibilité des hypothèses techniques et commerciales

##### 4.1.3.1.1 Chiffre d'affaires et nombre de clients

Sont analysés dans cette partie les prévisions de nombre de clients et de chiffre d'affaires, et le chiffre d'affaires par client, en s'attachant à évaluer la crédibilité et la cohérence de ces prévisions au regard notamment des revenus moyens par utilisateur prévus par chaque candidat. Pour les offres de gros, sont analysées ici, si le candidat en a donné, les prévisions de nombre de clients finals que ses opérateurs clients pourraient avoir.

Le tableau suivant indique si les candidats fournissent dans leur dossier des informations permettant d'effectuer l'analyse :

Candidat	Nombre de clients	Chiffre d'affaires
<b>France Télécom</b>	OUI	OUI
<b>Guétali Haut Debit</b>	OUI	OUI jusque 2009
<b>Gulfsat</b>	OUI	OUI
<b>Mediaserv</b>	OUI pour 2012	OUI
<b>STOI Internet</b>	OUI	OUI
<b>XTS Télécom</b>	OUI	OUI

D'une manière générale, les prévisions de nombre de clients analysées ici ont été obtenues en agrégeant toutes les prévisions sur tous les segments identifiés par les candidats. En ce qui concerne l'accès Internet fixe, une entreprise est comptée comme un client.

En ce qui concerne les prévisions de chiffre d'affaires, c'est l'ensemble des produits d'exploitation prévus qui a été pris en compte pour chaque candidat.

#### *Graphique : Chiffre d'affaires en fonction du temps*

[informations relevant du secret des affaires]

#### *Graphique : Nombre de clients en fonction du temps*

[informations relevant du secret des affaires]

Le plan d'affaires de **France Télécom** contient des prévisions de revenus et de nombre de clients portant à la fois sur l'offre de détail et sur l'offre de gros. Les prévisions comprennent la fourniture du service d'Internet fixe et sont cohérentes avec les revenus moyens par utilisateur prévus dans le dossier.

**Mediaserv** présente des prévisions de nombre de clients et de chiffre d'affaires cohérents et crédibles.

**STOI Internet** présente des prévisions de nombre de clients et de chiffre d'affaires cohérents et crédibles.

**Guétali Haut Debit** ne prévoit d'avoir que des clients entreprises et professionnels. Cette stratégie explique le faible nombre de clients espérés, en comparaison des autres candidats, et le revenu par client assez élevé.

**Gulfsat** présente un plan d'affaire supposant l'absence d'offre ADSL sur la région. Cette hypothèse explique le nombre important de clients et le fort chiffre d'affaires espéré. Le candidat explique que l'apparition d'une offre ADSL impacterait négativement le plan d'affaires tel qu'il est exposé dans le dossier.

**XTS Télécom** prévoit un nombre de clients important avec un chiffre d'affaires par client assez élevé. Cette stratégie repose donc fortement sur la capacité du candidat à acquérir un nombre significatif de clients.

#### 4.1.3.1.2 Chiffre d'affaires et charges d'exploitation

Sont analysées dans cette partie les charges d'exploitation en s'attachant à évaluer leur cohérence avec les prévisions de chiffre d'affaires.

D'une manière générale, les charges d'exploitation comprennent pour tous les candidats les charges liées au réseau, les charges de personnel et de structure et les impôts et taxes hors impôt sur les sociétés. Elles ne comprennent pas les dotations et provisions. Pour les candidats ayant une activité de détail, elles comprennent aussi les coûts de marketing et de commercialisation.

Le tableau suivant indique si les candidats fournissent dans leur dossier des informations permettant d'effectuer l'analyse :

Candidat	Charges d'exploitation	Chiffre d'affaires
<b>France Télécom</b>	OUI	OUI
<b>Guétali Haut Debit</b>	OUI jusque 2009	OUI jusque 2009
<b>Gulfsat</b>	OUI	OUI
<b>Mediaserv</b>	OUI	OUI
<b>STOI Internet</b>	OUI	OUI
<b>XTS Télécom</b>	OUI	OUI

#### *Graphique : Charges d'exploitation et Chiffre d'affaires en 2011*

[informations relevant du secret des affaires]

Pour **France Télécom**, **Guétali Haut Débit**, **Gulfsat**, **Mediaserv**, **STOI Internet** et **XTS Telecom**, les charges d'exploitation contiennent tous les coûts pertinents et sont cohérentes avec le chiffre d'affaires prévu et la stratégie envisagée.

#### 4.1.3.1.3 Investissements et nombre de sites

Est analysée dans cette partie la cohérence des investissements totaux sur la période 2006-2010 (ensemble des actifs immobilisés bruts hors redevance) avec le nombre de sites sur lesquels les candidats s'engagent fin 2010, notamment au regard des hypothèses de coût d'installation de sites présentées dans les dossiers.

D'une manière générale, les investissements comprennent pour tous les candidats les investissements liés à l'achat des équipements actifs du réseau BLR, l'aménagement des sites, le réseau de collecte, le réseau cœur et le système d'information. Certains candidats proposant une offre de détail prévoient des investissements pour l'achat et l'installation des équipements clients, notamment pour les équipements installés en extérieur.

Le tableau suivant indique si les candidats fournissent dans leur dossier des informations permettant d'effectuer l'analyse :

Candidat	Nombre de sites	Investissements	Hypothèses de coût pour un site
<b>France Télécom</b>	OUI	OUI	OUI
<b>Guétali Haut Debit</b>	OUI	OUI	OUI
<b>Gulfsat</b>	OUI	OUI	OUI
<b>Mediaserv</b>	OUI	OUI	
<b>STOI Internet</b>	OUI	OUI	OUI
<b>XTS Télécom</b>	OUI	OUI	

**Graphique : investissements totaux de 2006 à 2010 et nombre de sites fin 2010**

[informations relevant du secret des affaires]

**France Télécom, Gulfsat, Mediaserv et XTS Télécom** prévoit assez d'investissements pour le nombre de sites qu'ils prévoient d'installer.

Les prévisions d'investissement de **Guétali Haut Débit** et **STOI Internet** sont par contre un peu plus faibles comparées au nombre de sites à installer.

4.1.3.2 Capacité financière

4.1.3.2.1 Solidité financière des projets

Pour évaluer la solidité financière des projets, la rapidité et la crédibilité du retour à l'équilibre sont étudiées dans cette partie au travers des flux cumulés de trésorerie avant financement. Plus un flux cumulé revient vite à l'équilibre<sup>1</sup>, plus le projet est solide financièrement. Ces flux représentent les résultats nets, auxquels sont réintégrées les dotations et provisions, et dont sont soustraits les flux d'investissements (redevance comprise) et la variation du besoin en fonds de roulement. Ils ne prennent pas en compte les flux de trésorerie positifs provenant du financement externe par les actionnaires et ne sont pas actualisés. Le graphique représente les flux cumulés en fin d'année.

Le tableau suivant indique si les candidats fournissent dans leur dossier des informations permettant d'effectuer l'analyse :

Candidat	Données nécessaires au calcul des flux
<b>France Télécom</b>	OUI
<b>Guétali Haut Debit</b>	OUI jusque 2009
<b>Gulfsat</b>	OUI
<b>Mediaserv</b>	OUI
<b>STOI Internet</b>	OUI
<b>XTS Télécom</b>	OUI

<sup>1</sup> Le retour à l'équilibre est défini ici comme le moment où la courbe des flux cumulés de trésorerie avant financement passe par 0

### **Graphique : Flux de trésorerie cumulés avant financement en fonction du temps**

[informations relevant du secret des affaires]

La stratégie de niche de **Guétali Haut Débit** lui permet de ne pas devoir financer de trop lourds investissements et d'avoir un revenu par utilisateur confortable, lui permettant d'assurer un retour à l'équilibre rapide. Le candidat se focalise en effet sur les entreprises et les professionnels.

**STOI Internet** a un projet de faible ampleur, ce qui lui permet de revenir à l'équilibre assez rapidement, vers fin 2011.

**Mediaserv** a un projet de faible ampleur, ce qui lui permet de revenir à l'équilibre assez rapidement, vers fin 2011.

**France Télécom** prévoit de ne pas avoir besoin de financer un flux de trésorerie négatif trop important grâce à des investissements relativement faibles en début de période, et augmentant en rythme avec l'acquisition de clients. Le retour à l'équilibre est ainsi prévu vers 2013.

Le flux de trésorerie instantané de **XTS Télécom** devient rapidement positif, dès 2009, grâce aux prévisions importantes de chiffre d'affaires déjà évoquées. Le retour à l'équilibre se fait ainsi dès 2010, et repose fortement sur la bonne réalisation des prévisions de chiffre d'affaires.

Le flux de trésorerie instantané de **Gulfsat** devient rapidement positif, dès 2007, grâce aux prévisions importantes de chiffre d'affaires déjà évoquées. Le retour à l'équilibre se fait ainsi dès 2010, et repose fortement sur la bonne réalisation des prévisions de chiffre d'affaires.

#### 4.1.3.2.2 Niveau et degré de certitude des financements externes nécessaires

Pour chaque candidat, la structure du financement du projet sur la région est analysée au travers d'un graphique représentant l'ensemble des ressources et des emplois. Une attention particulière est apportée aux prévisions de capacité d'autofinancement liée au projet, par nature moins certaines, et à la vérification que les ressources sont bien supérieures aux emplois.

Par ailleurs, le degré de certitude des ressources des candidats est évalué en fonction des lettres d'engagement disponibles dans les dossiers et de la solidité financière des signataires de ces lettres au regard des besoins de financement démontrés pour l'ensemble des régions demandées.

Pour les graphiques, les ressources sont classées en quatre catégories :

- capital ou avances actionnaires (incluant le montant de la redevance, pour les candidats n'ayant pas précisé avec quel type de ressource ils comptaient payer celle-ci) ;
- capacité d'autofinancement cumulée positive : résultats nets cumulés auxquels sont réintégrées les dotations et provisions ;
- dettes financières : dettes contractées auprès d'établissements bancaires et financiers ;
- autres ressources : principalement des dettes fournisseurs.

De leur côté, les emplois sont classés en trois catégories :

- capacité d'autofinancement cumulée négative ;
- investissements : actifs immobilisés bruts (redevance comprise) ;
- autres emplois : principalement des créances clients.

Chaque candidat est donc représenté par deux histogrammes empilés, le premier représentant les ressources (R), le second les emplois (E).

Les graphiques ont été élaborés pour les années 2007, 2009 et 2011, afin de porter une attention particulière au démarrage des projets et d'avoir une vision à moyen terme.

Le tableau suivant indique si les candidats fournissent dans leur dossier des informations permettant d'effectuer l'analyse :

Candidat	Détail des emplois et des ressources
<b>France Télécom</b>	OUI (pas en 2007)
<b>Guétali Haut Debit</b>	
<b>Gulfsat</b>	OUI
<b>Mediaserv</b>	OUI
<b>STOI Internet</b>	OUI
<b>XTS Télécom</b>	

**Graphique : ressources et emplois cumulés à fin 2007**

[informations relevant du secret des affaires]

**Graphique : ressources et emplois cumulés à fin 2009**

[informations relevant du secret des affaires]

**Graphique : ressources et emplois cumulés à fin 2011**

[informations relevant du secret des affaires]

Le tableau suivant indique le degré de certitude des ressources prévues par les candidats, le détail des justifications fournies étant donné pour chaque candidat dans l'analyse située juste après. Il a été considéré qu'aucun candidat ne pouvait justifier une capacité d'autofinancement. Les niveaux de certitude possibles sont :

- Engagements fermes et précis ;
- Engagements de principe ;
- Lettres d'intérêt ;
- Non justifié ;
- Sans objet (quand le candidat ne recourt pas à ce type de ressource).

Candidat	Capital ou avances actionnaires	Dettes financières	Autres ressources
<b>France Télécom</b>	Non justifié	Sans objet	Non justifié
<b>Guétali Haut Debit</b>	Non justifié	Sans objet	Non justifié
<b>Gulfsat</b>	Engagements fermes et précis	Sans objet	Sans objet
<b>Mediaserv</b>	Engagements fermes et précis	Sans objet	Non justifié
<b>STOI Internet</b>	Engagements fermes et précis	Non justifié	Non justifié
<b>XTS Télécom</b>	Engagements de principe	Sans objet	Non justifié



Le projet de **France Télécom** est financé en majorité par la capacité d'autofinancement, qui est positive dès le début du projet. Les ressources sont, au début du projet, inférieures aux emplois, ce qui donne une trésorerie négative. Cette trésorerie négative est diluée dans la trésorerie globale du groupe, qui elle est positive. Le besoin de financement démontré sur la région correspond au point bas des flux de trésorerie avant financement, et représente environ [ ] €.

Sur toute la France, le besoin de financement démontré s'élève à un peu moins de [ ] €. Pour financer l'ensemble des besoins de financement du projet, le candidat mentionne que la capacité d'autofinancement du groupe affectée aux investissements, qui s'est élevée à plus de [ ] € en 2004, sera utilisée.

Le projet de **Guétali Haut Débit** montre un besoin de financement assez faible, de l'ordre de [ ] €. Ce besoin est entièrement recouvert par la capacité d'autofinancement du candidat liée à ses activités actuelles, comme l'attestent les comptes fournis dans le dossier.

**Mediaserv** prévoit un besoin de financement de l'ordre de [ ] €. Ce financement sera apporté en avances en comptes courant par Auto Guadeloupe Investissement, actionnaire du candidat. Cette société a en effet apporté une lettre d'engagement financier pour un montant suffisant. Une fois la capacité d'autofinancement devenue positive, le candidat prévoit de rembourser progressivement ces avances.

**Gulfsat** prévoit un besoin de financement de [ ] €. Ce besoin sera couvert par un apport en fonds propre de la maison mère Gulfsat Communications et suffit pour le démarrage du projet. Cet apport est justifié par une lettre d'engagement de cette société ainsi que par les bilans de celle-ci, qui attestent de sa capacité financière. Après 2007, le candidat prévoit de financer le développement du projet par la capacité d'autofinancement générée par celui-ci.

**STOI Internet** prévoit un financement en capital de [ ] €. Pour justifier ce financement, quatre associés de la société fournissent chacun une lettre d'engagement financier pour un montant de [ ] €. Ce financement n'est par contre pas suffisant pour financer entièrement le projet, et le candidat compte ainsi avoir recours à une dette financière non justifiée dans le dossier, et il compte également utiliser la capacité d'autofinancement générée par le projet dès qu'elle sera positive.

**XTS Telecom** prévoit de financer son projet grâce à la capacité d'autofinancement de la société déjà installée, à l'augmentation de capital effectuée fin 2005 et ayant apporté [ ] €, aux différents prêts obtenus, aux fonds levés grâce à une introduction en bourse dans le premier semestre 2006 et éventuellement à des subventions. Pour justifier tout cela, le candidat apporte des lettres de soutien de ses principaux actionnaires ainsi que ses principaux indicateurs financiers, attestant de sa capacité financière.

#### 4.1.4 Notes attribuées sur le critère « Contribution du projet au développement territorial du haut débit »

Les notes attribuées, au vu des éléments décrits ci-dessus, aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère « Contribution du projet au développement territorial du haut débit », sont données dans le tableau ci-dessous :

Critère	Barème	France Télécom	Guétali	Gulfsat
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	25,00	23,00	15,00

Critère	Barème	Médiaserv	STOI	XTS
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	17,00	21,00	19,00

## 4.2 Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le marché de l'accès haut débit

Conformément à l'appel à candidature, ce critère est apprécié au regard de la position des candidats sur le marché de l'accès haut débit et au travers des caractéristiques des offres qu'ils s'engagent à proposer aux opérateurs de services.

### 4.2.1 Positions des acteurs sur le marché de l'accès haut débit

L'offre haut débit est actuellement quasi inexistante à Mayotte à l'exception de l'offre de Wanadoo. Les lignes téléphoniques fixes sont également peu nombreuses. Le marché de la téléphonie fixe et de l'accès haut débit est dominé par France Télécom. Les dossiers indiquent généralement un débit moyen d'environ 64 kbit/s empêchant le développement de services innovants.

Le marché du haut débit, dans cet archipel volcanique constitué de deux îles et de trente îlots, est encore embryonnaire. Les offres d'accès au haut débit sont ainsi essentiellement réservées aux grandes entreprises et aux administrations, privant les particuliers de tout accès de qualité. Il s'agit essentiellement d'offres de liaisons louées satellitaires car il n'existe actuellement pas de raccordement ADSL desservant l'île (absence de câble sous marin). Les offres d'accès au haut débit pour les professionnels relèvent toutes des liaisons Transfix proposées par France Télécom.

Trois opérateurs alternatifs sont présents soit sur des zones très limitées (STOI avec des solutions Wifi au nord est de l'île), soit dépendent de connexions satellitaires coûteuses ou de l'offre de gros (AMCI-Assistance Maîtrise Conseil Informatique ou STOI) et de la location de liaisons spécialisées auprès de la filiale de France Télécom (IDOM). Il en résulte des tarifications d'accès très élevées.

Enfin, le marché de la téléphonie mobile est dominé par SRR, filiale du groupe SFR.

Conformément à l'appel à candidature, l'analyse porte donc sur l'aptitude du projet à stimuler la concurrence sur le marché de l'accès haut débit au bénéfice du consommateur. Elle tient compte de la position actuelle de l'acteur et du degré de concurrence sur ce marché et évalue le positionnement et l'apport du projet BLR par rapport aux marchés existants. Une attention particulière a été portée aux usages de la technologie Wimax ainsi qu'à l'étendue et à la pertinence de la cible visée afin de favoriser la concurrence sur le marché de l'accès haut débit fixe, nomade et mobile.

**Mediaserv** souhaite en priorité couvrir les zones denses de Mayotte en visant dans un premier temps, d'ici le 1<sup>er</sup> mars 2007, la couverture d'environ 70% des communes les plus peuplées de l'île (soit un taux de couverture de plus de 50% de la population et de 60 % des entreprises mahorais), et dans un second temps, à partir d'août 2008, le reste du territoire pour atteindre une couverture de près de 70% de la population et de 80% des entreprises.

Le candidat, qui appartient au groupe Loret, récemment attributaire d'une DSP en Guadeloupe pour la conception, la pose et l'exploitation du câble Guadeloupe Numérique entre la Guadeloupe, Porto Rico et Ste Croix, est détenteur de fréquences BLR ainsi que d'un réseau hotspot Wifi (70 points de présence) aux Antilles françaises. Il s'est implanté à la Réunion en septembre 2005 et y propose des services d'interconnexion d'entreprises à des débits compris entre 128 kbit/s et 10 Mbit/s, des services VoIP et d'accès fixe et nomade ainsi que des services d'hébergement.

A Mayotte, le candidat souhaite proposer une offre équivalente aux offres d'accès haut débit disponibles dans les DOM en visant les entreprises, les opérateurs locaux ainsi que le marché résidentiel aux revenus supérieurs à la moyenne.

Mediaserv entend dépasser localement les 20% de part de marché, grâce notamment à son offre Wifi/Wimax en mobilité et à la possibilité de se connecter par cartes prépayées, solution qu'il estime compétitive par rapport à l'offre actuelle de France Télécom. Ses prévisions commerciales le conduisent à estimer qu'en 2012 il aura acquis environ 300 clients professionnels dans les zones de

Mamoudzou, Koungou, Dzaoudi, Pamandzi, Bandraboua et Tsingoni, ainsi qu'environ 750 clients résidentiels.

Le dossier porte une attention particulière aux stratégies d'entrée sur le marché par type de segment et indique les prévisions de clients par type d'offre (liaisons dédiées, accès Internet, interconnexions de sites...).

Sur la cible des clients professionnels, le candidat proposera un débit d'1 Mbit/s. Des débits inférieurs seront proposés en connexions Wifi sur le dernier kilomètre sur le segment grand public ou pour de nomadisme. Le coût de l'équipement terminal BLR conduit en effet le candidat à s'appuyer sur des équipements Wifi dans une phase initiale, afin de les faire migrer vers des services Wimax.

Sur le marché des liaisons louées, Médiaserv indique qu'il souhaite simplifier son offre en proposant une base tarifaire indépendante de la distance et en s'assurant que la tarification de l'offre finale permette au client de réaliser une économie de 30 à 40% par rapport à l'offre de France Télécom. L'offre de routage sera gratuite pour rendre l'offre très compétitive.

**XTS Télécom** se positionne comme un opérateur alternatif souhaitant stimuler la concurrence sur le marché de l'accès haut débit à Mayotte en proposant des débits supérieurs à l'opérateur actuel, compris entre 512 kbit/s et 2 Mbit/s, ce qui permettra le développement de nouveaux services, dont les appels téléphoniques locaux et internationaux.

Présent à Mayotte par une offre de téléphonie fixe sur cartes prépayées et de call-back sur téléphones mobiles, il aurait selon son dossier conquis environ 3% de ce marché dominé par France Télécom. Le candidat indique que cette offre a permis de faire baisser les tarifs d'appels fixes d'environ 25%. Par ailleurs, XTS Télécom détient également des licences BLR en Martinique, en Guadeloupe et à la Réunion où il propose une offre Wimax depuis 2004.

L'opérateur proposera sur Mayotte une offre double play calquée sur la gamme proposée dans les autres DOM. Elle sera destinée dans un premier temps aux entreprises, aux opérateurs et aux grandes administrations afin d'assurer une continuité de services entre la Réunion et Mayotte.

Dans un second temps, entre fin 2006 et début 2007, il adressera le marché des TPE et des particuliers aux revenus moyens élevés du fait du prix initial du terminal en cherchant dans la mesure du possible à connecter les utilisateurs par des dispositifs auto-installables. La baisse du coût des terminaux permettra ensuite d'adresser l'ensemble de ce segment. L'opérateur entend coupler la technologie BLR à d'autres technologies (Wifi, CPL) afin d'améliorer rapidement la capillarité du réseau à moindre coût. Il prévoit de conquérir une part de marché de 20% environ cinq années après le lancement (soit d'ici 2011-2012).

Son dossier rappelle sa connaissance des besoins locaux, la mise en place d'outils de veille concurrentielle et technologique, ainsi que son indépendance par rapport à l'opérateur historique.

A titre indicatif, le tableau ci-dessous détaille ses prévisions de chiffre d'affaires et de clientèle par année suivant la date de délivrance des fréquences.

[informations relevant du secret des affaires]

La société **Guétali Haut Débit**, détenue à 99,9% par le groupe SFR et nouvelle appellation de la société Cegetel La Réunion, est présente à la Réunion par sa licence BLR depuis 2001 et à Mayotte depuis 2004.

A la Réunion, l'opérateur s'appuie sur les infrastructures de SRR et SMR lui permettant d'affranchir son offre d'accès haut débit et de liaisons louées de celle de l'opérateur historique. A Mayotte, l'opérateur est présent sur la bande 2,4 GHz avec une dizaine de sites clients. Des services Wifi sont

proposés sur l'Ile depuis 2005. Son projet vise la migration progressive des services offerts actuellement en 2,4 GHz sur la bande 3,5 GHz pour une commercialisation prévue à l'octobre 2006. Il combinera également différentes technologies pour atteindre ses objectifs de couverture.

Le candidat entend connecter son réseau BLR au réseau de SMR couvrant 99% de la population. L'activité radio constitue chez ce candidat une part d'activité croissante sur son chiffre d'affaires : il estime qu'elle a permis de réaliser 29% de son chiffre d'affaires global en 2006 et prévoit qu'elle constituera 39% de ses revenus en 2009.

Son offre visera en premier lieu les entreprises et les établissements scolaires du fait du coût élevé initial des équipements. Leur généralisation permettra de proposer, sur le segment grand public, des offres d'accès à valeur ajoutée. Le candidat valorise sa connaissance du marché et de la technologie et souhaite s'inscrire dans la continuité de ses activités actuelles à la Réunion et permettant notamment la desserte des entreprises implantées sur les deux îles en proposant des débits allant de Nx64 kbit/s à 2 Mbit/s avec un plafond de 10 Mbit/s pour des besoins particuliers.

L'offre à destination des particuliers et TPE se verront proposer une offre globale double play et des services à valeur ajoutée en se concentrant sur l'accès Internet. D'autres services seront envisageables à plus long terme.

Le projet de **Gulfsat** repose sur une synergie de son réseau BLR malgache et d'un réseau BLR à Mayotte afin maîtriser l'intégralité de la chaîne de valeur du haut débit sur ces îles.

Le candidat, présent par sa filiale à Madagascar où il propose des réseaux satellitaires privés depuis 2001 et une offre Wimax depuis 2005, souhaite offrir une alternative totale à l'opérateur actuel, indépendante des fournisseurs de gros à Mayotte. Il prévoit une offre d'accès fixe au haut débit comprise entre 256 kbit/s illimité et 3 Mbit/s pour des réseaux privés. Gulfsat entend également proposer des services VoIP locaux et internationaux. Sa cible prioritaire est constituée des PME, des administrations des cybercafés et des particuliers aux revenus supérieurs à la moyenne.

Il prévoit la possibilité d'une offre nomade lorsque le marché le permettra, notamment par une offre en mobilité. Le candidat indique cependant qu'une offre ADSL France Télécom, conditionnée par le déploiement du câble sous-marin et caractérisée par un prix de revient inférieur à la technologie Wimax, remettrait en cause la rentabilité de son plan d'affaires.

**STOI Internet** souhaite couvrir la totalité de l'Ile de Mayotte en haut débit d'ici cinq ans et s'engage à utiliser les fréquences dans les 24 mois suivant l'attribution.

Le candidat est présent à Mayotte par les infrastructures qu'il a déployées au nord est de l'Ile. Cette implantation lui permet de commercialiser une offre d'accès haut débit Wifi à une dizaine de clients. La société STOI fournit l'accès au backbone Internet satellitaire.

STOI Internet entend proposer une offre d'accès haut débit fixe, comprise entre 128 kbit/s montants et 512 kbit/s descendants, et de services VoIP en ciblant en priorité les entreprises, les administrations, les particuliers aux revenus moyens supérieurs et les hôtels. Elle serait lancée depuis sa zone d'implantation actuelle dans le nord est. Le candidat confiera les tâches de réalisation à la société italienne Communication Italia et les systèmes d'information à la société française IPERCOM

Le candidat prévoit de réaliser en 2008 un chiffre d'affaires [ ] € sur le segment entreprises et de [ ] € sur le segment grand public (respectivement [ ] € et [ ] € en 2010).

[informations relevant du secret des affaires]

**France Télécom** est présent en métropole par sa marque Wanadoo sur le marché fixe ADSL et par Orange sur le haut débit nomade et mobile (1 040 000 clients en décembre 2005 avec une couverture prévue de 65% du territoire en 3G courant 2006 et de 85% en EDGE sur le réseau GSM).

France Télécom a investi plus de [ ] € sur l'île entre 2000 et 2005, permettant notamment l'installation de 90 km de câble optique.

Il souhaite proposer une gamme de services équivalentes aux offres proposées dans les autres DOM proposant des débits situés entre 512 kbit/s et 2 Mbit/s, en utilisant la technologie DSL dans les quatre zones d'activité de l'île (Mamoudzou, Kaweni, Dzaoudzi, Longoni). Par ailleurs, son dossier indique qu'il entend couvrir les communes mahoraises de forte densité par DSL, la technologie BLR étant utilisée sur le reste du territoire dans une optique d'aménagement territorial. Le candidat estime notamment que la technologie radio est particulièrement adaptée aux contraintes des zones tropicales et à la situation mahoraise : en effet, estimant que moins de la moitié des habitants dispose d'une ligne téléphonique, cette solution permettra le développement de services VoIP.

Le candidat s'adressera en priorité aux particuliers et TPE des zones inéligibles. Il proposera une offre équivalente à la gamme ADSL proposée dans les autres DOM, à un débit situé entre 512 kbit/s et 2 Mbit/s, dont le volume sera limité à 2 Go par mois (en trafic montant et descendant) du fait du coût du transport câblé sous marin.

Sur le segment entreprises, le candidat complètera son offre actuelle par la technologie Wimax en proposant des débits garantis jusqu'à 2 Mbit/s. Il estime toutefois que l'offre Wanadoo Pro est la plus adaptée sur ce segment.

Il estime que les clients résidentiels et PME se répartiront ainsi entre les trois classes de débits : 83% à l'offre 512 kbit/s : 12% à l'offre 1M bit/s et 5% à 2 Mbit/s en 2008.

Ses prévisions le portent à considérer que 8% des foyers auront accès au haut débit en 2008 (16% en 2013). Ce taux reste très en retrait par rapport aux taux métropolitains du fait des coûts de déploiement et de l'absence d'équipements en ligne téléphonique. Le candidat entend réaliser une part de marché de 60 à 70% sur ce marché.

Enfin, France Télécom indique qu'il étudiera la possibilité de proposer des services nomades en fonction de l'avenir de ce marché.

[informations relevant du secret des affaires]

## 4.2.2 Fourniture d'une offre de gros

Dans la présente partie, les projets de candidats sont comparés au regard des caractéristiques des offres qu'ils s'engagent à proposer aux opérateurs de services et dans quelle mesure les projets favorisent, par ces offres, la concurrence sur le marché du haut débit. Les offres de gros présentées sont des offres de gros d'accès haut débit qui incluent d'une part l'accès par la technologie hertzienne et d'autre part la collecte.

Dans un premier temps les projets seront comparés sous l'angle des éventuels engagements à proposer une offre de gros, le cas échéant exclusive d'une offre de détail. Ensuite sont comparées les caractéristiques des offres de gros qui favorisent la concurrence au bénéfice du consommateur.

Une attention particulière sera donnée aux engagements formels que les candidats prennent dans leurs dossiers de candidature.

### 4.2.2.1 Analyse du positionnement commercial entre offre de gros et de détail et engagements éventuels de mutualisation d'infrastructures

Conformément à l'appel à candidature, cette partie évalue l'aptitude du projet à favoriser la concurrence par son positionnement éventuel sur une offre de gros. L'analyse tient compte du degré des engagements relevés dans les dossiers en termes d'ouverture du réseau aux opérateurs alternatifs.

**France Télécom** s'engage à proposer une offre de gros aux opérateurs ainsi qu'une offre de détail en privilégiant les partenariats avec les collectivités territoriales. Le candidat vise environ 5% du marché de l'accès Wimax de gros de l'île en zones non éligibles. Parallèlement à son offre de détail sur l'accès fixe, le candidat s'engage à proposer une offre de gros aux opérateurs ouvrant le marché à l'ensemble des fournisseurs d'accès.

**Gulfsat** proposera, outre ses offres de détail, l'ouverture de son réseau et une offre de gros à des opérateurs virtuels qui souhaiteraient proposer des offres de détail d'accès au haut débit innovantes ou spécifiques. Il souhaite devenir une alternative à l'offre de gros de France Télécom par sa maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur, du point d'accès Internet à l'utilisateur final.

**Mediaserv** s'engage, en marge de son offre de détail, sur une offre de collecte IP destinée aux opérateurs ne disposant pas de fréquences BLR. Le candidat proposera ce service sur l'ensemble de la zone couverte par son réseau BLR. Il estime que peu de clients seront intéressés par cette offre.

**XTS Télécom** se déclare « tout à fait ouvert à la commercialisation d'une offre de gros » destinée notamment aux opérateurs tiers, notamment aux petites sociétés locales et aux collectivités locales sur tout ou partie du territoire mahorais. Le candidat dit s'engager sur ce point.

**STOI Internet** s'engage à permettre l'utilisation de la BLR aux autres opérateurs. Il s'engage à fournir des prestations de transit sur son réseau à tout opérateur ne disposant pas de BLR. Il ne précise pas les caractéristiques de son offre de gros, qui sera définie après attribution des fréquences.

**Guétali** ne propose pas d'offre de gros.

#### 4.2.2.2 Comparaison des caractéristiques des offres de gros

Ce paragraphe présente la comparaison des dossiers sur les caractéristiques des offres de gros et les engagements pris par les candidats sur ce point. La comparaison de ces caractéristiques permet d'évaluer l'avancement de la réflexion des acteurs sur leurs projets de boucle locale radio et de déterminer lesquels ont construit leurs offres de gros avec l'objectif de favoriser la concurrence au bénéfice du consommateur.

La comparaison a tenu compte des éléments apportés par les candidats concernant la qualité de service, la structure tarifaire et les gammes de prix envisagés, le temps de raccordement d'un client final et d'un opérateur client, les débits proposés et les dispositions en terme de livraison du trafic de gros.

**France Télécom** propose une livraison du trafic de son offre de gros à un POP opérateur situé dans la même région ADSL pour le mode IP ou situé sur la même plaque ADSL pour le mode ATM. Pour la composante collecte de son offre, France Télécom s'engage sur une garantie de temps de rétablissement de moins de 4 heures pour toute signalisation déposée les jours et heures ouvrables et sur une interruption maximale de service inférieure à 20 h. La société fera ses meilleurs efforts pour rétablir l'accès avant la fin du jour ouvrable qui suit le jour où l'opérateur client a signalé un dysfonctionnement. Le tarif de l'offre de gros de France Télécom comprend des frais d'accès au service et un abonnement mensuel d'accès cohérent avec les offres de gros de France Télécom sur l'ADSL tenant compte des coûts spécifiques liés à la technologie Wimax. France Télécom indique que son offre de gros est basée sur des classes de débits symétriques de 512 kbit/s à 2 Mbits/s.

**Médiaserv** propose des accès Internet aux fournisseurs d'accès Internet locaux de type offre de transit IP. Ce service sera facturé sous forme d'abonnement et de frais d'installation pour la porte de collecte qui permet d'acheminer le trafic collecté jusqu'au point de présence de l'opérateur et pour chaque accès BLR.

**STOI** s'engage à proposer une offre de transit sur son réseau BLR à tout opérateur ne disposant pas de BLR.

**XTS** s'engage à ouvrir son réseau par le biais d'une offre de gros qui permettra à des tiers de construire leur propre offre de détail. Le contenu de l'offre de gros n'est pas défini et pourra varier en fonction de la clientèle que l'opérateur de détail souhaite cibler.

**Gulfsat** propose d'ouvrir son réseau à des opérateurs virtuels auxquels le candidat proposera une offre de gros leur permettant de fournir des services sur le marché de Mayotte.

**Guétali** ne propose pas d'offre de gros.



#### 4.2.3 Notes attribuées sur le critère « Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le haut débit »

Les notes attribuées, au vu des éléments décrits ci-dessus, aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère «Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le haut débit », sont données dans le tableau ci-dessous :

Critère	Barème	France Télécom	Guétali	Gulfsat
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	19,00	18,00	22,00

Critère	Barème	Médiaserv	STOI	XTS
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	22,00	22,00	22,00

### 4.3 Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution et notes attribuées

L'appel à candidature prévoit que le troisième critère de sélection est le montant de la redevance que le candidat s'engage à verser dès l'attribution de la ressource par l'Autorité si la bande de fréquences de 15 MHz lui est assignée.

Afin d'apprécier objectivement ce critère, l'Autorité a employé une échelle de notation valorisant de la même façon un habitant, quelle que soit sa région.

Cette échelle de notation s'appuie ainsi sur un ratio de redevance par habitant identique pour toutes les régions : celui-ci a été établi à 4,3 € par habitant, en se fondant sur le quotient de la meilleure redevance sur la région la plus valorisée, par le nombre d'habitants de ladite région.

La notation de chacun des candidats s'est alors faite en proportion du montant de la redevance qu'il propose, la note maximale de 33 points étant affectée au montant correspondant au produit de la population de la région par le ratio de 4,3 € par habitant.

Le tableau ci-dessous récapitule les montants pour chacun des candidats.

	France Télécom	Guétali	Gulfsat	Médiaserv
Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution en €	100 000	50 000	50 000	50 000

	STOI	XTS
Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution en €	renvoi	renvoi

XTS Télécom s'engage à payer 0,5% du chiffre d'affaires qu'il facture sur son réseau Wimax à Mayotte, avec un minimum de perception de 2 500 € et un maximum de 50 000 €.

STOI –Internet s'engage à verser une redevance de 0,1% du chiffre d'affaires annuel réalisé avec la BLR en cas d'attribution d'une ressource sur Mayotte.

En outre, tout opérateur de boucle locale radio sera redevable des redevances annuelles de gestion et de mise à disposition dues par les titulaires d'autorisations d'utilisation de fréquences, selon les modalités prévues pour les fréquences radioélectriques du service fixe par le décret du 3 février 1993 modifié.

**Notes attribuées sur le critère « Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution » :**

Les notes attribuées, au vu des éléments décrits ci-dessus, aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère « Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution », sont données dans le tableau ci-dessous :

Critère	Barème	France Télécom	Guétali	Gulfsat
Montant de la redevance	33	4,79	2,39	2,39

Critère	Barème	Médiaserv	STOI	XTS
Montant de la redevance	33	2,39	0,00	0,12

## 5 CONCLUSION : RESULTAT DE LA PROCEDURE DE SELECTION SUR LA REGION

### 5.1 Récapitulatif des notes attribuées sur chacun des trois critères

Au vu des éléments décrits dans les points 4.1, 4.2 et 4.3 du présent rapport, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir en ce qui concerne les trois critères que sont :

- "la contribution du projet au développement territorial du haut débit",
- "l'aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le haut débit",
- "le montant de la redevance que le candidat s'engage à payer".

Critère	Barème	France Télécom	Guétali	Gulfsat
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	25,00	23,00	15,00
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	19,00	18,00	22,00
Montant de la redevance	33	4,79	2,39	2,39
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>48,8</b>	<b>43,4</b>	<b>39,4</b>

Critère	Barème	Médiaserv	STOI	XTS
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	17,00	21,00	19,00
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	22,00	22,00	22,00
Montant de la redevance	33	2,39	0,00	0,12
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>41,4</b>	<b>43,0</b>	<b>41,1</b>

### 5.2 Candidats retenus

Les trois candidats retenus sont ceux qui, parmi ceux admis à concourir, ont obtenu les meilleures notes globales. Il s'agit des trois candidats suivants :

Région Mayotte		
Rang	Candidat	Note totale
1	France Télécom	48,8
2	Guétali	43,4
3	STOI	43,0

### **5.3 Examen de l'influence significative d'un candidat sur un autre candidat**

Les candidats ont transmis à l'Autorité les éléments lui permettant d'apprécier l'influence significative éventuelle que lesdits candidats seraient susceptibles d'exercer les uns sur les autres.

Après analyse des dossiers, il apparaît qu'aucun des candidats retenus à l'issue de la procédure de sélection n'exerce une influence significative sur les autres candidats.

En conséquence, aucune influence significative n'est à ce jour avérée et de nature à justifier de ne pas conserver les trois candidatures retenues à l'issue de la procédure de sélection.