

Décision n° 06-0668
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 en Guyane

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^{er} 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 en Guyane, 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° 06-0668
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 région Guyane

<p>Appel à candidatures pour l'établissement et l'exploitation de réseaux de boucles locales radio dans les bandes 3,5 GHz pour la région Guyane</p>

1	Introduction	3
2	Présentation des candidats.....	4
3	Liste des candidats admis à concourir	5
4	Comparaison des candidatures	6
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	11
4.1.1.3	Analyse des engagements complémentaires	12
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	15
4.1.3	Cohérence du plan d'affaire et validité des engagements des investisseurs.....	16
4.1.3.1	Cohérence et crédibilité des hypothèses techniques et commerciales	16
4.1.3.1.1	Chiffre d'affaires et nombre de clients	16
4.1.3.1.2	Chiffre d'affaires et charges d'exploitation.....	17
4.1.3.1.3	Investissements et nombre de sites	17
4.1.3.2	Capacité financière.....	18
4.1.3.2.1	Solidité financière des projets.....	18
4.1.3.2.2	Niveau et degré de certitude des financements externes nécessaires	19
4.1.4	Notes attribuées sur le critère « Contribution du projet au développement territorial du haut débit »	22
4.2	Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le marché de l'accès haut débit.....	23
4.2.1	Positions des acteurs sur le marché de l'accès haut débit.....	23
4.2.2	Fourniture d'une offre de gros.....	27
4.2.2.1	Analyse du positionnement commercial entre offre de gros et de détail et engagements éventuels de mutualisation d'infrastructures	27
4.2.2.2	Comparaison des caractéristiques des offres de gros.....	27
4.2.3	Notes attribuées sur le critère « Aptitude du projet à favoriser la concurrence sur le haut débit »	29
4.3	Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution et notes attribuées	30
5	Conclusion : résultat de la procédure de sélection sur la région	32
5.1	Récapitulatif des notes attribuées aux candidats sur chacun des trois critères.....	32
5.2	Candidats retenus	33
5.3	Examen de l'influence significative d'un candidat sur un autre candidat.....	33

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 deux sociétés retenues pour l'établissement et l'exploitation de réseaux de boucle locale radio dans la bande 3,5 GHz sur la région Guyane.

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 partie 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 deux 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 quatre acteurs suivants : France Telecom, Guyatel, Media Overseas et XTS Telecom ont déposé avant le 1^{er} février 12 heures, un dossier de candidature dans le cadre de la procédure d'appel à candidature sur l'ensemble de la région Guyane.

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
Guyatel	50% détenus par OMTSL SARL 50% détenus par Infotech Net SARL
Media Overseas	Filiale à 100% du groupe Canal+ qui est lui-même filiale à 100% de Vivendi Universal
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

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^{er} février 2006 à 12 heures.

La liste des candidatures reçues avant 12 heures le 1^{er} 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.

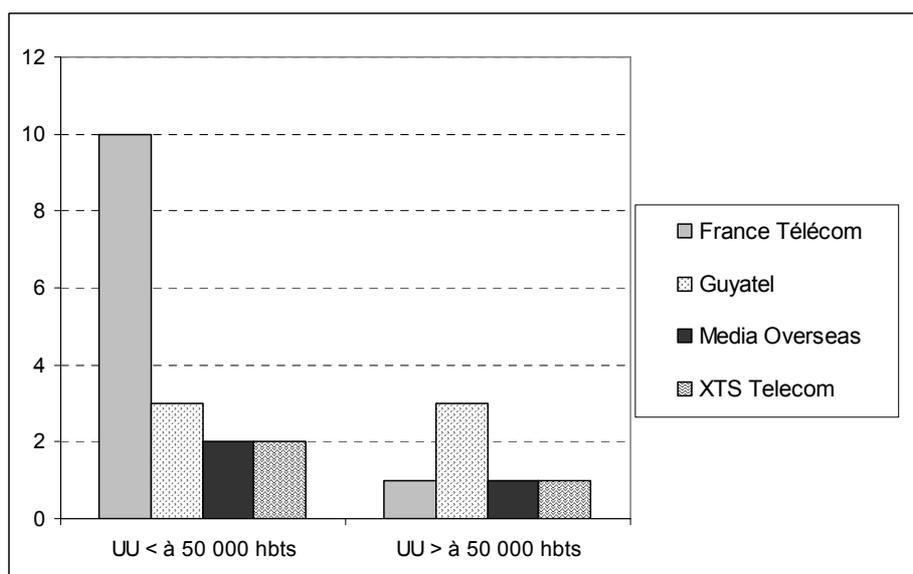
Le texte d'appel à candidature demande à ce que les engagements en terme de déploiement distinguent le nombre de sites déployés d'une part hors des unités urbaines (UU) de plus de 50 000 habitants et d'autre part dans ces unités urbaines.

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.



Graphique et tableau 1 : Engagements pris sur le nombre de sites implantés au 30 juin 2008

France Télécom déploie quasi exclusivement ses sites dans les unités urbaines de moins de 50 000 habitants en s'engageant sur 11 sites en 2008.

Guyatel s'engage à déployer 6 sites d'ici 2008. Le candidat a indiqué un nombre identique de stations de base déployées en 2008 dans chaque type d'unités urbaines, il a donc été considéré que 3 sites seraient déployés dans les unités urbaines de plus de 50 000 habitants et autant en dehors.

Media Overseas s'engage sur le déploiement opérationnel pour janvier 2007 d'un site dans une unité urbaine de plus de 50 000 habitants couvrant les communes de Cayenne, Rémire et Montjoly. Il s'engage également sur le déploiement de 2 sites d'ici mars 2007 dans les unités urbaines de moins de 50 000 habitants couvrant les communes de Matoury et de Kourou.

XTS Télécom s'engage à déployer rapidement au moins 2 stations dont une à Cayenne, unique unité urbaine de plus de 50 000 habitants. Il s'engage également à déployer une troisième station d'ici mi 2007 à St Laurent du Maroni sous réserve de la disponibilité effective de la fibre optique côtière indispensable pour cette station.

- **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 une présence locale forte, notamment avec l'agence de Cayenne qui, en plus de son réseau commercial, dispose de deux pôles spécifiques ayant les compétences techniques nécessaires au déploiement du réseau. Un descriptif des équipes techniques et d'ingénierie est détaillé. Par ailleurs, il est précisé qu'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 et plus particulièrement 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. Des infrastructures importantes tout à fait adaptées sont mobilisables si besoin, en particulier en ce qui concerne des points hauts déjà aménagés.

Media Overseas précise que le déploiement pourra débuter dès la notification de la décision d'autorisation d'utilisation des fréquences. En effet, un planning détaillé de la mise en place du réseau est présenté, il prévoit un démarrage rapide et un déploiement opérationnel en moins de 6 mois avec l'installation des premières stations dès janvier 2007, implantées de préférence sur les points hauts de TDF. Le début de la commercialisation du service est annoncé en octobre 2006. Par ailleurs, le besoin en personnel est quantifié entre 2006 et 2009. Enfin, le matériel déployé par Media Overseas sera basé sur la norme 802.16-2004.

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 principaux actionnaires sont fournis au dossier. Enfin, les équipements utilisés seront conformes à la version 802.16-2004 de la norme.

Guyatel prévoit de démarrer son l'activité début 2007. Il met en évidence l'expérience de ses dirigeants permettant de répondre en matière de conception, déploiement et d'exploitation de services et réseaux. Fort du partenariat conclu avec un intégrateur proposant des équipements basés sur la norme 802.16-2004, il fournit au dossier les lettres de soutien de ses actionnaires et partenaires locaux. Enfin, le candidat indique qu'il privilégiera également les solutions de partage des points hauts avec leurs propriétaires tel que TDF.

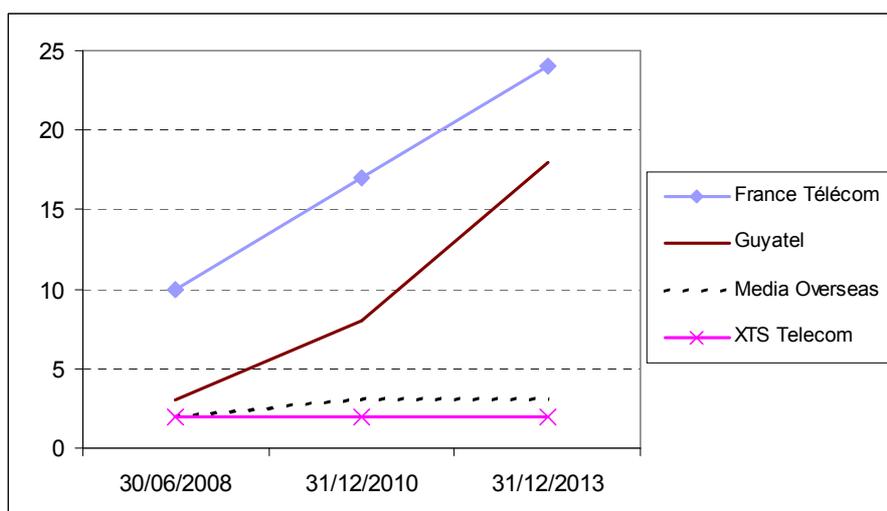
4.1.1.1.2 Analyse du déploiement aux autres échéances

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.

Acteurs	Echéances	30 juin 2008	31 décembre 2010	31 décembre 2013
France Télécom		10	17	24
Guyatel (Renvoi)		3	8	18
Media Overseas		2	3	3
XTS Télécom		2	Renvoi	

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



Graphique 2 : comparaison de l'engagement en terme du nombre de sites

France Télécom s'engage sur 24 sites en 2013 dont 10 dès 2008.

Guyatel s'engage à déployer 3 sites d'ici 2008 et 18 sites à terme. L'engagement qui porte sur les sites supplémentaires, 5 en 2010 et 10 en 2013, a été considéré appartenir aux unités urbaines de moins de 50 000 habitants compte tenu du fait que le nombre de stations précisé pour les zones denses n'évolue plus au-delà de 2008.

Media Overseas s'engage sur le déploiement opérationnel de 3 sites dont 2 d'ici le mois de mars 2007 permettant de couvrir les unités urbaines de Matoury et Kourou et un troisième couvrant la commune de St Laurent du Maroni d'ici janvier 2009.

XTS Télécom s'engage à déployer 2 stations dès 2008 en précisant pour l'une d'entre elle que cet engagement est conditionné à la disponibilité effective de la fibre optique côtière indispensable pour cette station. De plus, le candidat prévoit de desservir les principales communes isolées à l'aide de 4 stations supplémentaires : 2 en 2010 et 2 en 2013, sous réserve de la tenue des objectifs commerciaux.

4.1.1.2.2 Comparaison de l'ampleur des engagements de déploiement dans les 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.

Acteurs	Echéances	30 juin 2008	31 décembre 2010	31 décembre 2013
France Télécom		1	1	1
Guyatel		3	3	3
Media Overseas		1	1	1
XTS Télécom		1	1	1

Tableau 3 : engagement sur le nombre total de sites à chaque échéance (zones denses)

Guyatel s'engage à déployer 3 sites d'ici 2008. L'engagement qui porte sur les sites supplémentaires a été considéré appartenir aux unités urbaines de moins de 50 000 habitants compte tenu du fait qu'il indique que le nombre de stations implantées dans les zones denses n'évolue plus au-delà de 2008.

France Télécom s'engage sur 1 seul site dans la région de Cayenne qui accueillera le futur pôle universitaire.

Media Overseas s'engage à déployer dès janvier 2007 un site dans l'unité urbaine couvrant Cayenne, Rémire et Montjoly.

XTS Télécom s'engage à déployer 1 station dès 2008 dans la région de Cayenne.

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.

Guyatel présente un déploiement dans les zones d'habitation de la Guyane. Le candidat compte commencer par la couverture des zones côtières et ensuite étendre son réseau à des zones moins peuplées, ce qui est confirmé par les cartes de couverture. Il compte également proposer des services de nomadisme dans les principales agglomération. Le candidat indique être particulièrement attentif à la desserte des zones blanches.

Média Overseas a le projet de couvrir une partie importante de la population, qui est majoritairement située sur le littoral. Ce positionnement est confirmé par la carte jointe à son dossier. Par la suite, en cas de financement public, le candidat pourrait envisager d'élargir la zone de couverture de son réseau à d'autres zones d'activités.

Le positionnement du projet de **France Télécom** donne la priorité au déploiement de stations de base en complément de l'offre DSL et présente un positionnement en faveur de l'aménagement du territoire mais n'écarte pas la possibilité de proposer une offre nomade lorsque la technologie le permettra. Le candidat souhaite couvrir les principales zones non desservies par le DSL. Le dossier présenté donne des éléments techniques qui soulignent le propos du candidat dont les outils qui lui permettent de confirmer sa couverture et son expérience en matière de radiocommunications. Le candidat ne fournit pas de carte de couverture.

XTS prévoit une couverture large de la Guyane. Le candidat envisage de desservir plus de 66% de la population et 81% des entreprises de la région dans un premier temps en couvrant les zones de Cayenne et de Kourou. Une fois que le réseau de fibre noire financé par le Conseil régional sera disponible, le candidat étendra sa zone de couverture pour atteindre 78% de la population et 88% des entreprises. Le candidat évoque la possibilité d'étendre son réseau à des communes isolées mais sous certaines réserves.

- **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.

France Télécom présente une bonne connaissance des besoins locaux, grâce à son implantation régionale, renforcée par la prise en compte des besoins exprimés par les collectivités de la région. Le candidat liste les projets déjà réalisés ou en cours de réalisation. Il indique que la présence locale, dont il dispose avec sa direction régionale de Martinique-Guyane, lui assure une bonne connaissance des besoins locaux de collectivités. Il postulera, éventuellement avec du Wimax, aux procédures de mise en concurrence des collectivités souhaitant étendre la zone de couverture du haut débit sur leur territoire. Le candidat indique qu'il s'efforcera de répondre aux demandes de mise à disposition de ses fréquences de manière transparente et non discriminatoire. Il précise que sur les zones ne bénéficiant d'aucune couverture DSL ou Wimax, France Télécom mettra à disposition ses ressources en fréquences aux collectivités territoriales pour un tarif symbolique.

La société **Média Overseas** indique qu'elle sera en contact avec le Conseil régional afin d'évaluer la meilleure utilisation de ses fréquences dans les zones peu denses et qui deviendront accessibles avec le futur réseau dorsal haut débit. Le candidat s'engage à céder sur le marché secondaire les fréquences sur des zones où la densité de population ne permet pas le nécessaire équilibre de son plan d'affaire de boucle locale radio. Ces zones sont dans une première approche celles des communes situées à plus de 50 km du littoral et de la route côtière qui seule permet un accès rapide aux installations. Le candidat rappelle dans son dossier sa position d'acteur local

La société **XTS** 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. Le candidat rappelle dans son dossier sa position d'acteur local et spécialiste de l'outre-mer.

Guyatel présente une bonne connaissance des projets des collectivités. Le candidat en présente la liste dans son dossier. Une société locale est présente dans l'actionnariat de Guyatel, ce qui confirme l'implantation locale du candidat.

4.1.1.3 Analyse des engagements complémentaires

L'appel à candidature prévoit que les candidats peuvent indiquer d'autres engagements qu'ils prennent vis à vis de l'Autorité que ceux liés au déploiement.

Dans cette partie ont été repris plus particulièrement les engagements de mise à disposition des fréquences souscrits par les candidats.

Media Overseas est le seul candidat à s'engager à céder sur le marché secondaire les fréquences, toutefois seulement sur des zones où la densité de population ne permet pas le nécessaire équilibre de son plan d'affaire de boucle locale radio.

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

La majorité des candidatures présente un catalogue de détail étayé : les offres offertes consistent à fournir un accès à Internet haut débit ainsi qu'une offre de téléphonie sur IP. Les offres innovantes telles que le nomadisme sont décrites dans le paragraphe suivant.

Un tableau récapitulatif des principales caractéristiques de ces offres est joint à titre indicatif, en fin de chapitre.

France Télécom présente un dossier étayé où elle s'engage à commercialiser une gamme d'offres de haut débit fixe en Wimax calquée sur l'offre ADSL Wanadoo en Guyane pour un prix légèrement supérieur, allant jusqu'à 2 Mbit/s symétriques. France Télécom indique qu'elle proposera également aux entreprises ayant des besoins plus spécifiques, des offres équivalentes à celles qu'il offre en haut débit sur support Wimax dans les mêmes conditions de services et de prix dans les zones Wimax.

La société **Media Overseas** présente une offre particulièrement étayée aussi bien en terme de services proposés que de débits, de système de facturation ou encore en terme de choix des canaux de distribution. De plus Media Overseas présente un service clients, un plan de communication et de commercialisation particulièrement précis.

Media Overseas se différencie des autres candidats par l'existence d'une offre triple play, l'offre d'accès à Internet et de téléphonie étant couplée à une offre de télévision par satellite par le biais de sa filiale diffuseur Canal Guyane.

De manière à accélérer le lancement de ses offres, elle lancera à cette occasion une offre promotionnelle comprenant par exemple plusieurs mois gratuits et/ou des frais d'installation offerts.

Par ailleurs, Media Overseas s'engage sur les débits de 128 kbit/s, 512 kbit/s et 1 Mbit/s symétriques, auxquels s'ajoute le débit nécessaire à la transmission de la voix.

La société **XTS Télécom** présente une offre de services spécifiques pour les besoins des entreprises, comme des services de liaisons inter sites. Elle indique également 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 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 **Guyatel** indique qu'elle a pour objectif de proposer à ses clients les services (voix, données, image, nomadisme...) qu'autorise la technologie Wimax, à des tarifs compétitifs, cependant son offre ne consiste, dans un premier temps, qu'en une offre d'accès à Internet. Guyatel s'engage à mettre à disposition de chaque terminal un port Ethernet donnant accès à une liaison d'un débit crête descendant de 512 kbit/s.

Principales caractéristiques des offres fixes en Guyane

	Résidentiels	Pro et TPE	PME	Grandes entreprises
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		
Media Overseas	Offre : double play (incluant la téléphonie illimité vers les numéros fixes en Guyane), triple play et une offre de connexion en Wifi Débit : 128 kbit/s, 512 kbit/s et 1 Mbit/s symétriques limités à 5 Go de données. Tarif : [] €, [] € et [] € par mois	Offre : double play (incluant la téléphonie illimité vers les numéros fixes en Guyane) Débit : 512 kbit/s et 1 Mbit/s symétriques limités à 5 Go de données. Possibilité de proposer des débits de 2 Mbit/s symétrique après étude Tarif : [] € et [] € par mois		
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 [] € 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 (Indique qu'elle proposera également les offres « Haut débit Olean 3000 DSL » et « Oléane Power SDSL » sur support Wimax dans les mêmes conditions de services et de prix mais sans indiquer ce que sont ces offres) Offres spécifiques aux collectivités locales (pack surf Wimax) Débits : jusqu'à 2Mbit/s symétriques garanti	
Guyatel	Offre : Internet (VoIP à terme) Débit : de 128 kbit/s à 2 Mbit/s Tarif : de [] € à [] €	Offre : Internet + VoIP (dont VoIP illimitée entre deux clients Guyatel) Offre spécifique aux collectivités : station de base Débit : de 128 kbit/s à 2 Mbit/s Tarifs : [] € pour une offre d'accès à 512 kbit/s avec le service de téléphonie sur IP		

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 n'est pas intégré dans les offres de services à ce stade, mais la majorité des candidats indiquent qu'ils étudieront l'opportunité de proposer de tels services lorsque la technologie le permettra, c'est le cas des sociétés France Telecom, Media Overseas et Guyatel.

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, à terme, d'intégrer la technologie Wimax dans sa future gamme d'offres de services nomades aux côtés du WiFi et des technologies cellulaires (GPRS, EDGE) et filaires en déployant des « Hotzones » dans des centres villes particulièrement fréquentés tels que Kourou et Cayenne. 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 les professionnels et de dix semaines pour une entreprise.

La société **Media Overseas** considère l'Internet haut débit nomade comme d'autant plus intéressant pour un nouvel entrant qu'il existe peu d'offres disponibles à ce stade. En conséquence, dans l'attente des équipements nomades Wimax, attendus pour 2008, où Media Overseas ajoutera une offre de nomadisme en Wimax à son catalogue, elle proposera une offre de nomadisme en Wifi basée sur les points de couverture Wimax/Wifi qui seront déployés sur les immeubles ou dans les hotspots. S'agissant des modalités de raccordement, **Media Overseas** indique qu'étant donné l'état d'avancement de la technologie concernant les équipements terminaux (CPE), ils seront essentiellement de type « outdoor ». De plus, pour son offre triple play, Media Overseas proposera un « terminal outdoor combiné » (une antenne mixte parabolique satellite/ Wimax) permettant d'assurer simultanément la réception des signaux du bouquet de chaînes numérique de Canal Guyane, et de fournir un accès au réseau Media Overseas. Par ailleurs, Media Overseas s'engage sur un délai maximum de raccordement de 15 jours.

La société **Guyatel** ne présente pas d'offre de nomadisme à ce stade mais indique qu'elle l'envisage. S'agissant des modalités de raccordement, elle a retenu dans son plan d'affaires, l'hypothèse selon laquelle 60% des installations seraient de type « outdoor » nécessitant un terminal et que 40% seraient de type « indoor » donc sans terminal, la connexion étant assurée par les puces Wimax qui seront intégrés dans les PC et PDA à compter de 2007. Elle ajoute que dans le cas d'une installation de terminal, l'installation sera simplifiée au maximum et dans toute la mesure du possible du type "plug & play", réalisable par l'utilisateur lui-même, sinon elle sera réalisée par un technicien Guyatel (installation d'un équipement terminal avec antenne intégrée sur le toit ou sur un balcon). Elle s'engage sur un délai maximal de raccordement de trois jours ouvrables.

Le dossier de la société **XTS Télécom** ne présente 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.

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
France Télécom	OUI	OUI
Guyatel	OUI	OUI
Media Overseas	OUI	OUI
XTS Télécom	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.

Guyatel prévoit un nombre de client important, correspondant à 18% des ménages et des entreprises à l'horizon 2013. Ces prévisions fortes sont en cohérence avec la stratégie du candidat de proposer des abonnements peu chers afin de venir concurrencer directement le DSL, dont les tarifs sont élevés dans la région, dans les zones couvertes par cette technologie. Le candidat prévoit également en plus de proposer un accès Internet dans les zones non couvertes en DSL.

Media Overseas prévoit un nombre de clients significatif avec un chiffre d'affaires par client assez élevé. Cette stratégie repose donc fortement que la capacité du candidat à acquérir un nombre significatif de clients.

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
France Télécom	OUI	OUI
Guyatel	OUI	OUI
Media Overseas	OUI	OUI
XTS Télécom	OUI	OUI

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

[informations relevant du secret des affaires]

Pour **France Télécom**, **Guyatel**, **Media Overseas** 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
France Télécom	OUI	OUI	OUI
Guyatel	OUI	OUI	OUI
Media Overseas	OUI	OUI	
XTS Télécom	OUI	OUI	

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

[informations relevant du secret des affaires]

Guyatel, **Media Overseas** et **XTS Télécom** prévoient bien assez d'investissements pour le nombre de sites qu'ils prévoient d'installer.

Les prévisions d'investissement de **France Télécom** sont faibles comparées au nombre de sites à installer. Le candidat l'explique par le fait qu'il pourra réutiliser pour le projet de nombreuses infrastructures déjà possédées par le groupe, ce qui rend ses prévisions cohérentes.

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'équilibre¹, 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
France Télécom	OUI
Guyatel	OUI
Media Overseas	OUI
XTS Télécom	OUI

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

[informations relevant du secret des affaires]

Malgré un flux d'investissement continu, le retour à l'équilibre de **Guyatel** intervient assez rapidement, vers fin 2011.

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

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 2014.

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 **Media Overseas** devient rapidement positif, dès 2008, grâce aux prévisions importantes de chiffre d'affaires déjà évoquées. Le retour à l'équilibre se fait ainsi dès fin 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
France Télécom	OUI
Guyatel	OUI
Media Overseas	OUI
XTS Télécom	

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
France Télécom	Non justifié	Sans objet	Non justifié
Guyatel	Engagements de principe	Sans objet	Lettre d'intérêt
Media Overseas	Engagements de principe	Sans objet	Non justifié
XTS Télécom	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.

Media Overseas prévoit des capitaux de [] €. Ces capitaux ne sont pas suffisants pour assurer le financement de tout le projet, et la capacité d'autofinancement est utilisée à partir de 2008. Le candidat fournit une lettre selon laquelle il s'engage à financer sur ses fonds propres le projet. Les comptes fournis attestent de la capacité financière de celui-ci.

Guyatel prévoit des capitaux de [] €, comprenant [] € de subvention apportés en 2011. Ces capitaux ne sont pas suffisants pour assurer le financement de tout le projet, et la capacité d'autofinancement est utilisée à partir de 2008. Le candidat apporte une lettre de ses actionnaires

s'engageant à financer le projet conformément au plan d'affaires du dossier, ainsi qu'une lettre d'un fournisseur d'équipement montrant sa volonté de fournir des équipements dans les meilleures conditions de prix et de paiement Il apporte également différentes lettres de partenaires ou clients potentiels intéressés par le projet.

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	Guyatel	Média Overseas
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	24,00	22,00	21,00

Critère	Barème	XTS
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	18,00

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

La Région Guyane se situe au dernier rang des régions françaises pour son taux de population ayant accès à l'ADSL. La mise en service du câble Americas II (2002), assurant le transport de données vers et depuis la Guyane, a permis d'accélérer le déploiement de France Télécom en donnant une nouvelle impulsion au marché, mais le retrait de plusieurs opérateurs a freiné cette dynamique. Le marché du haut débit fixe est essentiellement basé sur la technologie ADSL, à l'exception de l'offre de certains acteurs locaux tels qu'Arias (liens Wifi) ou Mediaserv (BLR sur Cayenne). France Télécom domine le marché résidentiel par l'offre Wanadoo. L'opérateur Outremer Télécom (OOL) est son principal concurrent. Il a ouvert trois sites au dégroupage (Cayenne en 2004, Larivot et Rémire à la fin 2005).

Bien que l'accélération du déploiement de France Télécom se soit accompagnée d'une baisse tarifaire, le coût de la connexion reste trois à quatre fois supérieurs aux grilles métropolitaines (source : XTS Télécom), notamment du fait des coûts de raccordement à l'Internet mondial et de transport de données vers la métropole. Par ailleurs, les offres multiplay sont presque inexistantes dans la région.

La région a lancé une DSP pour la mise en œuvre et l'exploitation d'un réseau public de télécommunications en visant notamment une offre de services à prix abordables accessible à l'ensemble de la population. Elle s'est également engagée récemment à équiper en haut débit l'ensemble des collèges du territoire et a lancé un projet régional pour l'interconnexion des principales agglomérations. Les études des collectivités locales indiquent que le Grand Santi, sur le territoire de Communes de l'Ouest guyanais, est un objectif prioritaire.

A la fin 2006, le taux d'éligibilité à une offre ADSL devrait se situer à environ 83% de la population (source : France Télécom), privant environ 20 000 lignes d'accès au haut débit. Celles ci sont principalement situées dans les zones dispersées ou isolées et non accessibles par la route.

Media Overseas souhaite se différencier des autres acteurs en proposant une offre de type triple play (accès Internet, services VoIP, ainsi que raccordement TV par connexions satellitaires).

Il se positionne à la fois comme une alternative aux connexions ADSL et comme un acteur innovant par une offre nomade et triple play. Le candidat souhaite se concentrer sur les principales agglomérations (Cayenne, St Laurent du Aroni, Kourou, Remire Montjoly et Matoury) en visant une couverture de plus de 80% de la population en proposant des tarifs qu'il estime compétitif, incluant l'abonnement Internet et les communications téléphoniques locales.

Media Overseas est une filiale de Canal + appartenant au groupe Vivendi Universal, détenant 56% de SFR. La société développe des services audiovisuels, notamment en Guyane, dans l'Océan indien et en Afrique subsaharienne. Media Overseas est également présent sur l'accès Internet par sa participation de 25% à la société calédonienne CAN'L.

En Guyane, l'opérateur est présent par sa filiale Canal Guyane, distribuant un bouquet de chaînes et de services satellitaires. Avec Canal Satellite Caraïbes, elle dessert plus de 23 000 clients à la fin 2005.

Son dossier présente une analyse étayée de la situation actuelle du marché du haut débit en Guyane et de sa stratégie d'entrée sur ce marché. Le candidat vise en priorité le marché résidentiel aux revenus supérieurs à la moyenne. Son positionnement, permettant de se passer d'abonnement téléphonique et de services de téléphonie illimitée, le conduit à estimer que ses tarifs globaux seront en moyenne 55% moins élevés que l'offre de FT. Il souhaite commercialiser son offre en octobre 2006. Ses estimations

le portent à envisager conquérir 16% de part de ce marché en 2009. Sur le marché du haut débit à destination des entreprises, celle-ci est estimée à 10% en 2011 (soit 375 clients).

Le candidat entend également proposer une offre nomade Wifi, puis une offre nomade Wimax à partir de 2008.

Bien que son projet n'envisage pas de développer des services en mobilité, le candidat fait état d'un intérêt pour la mise en place d'accords avec des opérateurs mobiles ou des MVNO suite à l'arrivée du GSM à interface Wifi.

Enfin, le candidat souligne son intérêt pour la DSP en cours lancée par le Conseil régional de Guyane devant aboutir à la mise en place d'une dorsale haut débit. Le candidat déclare qu'il pourrait alors étendre son réseau en visant de nouvelles zones économiques de couverture en zones moins denses.

[informations relevant du secret des affaires]

Guyatel, filiale d'Omtel Sarl et d'Infotech Net ayant rapproché leur candidature, vise d'une part la couverture de zones privées d'accès au haut débit en s'appuyant sur le soutien de subventions publiques (il s'engage à couvrir 9 communes sur 22 dans cette situation) et d'autre part l'enrichissement de l'offre actuelle par des débits supérieurs et/ ou à des tarifs abordables et une offre nomade.

Il se positionnera dans un premier temps sur Cayenne et son agglomération, avant de couvrir également les autres agglomérations principales ; puis couvrira les zones intérieures moins denses en utilisant la technologie la mieux adaptée.

Le candidat vise le segment des entreprises, des administrations et des particuliers en indiquant être soutenu par les élus et entreprises locaux (par des courriers joints à son dossier). Ses prévisions font état de tarifs identiques sur l'ensemble de ces segments.

Il envisage également d'accélérer le déploiement de l'offre nomade par la création d'hotspots Wimax dans les trois principales agglomérations de la Guyane.

Guyatel souhaite acquérir 18% du marché local de l'accès haut débit en 7 ans en concurrençant l'offre actuelle ADSL de France Télécom et en recherchant une offre équivalente à l'offre actuellement disponible en métropole.

Enfin, son dossier précise sa stratégie d'entrée sur le marché, en vue notamment d'économiser les coûts de connexion externes (vers l'international). Sa stratégie commerciale devrait selon ses estimations permettre d'abaisser les tarifs de 10 à 15% par rapport aux offres actuelles.

[informations relevant du secret des affaires]

XTS Télécom est présent en Guyane notamment sur le marché de la carte téléphonique par une offre de cartes prépayées. Le candidat se positionne comme un opérateur alternatif sur un marché de niche dans les DOM. Il détient des licences BLR en Martinique, Guadeloupe et à la Réunion où il propose une offre Wimax depuis 2004 et son dossier rappelle la restitution de sa licence d'exploitation BLR en Guyane.

Le candidat souhaite stimuler la concurrence sur le marché de l'accès haut débit en proposant des débits supérieurs à l'opérateur actuel, ce qui permettra le développement de nouveaux services, dont les appels téléphoniques locaux et internationaux. Son offre en Guyane serait alignée sur la gamme de services « double play » proposée dans les autres DOM.

XTS Télécom vise dans un premier temps les entreprises et les grandes administrations du fait du coût unitaire de raccordement d'un client. Le candidat vise environ 11% de ces établissements.

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. L'opérateur entend coupler la technologie BLR à d'autres technologies (Wifi, CPL) afin d'améliorer rapidement la capillarité du réseau à moindre coût. La baisse du coût des terminaux permettra ensuite d'adresser l'ensemble de ce segment. Il prévoit de conquérir une part de marché de 15% environ sur ce segment cinq années après le lancement de son offre(soit d'ici 2011-2012).

Son dossier évoque également une possible extension de sa couverture avec l'attribution de la DSP pour la construction d'un réseau en fibre optique régional. Sous réserve de rentabilité acceptable, XTS Télécom envisage en effet d'adresser également les principales communes isolées, sous réserve de subventions publiques.

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]

France Télécom est présent en métropole au travers de 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).

Le candidat est présent en Guyane par son offre ADSL Wanadoo disponible depuis 2001 ainsi que par l'offre nomade et mobile d'Orange (3 hotspots Wifi sur la région). Il a déployé en six ans environ plus de 200 km de fibre optique et investi près de [] € sur la période 1999-2005. Son positionnement l'a également conduit à signer une charte de « Département innovant » avec la région Guyane visant notamment le raccordement haut débit de 5 communes (Mana, Iracoubo, Sinnamary, Tonate-Macouria et Roura) et une couverture haut débit de 90% de la population à la fin 2005 (hors communes isolées). Enfin le candidat rappelle sa bonne connaissance locale et sa participation à l'expérimentation du haut débit satellitaire sur la commune de Maripasoula en 2005. Son dossier rappelle également qu'il détient des infrastructures réseaux importantes dans la région, pouvant être mobilisées pour un déploiement Wimax. Il indique ainsi être en mesure de louer plusieurs dizaines de points hauts (FH, cellulaires) si d'autres opérateurs ou hébergeurs expriment un besoin.

Son projet vise la résorption de la fracture numérique guyanaise et donne la priorité au déploiement de la technologie sur les communes non desservies en ADSL en considérant que la BLR est une réponse face aux limites des solutions filaires dans les zones difficiles d'accès (habitat isolé ou dispersé, résidences secondaires excentrées par exemple) et une solution permettant de proposer des débits supérieurs à 512 kbit/s en zones résidentielles ou zones d'activité économique.

Le candidat souhaite y proposer des services d'accès fixes au haut débit en répondant aux sollicitations des collectivités territoriales. Il estime que seule une politique de concertation et d'engagement de tous les acteurs permettrait de déployer une infrastructure adaptée. A ce titre, son dossier fournit la localisation indicative des communes qu'il entend couvrir (8 communes sur 2007- 2008 ; 7 communes de 2008 à 2010 et 6 communes sur 2011- 2103).

Le candidat précise que son offre Wimax fixe grand public et TPE sera calquée sur les offres ADSL Wanadoo actuellement disponibles en Guyane pour un prix légèrement supérieur. Elle intégrera la possibilité de disposer du haut débit à domicile sans ligne téléphonique.

France Télécom prévoit d'acquiescer par ces offres une part de marché de détail située entre 70 et 80% sur le segment résidentiel, du fait notamment de son positionnement en zones inéligibles sans pression concurrentielle. Celle-ci devrait être selon ses prévisions légèrement supérieure sur le marché des entreprises.

Enfin, le candidat étudie la possibilité d'une offre nomade qui pourrait être proposée à partir de 2008 dans les centres villes de Cayenne et de Kourou. Cependant, le candidat ne donne aucune précision supplémentaire du fait de l'incertitude pesant sur ce marché. Ce type d'offre intégrée à son offre actuelle de nomadisme en complément des autres technologies d'accès nomade.

[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 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.

Guyatel envisage de proposer des services sur mesure aux opérateurs ou une offre d'accès aux FAI pour un tarif estimé 20% inférieur aux tarifs actuels.

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 guyanais. Le candidat dit s'engager sur ce point.

Média Overseas propose une offre de détail et étudiera les demandes des opérateurs souhaitant disposer d'une connexion Wimax. Le candidat s'engage, si cela lui est accordé, à céder sur le marché secondaire les fréquences sur des zones où la densité de population ne permet pas l'équilibre de son plan d'affaires, notamment les communes situées à plus de 50 km du littoral.

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 kbits/s à 2Mbits/s.

Guyatel s'engage à proposer une offre aux fournisseurs d'accès à Internet via un accès neutre au client final. Le tarif de cette offre de gros est précisé et est de l'ordre de -20 % par rapport aux prix proposés aux clients finals. Le candidat fait référence aux points nodaux d'interconnexion avec le réseau de l'opérateur client.

XTS s'engage à ouvrir son réseau par le biais d'une offre de gros qui permettra à ces 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.

L'offre aux opérateurs à laquelle fait référence **Media Overseas** semble se limiter à une offre de rapatriement du trafic des stations de base mobiles.

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	Guyatel	Média Overseas
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	18,00	21,00	18,00

Critère	Barème	XTS
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	20,00

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	Guyatel	Média Overseas	XTS
Montant de la redevance que le candidat est prêt à payer dès l'attribution en €	100 000	50 000	51 000	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 €.

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	Guyatel	Média Overseas
Montant de la redevance	33	4,88	2,38	2,43

Critère	Barème	XTS
Montant de la redevance	33	0,01

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

5.1 Récapitulatif des notes attribuées aux candidats 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	Guyatel	Média Overseas
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	24,00	22,00	21,00
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	18,00	21,00	18,00
Montant de la redevance	33	4,88	2,38	2,43
Total	100	50,9	42,4	40,4

Critère	Barème	XTS
Contribution au développement territorial des services à haut débit	34	18,00
Aptitude à favoriser la concurrence sur le haut débit	33	20,00
Montant de la redevance	33	0,01
Total	100	38,0

5.2 Candidats retenus

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

Région Guyane		
Rang	Candidat	Note totale
1	France Télécom	50,9
2	Guyatel	42,4

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 l'autre candidat.

En conséquence, aucune influence significative n'est à ce jour avérée et par suite, il y a lieu de maintenir les deux candidats retenus à l'issue de la procédure de sélection.