

COLLECTIVITES TERRITORIALES et HAUT DEBIT

ALLEMAGNE
Présentation du city carrier 3T

*Etude réalisée par le Cabinet Wik
pour le compte de l'Autorité de régulation des télécommunications
et la Caisse des Dépôts et Consignations*



AVERTISSEMENT

L'Autorité de régulation des télécommunications et la Caisse des Dépôts et Consignations ont confié au cabinet Wik une étude sur la Présentation du city carrier 3T.

Dans un souci de transparence et d'information, il a été décidé de rendre publique cette étude.

Les conclusions de cette étude sont de la seule responsabilité du cabinet et n'engagent ni l'ART ni la CDC.

Présentation du city carrier 3T

1 Contexte et motivations de l'action publique

3T Telekommunikationsgesellschaft mbH a été créée en août 1996 comme filiale unique de l'utility Energieversorgung Offenbach (EVO). Le montant du capital social était alors de 1 millions de DM (soit légèrement supérieur à 500 000 euros). Début 1998, une augmentation de capital a eu lieu et d'autres utilities de villes du voisinage de Offenbach et une société appelée TIME start-up management sont devenues actionnaires. EVO avait ainsi une participation de 66%, les Stadtwerke Dreieich, Langen et Neu-Isenburg chacune une participation de 8% et TIME une participation 10%. En Décembre 2001, TIME start-up management, à cette époque déjà propriétaire du finlandais Elisa, a vendu ses parts aux actionnaires restants. En mars 2002, une nouvelle augmentation de capital a eu lieu : le capital social depuis lors se monte à 1,662 millions d'euros. EVO détient une participation de 73% et les Stadtwerke Dreieich, Langen et Neu-Isenburg possède chacune une participation de 9%.

Quand 3T a été fondée, le réseau était constitué principalement du réseau de communications de la société mère EVO. Le réseau se concentrait donc sur les sites des centrales et leurs raccordements entre elles. Par conséquent, 3T a plus ou moins une origine identique à celle des autres city carriers allemands. Les utilities (Stadtwerke) ont déployé pour leurs propres besoins des réseaux cuivre ou fibre optique bien avant la libéralisation du marché des télécommunications. Ces équipements réseau étaient principalement utilisés pour la supervision et la commande de leurs propres équipements. Quand le marché des télécommunications a été dérégulé, la motivation pour utiliser ce réseau pour fournir des services à des clients externes s'est fait ressentir.

Contrairement à beaucoup d'autres utilities en Allemagne qui ont vendu les parts de leurs filiales en communications, les actionnaires de 3T n'ont jusqu'à présent pas envisagé la vente de la société. La raison principale est probablement que 3T est rentable. Par ailleurs, même si des projets de ventes existaient, les attentes en terme de niveau du prix de vente seraient trop élevées pour attirer un investisseur potentiel. Cependant, il faut garder à l'esprit qu'actuellement des discussions sont en cours au sujet de réorganisations et fusions de plusieurs utilities de la région où EVO est impliqué.

2 Chiffres clés et caractéristiques du modèle d'affaires

La cible géographique de 3T est la ville et le comté d'Offenbach; cf. pour plus de détails, le chapitre 3. Cette région comprend 460 000 habitants (dont environ 120 000 vivent à Offenbach).

Les objectifs principaux de 3T, considérée comme une filiale en communications distincte de ses sociétés mères, sont (1) la commercialisation des ressources de tous ses actionnaires à des fins de télécommunications, (2) la réalisation d'un résultat économique durable avec un taux d'intéressement des actionnaires le plus élevé possible, (3) une vaste rétention des clients par l'intermédiaire d'une amélioration du portefeuille produit des actionnaires et (4) une expansion de l'infrastructure de

télécommunications contribuant à la promotion de l'économie locale des villes et communautés de la zone couverte par 3T.

La zone où 3T est présente consiste principalement en la ville d'Offenbach, l'aéroport de Francfort/Main et des lignes spécifiques s'étendant à la Rhénanie-Palatinat et au Bade-Wurtemberg, cf. chapitre 3. Depuis 2003, tous les quartiers d'affaires de la ville et du comté (Landkreis) d'Offenbach ont accès au réseau de 3T.

Coté client, 3T se concentre sur la clientèle d'affaires et les opérateurs de transport de télécommunications et cible les banques, les entités gouvernementales et les sociétés. Ainsi, 3T suit une stratégie claire consistant à ne pas fournir de services au segment résidentiel. Cette décision est principalement due au fait que 3T s'attend à ce que les effets d'échelle ne soient pas suffisants dans la zone où 3T est présente. En d'autres termes, des zones très compétitives existent dans la région de Francfort où les concurrents sont nombreux et les marges très étroites. Dans les zones suburbaines et rurales, une chance de pénétrer le marché résidentiel pourrait exister pour un opérateur alternatif tel que 3T, cependant, le marché résidentiel nécessite des forces de ventes spécifiques et cela se ferait au détriment de la structure de 3T actuellement très légère.

3T a environ 100 clients dont 60% sont des opérateurs de transport et les 40 % restant des clients directs. Parmi les références client se trouve Pepsi Cola et Dorint Hotel Neu Isenburg.

Au début, le modèle d'affaires de 3T reposait principalement sur la vente de liaisons louées. L'un des principaux avantages concurrentiel pour un city carrier comme 3T par rapport, par exemple, à un opérateur national ou supranational est que ce type de petites entités connaît et comprend bien mieux les besoins en terme de communications des clients de leur propre région. Par conséquent, 3T a créé une division spécifique qui travail avec des opérateurs de transport paneuropéens tels que COLT. 3T était conscient de la présence de clients potentiels pour des services et solutions de communications et a convaincu l'opérateur paneuropéen des opportunités de marché. L'opérateur a alors acheté des liaisons louées à 3T.

Aujourd'hui, le portefeuille de produits de 3T s'est développé et comprend principalement du telehousing, de la vente de bande passante au sein de la zone couverte par son réseau dans la région Rhein-Main-Neckar (cf. chapitre 3), de la vente de bande passante en dehors de la zone couverte par son réseau (via l'achat à d'autres opérateurs de transport), de la vente de bande passante vers et de l'aéroport de Francfort, et du conseil. En d'autres termes, 3T n'est pas présent dans les domaines de l'Internet, de la TV câblée et de la téléphonie. Concernant la téléphonie, 3T joue uniquement le rôle de revendeur. Par ailleurs, 3T ne fait et ne fera jamais d'échange d'infrastructure avec les autres opérateurs.

3T commercialise des liaisons louées de 2 Mbit/s à 155 Mbit/s (voire sur demande à des débits plus élevés) et les services respectifs de supervision.

3T a aussi déployé des solutions FTTX pour des clients spécifiques (par exemple, 40 lignes d'accès FTTx desservent 60 clients à Neu Isenberg).

L'infrastructure réseau de télécommunications utilisée par 3T aujourd'hui est toujours en grande partie déployée par les utilities, c'est à dire les sociétés mères de 3T. 3T, de son côté, loue cette infrastructure des sociétés mères dans le cadre d'un arrangement d'exclusivité, plus de détails sont disponibles au chapitre 4. 3T est responsable de l'opération du réseau etc.

3T coopère avec rmn, un opérateur de réseau interurbain pour plusieurs city-carriers dans la région Rhein-Main.

Actuellement, 3T est sur le point d'évoluer d'opérateur d'infrastructure à opérateur à valeur ajoutée. 3T utilisera toujours essentiellement ses propres ressources. Cependant, 3T utilisera aussi les produits à valeur ajoutée de ses sous-traitants. Le recours à des sous-traitants garantit une gamme de produit plus large, tout particulièrement les produits pour lesquelles 3T n'a pas l'échelle nécessaire. Ces produits comprennent les applications informatiques, les solutions de télécommunications intelligentes et les services de transmission spécifiques. De plus, 3T se concentrera de plus en plus sur le conseil au client dans le domaine des solutions et applications système qui sont logiquement liés aux télécommunications. A cet effet, 3T intervient à la fois en tant que consultant et fournisseur de services informatiques.

L'évolution de la stratégie de 3T conduira en particulier à se focaliser sur la nouvelle technologie réseau Ethernet ("tous les services sur un flux de données") et sur les nouveaux produits liés à Ethernet.

3 Description technique

Au début, l'activité de 3T portait sur la région d'Offenbach et de l'aéroport de Francfort/Main. Aujourd'hui, 3T a étendu son rayon d'action et possède de l'infrastructure dans la région de Rhein/Main/Neckar, cf. ci-dessous. 3T a un réseau en fibre optique de plus de 800 km de fourreaux. Le développement géographique du réseau a principalement été guidé par la capacité à acquérir de nouveaux clients. Dans le cadre de l'ancienne loi sur les Télécommunications, 3T avait au départ une licence classe 3 pour la ville et le comté (Landkreis) d'Offenbach. La zone couverte par la licence a été agrandie en 2003 et couvre aujourd'hui Hessen, la Rhénanie-Palatinat, Bade-Wurtemberg et la Bavière, cf. figure suivante.

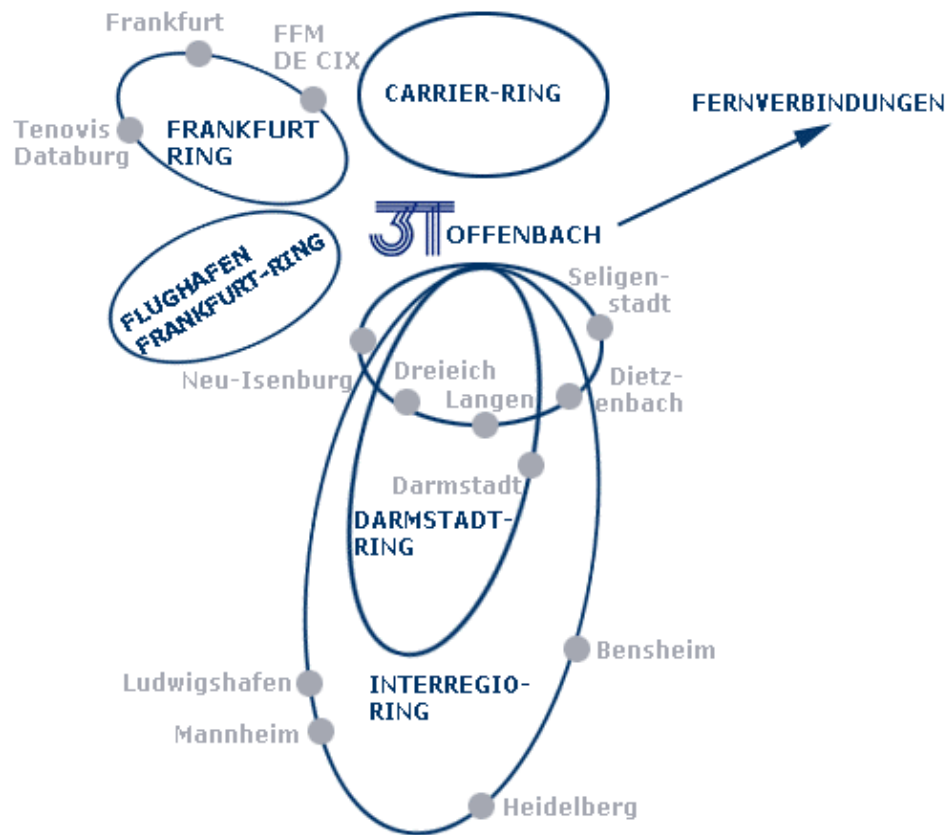
Figure 3-1: Portée géographique de la licence de 3T



Source: Présentation CD-ROM de la société 3T

La figure suivante visualise le réseau interrégional de 3T dans la zone Rhein-Main-Neckar.

Figure 3-2: Réseau interrégional de 3T (réseau Rhein-Main-Neckar)

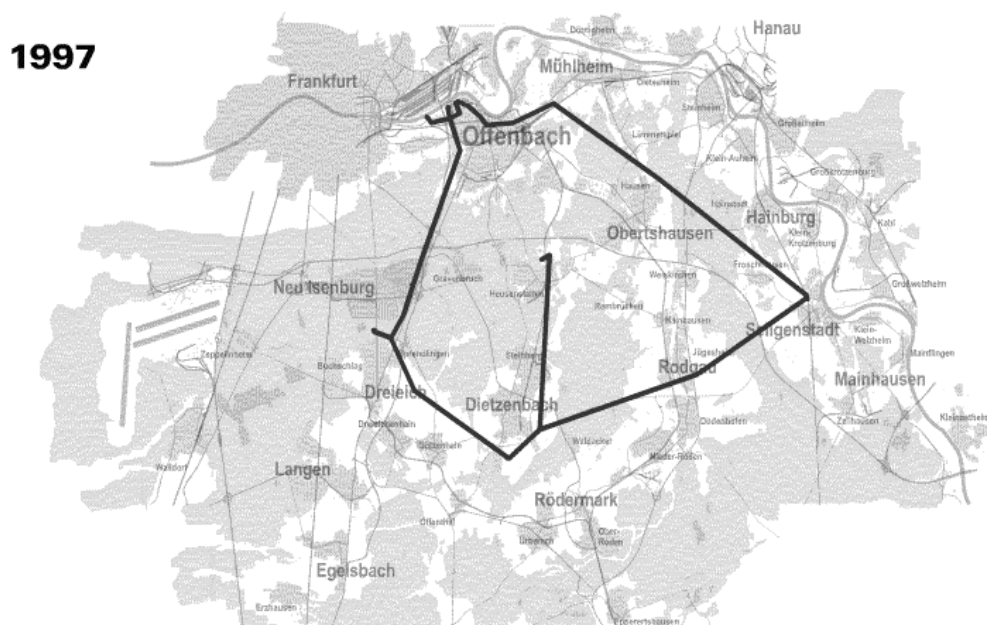


Source: <http://www.3t.net/texte/netz/netz3.php#>

wik
CONSULT

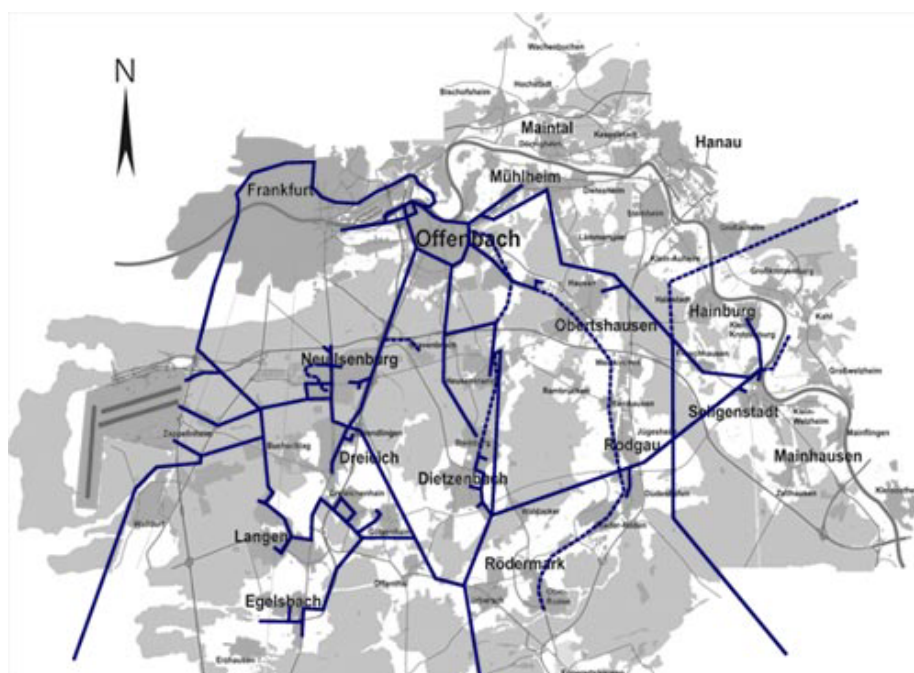
A l'évidence, il existe plusieurs anneaux (« ring ») avec des couvertures géographiques différentes. Le « carrier ring » est principalement dédié au trafic vocal à Offenbach. Le « Frankfurt Ring » donne principalement accès au nœud public d'échange Internet allemand De-CIX. 3T n'est cependant pas listé comme Système Autonome (AS) accédant au De-CIX. Le cœur de réseau de 3T est composé des anneaux Offenbach, Seligenstadt, Dietzenbach, Langen, Dreieich, et Neu-Isenburg. Les deux autres anneaux (Darmstadt ring et Interregio ring) permettent principalement le raccordement du réseau de 3T avec les villes de Darmstadt, Bensheim, Heidelberg, Mannheim, et Ludwigshafen. 3T possède une telehouse à Offenbach où arrive l'ensemble de ses réseaux Rhein-Main. Les deux figures suivantes montrent le développement rapide du réseau de 3T entre 1997 et aujourd'hui.

Figure 3-3: Réseau de 3T en 1997



Source: Présentation CD-ROM de la société 3T

Figure 3-4: Réseau de 3T dans la région de Francfort Offenbach aujourd'hui



Source: <http://www.3t.net/texte/netz/netz.php#>

3T possède un atout stratégique comparés aux autres opérateurs exerçant dans la même zone géographique. En effet, un contrat avec l'opérateur de Francfort/Main permet de connecter au réseau chaque bâtiment de la zone de l'aéroport (en coopération avec l'opérateur de l'aéroport). Ainsi, 3T et DTAG sont les seuls opérateurs ayant une infrastructure de communications ayant un accès direct à l'aéroport de Francfort/Main.

Trois niveaux sont à distinguer au sujet, d'une part, du déploiement de l'infrastructure utilisée par 3T et, d'autre part, de la propriété, c'est à dire des accords entre société mère et 3T sur la présence ou non des actifs dans leur bilan :

- Pour l'infrastructure dorsale en fibre optique (« the ring infrastructure »), le propriétaire est la société mère et l'accord entre 3T et sa société mère stipule que 25% du réseau kilométrique en fibre optique doit être loué par 3T.
- Pour le réseau de base (« Grundnetz »), i.e. le réseau principal au sein des villes le long des routes, l'infrastructure est déployée par la société mère non seulement pour 3T mais aussi pour ses besoins propres. 3T a 50% de ces actifs dans son bilan. Par ailleurs, l'accord avec la société mère stipule que 3T doit rembourser l'infrastructure dans sa totalité sur une période de 10 ans. Ces dernières années, 3T a commencé à déployer sa propre infrastructure de base dans les zones où ses sociétés mères ne déploient pas d'infrastructure.
- Pour le réseau d'accès, i.e. les liens donnant accès au réseau de base, 100% des actifs sont reportés sur le bilan de 3T.

L'infrastructure louée par 3T à ses sociétés mères, i.e. dont les actifs sont (au moins partiellement) dans le bilan de la société mère, concerne de la fibre noire. Les équipements d'allumage sont toujours présents dans le bilan de 3T.

3T est connecté à l'ensemble des répartiteurs de la zone géographique, où il est principalement actif.

4 Description financière

Le volume d'investissement annuel de 3T ces dernières années s'élève à 1,5-2 millions d'euros. Pratiquement tous les investissements sont liés au haut débit. Donc, parmi les trois city carriers pris en compte dans le cadre de cette étude, 3T est de loin le plus petit.

Aucun fond public n'a soutenu les investissements consentis par 3T jusqu'à aujourd'hui.

Par rapport aux gros city carriers et opérateurs régionaux allemands tels que NetCologne (Cologne), Hansenet (Hambourg), ISIS (Düsseldorf) et EweTel (Oldenbourg) dont les revenus annuels excèdent 100 millions d'euros, les revenus de 3T sont significativement plus faibles. En effet, ils se situent entre 5 et 10 millions d'euros. La comparaison des chiffres de (mars) 2004 et (février) 2003 montre un taux de croissance de 18% des revenus de 3T après impôts, de 11 % de son revenu opérationnel, de 2% de son revenu net et de 75 % de son EBT. 3T est rentable. Selon ses propres estimations, 3T est probablement un des city carriers les plus rentables en Allemagne en terme de marge.

3T estime sa part de marché à 10-20 % des revenus totaux provenant de la clientèle professionnelle présente dans sa zone de couverture.

5 Impact du projet

3T s'est positionné en tant qu'opérateur d'infrastructure dans la région Rhein-Main-Neckar avec une couverture géographique portant tout particulièrement sur Offenbach et l'aéroport Frankfurt/Main.

Par ailleurs, le modèle d'affaires repose sur le fait que 3T agit comme entreprise indépendante de conseil, recommandant les clients finaux sur les services et solutions d'autres opérateurs, lesquels délivrent leurs services et solutions via le réseau de 3T. Par conséquent, 3T n'est pas présent dans le marché du client final.

La présence sur le marché de 3T a un impact considérable sur la disponibilité d'infrastructure haut débit moderne dans sa zone de service. En effet, selon des informations données par 3T, DTAG possède exclusivement un réseau cuivre dans cette zone et aucune infrastructure fibre. En tout, 3T estime avoir environ 90% de l'infrastructure fibre de la zone où il est présent. Par conséquent, les clientèles opérateurs et professionnelles bénéficient de la même façon de la présence de 3T sur le marché.

La disponibilité d'une infrastructure de communications appropriée peut être considérée comme un des facteurs ayant rendu la zone où 3T est présent plus compétitive que les autres zones adjacentes à Francfort (par exemple, Eschborn dans le Nord-Est de Francfort).

L'exemple de 3T prouve que les city carriers ayant une cible géographique spécifique et un modèle d'affaires répondant au besoin du marché peuvent avoir des effets positifs sur le développement de régions économiquement sous-développées. Quoique petits, ils peuvent avoir un atout stratégique: une très bonne connaissance de leurs clients et une coopération étroite avec les administrations locales sur les projets futurs liés à des nouvelles zones industrielles ou d'habitation, ce qui leur permet de commencer des activités de déploiement relativement tôt.