



Le Président

JM + copie RS, JED  
copie scannée JM

	COPIE
PR	X
CL	
DG	X
DGA	
SAR	
SJ	
SI	
SOR	X
SFM	
SEP	
COM	
SHD	
SRP	

ARCEP : A0803368



17/07/2008

Monsieur Paul Champsaur  
Président  
Autorité de Régulation des Télécommunications  
7, square Max Hymans  
75730 – Paris cedex 15

Puteaux, le 18 juillet 2008

**Objet : Consultation publique sur l'attribution des licences 3G**

Monsieur le Président,

Coriolis Télécom vient de répondre à la consultation publique lancée par l'ARCEP sur l'attribution de licences 3G dans la bande 2,1 GHz en France métropolitaine.

Bien qu'une synthèse de l'ensemble des réponses soit réalisée par vos services, je vous transmets ci-après la synthèse de notre réponse.

Je suis à votre disposition pour tout complément d'information et je vous prie de croire, Monsieur le Président, en l'assurance de ma haute considération.

Pierre Bontemps



## **Synthèse de la réponse de Coriolis Télécom à la consultation publique**

Ayant initialement pour objectif de stimuler la concurrence sur le marché de détail des services de communications mobiles, les MVNO n'ont eu, jusqu'à présent, qu'un faible impact sur les parts de marché des opérateurs existants, en témoigne la part de parc des MVNO qui n'évolue qu'autour de 5% en France contre 10% en moyenne en Europe.

Comme le souligne le Conseil de la Concurrence, ce retard trouverait son origine dans les contraintes imposées aux MVNO par leur opérateur hôte qui sont « de nature à empêcher une concurrence effective ».

Ainsi, face à ce constat, Coriolis Télécom considère que l'attribution des fréquences restantes de la bande 2,1 GHz doit être l'opportunité pour tous les opérateurs du marché (d'infrastructures comme MVNO) :

- non seulement d'accroître les capacités de production pour mieux gérer sur le plan des coûts la montée en puissance des services multimédias à haut débit (voire très haut débit) tout en garantissant à long terme un accès aux MVNO à ces nouvelles capacités ;
- mais surtout d'introduire de nouvelles contraintes d'accueil des MVNO aux opérateurs d'infrastructures en place.

A titre principal, devant la réelle nécessité du changement, Coriolis Télécom suggère d'attribuer les fréquences résiduelles dans la bande 2,1GHz aux trois opérateurs existants, sous réserve des engagements suivants :

- interdire les clauses d'exclusivité, de parts de marché et de préemption des bases d'abonnés dans les contrats d'offres de gros des MVNO ;
- permettre aux MVNO de pouvoir proposer des offres de gros à des opérateurs tiers ;
- permettre aux MVNO d'avoir accès à tous les réseaux de distribution qu'ils soient mono ou multi opérateurs (boutiques opérateurs ou grande distribution) ;
- attribuer un code réseau aux MVNO.

Deux raisons essentielles motivent le choix de Coriolis Telecom dans ce sens :

1. Dans le cas de l'attribution des fréquences à un 4ème opérateur, les engagements pris vis-à-vis de l'accueil des MVNO (que Coriolis Telecom souhaiterait voir définis comme critères d'exclusion dans le cadre de l'appel à candidatures) n'auraient d'effets sur le marché que dans 4 à 5 ans, c'est-à-dire au moment où l'opérateur retenu ouvrirait commercialement son réseau. Ce délai de mise en place des engagements serait, du point de vue de Coriolis Telecom, totalement préjudiciable au marché puisque les MVNO continueraient à subir pendant cette période les clauses contractuelles indues de leur opérateur hôte, limitant de facto leur capacité à animer le marché ;





2. Les MVNO doivent pouvoir s'inscrire dans un schéma de marché de long terme. Or, les offres de voix de plus en plus généreuses, la montée en puissance des services d'Internet haut débit et de télévision, nécessitant à terme des capacités très importantes en terme de bande passante pour les opérateurs en place, risquent de conduire ces derniers à restreindre leur capacité de vente en gros et donc, d'influer négativement sur l'aptitude des MVNO à pouvoir se différencier autrement que sur les seuls services de voix. Pour pallier cette éventualité à long terme, il convient donc de faire en sorte que les opérateurs en place puissent bénéficier de toutes les capacités nécessaires à la fourniture des services futurs et non de prendre le risque de retarder voire d'annuler, en cas de gel des fréquences par un 4ème attributaire qui aurait des difficultés à trouver son marché, la dynamisation du jeu concurrentiel par tous les opérateurs de services déjà en place.

A titre subsidiaire, si les autorités envisageaient in fine d'octroyer les fréquences résiduelles à des acteurs extérieurs au marché mobile, alors Coriolis Télécom suggère, pour les mêmes contraintes de capacités à long terme évoquées ci-dessus, que la totalité des fréquences soient attribuées à un seul et unique acteur.

Au demeurant, dans l'optique d'éviter l'introduction d'un acteur peu ambitieux sur le plan industriel, Coriolis Télécom estime également qu'il est impératif d'attribuer les fréquences d'après une procédure de soumission comparative avec un prix de réserve élevé fixant le montant minimum de la redevance. L'instauration de cette barrière à l'entrée doit être d'autant plus importante que l'attribution de ces fréquences confère des droits constituant une valeur fixe quelle que soit la largeur de bande octroyée :

- ☐ des droits d'accès aux fréquences 900MHz,
- ☐ des droits d'itinérance sur un réseau mobile GSM
- ☐ et enfin des droits d'accès aux sites GSM réutilisés par la 3G.

Coriolis Télécom juge en outre préférable d'éviter toute réduction du montant de la redevance, tant géographique que dans la durée des droits d'utilisation des fréquences car Coriolis Telecom juge que tout étalement du paiement de la part fixe du montant de la redevance augmenterait le risque de présence d'acteurs inefficients sur le plan spectral. Par sa valorisation, l'accès au réseau doit constituer en lui-même une barrière importante afin de dissuader tout spéculateur risquant de laisser des fréquences en « jachère ».

En regard des objectifs ainsi fixés par l'attribution de ces fréquences, Coriolis Telecom estime alors que l'ensemble de ces suggestions devraient garantir une amélioration de la concurrence sur le marché de détail et donc à terme du bien être collectif.



---

## **Réponse de Coriolis Télécom à la consultation publique sur l'attribution de licences 3G dans la bande 2,1 GHz en France métropolitaine**

---

Juillet 2008

Contact: Cyril NAU  
Mail : [cyrilnau@coriolis.fr](mailto:cyrilnau@coriolis.fr)  
Tel : 01 41 45 54 68  
Fax : 01 41 45 54 58

## I. Synthèse

Ayant initialement pour objectif de stimuler la concurrence sur le marché de détail des services de communications mobiles, les MVNO n'ont eu, jusqu'à présent, qu'un faible impact sur les parts de marché des opérateurs existants, en témoigne la part de parc des MVNO qui n'évolue qu'autour de 5% en France contre 10% en moyenne en Europe.

Comme le souligne le Conseil de la Concurrence, ce retard trouverait son origine dans les contraintes imposées aux MVNO par leur opérateur hôte qui sont « *de nature à empêcher une concurrence effective* ».

Ainsi, face à ce constat, Coriolis Télécom considère que l'attribution des fréquences restantes de la bande 2,1 GHz doit être l'opportunité pour tous les opérateurs du marché (d'infrastructures comme MVNO) :

- non seulement d'accroître les capacités de production pour mieux gérer sur le plan des coûts la montée en puissance des services multimédias à haut débit (voire très haut débit) tout en garantissant à long terme un accès aux MVNO à ces nouvelles capacités ;
- mais surtout d'introduire de nouvelles contraintes d'accueil des MVNO aux opérateurs d'infrastructures en place.

*A titre principal*, devant la réelle nécessité du changement, **Coriolis Télécom suggère d'attribuer les fréquences résiduelles dans la bande 2,1GHz aux trois opérateurs existants**, sous réserve des engagements suivants :

- interdire les clauses d'exclusivité, de parts de marché et de préemption des bases d'abonnés dans les contrats d'offres de gros des MVNO ;
- permettre aux MVNO de pouvoir proposer des offres de gros à des opérateurs tiers ;
- permettre aux MVNO d'avoir accès à tous les réseaux de distribution qu'ils soient mono ou multi opérateurs (boutiques opérateurs ou grande distribution) ;
- attribuer un code réseau aux MVNO.

Deux raisons essentielles motivent le choix de Coriolis Telecom dans ce sens :

1. Dans le cas de l'attribution des fréquences à un 4<sup>ème</sup> opérateur, les engagements pris vis-à-vis de l'accueil des MVNO (que Coriolis Telecom souhaiterait voir définis comme critères d'exclusion dans le cadre de l'appel à candidatures) n'auraient d'effets sur le marché que dans 4 à 5 ans, c'est-à-dire au moment où l'opérateur retenu ouvrirait commercialement son réseau.

**Ce délai de mise en place des engagements serait, du point de vue de Coriolis Telecom, totalement préjudiciable au marché** puisque les MVNO continueraient à subir pendant cette période les clauses contractuelles indues de leur opérateur hôte, limitant *de facto* leur capacité à animer le marché ;

2. Les MVNO doivent pouvoir s'inscrire dans **un schéma de marché de long terme**. Or, les offres de voix de plus en plus généreuses, la montée en puissance des services d'Internet haut débit et de télévision, nécessitant à terme **des capacités très importantes en terme de bande passante** pour les opérateurs en place, risquent de conduire ces derniers à restreindre leur capacité de vente en gros et donc, d'influer négativement sur l'aptitude des MVNO à pouvoir se différencier autrement que sur les seuls services de voix. Pour pallier cette éventualité à long terme, il convient donc de faire en sorte que les opérateurs en place puissent bénéficier de toutes les capacités nécessaires à la fourniture des services futurs et non de prendre le risque de retarder voire d'annuler, en cas de gel des fréquences par un 4<sup>ème</sup> attributaire qui aurait des difficultés à trouver son marché, la dynamisation du jeu concurrentiel par tous les opérateurs de services déjà en place.

*A titre subsidiaire*, si les autorités envisageaient *in fine* d'octroyer les fréquences résiduelles à des acteurs extérieurs au marché du mobile, alors Coriolis Télécom suggère, pour les mêmes contraintes de capacités à long terme évoquées ci-dessus, que **la totalité des fréquences soient attribuées à un seul et unique acteur**.

Au demeurant, dans l'optique d'éviter l'introduction d'un acteur peu ambitieux sur le plan industriel, Coriolis Télécom estime également qu'il est impératif d'attribuer les fréquences d'après une procédure de **soumission comparative avec un prix de réserve élevé fixant le montant minimum de la redevance**. L'instauration de cette barrière à l'entrée doit être d'autant plus importante que l'attribution de ces fréquences confère des droits constituant une valeur fixe quelle que soit la largeur de bande octroyée :

- des droits d'accès aux fréquences 900MHz,
- des droits d'itinérance sur un réseau mobile GSM
- et enfin des droits d'accès aux sites GSM réutilisés par la 3G.

Coriolis Télécom juge en outre préférable d'éviter toute réduction du montant de la redevance, tant géographique que dans la durée des droits d'utilisation des fréquences car Coriolis Telecom juge que tout étalement du paiement de la part fixe du montant de la redevance augmenterait le risque de présence d'acteurs inefficients sur le plan spectral. Par sa valorisation, l'accès au réseau doit constituer en lui-même une barrière importante afin de dissuader tout spéculateur risquant de laisser des fréquences en « jachère ».

En regard des objectifs ainsi fixés par l'attribution de ces fréquences, Coriolis Telecom estime alors que l'ensemble de ces suggestions devraient garantir une amélioration de la concurrence sur le marché de détail et donc à terme du bien être collectif.

## **II. Préambule**

Coriolis Télécom est un opérateur de services qui ne dispose pas de sa propre infrastructure. Il s'agit en effet d'un MVNO, opérateur mobile virtuel qui achète auprès d'un opérateur des minutes en gros, pour revendre des services de détails aux consommateurs finaux. Celui-ci est entré sur le marché en juin 2006 et utilise depuis, l'infrastructure de SFR comme support à la fourniture de ses services.

### III. Partie 1 : problématique générale de l'attribution des fréquences encore disponibles dans la bande 2,1 GHz

**Question n°1.**

*Etes-vous intéressé par les fréquences FDD disponibles dans la bande 2,1 GHz ? Quelle quantité de spectre souhaiteriez-vous ?*

En qualité d'Opérateur Mobile Virtuel, Coriolis Télécom n'est pas intéressé par l'acquisition des fréquences FDD disponibles dans la bande 2,1GHz.

**Question n°2.**

*Avez-vous des commentaires sur l'analyse de l'ARCEP selon laquelle il est aujourd'hui important d'attribuer les fréquences FDD de la bande 2,1 GHz, et selon laquelle les ressources disponibles ne seront pas suffisantes pour satisfaire toutes les demandes ?*

Coriolis Télécom estime qu'il est d'autant plus important d'attribuer les fréquences FDD dans la bande 2,1 GHz que leur attribution pourrait être l'élément déclencheur de l'amélioration des conditions techniques et tarifaires, imposées par les opérateurs, que subissent les MVNO à l'heure actuelle.

**Question n°3.**

*Avez-vous des commentaires sur le constat de l'ARCEP selon lequel une révision des conditions d'attribution est nécessaire pour attribuer les fréquences ? Un nouvel entrant serait-il aujourd'hui candidat aux conditions, y compris financières, prévues par l'appel à candidatures de 2007 ?*

Si une révision des conditions d'attribution peut-être souhaitable pour éviter une nouvelle situation de blocage et, in fine, la non allocation des fréquences, il apparaît nécessaire de veiller à ce que ces fréquences ne fassent pas l'objet d'un processus d'attribution non efficient.

Coriolis Télécom estime ainsi, qu'il faudra porter une attention toute particulière à ce que les conditions d'attribution, notamment financières, soient étudiées soigneusement afin de ne pas attirer des opérateurs n'ayant pas la ferme volonté d'investir sur le long terme. Le critère financier doit ainsi permettre d'écarter les candidats ayant la vocation de spéculer sur la valeur des fréquences et non désireux de déployer un réseau, au profit d'opérateurs capables de proposer des services innovants utilisant au mieux les fréquences à disposition au bénéfice des consommateurs.



Afin de permettre une réelle animation du marché, Coriolis Télécom estime qu'il sera nécessaire d'inciter (notamment à travers les critères de sélection) les candidats à s'engager en faveur de la levée des contraintes restrictives pesant sur les contrats d'offres de gros (ce point est détaillé à la Question 26).

Aux conditions prévues par l'appel à candidatures de 2007, il est probable que des acteurs historiques européens ou encore que des fonds étrangers, à la force de frappe financière importante, soient intéressés par l'acquisition de telle fréquence dans la mesure où il existe encore un réel potentiel de captation de parts de marché en France.

#### IV. Partie 2 : enjeux et perspectives attachés à l'attribution de nouvelles fréquences pour les services mobiles

**Question n°4.**

*Avez-vous des commentaires sur les perspectives en matière d'attribution de nouvelles licences mobiles en France, et notamment sur les calendriers esquissés ?*

Les perspectives d'attribution des nouvelles licences mobiles n'appellent pas de remarque particulière de la part de Coriolis Télécom.

Coriolis Télécom souhaite simplement souligner que l'impact de l'attribution des licences mobiles à un nouvel entrant ne serait visible qu'à horizon 4-5 ans.

En effet, l'attribution des licences à un nouvel entrant, au regard du temps nécessaire pour déployer ses infrastructures et construire intégralement un nouveau réseau, pourrait retarder les perspectives d'animation du marché de détail. Les capacités qui seront en effet mises à disposition des MVNO ne pourront l'être qu'une fois le déploiement du réseau achevé (on peut considérer que le déploiement du réseau prendrait 4-5 ans). Ce retard serait alors réellement préjudiciable pour le consommateur.

A l'inverse, l'attribution des fréquences aux opérateurs en place, assortie d'engagements concrets et immédiats sur les conditions d'accueil des MVNO pourrait permettre aux opérateurs virtuels d'améliorer rapidement les conditions de la concurrence sur le marché.

**Question n°5.**

*Quelle est votre analyse de la situation concurrentielle du marché mobile ?*

Coriolis Télécom confirme l'analyse de l'ARCEP relative à l'impossibilité pour les MVNO « *d'animer significativement le jeu de la concurrence sur le marché de détail* », justifiant ce constat par les conditions tarifaires consenties par les opérateurs de réseau qui sont en « *inadéquation avec les prix de détails et où les conditions sont maîtrisées par les opérateurs de réseau* ».

Le Conseil de la Concurrence<sup>1</sup> relève également « *que les contrats de MVNO, tels qu'ils sont actuellement signés, limitent la liberté commerciale des opérateurs virtuels et réduisent la pression concurrentielle qu'ils sont susceptibles d'exercer sur les opérateurs de réseaux* ». Le contrôle de la clientèle accessible aux MVNO s'articule autour des contraintes techniques et tarifaires exercées par les opérateurs de réseau. La mise en place d'innovations comme la convergence fixe/mobile n'en est ainsi que plus difficile.

Coriolis Télécom estime que le fait que les contrats soient conclus sur des durées très courtes, bien inférieures à la durée d'utilisation des licences attribuées par l'Etat, et soient assortis de clauses d'exclusivité, de parts de marché et de préemption de la base d'abonné, ainsi que le refus d'accès à la base de données relative à tous les forfaits souscrits (base HLR), sont de nature à empêcher les MVNO d'exercer une concurrence effective sur le marché de détail.

Ainsi, les MVNO ne disposent aujourd'hui d'aucun pouvoir de négociation sur le marché de gros, contraignant ainsi d'autant leur pouvoir sur les offres de détails. Ils ne peuvent pas mettre en concurrence les offres de gros des opérateurs de réseau compte tenu des contrats d'exclusivité et des *switching costs* élevés s'ils souhaitent changer d'opérateur, fournisseur de gros, qu'ils subissent.

En d'autres termes, les MVNO ne disposent à ce jour d'aucun levier réel pour influencer sur les conditions d'accès au marché de gros et voient leurs offres de détails conditionnées par les offres de gros, imposées par les opérateurs de réseau. Ces derniers maîtrisent ainsi totalement les offres sur le marché de détail.

Il est à noter qu'il n'existe aucune justification, tant économique que technique, à ce que les MVNO soient contractuellement liés par des contrats d'exclusivité. Il semble donc impératif de lever cette contrainte d'exclusivité (cf. Question 26), si l'on souhaite dynamiser la concurrence sur le marché de gros et par conséquent sur le marché de détail.

Par ailleurs l'impossibilité pour les MVNO d'avoir leur propre code réseau (« *network code* ») permettant d'identifier le réseau d'origine les rend captifs de leur opérateur hôte. D'une part car elle constitue une entrave aux mécanismes de facturation. Et d'autre part car le MVNO est alors dépendant de l'opérateur hôte lors du roaming (c'est ce code qui permet de vérifier si le roaming out est autorisé).

Enfin, les MVNO ne disposant pas de réseaux de distribution capillaires ne peuvent lutter à armes égales avec les opérateurs de réseau et les MVNO de la distribution (Fnac, Virgin et les MVNO de la grande distribution tel qu'Auchan ou Carrefour).

---

<sup>1</sup> Avis n° 05-A-09 du 4 avril 2005 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des télécommunications en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles ouverts au public en France.

N'ayant pas accès aux boutiques mono-opérateur, ils ne peuvent les concurrencer efficacement.

**Question n°6.**

*Quels seraient d'après vous les effets de l'entrée d'un quatrième opérateur mobile ? Dans quelle mesure l'autorisation d'un quatrième opérateur mobile serait-elle à même de stimuler la concurrence au bénéfice du consommateur ?*

S'agissant du marché de détail, l'entrée d'un 4<sup>ème</sup> opérateur est en principe susceptible d'animer le jeu concurrentiel. Cependant l'introduction d'un 4<sup>ème</sup> opérateur UMTS dans les autres pays européens, ne s'est pas toujours traduite par une modification de la dynamique concurrentielle ni par une évolution des profils de consommation vers les services multimédia (cas de « Three » en Angleterre). Le positionnement tarifaire, souvent low cost, de ce nouvel opérateur, risque même de menacer directement les MVNO dont la pérennité pourrait être remise en cause.

L'effet de l'entrée d'un 4<sup>ème</sup> entrant sur le marché de gros est plus ambigu. L'effet peut être positif à condition qu'il puisse proposer des capacités excédentaires aux MVNO afin de stimuler la concurrence. Il est alors nécessaire qu'il dispose de fréquences suffisantes (15 MHz), et dans ces conditions pourrait être amené à stimuler la concurrence sur le marché étant donné son besoin à remplir rapidement son réseau. Mais l'introduction d'un nouvel opérateur se traduit également par une duplication d'infrastructures et donc par un moindre amortissement des coûts fixes.

Pour que les MVNO existants puissent profiter des offres de gros du nouvel entrant, il est néanmoins nécessaire qu'il ait la possibilité de changer d'opérateur hôte avec des coûts raisonnables. Ce qui n'est à ce jour pas possible du fait des contraintes pesant sur les conditions d'accueil des MVNO.

Finalement, pour que l'entrée d'un 4<sup>ème</sup> opérateur puisse stimuler la concurrence au bénéfice du consommateur, il est nécessaire :

- que celui-ci dispose de l'intégralité du spectre de 15 MHz afin de disposer de suffisamment de capacité pour proposer une offre de gros aux MVNO ;
- et que les offres de gros soient dynamisées à travers des engagements formels par le nouvel opérateur mais également par les opérateurs existants. En modifiant les conditions d'accès aux offres de gros au bénéfice des MVNO, le marché évoluerait alors vers des offres « généreuses » attractives (multimédia illimité) pour le consommateur.

**Question n°7.**

*Quels sont les mérites comparés des différentes possibilités d'entrée sur le marché qui sont offertes par les différentes bandes de fréquences ?*

Coriolis Télécom n'a pas de commentaire à ce stade de l'analyse.

**Question n°8.**

*L'amélioration des conditions d'accueil des MVNO vous paraît-elle un enjeu important ? A quel titre ?*

L'amélioration des conditions d'accueil des MVNO apparaît être l'élément clé du jeu concurrentiel sur le marché mobile.

Si l'entrée d'un quatrième opérateur est susceptible de stimuler la concurrence sur le marché mobile, Coriolis Télécom souhaite rappeler qu'une telle entrée ne saurait être suffisante pour modifier substantiellement les conditions de marché. Les MVNO constituent bien à ce titre une source d'animation de la concurrence par les services. Pour autant, le rôle des MVNO ne peut être considéré uniquement comme « complémentaire ». Au contraire il est bien central sur un marché mature. Cela est attesté par les parts de marché des MVNO dans l'ensemble de l'Europe qui s'élèvent en moyenne à 10%.

La situation en France est cependant unique puisqu'aujourd'hui les MVNO possèdent moins de 5% de parts de parc et depuis leur lancement, deux opérateurs virtuels ont d'ores et déjà disparu (Ten, racheté par Orange en 2007, Debitel, racheté par SFR et Neuf en cours d'acquisition également par SFR). L'avenir des autres MVNO demeure tout aussi incertain si les conditions d'accès aux offres de gros ne sont pas modifiées rapidement.

Au final, les MVNO en France n'ont pas eu les moyens d'impulser la dynamique concurrentielle escomptée initialement en raison des contraintes imposées par les opérateurs hôtes sur les offres de gros.

L'amélioration de ces conditions sur le marché de gros, comme notamment la levée des clauses d'exclusivité, de parts de marché et de préemption des bases d'abonnés des contrats d'offres de gros ou encore l'attribution d'un code réseau (cf. Question 26), apparaissent aujourd'hui impérative dans l'optique de l'objectif de stimulation de la concurrence sur le marché de détail au bénéfice des consommateurs.



**Question n°9.**

*L'enjeu de stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur vous paraît-il important pour l'attribution des fréquences disponibles dans la bande 2,1 GHz ? Vous paraît-il souhaitable que l'ARCEP déclare l'appel à candidatures infructueux si les candidatures reçues étaient insuffisantes au regard de l'objectif de stimulation de la concurrence ? En particulier, vous paraît-il pertinent d'attribuer les fréquences si aucun nouvel entrant ne faisait partie des candidats retenus et si aucun engagement significatif concernant l'accueil des MVNO n'était pris par les candidats retenus ?*

La stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur apparaît, en effet, être l'objectif central dans le cadre de l'attribution des fréquences disponibles dans la bande 2,1 GHz.

Dans ce cadre, et pour les raisons exposées à la question précédente, il est souhaitable que l'ARCEP mette en place un processus d'attribution des fréquences permettant de garantir une amélioration des conditions d'accès au marché de gros et ce, indépendamment du fait que l'attributaire de la (ou les) licence(s) soit un nouvel entrant.

Afin d'impulser une véritable dynamique concurrentielle, il est dès lors primordial que des engagements soient pris en faveur des MVNO. Coriolis Télécom propose que ces engagements soient également repris dans les licences déjà attribuées aux 3 opérateurs actuels. Si tel n'était pas le cas, la situation oligopolistique actuelle, caractérisée par l'immobilité des parts de marché et l'incapacité des MVNO à insuffler une concurrence effective, serait reproduite ou bien même renforcée (que ce soit avec 3 ou 4 opérateurs).

**Question n°10.**

*Comment prendre en compte l'objectif de stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur dans une procédure n'accordant aucune priorité à un nouvel entrant ? Dans quelle mesure sa prise en compte comme critère de comparaison des candidatures serait-elle suffisante ?*

Coriolis Télécom estime que l'objectif de stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur, comme cela a été indiqué précédemment, repose principalement sur les conditions d'accès aux marchés de gros et aux réseaux de distribution mono et multi opérateurs pour les MVNO.

Les critères de comparaison relatifs à l'animation du marché de gros et donc in fine à la stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur pourraient être les suivants :

- interdire les clauses d'exclusivité, de parts de marché et de préemption des bases d'abonnés dans les contrats d'offres de gros afin de permettre aux MVNO de faire jouer la concurrence sur ces contrats et pouvoir ainsi disposer de plusieurs fournisseurs de gros ;

- permettre aux MVNO de pouvoir proposer des offres de gros à des opérateurs tiers;
- attribuer un code réseau aux MVNO
- permettre aux MVNO d'avoir accès à tous les réseaux de distribution qu'ils soient mono marque opérateur (boutiques Orange, SFR et Bouygues Télécom) ou multi marques opérateurs (enseignes de la grande distribution par exemple) ;

**Question n°11.**

*Quelles sont les contreparties d'ordre concurrentiel qui devraient être attachées à l'attribution de fréquences à un opérateur existant ? L'obtention d'engagements envers les MVNO serait-elle suffisante ? Les axes identifiés par l'ARCEP vous paraissent-ils pertinents ? En voyez-vous d'autres ?*

Appliquées de façon concomitante, l'attribution des fréquences aux opérateurs en place et la modification des conditions d'accès aux offres de gros des MVNO doivent permettre à ces derniers de pouvoir répliquer les offres (notamment « on net » et de data) des opérateurs de réseau.

Les engagements sur le marché de gros cités à la question n°10 permettraient de faciliter le libre jeu de la concurrence sur le marché de détail.

A travers ces engagements, les objectifs d'animation du marché et de stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur seraient alors indirectement remplis : les MVNO disposant alors d'une plus grande liberté commerciale dans la constitution des offres et d'une force accrue au niveau de la distribution pourraient alors animer le marché de détail.

**Question n°12.**

*Dans quelle mesure l'accès d'un opérateur existant à du spectre supplémentaire dans la bande 2,1 GHz est-il de nature à favoriser l'évolution du marché vers le très haut débit mobile ? Quels besoins justifieraient l'attribution de fréquences supplémentaires aux opérateurs 3G existants pour le déploiement de l'UMTS dans la bande 2,1 GHz, dès lors qu'est mise à disposition en France comme dans le reste de l'Europe la bande d'extension à 2,6 GHz selon un calendrier cohérent avec celui des besoins exprimés par les opérateurs lors des dernières consultations publiques ?*

Compte tenu de l'augmentation des besoins des consommateurs, notamment avec l'avènement des offres de générosité et des offres illimitées, les opérateurs en place auront probablement rapidement besoin de capacités supplémentaires. Ces capacités peuvent être obtenues en densifiant le réseau ou bien en acquérant des

fréquences supplémentaires. Dans ce dernier cas, pour une quantité produite très supérieure, les marges et les coûts induits seraient probablement faiblement impactés, justifiant à terme de fortes baisses des prix et donc un accroissement du bien être collectif.

Pour Coriolis Télécom, l'attribution de ces fréquences aux opérateurs en place, en leur fournissant des capacités excédentaires à coûts de déploiement quasi identiques, peut favoriser l'émergence d'offres de services à haut voire très haut débit chez les MVNO. Mais cela est conditionné au fait que les offres de gros des opérateurs existants permettent réellement aux MVNO de répliquer leurs offres data et leurs offres entreprise. A ce titre, l'amélioration des conditions d'accès aux marchés de gros est essentielle.

Par ailleurs, l'obtention des fréquences dans la bande 2,1 GHz pourrait être préférable (à moins que les calendriers de déploiements dans la 2,1 GHz et 2,6 GHz se recouvrent) à celles dans la bande 2,6 GHz dans la mesure où l'usage des technologies 3G LTE sont envisagées dans la bande 2,1 GHz, et que ces fréquences, plus basses, ont une couverture plus grande (du fait de leurs propriétés de propagation meilleures).

**Question n°13.**

*Quel serait l'impact d'une attribution aux opérateurs mobiles existants de fréquences à 2,1 GHz sur le calendrier de déploiement de systèmes d'accès à très haut débit mobile dans la bande 2,6 GHz en France par rapport aux autres pays européens ?*

Réponse : Coriolis Télécom n'a pas de commentaire à ce stade de l'analyse.

**Question n°14.**

*Les femto cellules sont-elles un enjeu à prendre en compte par l'ARCEP dans la conception de la procédure d'attribution de la bande 2,1 GHz ? En particulier, vous paraît-il pertinent de différer l'attribution de 2x5 MHz afin d'y étudier l'opportunité d'une éventuelle utilisation comme porteuse mutualisée entre opérateurs pour la mise en œuvre de femto cellules ?*

Réponse : Coriolis Télécom n'a pas de commentaire à ce stade de l'analyse.

**Question n°15.**

*Quelles sont les raisons pour lesquelles les facilités offertes de partage avancé d'infrastructures ne sont pas utilisées par les opérateurs ? Les équipements UMTS industriellement disponibles sont-ils compatibles avec toutes les formes de partage (notamment le RAN Sharing) ? Quelles contraintes ou inconvénients en contrebalancent-ils les avantages pour un opérateur ?*

Le partage avancé d'infrastructures est en principe profitable pour les consommateurs : elle permet aux opérateurs titulaires de l'accord d'offrir une meilleure couverture dans des délais plus rapides.

A la connaissance de Coriolis Télécom, il semblerait qu'il existe toutefois des contraintes juridiques à la signature de ces accords. Les conditions particulières inscrites dans les baux, en ne permettant pas le partage d'infrastructures au niveau des pylônes, constitueraient un réel frein à la signature de tels accords.

**Question n°16.**

*Quels sont d'après vous les enjeux d'aménagement du territoire qui doivent être pris en compte dans l'attribution des fréquences résiduelles de la bande 2,1 GHz ? Quels engagements en matière de couverture UMTS vous paraît-il pertinent d'attendre des opérateurs mobiles existants dans le cas d'une attribution de fréquences supplémentaires dans la bande 2,1 GHz, au delà de ceux figurant déjà dans les licences 3G de ces opérateurs et rappelés ci-dessus ?*

Afin de s'assurer de la pleine implication d'un nouvel entrant, et de garantir une équité de traitement par rapport aux objectifs fixés, les engagements en terme de couverture UMTS doivent être identiques à ceux des opérateurs historiques.

Garant du sérieux et de l'efficacité du nouvel opérateur, une attention particulière devrait être portée sur cet échéancier.

**Question n°17.**

*Quel éclairage pouvez-vous apporter sur la valeur économique des fréquences aujourd'hui disponibles dans la bande 2,1 GHz ?*

La théorie économique sur la valeur des fréquences est foisonnante : la valeur des licences peut être estimée a priori par les administrations, à l'aide de méthodes permettant de révéler le coût d'opportunité de l'occupation de la bande de fréquence. Il s'agit alors de déterminer le prix des autres utilisations qu'empêche l'occupation de la fréquence.

L'estimation peut également être laissée au marché : dans ce cas on fait appel à un système d'enchère ou à une soumission comparative contenant un critère financier.

Quelle que soit la méthode, il est important de souligner que l'attribution de la licence dans la bande 2,1 GHz confère au titulaire une position et des droits qui doivent être valorisés dans le prix de la licence :

- Une position particulière sur le marché : l'entrée dans un oligopole ; ces fréquences sont d'autant plus valorisables que ce marché est fermé en terme d'acteurs économiques. La barrière à l'entrée doit donc être d'autant plus importante que l'attribution des licences donne une autorisation à rentrer dans un oligopole aux perspectives d'évolution moins incertaines que par le passé. Afin de s'assurer de l'introduction sur le marché d'un opérateur ambitieux et efficient sur le plan commercial, il apparaît indispensable donc de poser un prix de réserve élevé.
- Des droits : l'accès aux fréquences 900 MHz, l'itinérance sur un réseau mobile GSM, l'accès aux sites GSM réutilisés par la 3G.

**Question n°18.**

*Dans quelle mesure l'évolution des conditions de marché justifierait-elle aujourd'hui une adaptation des conditions de redevances, sans mettre en cause l'équité entre opérateurs ? Les contributeurs sont en particulier invités à examiner le cas d'un étalement de l'échéancier de paiement de la part fixe et celui d'une adaptation de son montant, la composante annuelle de 1% du chiffre d'affaires étant conservée.*

Depuis l'attribution des premières licences 3G, les conditions de marché ont évolué. En effet, on note tout d'abord une plus grande visibilité de l'activité commerciale avec l'accélération du marché de la 3G.

Toutefois, dans le même temps, le marché est devenu plus mature, plus « rigide » : 81% des abonnés en France ont conservé leur opérateur en 2007. L'évolution des parts de marché des opérateurs ne s'appuie non plus sur les primo accédants qui ne représentent plus que 5% du total du flux annuel en 2007, mais sur les churners inter opérateurs qui correspondent à un volume d'abonnés beaucoup plus restreint.

Compte tenu des influences contradictoires par rapport au niveau de risque du secteur (bonne visibilité d'un côté, rigidité de l'autre), Coriolis Télécom ne peut se prononcer a priori sur l'équité de l'adaptation des conditions de redevance.

Coriolis Télécom remarque cependant qu'à niveau de risque de marché égal, le choix de l'étalement du paiement de la part fixe de la redevance peut conduire à la sélection d'un opérateur non efficient en termes d'engagement. Cette mesure aurait pour effet de limiter la prise de risque de la part d'un nouvel entrant, dans la mesure où la sortie pourrait être envisagée à moindre frais.

Le critère financier ne permet alors plus de jouer le rôle de filtre vis-à-vis de candidats peu efficientes. Le risque est d'autant plus important qu'il peut conduire dans le cas de la sélection d'un candidat non efficient à une perte significative de bien-être collectif.



**Question n°19.**

*Dans quelle mesure le raisonnement appliqué par la Commission européenne et le régulateur tchèque pour la réduction du montant des redevances associées à l'autorisation d'utilisation de fréquences délivrée à un nouvel entrant dans la bande 2,1 GHz vous semble-t-il pouvoir s'appliquer au cas français ?*

La modification à la baisse du montant de la redevance concédé pour la troisième licence par la République Tchèque en 2005, semble injustifiée.

En effet, Il est impératif d'imposer des barrières à l'entrée élevée afin d'éviter l'introduction sur le marché de tout spéculateur qui laisserait ces fréquences en jachère, ce d'autant que les MVNO auront à terme un réel besoin de capacité.

**Question n°20.**

*Comment la tarification du spectre devrait évoluer en fonction de la quantité de fréquences attribuée ? L'application d'un principe de proportionnalité à la quantité de spectre attribuée vous paraît-elle pertinente ?*

L'application d'un principe de proportionnalité à la quantité de spectre attribuée n'est pas pertinente car elle fournit un signal décorrélé des réalités économiques. En effet, comme souligné dans la Question 17, l'attribution du premier bloc de fréquence de 5 MHz confère la possibilité d'entrer dans un oligopole et les droits suivants au titulaire : l'accès aux fréquences 900 MHz, l'itinérance sur un réseau mobile GSM et l'accès aux sites GSM réutilisés par la 3G.

Ces droits constituent une valeur fixe pour le titulaire de la licence. Dès lors, il n'est pas pertinent de considérer que la valeur des licences est proportionnelle à la largeur de la bande attribuée dans la bande 2,1 GHz. La largeur de bande joue ainsi sur la diminution des coûts mais pas sur l'accès au marché.

La tarification du spectre de fréquence dans la bande 2,1 GHz doit donc prendre en compte le droit d'accès à un oligopole afin d'éviter la sélection de tout spéculateur. Plus le nombre d'acteurs sur un marché fermé est restreint, plus le prix de réserve doit être élevé.

**Question n°21.**

*Comment la tarification du spectre devrait évoluer en fonction d'une éventuelle réduction de la durée de l'autorisation d'utilisation de fréquences ?*

S'il paraît évident que le prix de la licence doit évoluer dans le même sens que la durée de l'autorisation, il n'apparaît pas pertinent que cette évolution soit strictement proportionnelle. En effet, compte tenu des fortes probabilités de renouvellement des licences, la réduction de la durée, et donc du prix initial à payer par le candidat revient à abaisser les barrières à l'entrée.

Une diminution trop importante du montant de la redevance risquerait de réduire la barrière à l'entrée et donc d'éluder le critère financier de la sélection. La réduction des coûts échoués du nouvel entrant, correspondant à un étalement du paiement de la redevance, menacerait ainsi d'introduire un opérateur non efficient par rapport aux objectifs de stimulation de la concurrence.

**Question n°22.**

*Comment selon vous doivent être définies les conditions financières attachées aux autorisations d'utilisation des fréquences résiduelles dans la bande 2,1 GHz ? Les contributeurs sont invités à toutes suggestions qu'ils estiment pertinentes, notamment en terme de prix et d'échéancier de paiement, et à justifier leur analyse, en particulier au regard des critères d'efficacité économique, de bonne gestion du spectre et d'équité entre opérateurs.*

La problématique du prix a d'ores et déjà été traitée dans la Question 20. Concernant l'échéancier, il paraît préférable une nouvelle fois d'imposer un montant de licence dissuasif pour les spéculateurs.

Un tel montant qui serait à payer lors de la signature de l'accord constituerait un critère financier efficace de sélection. Les conditions de paiement de la licence restant dans ce cas inchangées, l'équité entre opérateur semble être maintenue ainsi que la garantie de ne pas voir les fréquences se retrouver en « jachère », bloquant ainsi le développement des MVNO.

## **V. Partie 3 : procédures envisageables pour l'attribution des fréquences encore disponibles dans la bande 2,1 GHz en mode FDD**

### **Question n°23.**

*Avez-vous des remarques sur l'ensemble des droits rappelés ci-dessus et applicables à un nouvel entrant autorisé dans la bande 2,1 GHz ?*

Dans le cas de l'attribution de l'ensemble du spectre de 15 MHz dans la bande 2,1 GHz à un nouvel entrant, les droits d'accès aux fréquences 900 MHz, d'itinérance sur un réseau mobile GSM et d'accès aux sites GSM réutilisés par la 3G semblent être de réels éléments incitatifs pour créer un nouvel acteur fort aux côtés des trois opérateurs historiques.

Il est important néanmoins de noter que ces droits applicables au nouvel opérateur doivent être assortis également d'engagements forts de sa part, relatifs aux conditions d'accueil des MVNO afin d'intensifier la concurrence sur le marché de détail.

### **Question n°24.**

*Quelles modalités de redevance et quelle durée d'autorisation doivent être prévues ?*

On pourra se référer utilement aux réponses des Questions 21 et 22.

### **Question n°25.**

*Des obligations minimales de déploiement analogues à celles imposées dans les premiers appels à candidatures 3G vous paraissent-elles pertinentes ?*

Dans le cas de l'introduction d'un nouvel opérateur, l'imposition d'obligations minimales de déploiement similaires à celles exigées dans les premiers appels à candidatures 3G, suggéré par l'ARCEP, paraît pertinente et équitable.

**Question n°26.**

*Au regard des enjeux identifiés concernant le marché de gros de l'accès et du départ d'appel, ce type d'engagement vous paraîtrait-il pertinent ?*

Comme évoqué précédemment dans les Questions 5 et 6, le véritable enjeu du nouvel appel à candidatures 3G concerne l'amélioration des conditions d'accueil des MVNO sur les réseaux mobiles. Les MVNO éprouvent effectivement des difficultés à pénétrer le marché, le total de leurs parts de marché n'évoluant que faiblement autour de 5% en 2007. L'arrivée des MVNO n'a que très légèrement impacté les trois acteurs majeurs de la téléphonie mobile que sont Orange France, SFR et Bouygues Télécom.

Le fait que les contrats soient assortis de clauses d'exclusivité, de parts de marché et de préemption de la base d'abonnés ainsi que le refus d'accès à la base de données relative à tous les forfaits souscrits (base HLR), sont, comme le souligne l'autorité de la concurrence, « *de nature à empêcher les MVNO d'exercer une concurrence effective sur le marché de détail.* »<sup>2</sup>.

En outre, Coriolis Telecom estime que les contrats MVNO ne donnent pas de visibilité à suffisamment long terme puisqu'ils sont conclus pour des durées trop courtes, très inférieures à la durée d'utilisation des licences 3G.

Les MVNO sont ainsi verrouillés par des clauses d'exclusivité qui ne leurs permettent pas de mettre en concurrence les opérateurs réseaux dans le cadre de leurs offres de gros. Subissant également des « switching costs » élevés, les MVNO ne disposent donc d'un pouvoir de négociation que très limité et surtout conditionné par les opérateurs de réseau.

Fort de constat, les engagements relatifs à l'amélioration de la fluidité du marché de gros et à l'amélioration des conditions techniques et tarifaires évoqués par l'ARCEP dans la consultation publique paraissent en ce sens pertinents pour un développement de la concurrence. Dans l'optique de d'assurer une plus grande flexibilité et liberté d'action sur le marché de détail, on peut souligner l'importance des mesures suivantes :

- Améliorer les conditions tarifaires d'accueil, dans des conditions objectives, transparentes et non discriminatoires, que ce soit pour la vente de minutes, la vente de data ou l'accès au marché entreprise, afin que les MVNO puissent réellement disposer d'une possibilité de différencier leurs offres ;
- Interdire les clauses d'exclusivité, de parts de marché et de préemption des bases d'abonnés afin de permettre aux MVNO de faire jouer la concurrence

---

<sup>2</sup> Avis n° 05-A-09 du 4 avril 2005 relatif à une demande d'avis de l'Autorité de régulation des télécommunications en application de l'article L. 37-1 du code des postes et communications électroniques, portant sur l'analyse du marché de gros de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles ouverts au public en France.

sur les contrats d'offre de gros et pouvoir ainsi disposer de plusieurs fournisseurs de gros ;

- Permettre aux MVNO de pouvoir proposer des contrats d'offres de gros à des opérateurs tiers;
- Attribuer un code réseau aux MVNO afin qu'ils puissent bénéficier comme les opérateurs de réseau, d'un identifiant leur permettant alors de pouvoir changer d'opérateur hôte sans subir des coûts élevés liés à la renégociation avec les opérateurs étrangers des contrats ;
- Permettre aux MVNO d'avoir accès à tous les réseaux de distribution qu'ils soient mono ou multi opérateurs (y compris la grande distribution) ;

Notons, que pour être efficaces, ces mesures doivent être contraignantes et mises rapidement en application.

**Question n°27.**

*Vous paraît-il pertinent d'ouvrir le marché secondaire sur tout ou partie des bandes 900, 1800 et 2100 MHz ? Dans quel calendrier ? Avec quelles précautions ou contraintes ? Quels sont les avantages et les inconvénients d'une ouverture du marché secondaire pour ces fréquences, et en particulier la bande 2,1 GHz ?*

Réponse : Coriolis Télécom n'a pas de commentaire à ce stade de l'analyse.

**Question n°28.**

*Dans le cas où la réservation des fréquences au nouvel entrant est conservée, la modification des conditions de redevances vous paraît-elle un moyen pertinent d'éviter que la procédure soit à nouveau infructueuse ? Selon quelles modalités ? Quel autre moyen voyez-vous ? Vous paraît-il plus pertinent de fixer un montant précis de redevance ou de fixer un prix de réserve qui serait utilisé pour mettre en œuvre un critère de sélection financier ?*

En 2007 seule une candidature à la quatrième licence avait été enregistrée. Une modification des conditions de redevances est susceptible d'attirer d'autres candidats.

Dans le cas d'un prix de réserve, un montant trop faible ne serait pas à même de garantir que toutes les candidatures sont sérieuses. Un montant élevé serait en revanche susceptible de constituer un filtre efficace.



**Question n°29.**

*Dans une procédure réservant l'ensemble des fréquences à un nouvel entrant, quels critères de sélection vous paraissent pertinents pour sélectionner le nouvel entrant ?*

L'évaluation des candidats selon les 14 critères utilisés lors des précédents appels à candidatures constituent une bonne base.

On s'attachera néanmoins tout particulièrement à la capacité à stimuler la concurrence par la prise en compte d'engagements formels des candidats à offrir aux MVNO des conditions plus favorables (cf. Question 26).

Les MVNO sont, en effet, aujourd'hui cantonnés à un rôle mineur sur le marché de la téléphonie mobile, bien loin des ambitions de catalyseur de la concurrence pour lesquelles ils avaient été créés.

**Question n°30.**

*Un nouvel entrant peut-il stimuler durablement la concurrence au bénéfice du consommateur avec un ou deux blocs dans la bande 2,1 GHz (c'est-à-dire 5 ou 10 MHz duplex) et un bloc (5 MHz duplex) dans la bande 900 MHz ? 15 MHz duplex dans la bande 2,1 GHz sont-ils indispensables ?*

L'arrivée d'un nouvel entrant n'a pas vocation à stimuler la concurrence durablement avec un ou deux blocs dans la bande 2,1 GHz et un bloc dans la bande 900MHz dans la mesure où tout morcellement de la bande de fréquences conduirait à limiter la capacité du nouvel opérateur à accueillir des MVNO et donc à stimuler la concurrence sur le marché de détail, ce d'autant que le rajout d'un bloc de 5MHz conduit à une baisse entre 10% et 25% du coût du réseau.

L'arrivée du multimédia et de la télévision mobile va nécessiter à terme des capacités importantes en bande passante pour l'opérateur. Afin de garantir la possibilité d'accueillir des MVNO, l'attribution en un seul bloc de 15 MHz dans la bande 2,1 GHz apparaît donc indispensable.

**Question n°31.**

*Dans le cas où une partie du spectre est réservée à un nouvel entrant, sur quelle quantité de fréquences en mode FDD la première phase donnant priorité au nouvel entrant doit-elle porter : 5 ou 10 MHz duplex ?*

Compte tenu des besoins en bande passante des services à haut débit et afin que des capacités additionnelles puissent être toujours offertes aux MVNO, Coriolis Télécom considère qu'il est préférable d'envisager l'attribution en un seul bloc des 15MHz.

**Question n°32.**

*Dans une procédure réservant une partie des fréquences à un nouvel entrant, quels critères de sélection vous paraissent pertinents pour sélectionner le nouvel entrant ?*

On pourra se reporter aux critères évoqués à la Question 29

**Question n°33.**

*Dans le cas où la réservation de fréquences au nouvel entrant est conservée sur une partie du spectre seulement, vous paraît-il plus pertinent de fixer un montant précis de redevance ou de fixer un prix de réserve qui serait utilisé pour mettre en œuvre un critère de sélection financier, dans la première phase visant à comparer les nouveaux entrants entre eux ? Quel devrait être le montant d'une redevance fixée à l'avance ou le prix de réserve d'un critère financier ? Quel devrait être l'échéancier de paiement ?*

On pourra se reporter aux critères évoqués aux Question 22 et 31.

**Question n°34.**

*Quelle approche doit selon vous être retenue pour attribuer les canaux de garde selon le résultat de l'appel à candidatures ?*

Coriolis Télécom tient simplement à souligner le fait que dans le cas de l'attribution en un seul bloc des 15MHz dans la bande 2,1GHz à un nouvel entrant, la problématique liée aux canaux de garde ne se justifie plus, bien au contraire d'un découpage en bloc de 5MHz ou 10Mhz qui conduiraient à ajouter des contraintes sur ce plan.

**Question n°35.**

*Quels sont les avantages et les inconvénients des approches « cloisonnée », « d'ensemble » et « séquentielle » ? D'autres approches sont-elles possibles ? Dans le cas où la priorité aux nouveaux entrants est supprimée, quelle est l'approche qui vous paraît la plus pertinente ? Selon quelles modalités ?*

Sans préjuger de l'efficacité de ces procédures, Coriolis Télécom tient à souligner que ces approches amènent beaucoup d'incertitude quant à l'attribution d'un bloc de 15 MHz dans la bande 2,1 GHz.

**Question n°36.**

*Dans une procédure supprimant la priorité donnée aux nouveaux entrants, quels critères de sélection vous paraissent pertinents ?*

Dans le cas d'une procédure supprimant la priorité donnée aux nouveaux entrants, l'importance des conditions offertes aux MNVO paraît être un critère décisif, dans la mesure où l'appel à candidatures a pour objectif de stimuler la concurrence sur le marché de détail au profit du consommateur.

Le nombre d'opérateurs en infrastructures pouvant rester inchangé, les conditions d'amélioration de la fluidité du marché de gros doivent être les éléments prépondérants dans le choix de l'opérateur sélectionné.

**Question n°37.**

*Dans le cas où la réservation de fréquences au nouvel entrant est supprimée, vous paraît-il plus pertinent de fixer un montant précis de redevance ou de fixer un prix de réserve qui serait utilisé pour mettre en œuvre un critère de sélection financier ? Quel devrait être le montant d'une redevance fixée à l'avance ou le prix de réserve d'un critère financier ? Quel devrait être l'échéancier de paiement ?*

Les effets relatifs au montant de la redevance du prix de réserve et de l'échéancier de paiement ont été abordés en Question 18 et 22.

**Question n°38.**

*Dans le cas où la priorité aux nouveaux entrants est supprimée, comment proposez-vous de choisir le nouvel entrant qui aura accès à la bande 900 MHz ?*

Dans le cas où la priorité aux nouveaux entrants est supprimée, Coriolis Télécom suggère de s'appuyer sur les critères évoqués ci-dessus à la Question 29.

Le critère prépondérant est alors la capacité à stimuler la concurrence par la prise en compte d'engagements formels des candidats à offrir aux MVNO des conditions plus favorables comme soulignées dans la Question 26.

**Question n°39.**

*Quels sont les avantages et inconvénients de chacun des types de procédures selon vous ?*

**Question n°40.**

*Lequel de ces trois types de procédure vous paraît-il le plus pertinent au regard des objectifs d'intérêt général abordés dans la partie 2 de la présente consultation, et en particulier la stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur ?*

Au-delà des avantages et inconvénients de chacune des procédures, Coriolis Télécom entend souligner que dans l'optique de stimulation de la concurrence du marché de détail, il est indispensable de s'attacher à une amélioration des conditions techniques et tarifaires pour les MVNO sur le marché de gros. En ce sens, l'attribution de ces fréquences aux trois opérateurs existants, sous réserve d'engagements au profit des MVNO, permettrait de stimuler dès à présent le marché de gros.

Si toutefois, un nouvel entrant venait à être sélectionné, Coriolis Télécom estime qu'il serait préférable d'attribuer l'ensemble des fréquences dans la bande 2,1 GHz à un seul candidat afin qu'il puisse conserver des capacités additionnelles pouvant être offertes aux MVNO. En comparaison de la première situation envisagée, on notera néanmoins que trois acteurs actifs sur le marché de gros valent mieux qu'un seul.

**Question n°41.**

*Quels sont l'état et les perspectives de disponibilité industrielle d'équipements 3G dans les fréquences TDD de la bande 2,1 GHz ? Pour quels services ? Quelle complémentarité avec les fréquences FDD de la bande 2,1 GHz ?*

Coriolis Télécom n'a pas de commentaire à ce stade de l'analyse.

**Question n°42.**

*Des acteurs ont-ils des projets pour les fréquences TDD à 2,1 GHz et sont-ils intéressés par l'obtention des fréquences résiduelles dans la bande ?*

Coriolis Télécom n'a pas de commentaire à ce stade de l'analyse.

**Question n°43.**

*L'ARCEP doit-elle envisager dès à présent le lancement d'une procédure d'attribution ? Si oui, selon quelles modalités (attribution sur l'ensemble du territoire vs attribution régionale ? quels critères de sélection ?) Une procédure fondée principalement sur un critère financier vous paraîtrait-elle pertinente ? Avec quel prix de réserve ?*

Tout comme une réduction de la durée d'utilisation de la licence attribuée, un découpage géographique pour des attributions régionales ne semble pas être une bonne solution selon Coriolis Télécom. En effet, de la même manière qu'évoquée à la Question 21, une telle modification contribuerait à baisser le montant de la redevance. Or, afin de se préserver de l'entrée d'acteurs inefficients sur le marché, il est indispensable de fixer un prix de réserve élevé afin de s'assurer de la réelle ambition industrielle des candidats.