



Consultation publique sur l'attribution de licences 3G dans la bande 2,1 GHz en France métropolitaine

Réponse de SFR

Les paragraphes marqués du symbole ✂ relèvent du secret des affaires. Ils ont été coupés de cette version publique de notre réponse.

Synthèse

Prenant acte du caractère infructueux du dernier appel à candidatures lancé le 8 mars 2007 pour l'attribution d'une quatrième licence de téléphonie mobile de troisième génération, le Gouvernement a chargé l'Autorité d'engager une consultation publique pour déterminer les conditions les plus appropriées pour l'attribution des fréquences correspondantes.

En réponse à cette consultation lancée par l'ARCEP, SFR souhaite vous faire part de son analyse de la situation du marché français de la téléphonie mobile et de ses propositions concernant la meilleure utilisation que pourrait faire l'Etat des fréquences restant disponibles.

Les différentes modalités envisagées par l'ARCEP dans sa consultation ne répondraient pas nécessairement aux objectifs du Gouvernement, en matière de pouvoir d'achat, de croissance économique ou de couverture du territoire. SFR propose une autre approche pour atteindre les objectifs attendus plus rapidement et plus efficacement.

Contrairement aux présupposés qui ont régulièrement cours, la pression concurrentielle du marché français est forte, avec des prix de détail parmi les plus bas d'Europe, ce qu'est venu confirmer la Commission européenne dans son dernier rapport d'implémentation du cadre européen. L'utilisation des services y est parmi les plus fortes et l'excellence de la qualité des réseaux est régulièrement soulignée par l'ARCEP. Les faits montrent une absence de corrélation entre l'existence de plus de trois opérateurs mobiles dans un pays et le niveau des prix et des usages.

Le Gouvernement recherche des moyens pour dynamiser la croissance économique. SFR estime qu'une politique volontariste d'investissement dans les TIC, parmi lesquelles la téléphonie mobile 3G tient une place importante, pourrait largement y contribuer. L'option consistant à renforcer les investissements des opérateurs de réseaux existants serait favorable à la croissance et s'inscrirait dans la politique gouvernementale de fournir l'accès à haut débit pour tous les Français.

Ainsi, l'absence d'introduction d'un quatrième opérateur créerait un environnement propice à l'investissement, en réduisant l'incertitude sur les acteurs existants. A contrario, l'arrivée d'un quatrième opérateur 3G qui concentrerait ses efforts de conquête de clients dans les grandes villes, aurait probablement comme conséquence de ralentir la couverture numérique du territoire, car les opérateurs

actuels renforceront tout naturellement leurs efforts sur les zones urbaines d'intensification de la concurrence.

Enfin, les finances publiques pourraient n'être en rien pénalisées, si l'Etat fournissait aux opérateurs existants des lots de fréquences à 2,1 GHz permettant de répondre à leurs besoins de capacité, ce qui répondrait également à l'objectif fixé à l'ARCEP de s'assurer de la meilleure utilisation du spectre. Après plusieurs années de mise au point et d'amélioration de la 3G (notamment le HSPA), le besoin des consommateurs en offres multimédia s'exprime désormais pleinement car les performances sont au rendez-vous ; SFR observe ainsi une croissance exponentielle des usages et prévoit un décuplement de ses besoins dans les trois années à venir. Face à cette demande, des ressources additionnelles en fréquences s'appuyant sur des technologies disponibles sont indispensables ; l'utilisation de fréquences à 2,1 GHz et de la 3G+ est la seule combinaison à même de satisfaire ses besoins.

Dans ce cas, SFR serait alors à même d'étendre l'utilisation de l'Internet mobile à des clientèles qui ne pouvaient encore y accéder et, par ce mécanisme vertueux, de stimuler la concurrence au bénéfice des consommateurs.

Pour toutes ces raisons, et comme SFR s'attache à le développer dans sa réponse à la consultation ci-jointe, SFR ne retient pas les scénarii envisagés par l'ARCEP (I) mais propose des solutions alternatives permettant d'atteindre les objectifs attendus (II).

I - SFR ne partage pas l'analyse qui conduit l'ARCEP à proposer de modifier les conditions d'attribution d'une quatrième autorisation avec la totalité des fréquences disponibles

✂

L'Autorité, si elle souhaite tester l'intérêt éventuel d'un quatrième opérateur sur tout le spectre à 2,1 GHz disponible, n'a d'autre choix que de relancer un appel à candidatures dans les mêmes conditions que les phases précédentes.

II – L'absence de candidat à la globalité des fréquences de la quatrième licence suffit à démontrer qu'il n'y a pas rareté de la ressource en fréquences et par suite doit permettre au régulateur d'allouer ces fréquences aux acteurs en place qui en ont besoin.

A - Si cet appel à candidatures restait infructueux (scénario 1 à conditions inchangées), alors l'Autorité devrait mettre le spectre disponible à disposition des opérateurs en place, qui en ont exprimé le besoin, SFR notamment.

SFR, comme mentionné plus haut, aura besoin de ressources additionnelles en fréquences s'appuyant sur des technologies disponibles ; pour cette raison, l'utilisation de fréquences à 2,1 GHz et de la 3G+ est la seule combinaison à même de satisfaire les besoins de la clientèle de SFR à court/moyen terme.

B - Réserver une quantité moindre de spectre à un nouvel entrant (scénario 2) conduirait à lui accorder des avantages qui devront être dûment compensés et notamment, mais non exclusivement, d'un point de vue financier.



✂

C - De la même manière, mettre en commun les fréquences disponibles (scénario 3) ne pourrait que rendre particulièrement difficile l'attribution des fréquences dans des conditions équitables respectueuses d'une stricte égalité entre les acteurs en lice.

Les candidats se trouveraient inévitablement dans des situations différentes : des opérateurs, déjà en place, à la recherche de capacités supplémentaires, et, de nouveaux entrants postulant pour une autorisation d'établir et d'exploiter un réseau mobile de troisième génération.

Les modalités de sélection dans un tel cas de figure seraient pour le moins difficiles à arrêter puisqu'il s'agira de comparer des candidatures susceptibles d'émaner d'acteurs qui se trouveront dans des situations très différentes les uns des autres. Permettre à un nouvel entrant d'obtenir une autorisation d'établir et d'exploiter un réseau mobile de troisième génération par le truchement d'une attribution de fréquences en quantité réduite ne peut que conduire à une rupture d'égalité entre les opérateurs 3G car il s'agirait bien d'autoriser un quatrième opérateur à des conditions très favorables et lui permettre d'obtenir, in fine, une licence « sur mesure ».

Le dossier joint en réponse aux questions de la consultation de l'Autorité vient étayer l'analyse de SFR.

Réponses détaillées aux questions

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

✂

NB. L'attribution des fréquences par procédure d'enchères faisant partie des options envisagées par l'ARCEP, nous insistons sur le caractère strictement confidentiel de cette information.

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 ?

SFR considère qu'il faut lever l'incertitude sur l'attribution des fréquences encore disponibles à 2,1 GHz. Ce manque de visibilité, auquel s'ajoute pour SFR le risque de devoir restituer des fréquences à 900 MHz, nuit à l'établissement de stratégies cohérentes pour le très haut débit mobile et la couverture du territoire.

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 ?

SFR ne partage pas l'analyse qui conduit l'ARCEP à proposer de modifier les conditions d'attribution d'une quatrième autorisation.

Les scénarii envisagés pour une nouvelle procédure d'appel à candidatures ne pourront que procéder à une rupture d'égalité vis-à-vis des opérateurs en place, rupture d'égalité que SFR ne saurait en tout état de cause cautionner, et dont les pouvoirs publics devraient s'assurer de la conformité avec l'avis rendu par le Conseil d'Etat.

La première modalité envisagée par l'ARCEP d'un étalement du paiement de la part fixe procurerait un avantage considérable au dernier entrant, à la fois injustifié et disproportionné, et constituerait en réalité un bouleversement des conditions économiques par rapport aux autres opérateurs 3G.

En réalité, le futur bénéficiaire de la quatrième licence UMTS ne pâtira pas d'un quelconque désavantage temporel qui devrait conduire l'Autorité à lui accorder de nombreux privilèges. Le principe d'égalité doit être respecté : il commande le strict maintien des conditions initialement associées à la délivrance d'une quatrième licence sauf à accorder un avantage injustifié au nouvel entrant. D'ailleurs, les informations publiques disponibles semblent indiquer que le Conseil d'Etat partage cette analyse dans son avis rendu au Gouvernement.

L'attribution d'une quatrième licence ne répondra nullement aux objectifs du Gouvernement, que ce soit en matière de croissance économique, de pouvoir d'achat ou de couverture du territoire. Forte de ce constat, et en l'absence de candidat aux conditions de l'appel à candidatures de 2007, SFR préconise une



attribution des fréquences résiduelles à 2,1 GHz aux opérateurs GSM/3G en place pour répondre à leurs besoins en capacité.

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 ?

SFR invite l'ARCEP à se reporter à ses réponses précédentes ; SFR n'a pas d'autres commentaires à ce stade.

Question n°5. Quelle est votre analyse de la situation concurrentielle du marché mobile ?

L'Autorité se base sur son analyse de mai 2005 pour avancer que le marché ne serait pas suffisamment concurrentiel en France. Sur cette base, l'ARCEP conclut que « *le constat dressé en 2005 d'essoufflement de la concurrence sur le marché de détail reste pleinement valable* ».

La consultation omet cependant de mentionner les évolutions importantes tant réglementaires que commerciales et concurrentielles qui sont intervenues depuis la dernière analyse de l'ARCEP :

- la portabilité à « guichet unique en 7 jours » mise en place en mai 2007 et qui constitue pourtant un « *élément décisif pour que le consommateur bénéficie pleinement de la concurrence* »² ;
- le développement des MVNOs dont la part de marché sur les ventes brutes s'est accrue régulièrement depuis 2005 pour atteindre 16% en mars 2008 ;
- le développement par les opérateurs, et notamment par SFR, d'offres innovantes qui ont très fortement dynamisé le marché (Illimythics, eeePC, etc.) ;
- la réduction importante des frais en cas de résiliation anticipée des contrats avec les opérateurs.

Au demeurant, l'INSEE a adressé à SFR un courrier montrant que les prix de SFR ont baissé de 6,4% entre 2006 et 2007 (le chiffre entre 2005 et 2006 n'étant pas disponible). En conséquence, on est bien loin du marché « figé » décrit dans la consultation.

En conséquence, SFR tient ici à donner les éléments descriptifs du marché français à partir de sources publiques reconnues :

- A- les prix dans les cinq grands pays européens ;
- B- le taux d'attrition des clients ;
- C- la part du parc « libre d'engagement » ;
- D- l'évolution de la part de marché des MVNOs ;
- E- le taux de « pénétration ».

Ces données démontrent le bon fonctionnement du marché français.

A- La comparaison des prix

Il existe essentiellement deux approches de comparaison des prix :

² Communiqué de presse de l'ARCEP – 16 mai 2007.

- une approche par « panier » qui consiste à comparer le prix qu'auraient à payer les clients pour un profil de consommation donné. Cette méthode est celle retenue par la Commission Européenne notamment dans ses rapports annuels d'implémentation (la Commission Européenne utilise la source « Teligen »).
- une approche « en prix par minute » qui consiste à comparer les prix moyens facturés par les opérateurs par minute d'appel. Cette méthode est celle retenue par la Commission Fédérale Américaine (FCC) dans ses rapports annuels (la Commission Fédérale utilise la source « Merrill-Lynch »).

Quelle que soit l'approche retenue, et lorsqu'on se limite aux pays comparables à la France (Espagne, Royaume-Uni, Italie, Allemagne), la France et SFR en particulier sont bien placées sur la période étudiée.

Résultats par l'approche « panier » en 2007

(source : Teligen / 13^{ème} rapport d'implémentation de la CE)

2007	Petit		Moyen		Gros		Ecart moyen
	Prix	Ecart	Prix	Ecart	Prix	Ecart	
Italie - Vodafone	19,47	-6%	31,99	-6%	32,91	-36%	-15,9%
France - SFR	19,00	-8%	26,00	-23%	46,54	-10%	-13,7%
Allemagne - T-Mobile	15,95	-23%	30,90	-9%	52,81	2%	-9,8%
Royaume-Uni - T-Mobile	23,69	15%	29,44	-13%	36,80	-29%	-9,0%
France - Orange	17,00	-18%	32,18	-5%	54,79	6%	-5,6%
Italie - TIM	18,89	-8%	34,72	2%	54,34	5%	-0,3%
Espagne - Movistar	17,23	-16%	35,41	4%	66,84	29%	5,8%
Espagne - Vodafone	18,45	-11%	35,98	6%	68,83	33%	9,6%
Royaume-Uni - O2	29,44	43%	36,80	8%	44,16	-15%	12,2%
Allemagne - Vodafone	27,07	31%	45,90	35%	58,69	14%	26,7%
Moyenne	20,62		33,93		51,67		

Avec des prix de 10% à 20% inférieurs, SFR se situe favorablement par rapport aux autres opérateurs comparables³. Le marché français apparaît aussi globalement, le moins cher parmi les pays comparables :

2007	Petit		Moyen		Gros		Ecart
	Prix	Ecart	Prix	Ecart	Prix	Ecart	
France	18,0	-13%	29,1	-14%	50,7	-2%	-9,6%
Italie	19,2	-7%	33,4	-2%	43,6	-16%	-8,1%
Espagne	17,8	-13%	35,7	5%	67,8	31%	7,7%
Royaume-Uni	26,6	29%	33,1	-2%	40,5	-22%	1,6%
Allemagne	21,5	4%	38,4	13%	55,8	8%	8,5%
Moyenne	20,6		33,9		51,7		

Résultat par l'approche « panier » depuis 2005

³ SFR est globalement 2^{ème} opérateur sur les 10 opérateurs des 5 grands pays européens étudiés par Teligen. SFR serait classée en première position si la facturation « à la minute » de Vodafone Italie était proprement prise en compte par Teligen.

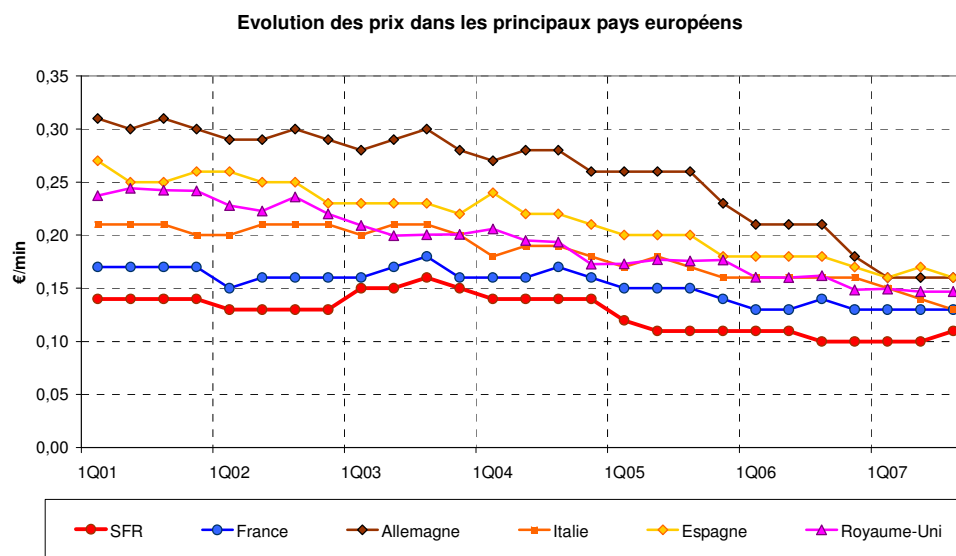
Les données publiées depuis 2005 dans le cadre des rapports d'implémentation confirment la compétitivité du marché français dans la durée. La France a été constamment la mieux placée parmi les cinq grands pays comparables.

Ecart / moyenne	Tous paniers			
	2005	2006	2007	Moyenne
France	-12,0%	-9,5%	-9,6%	-10,4%
Italie	-5,8%	-9,5%	-8,1%	-7,8%
Royaume-Uni	1,4%	4,3%	1,6%	2,4%
Allemagne	3,5%	7,9%	8,5%	6,6%
Espagne	12,8%	6,7%	7,7%	9,1%

C'est en particulier le cas des prix de SFR qui sont les plus compétitifs globalement sur la période.

Ecart / moyenne	Tous paniers			
	2005	2006	2007	Moyenne
France - SFR	-15,7%	-15,5%	-13,7%	-15,0%
Espagne - Vodafone	-18,8%	-3,5%	9,6%	-4,2%
Italie - Vodafone	-11,0%	13,8%	-15,9%	-4,3%
Espagne - MoviStar	-11,3%	-5,3%	5,8%	-3,6%
Allemagne - T-Mobile	13,8%	-14,8%	-9,8%	-3,6%
Royaume-Uni - T-Mobile	18,3%	-4,1%	-9,0%	1,7%
France - Orange	12,2%	-7,4%	-5,6%	-0,2%
Royaume-Uni - O2	-8,3%	7,3%	12,2%	3,7%
Italie - TIM	7,3%	6,1%	-0,3%	4,4%
Allemagne - Vodafone	13,4%	23,3%	26,7%	21,1%

Résultats par l'approche « prix par minute » (source : Merrill-Lynch)



Source : Merrill-Lynch

Les données de Merrill-Lynch confirment le bon positionnement de SFR en terme de prix par minute par rapport aux pays comparables.

Conclusion sur les prix

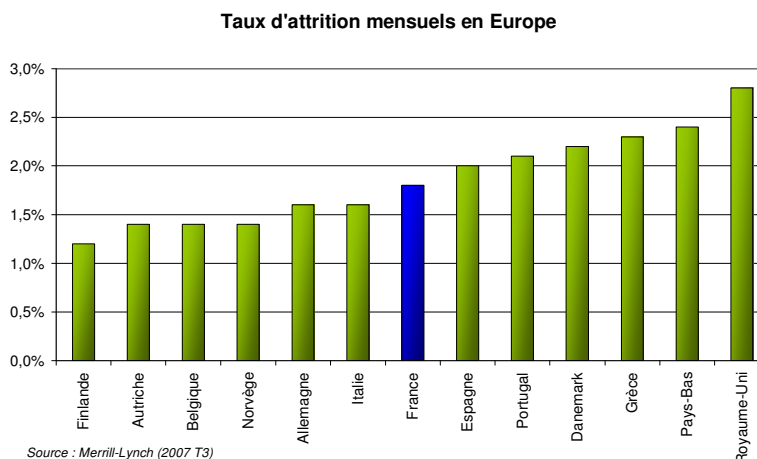
Que ce soit selon l'approche retenue par la Commission Européenne, ou celle utilisée par le régulateur fédéral américain, les prix en France sont compétitifs par rapport aux autres pays comparables en Europe. C'est en particulier le cas des prix pratiqués par SFR qui se révèlent parmi les plus bas, sinon les plus bas, par rapport aux opérateurs comparables.⁴

Par ailleurs, l'INSEE observe que les prix de SFR ont baissé de 6,4% en moyenne en 2007 (6,9% en « glissement »)⁵.

B- Le taux « d'attrition »

L'ARCEP déclare constater une « *tendance forte des clients à rester chez le même opérateur* ». Du point de vue des principes on ne voit pas pourquoi le fait de rester chez un même opérateur ne serait pas au contraire un signe de satisfaction des clients dont il faudrait se réjouir en tant que tel.

Au demeurant, les comparaisons internationales disponibles montrent que le taux d'attrition est en France comparable à celui des autres pays européens, notamment de ceux ayant plus que trois opérateurs 3G.



Conclusion sur le taux d'attrition

Avec 1,7% par mois, le taux d'attrition (ou « churn ») français, se situe dans la moyenne des pays européens connus (le graphique ci-dessus reprend l'ensemble des pays européens publiés par Merrill-Lynch). Il est supérieur à celui de l'Allemagne et de l'Italie et inférieur à celui de l'Espagne et du Royaume-Uni.

C- Part du parc « libre d'engagement »

⁴ La presse publie parfois des comparaisons qui cherchent à montrer que les prix en France ne sont pas compétitifs. Cela résulte soit de comparaisons à partir de sources fiables (Teligen par exemple) mais en comparant avec des pays très différents par leur développement ou leur géographie (Chypre, Malte, Pologne, Lituanie, pays scandinaves...), soit de sources statistiques très douteuses (Nus Consulting, pour ne citer que lui).

⁵cf. courrier de l'INSEE en date du 31 mars, en annexe.

L'ARCEP publie régulièrement des statistiques sur le parc « libre d'engagement ». Cette définition, propre à l'ARCEP, est fortement biaisée car :

- elle ne prend pas en compte les clients « prépayés » qui sont pourtant par leur nature même « libres d'engagement » ; ceci est d'autant plus surprenant que de nombreux acteurs (dont l'UFC) reprochent la trop faible part des clients prépayés en France ;
- pour les clients « abonnés », cette définition ne prend en compte que les clients libres *immédiatement* (et non, par exemple, les clients libres dans les 12 mois).

SFR rappelle que plus de la moitié de ses clients sont aujourd'hui libres d'engagement et qu'environ ⅔ de ses clients sous engagement, ⅔ ont une échéance contractuelle inférieure à 12 mois.

Les clients qui s'engagent pour plus de 12 mois (et au plus pour 24 mois) bénéficient pour ce qui les concerne d'une offre tarifaire avantageuse sous forme d'un prix réduit. Ils peuvent néanmoins changer de fournisseur en conservant leur numéro dans le cadre d'une demande de portabilité.

Le coût de changement de fournisseur pour un client libre d'engagement sur le marché de détail de la téléphonie mobile est pratiquement nul. Il peut réaliser ce changement, en conservant son numéro en demandant à bénéficier de la portabilité de son numéro de téléphone mobile, en moins de 10 jours sur simple demande auprès de son nouveau fournisseur.

Conclusion sur le taux d'engagement

En l'absence de comparaison internationale SFR note qu'en France seule une part très minoritaire des clients est engagée pour une durée résiduelle supérieure à 12 mois. Les clients qui s'engagent pour un contrat de 24 mois bénéficient d'ailleurs d'avantages en termes de prix. Enfin, les dernières dispositions législatives ont rendu moins coûteuse la résiliation des contrats avant son échéance, ce que l'ARCEP devrait aussi prendre en compte dans son analyse.

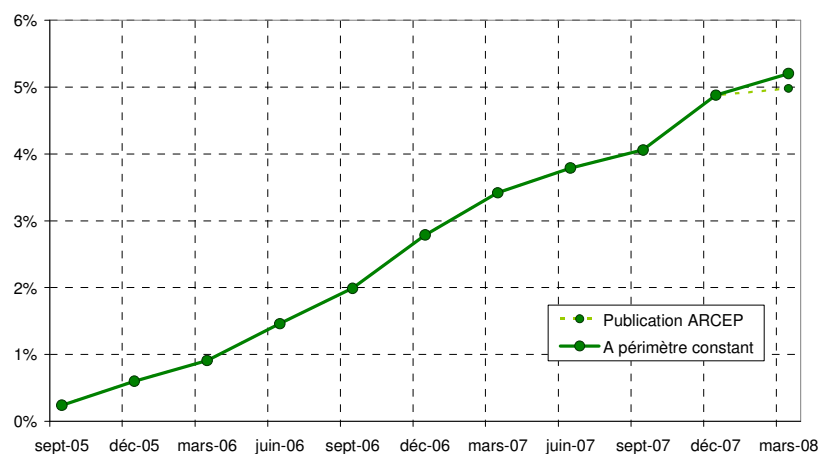
D- Part de marché des MVNOs⁶

Part de marché « parc »

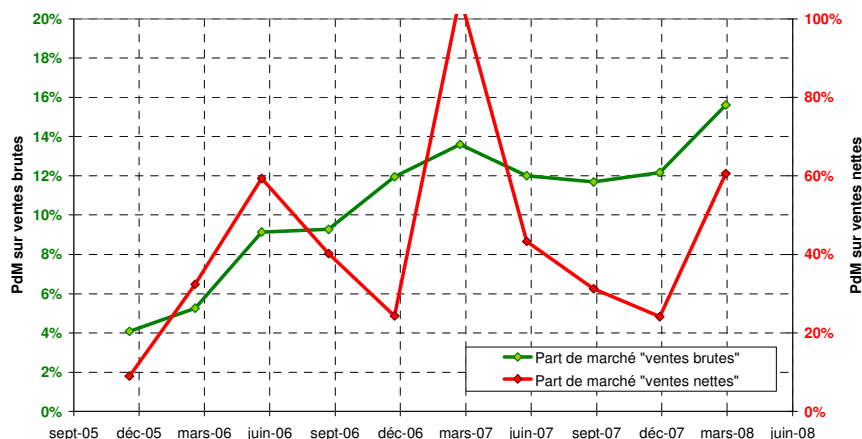
Les données du parc « MVNOs » publiées par l'ARCEP marquent un infléchissement dû à la sortie de Débitel et de Ten du périmètre statistique. A périmètre constant, et si on s'abstrait de ce phénomène exceptionnel, les parts de marché des MVNOs se seraient accrues à un rythme comparable à celui des trimestres antérieurs. Ceci est confirmé par l'analyse des ventes brutes et nettes. (cf. graphiques).

⁶ Les statistiques de l'ARCEP (Suivi des Indicateurs Mobiles) excluent à compter du 1^{er} trimestre 2008 les MVNOs Ten et Debitel au motif qu'ils ont été absorbés par des opérateurs de réseau. Cela a pour effet de transférer environ 120 000 clients sur la même période. En conséquence, les chiffres de la « croissance nette MVNO » de 69 700 clients au 1^{er} trimestre 2008 traduit en réalité 189 700 ventes nettes de la part des MVNOs autres que Debitel et Ten.

Evolution part de marché des MVNOs



Parts de marché des MVNOs dans les ventes brutes et nettes



Source : ARCEP - calculs SFR. Estimation SFR pour les ventes nettes MVNOs du 1er trimestre 2008.

On constate ainsi que la part de marché des MVNOs sur les ventes brutes⁷ continue de croître et a atteint au 1^{er} trimestre 2008 son plus haut niveau historique (15,6%). Cette performance est d'autant plus remarquable que Debitel et Ten ne sont plus décomptés dans les ventes brutes du 1^{er} trimestre 2008.

Conclusion sur les MVNOs

Les données publiées par l'ARCEP montrent le développement régulier des MVNOs qui atteignent 16% des ventes brutes et 60% des ventes nettes.

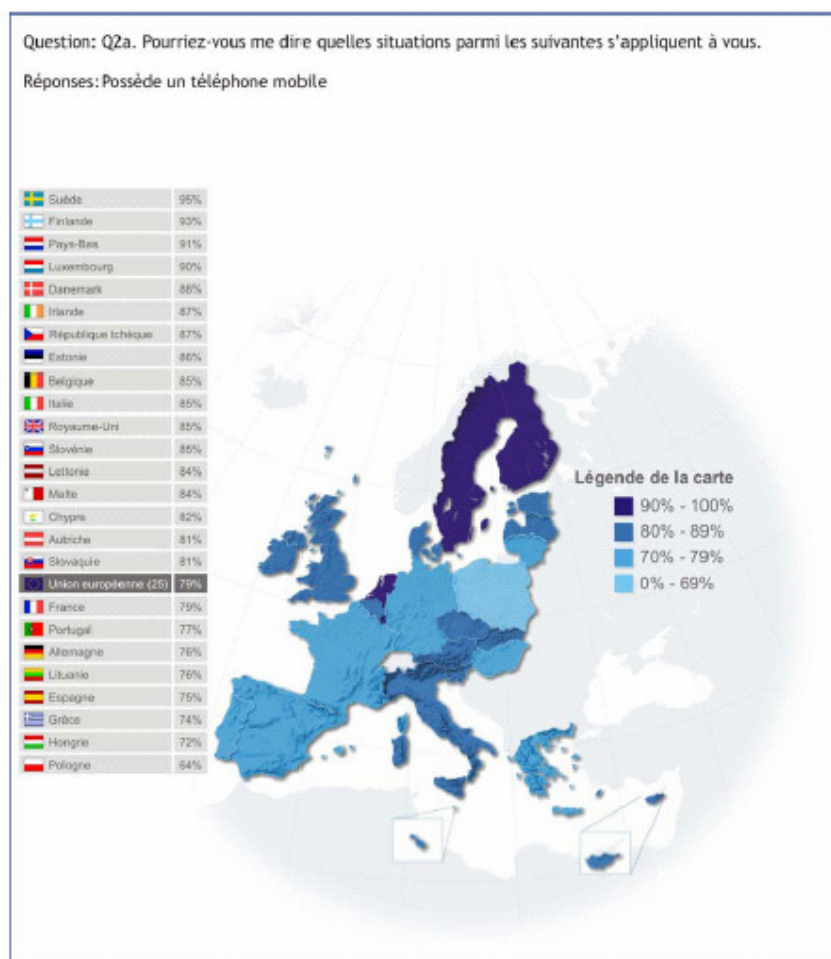
E- Taux de pénétration

Le taux de pénétration s'établit à 85% au 1^{er} trimestre 2008. Ce taux de pénétration n'est pas un taux d'équipement : il ne fait que ramener le nombre de carte SIM à la population totale. Ce taux serait d'ailleurs supérieur à 100% si on le ramenait à la population de plus de 12 ans. Ce taux de pénétration est cependant plus faible que dans la plupart des pays européens dans lesquels on constate :

⁷ Il s'agit de la part de marché globale : prépayé et abonnés.

- un taux de multi-équipement plus important (qui peut, par exemple, être le résultat des politiques commerciales des acteurs) ;
- un taux de prépayé plus fort (les cartes prépayées pouvant être comptabilisées, même si une autre carte prépayée est au même moment utilisée sur le téléphone).

On ne peut en tirer une conclusion quelconque sur l'état du marché français. Notons à cet égard que l'étude européenne publiée par la Commission Européenne⁸ montre que le taux d'équipement par individu se situe dans la moyenne européenne, l'Espagne et l'Allemagne étant moins équipés, le Royaume-Uni et l'Italie étant plus équipés.



Enfin, à toutes fins utiles, notons que l'appréciation de la Commission Européenne sur la faible croissance de la pénétration en France entre 2006 et 2007 (+0,87%) est due à une erreur manifeste sur la population française en 2006, dont les services de l'ARCEP ont été informés. Le taux de pénétration en France s'est en fait accru de 3,79% sur un an.

⁸ Eurobaromètre spécial « Roaming » publié en Novembre 2006.

Conclusion sur le taux de pénétration

Le taux d'équipement des français se situe dans la moyenne européenne. Les chiffres indiquant un taux de « pénétration » plus élevé dans d'autres pays (Italie...) correspondent à des pays où les clients sont « multi-équipés » et/ou les statistiques comprennent des doubles comptes (prépayés).

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 ?

L'intérêt d'un quatrième entrant sur le marché français ne va pas de soi. SFR propose de regarder les faits au regard de :

- l'intérêt en tant que tel de revenir à une prétendue « norme européenne en matière de structure de marché » ;
- la stimulation que cela pourrait apporter au marché, notamment au regard des MVNOs.

A- Les comparaisons européennes montrent que l'arrivée d'un quatrième opérateur ne bénéficiera pas nécessairement aux consommateurs.

Il semble naturel de considérer que l'apparition d'un nouvel opérateur sera bénéfique au consommateur, mais cette idée n'est pas corroborée par les faits. SFR convient avec l'ARCEP que la France, avec quelques pays de l'UE (Finlande, Portugal, Belgique, Grèce) s'écarte de la « norme » européenne en ce qu'elle ne comprend que trois opérateurs. L'analyse montre cependant que les prix dans quatre de ces pays sont parmi les plus bas dans l'Union et se situent 17% en dessous des prix pratiqués dans les autres pays européens (pour les « petits » paniers).

Pays	Population	Opérateurs (3 vs 4 et plus)	Paniers OCDE			
			Petit	Moyen	Gros	Moyenne
Autriche	8 298 923	4+	17,4	20,1	31,0	22,8
Belgique	10 584 534	3	13,9	28,4	51,5	31,3
Allemagne	82 314 906	4+	21,5	38,4	55,8	38,6
Danemark	5 444 242	4+	8,4	16,7	26,9	17,3
Espagne	44 474 631	4+	17,8	35,7	67,8	40,5
Finlande	5 276 955	3	8,5	14,6	24,7	15,9
France	63 392 140	3	18,0	29,1	50,7	32,6
Grèce	11 171 740	3	19,8	25,1	41,6	28,9
Irlande	4 312 526	4+	22,5	35,2	52,5	36,7
Italie	59 131 287	4+	19,2	33,4	43,6	32,1
Luxembourg	476 187	4+	9,1	17,5	25,5	17,3
Pays-Bas	16 357 992	4+	9,4	14,4	23,6	15,8
Portugal	10 599 095	3	12,7	25,2	44,1	27,3
Suède	9 113 257	4+	10,7	17,1	28,1	18,6
Royaume-Uni	60 816 701	4+	26,6	33,1	40,5	33,4
Moyenne UE15	391 765 116		19,3	31,4	47,9	32,9
Pays à 3 opérateurs	101 024 464	3	16,7	27,4	47,7	30,6
Pays à 4 opérateurs et plus	290 740 652	4+	20,1	32,8	47,9	33,6

Source : CE (13^{ème} rapport d'implémentation), Eurostat

En conséquence, l'intérêt de favoriser d'une manière ou d'une autre l'apparition d'un nouvel entrant sur le marché français n'est pas avéré. En réalité, les surcoûts occasionnés globalement par l'apparition d'un quatrième opérateur investisseur ne viennent pas compenser l'avantage théorique d'une concurrence accrue.

B- L'exemple français montre qu'un quatrième acteur ne favorisera pas nécessairement les MVNOs.

SFR a été le premier opérateur à accueillir des MVNOs et en accueille dans une proportion largement supérieure à sa part de marché sur le marché de détail.

L'ARCEP émet l'hypothèse que le quatrième acteur ayant un réseau vide aura intérêt à le « remplir » en accueillant des MVNOs. A cet égard, l'exemple français a montré que Bouygues Telecom a fait un choix strictement inverse : le moins que l'on puisse dire est que celui-ci constitue un contre exemple de taille et bien plus pertinent que l'exemple de T-Mobile au Royaume-Uni évoqué par l'ARCEP.

Si l'on devait considérer, à tort ou à raison, que la concurrence sur le marché des MVNOs est insuffisante, il reviendrait en premier lieu de trouver les moyens d'inciter Bouygues Telecom à développer des offres sur ce segment avant que de favoriser artificiellement un quatrième entrant.

En tout état de cause, rien ne permet de supposer que le quatrième entrant favoriserait le développement de nouveaux MVNOs.

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 ?

SFR n'a pas de commentaire sur les stratégies d'entrée sur le marché d'un éventuel quatrième opérateur. Nous constatons simplement que les constructeurs focalisent le développement des nouvelles technologies sur certaines bandes bien spécifiques. Le GSM s'est développé à 900 MHz et 1800 MHz en Europe ; la 3G s'est concentrée sur la bande 2,1 GHz et, nous l'espérons, bientôt à 900 MHz. Les technologies LTE vont démarrer à 2,6 GHz et peut-être une autre bande. Le WiMAX est disponible à 2,3 GHz, 2,5 GHz et 3,5 GHz.

L'accès aux fréquences basses (< 1 GHz) est utile pour satisfaire les obligations de couverture des opérateurs.

Question n°8. L'amélioration des conditions d'accueil des MVNO vous paraît-elle un enjeu important ? A quel titre ?

Ainsi qu'indiqué à la question 5, il nous paraît intéressant de revenir sur le fait que les MVNOs sont en pleine expansion, avec notamment des parts de marché en croissance régulière. Les données publiées par l'ARCEP montrent le développement régulier des MVNOs qui atteignent 16% des ventes brutes et 60%⁹

⁹ Les statistiques de l'ARCEP (Suivi des Indicateurs Mobiles) excluent à compter du 1^{er} trimestre 2008 les MVNOs Ten et Debitel au motif qu'ils ont été absorbés par des opérateurs de réseau. Cela a pour effet de transférer environ 120 000 clients sur la même période. En conséquence, les chiffres de la « croissance nette MVNO » de 69 700 clients au 1^{er} trimestre 2008 traduit en réalité 189 700 ventes nettes de la part des MVNOs autres que Debitel et Ten.



des ventes nettes. Ainsi, il ne semble pas que la faible part de marché des MVNOs soit liée aux conditions d'accueil des opérateurs-hôtes, mais bien plutôt à leur arrivée récente sur le marché.

Par ailleurs, les quelques derniers mois ont montré qu'il existe bien une concurrence sur le marché de gros : l'annonce récente de NRJ mobile de passer sur le réseau d'Orange France, comme celle d'Auchan Mobile de s'approvisionner chez Bouygues Telecom pour ses offres data sont des preuves que les opérateurs de réseaux en place ont d'ores et déjà des offres de gros qui se concurrencent, les MVNOs pouvant alors décider de reporter leur trafic vers plusieurs opérateurs. Les conditions contractuelles faites aux MVNOs leur permettent effectivement de changer d'opérateur-hôte, et ne les placent nullement en « situation de dépendance » comme l'indique la question.

Il est cependant nécessaire pour les opérateurs de réseau de pouvoir planifier à plus ou moins court terme l'évolution des volumes transitant sur leur réseau afin de pouvoir servir la demande au mieux, que ce soit en terme de qualité de service ou même de capacités nécessaires sur les réseaux. C'est dans ce cadre que les opérateurs demandent aussi aux MVNOs de s'engager sur des volumes et dans la durée ; les MVNOs s'engageant sur une certaine durée ont aussi des conditions plus avantageuses du fait d'une meilleure planification économique et technique de la part du MNO hôte.

Sur le plan technique, SFR s'est engagé à répliquer à ses MVNO l'ensemble des nouveaux services proposés à ses propres clients de détail.

D'un point de vue tarifaire, les conditions proposées par SFR à ses MVNOs permettent à ceux-ci de développer des offres concurrentes et compétitives face à celles de SFR. Les offres de gros sont de cette façon réévaluées très régulièrement en fonction de l'évolution du marché et de la demande client afin de toujours maintenir la compétitivité des MVNOs.

L'arrivée d'un quatrième opérateur n'est donc pas nécessaire pour stimuler la concurrence sur le marché de gros dans la mesure où celui-ci fait la preuve de la liberté des acteurs qui y évoluent.

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 ne peut pas être un objectif en soi pour l'attribution de ces fréquences. La question est de savoir si la valeur serait maximisée pour la communauté nationale avec l'arrivée d'un nouvel entrant ou par le développement de la capacité pour les opérateurs de réseau existants.

Par nature, la capacité complémentaire fournie par les fréquences disponibles serait de toute façon une incitation pour les opérateurs attributaires à continuer à développer le marché au travers d'offres concurrentielles. En n'attribuant pas les fréquences, l'ARCEP provoquerait une situation déséquilibrée entre la demande en forte augmentation et l'offre qui serait, elle, restreinte par manque de capacité.

Par ailleurs, il serait nécessaire de définir de façon précise ce que le régulateur entend qualifier de « *candidatures insuffisantes au regard de l'objectif de stimulation de la concurrence* ». Il n'existe pas, ni de façon théorique ni de façon pratique de définition précise et universelle à propos de l'existence ou non d'une concurrence suffisante. De façon très pragmatique, une telle définition ne pourrait donc qu'être subjective et relever ainsi de l'arbitraire.

En ce qui concerne l'accueil des MVNOs, SFR s'engage avec chacun de ses MVNOs à étudier et mettre en œuvre rapidement les demandes raisonnables des opérateurs utilisant son réseau. Ces éléments contractuels, qui font partie intégrante de la proposition MVNO de SFR, sont aussi un des aspects soumis à concurrence lors des appels d'offre des MVNOs. Les aspects techniques, au même titre que les aspects tarifaires sont étudiés par chacun des MVNOs lors du choix de son opérateur hôte. L'équilibre entre ces conditions tarifaires et techniques est laissé à la libre décision des opérateurs MVNOs, dans leur choix de tel ou tel opérateur-hôte ; au nombre de ces conditions, figurent notamment la disponibilité technique des systèmes réseau, le délai de rétablissement et la qualité de service, tous éléments qu'il n'est pas souhaitable ni raisonnable de réguler. Nos engagements dans le cadre de la licence sont de proposer des offres équitables et non discriminatoires à tous nos MVNOs.

L'absence de nouvel entrant dans les candidats retenus à ce jour n'annule donc absolument pas l'intérêt pour la communauté de l'attribution de ces fréquences, et ne préfigure en rien la future situation concurrentielle sur les différents marchés, que ce soit sur le marché de gros ou le marché de détail.

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 ?

L'objectif de stimulation de la concurrence au bénéfice du consommateur se mesure principalement sinon uniquement en terme de gain de surplus pour les consommateurs. Celui-ci dépend de manière directe du niveau de prix attendu du fait de l'entrée éventuelle d'un quatrième opérateur sur le marché national.

En l'occurrence, la comparaison internationale évoquée plus haut montre que l'entrée d'un quatrième opérateur devrait avoir un impact négatif sur les prix : les avantages de l'apparition du quatrième entrant étant plus que contrebalancés par les surcoûts globaux engendrés par l'existence d'un quatrième opérateur.

Dans ces conditions, il n'y a évidemment pas lieu d'accorder une quelconque priorité à un nouvel entrant ni d'introduire un tel critère dans la comparaison des candidatures.

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 ?

Les conditions d'ordre concurrentiel en place aujourd'hui ont d'ores et déjà permis le développement des MVNO (voir question 9). Il n'y a pas lieu de les modifier.

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 ?

La disponibilité de spectre additionnel à 2,1 GHz est le meilleur moyen pour poursuivre le développement du haut débit mobile en France, qui à défaut, pourrait se voir entravé par la saturation de ce spectre 3G avant la montée en charge de la bande 2,6 GHz.

✂

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 ?

✂

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 2*5 MHz afin d'y étudier l'opportunité d'une éventuelle utilisation comme porteuse mutualisée entre opérateurs pour la mise en oeuvre de femto-cellules ?

✂

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 ?

✂

Compte tenu des évolutions visibles de la technologie des stations de base, qui permettront dans un avenir très proche d'héberger une fonction GSM et une fonction UMTS dans un même cabinet, tout en mutualisant en particulier les éléments radio d'amplification de puissance, nous estimons qu'il restera économiquement et opérationnellement plus efficace de capitaliser sur les infrastructures propres existantes pour développer l'emprise géographique de la couverture haut débit mobile. Pour toutes ces raisons, il nous semble particulièrement inopportun d'imposer le choix du partage de réseau aux opérateurs.

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 ?



La couverture du territoire est liée à l'utilisation des fréquences basses, en dessous de 1 GHz. L'attribution des fréquences résiduelles aux opérateurs mobiles existants aura un impact direct sur la capacité de leurs réseaux dans les zones très denses, et de cette manière sur les offres d'abondance que peut offrir un opérateur. En matière de couverture, les objectifs et les échéances fixés dans les licences sont très importants et probablement difficiles à atteindre. SFR a déjà eu l'occasion de faire part de sa position sur le sujet à l'ARCEP. Dès lors, une attribution de fréquences supplémentaire à 2,1 GHz pourrait être l'occasion de re-stabiliser les objectifs de couverture

Question n°17. Quel éclairage pouvez-vous apporter sur la valeur économique des fréquences aujourd'hui disponibles dans la bande 2,1 GHz ?

✂

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.

L'étalement du paiement de la part fixe serait un véritable bouleversement des conditions économiques de la licence UMTS par rapport aux autres opérateurs, qui procurerait un avantage considérable, à la fois injustifié et disproportionné, au quatrième entrant.

✂

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 ?

Le précédent de la République Tchèque n'est pas transposable au cas de la France

✂

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'égalité de traitement ne concerne pas seulement le montant de la redevance ; elle s'étend à l'ensemble des éléments susceptibles, par leurs impacts économiques, d'y porter atteinte.

✂

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'agissant d'un quatrième opérateur, il n'y a pas de raison de réduire sa durée d'autorisation à 15 ans. A l'inverse, lui donner l'option de réduire sa durée d'autorisation à 15 ans (où, de manière plus subtile, lui accorder cette réduction sous une forme apparemment obligatoire) revient à lui donner un avantage financier et économique, les opérateurs n'ayant pas eu initialement une telle possibilité.

En conséquence, et compte tenu de notre réponse à la question 21 l'allocation pour un quatrième opérateur devrait se faire sur une durée de 20 ans.

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 estimeraient 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.

Pour ce qui concerne la part variable, le montant de 1% du chiffre d'affaires doit s'appliquer à tous les opérateurs.

SFR est hostile à tout étalement du paiement de la part fixe. Si l'ARCEP souhaitait proposer une telle option au Gouvernement, un traitement équitable par rapport aux premiers entrants commanderait tout le moins de respecter les principes suivants :

- il conviendrait en premier lieu de calculer un échéancier qui conduise à la même valeur actualisée que le paiement comptant ; le taux d'actualisation à appliquer doit être celui retenu par l'ARCEP pour les activités mobiles ;
- il conviendrait de s'assurer que cet échéancier ne permettra pas au quatrième opérateur de cesser le paiement de ses échéances (par exemple, s'il décidait d'abandonner l'exploitation de son réseau 3G) par la mise en place d'obligations collatérales ;
- il conviendrait de prémunir la collectivité du risque financier qui résulterait d'une éventuelle cessation de l'activité du quatrième opérateur.

Ces mesures sont de nature à améliorer l'efficacité économique en assurant une neutralité concurrentielle entre acteurs et en réaffirmant que le régulateur ne vient pas modifier *a posteriori* les conditions économiques d'attribution des fréquences.

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 ?

✂

Question n°24. Quelles modalités de redevance et quelle durée d'autorisation doivent être prévues ?

Les modalités de redevance et la durée d'autorisation doivent être identiques aux précédents appels à candidatures.

Question n°25. Des obligations minimales de déploiement analogues à celles imposées dans les premiers appels à candidatures 3G vous paraissent-elles pertinentes ?

Des obligations minimales de déploiement analogues à celles imposées dans les premiers appels à candidature 3G doivent être maintenues pour un nouvel opérateur, ceci afin de ne pas laisser un nouvel opérateur se concentrer uniquement sur les zones denses rentables.

Il n'y a pas lieu de décaler d'un an la première échéance fixée à 20% de la couverture. Des équipements et terminaux 3G éprouvés sont aujourd'hui largement disponibles, ce qui n'était pas le cas pour les opérateurs existants au début de leur déploiement.

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 indiqué à plusieurs reprises dans notre réponse, nous considérons que nos contrats MVNOs actuels ont permis, et permettent, aux MVNOs de se positionner de façon intéressante sur le marché, ce que confirme la place qu'ils occupent dans les ventes brutes et nettes.

SFR a toujours répondu, notamment à travers de « beauty contest » réguliers, à des demandes d'accès à son réseau dans le modèle de bout-en-bout actuellement proposé par tous les opérateurs-hôtes. Le calcul des tarifs de gros se fait sur la base des tarifs de détail pratiqués sur le marché par SFR, minorés d'une remise correspondant à la rémunération des activités de commercialisation du MVNO. Cette remise est calculée afin d'équilibrer la rentabilité de long-terme des activités de réseau (forte intensité capitalistique) et des activités de commercialisation (faible intensité capitalistique) – méthode dite d'égalisation des CFROI (Cash Flow Return on Investment). Notre tarification est donc parfaitement en ligne avec la recommandation d'une rémunération des éléments de réseaux avec la même marge opérationnelle que celle de SFR ; une modification de cette structure tarifaire limiterait la rentabilité de long-terme des activités de réseau, mettant ainsi en péril la pérennité des investissements consentis par SFR dans son réseau (extension de couverture 2G dans les zones non-rentables, déploiement de couverture 3G, amélioration permanente de la qualité de service des réseaux et des systèmes d'information, *etc.*).

Comme indiqué dans les réponses aux questions 8 et 9, nous ne considérons pas que les offres de SFR aux MVNOs soient limitatives tant d'un point de vue technique que tarifaire, et les engagements cités semblent alors disproportionnés par rapport aux objectifs clés. L'analyse de la réussite des acteurs sur le marché confirme d'ailleurs cette analyse : la réussite des opérateurs MVNO n'est pas liée à leur opérateur-hôte, mais à leur pertinence propre (en termes de positionnement marketing, clients et offres) et à leur excellence opérationnelle (en termes de distribution, communication, structure de coûts SI, *etc.*).

Les conditions contractuelles de sortie, comme indiqué en réponse à la question 8, ne sont pas aussi limitatives que veut bien le croire l'ARCEP, la preuve en étant les changements en cours d'opérateurs hôtes par certains MVNOs.

La construction de nos tarifs permettant aux MVNOs d'être compétitifs sur le marché, il ne nous semble pas pertinent de différencier les destinations ni les heures d'appels pour que les MVNOs puissent

construire une proposition marketing adaptée au marché. De la même façon, la vente de demi-minutes entrantes et sortantes n'est pas nécessaire pour améliorer les conditions d'accueil des MVNOs. Ces évolutions de structure tarifaire peuvent faire l'objet d'une discussion voire d'une renégociation entre les MVNOs et leurs opérateurs-hôtes, selon les objectifs propres à chaque MVNO : néanmoins, la complexité technique de telles solutions, notamment celle consistant à posséder son propre cœur de réseau, et le coût associé pour le MVNO, représenteraient aujourd'hui un risque significatif pour les MVNOs, dont les capacités d'investissement et l'expertise opérationnelle restent encore très limitées.

In fine, il convient de souligner que la réglementation sectorielle encadre aujourd'hui strictement la possibilité pour une autorité de régulation nationale d'imposer des obligations *ex-ante*, conditions qui aujourd'hui ne sont à l'évidence pas réunies. Utiliser la voie des engagements dans le cadre d'une procédure d'attribution d'une ressource rare, laquelle ne ferait que répondre à un besoin en capacités des opérateurs en place, reviendrait à contourner les dispositions réglementaires et serait un procédé extrêmement disproportionné eu égard à la contrepartie accordée à ces opérateurs.

La politique de couverture du territoire est encore aujourd'hui un argument principal de différenciation entre les acteurs. Cette dynamique, favorable à une concurrence par les investissements, doit rester la règle dans un secteur qui a toujours été concurrentiel et où l'investissement dans les nouveaux réseaux reste le principal vecteur de croissance.

Les engagements envisagés par l'Autorité permettraient à un opérateur de procéder à un investissement minimal lui permettant d'écramer le marché dans les zones les plus rentables tout en bénéficiant du meilleur de la couverture mobile pour le reste du territoire.

Les engagements envisagés par l'Autorité, en contrepartie de l'autorisation d'utiliser une ressource rare, auraient pour effet de dégrupper de « fait » les réseaux mobiles, lesquels ont été établis en situation de pleine concurrence, ce qui reviendrait à nier la logique de concurrence par les mérites.

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 ?

Cette question est prématurée. Il faut d'abord régler la question du processus d'attribution des fréquences résiduelles à 2,1 GHz.

Dans le cas d'une éventuelle ouverture du marché secondaire sur les bandes 900 MHz, 1800 MHz et 2,1 GHz, les précautions ou contraintes sont décrites dans le document de travail « encadrement des cessions d'autorisation d'utilisation des fréquences » du groupe de travail « marchés secondaires », présenté à la Commission Consultative des Radiocommunications de l'ARCEP le 24 mars 2005.



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 oeuvre un critère de sélection financier ?

Les modalités de redevance et la durée d'autorisation doivent être identiques aux précédents appels à candidatures.

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 ?

Dès lors qu'aucun quatrième opérateur n'aura présenté une offre équivalente à celle prévue initialement (soit 619 M€ pour 2*15 MHz), il n'y a pas lieu de proposer une quelconque priorité à un nouvel entrant.

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 ?

✂

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 ?

Il n'y a pas de raison d'attribuer une quantité de fréquences inférieure à 2*15 MHz au quatrième opérateur. Réserver une quantité moindre de spectre à un nouvel entrant conduirait à lui accorder des avantages qui devraient être dûment compensés et notamment, mais non exclusivement d'un point de vue financier. ✂

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 ?

Dans ce cadre, il n'y aurait pas lieu d'accorder une quelconque priorité à un nouvel entrant.

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 oeuvre 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 ?

Dès lors qu'on se serait écarté du schéma initial d'allocation de l'ensemble du spectre au nouvel entrant dans des conditions équivalentes aux conditions initiales, il est très difficile de fixer de manière objective les conditions d'une offre non discriminatoire. En effet, les opérateurs comme SFR n'ont pas eu le choix de faire une offre sur une partie limitée du spectre, et cette possibilité offerte au nouvel entrant serait de ce fait même discriminatoire. Pour assurer l'équité, il serait donc nécessaire de faire payer à un nouvel entrant la valeur financière de cette option, dont l'évaluation est cependant difficile sur des bases objectives et incontestables.

Question n°34. Quelle approche doit selon vous être retenue pour attribuer les canaux de garde selon le résultat de l'appel à candidatures ?

Hypothèse à quatre opérateurs, maintien d'une répartition équitable

Cette hypothèse correspond à la situation actuelle et ne nécessite pas d'adaptation du plan de fréquences. Chaque opérateur disposerait d'une attribution de 2*14,8 MHz FDD + 5 MHz TDD.

Hypothèse à trois opérateurs, maintien d'une répartition équitable

Dans l'hypothèse où les trois opérateurs existants gagneraient chacun un bloc, il faudrait privilégier une situation avec des blocs de 2*20 MHz contigus pour chaque opérateur. Cette solution faciliterait le déploiement du haut débit mobile. En effet, les amplificateurs de puissance peuvent gérer jusqu'à quatre blocs de 2*5 MHz contigus. Pour des blocs de 2*5 MHz distants de plus de 20 MHz, il est nécessaire d'utiliser plusieurs amplificateurs de puissance, ce qui pénalise fortement le déploiement du haut débit mobile. L'attribution de blocs de 2*20 MHz contigus sera nécessaire à terme pour le déploiement de la technologie LTE dans la bande 2,1 GHz.

D'après la base de données du bureau européen des radiocommunications¹¹ (ERO), sept pays européens ont déjà adopté des répartitions de fréquences à trois opérateurs, avec 2*20 MHz environ par opérateur.

	Opérateur 1	Opérateur 2	Opérateur 3
Portugal, République Tchèque, Lituanie, Malte	1920,3 – 1940,1 MHz 2110,3 – 2130,1 MHz	1940,1 – 1959,9 MHz 2130,1 – 2149,9 MHz	1959,9 – 1979,7 MHz 2149,9 – 2169,7 MHz
Suède, Slovaquie, Lettonie	1920 – 1940 MHz 2110 – 2130 MHz	1940 – 1960 MHz 2130 – 2150 MHz	1960 – 1980 MHz 2150 – 2170 MHz

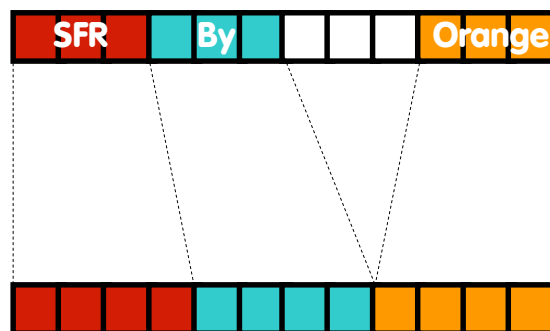
Neuf autres pays ont autorisé deux ou trois opérateurs à 2,1 GHz gardant une réserve de spectre qui leur permet d'adopter la même répartition du spectre que celle décrite ci-dessus. Il s'agit de la Belgique, Bulgarie, Croatie, Chypre, Hongrie, Islande, Liechtenstein, Pologne, Fédération de Russie.

¹¹ <http://www.ero.dk/fc2e8966-1db9-445b-a8d5-e5c7cf825cc2>, deliverables, GSM spectrum use.

SFR propose d'adopter l'une des deux répartitions de fréquences ci-dessus dans le cas où l'appel à candidatures pour un quatrième opérateur resterait infructueux.

Cette solution nécessite un changement des fréquences pour les stations de base en service de Bouygues Telecom utilisant le bloc de fréquences 2*5 MHz adjacent au lot de SFR. Les attributions de SFR seraient également décalées de 200 kHz ou 400 kHz vers le bas par rapport à notre attribution actuelle 1920,5 – 1935,3 MHz / 2110,5 – 2125,3 MHz.

Spectre FDD 2.1 GHz aujourd'hui
(porteuses de 5 MHz)



Dans cette hypothèse, il serait essentiel de modifier également les attributions de fréquences TDD car le décalage des attributions de fréquences de SFR de 200 kHz ou 400 kHz vers le bas réduirait davantage l'exploitabilité du bloc de fréquences TDD adjacent. Nous proposons dans un schéma à trois opérateurs d'échanger le bloc TDD actuel de SFR, 1915,1 – 1920,1 MHz, avec le bloc réservé jusqu'à présent au quatrième opérateur, 1905,1 – 1910,1 MHz. Le bloc 1915,1 – 1920,1 MHz serait ainsi utilisé en tant que bande de garde entre le FDD et le TDD, et ne serait pas ré-attribué à un autre opérateur.

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 ?

✂

Question n°36. Dans une procédure supprimant la priorité donnée aux nouveaux entrants, quels critères de sélection vous paraissent pertinents ?

✂

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 oeuvre 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 ?

✂

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 répartition équitable des fréquences devait être abandonnée par l'ARCEP, il n'y aurait pas de justification pour restituer 2*5 MHz à un nouvel entrant à 900 MHz.

Question n°39. Quels sont les avantages et inconvénients de chacun des types de procédures selon vous ?

SFR souhaite que tout nouvel appel à candidatures soit ajourné et qu'il lui soit possible d'acquérir des fréquences complémentaires à 2,1 GHz venant répondre à ses besoins en capacité.

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 ?

Le principe d'égalité doit être respecté : il commande le strict maintien des conditions initialement associées à la délivrance d'une quatrième licence sauf à accorder un avantage injustifié au nouvel entrant. D'ailleurs, les informations publiques disponibles semblent indiquer que le Conseil d'Etat partage cette analyse dans son avis rendu au Gouvernement.

L'Autorité, si elle souhaitait tester l'intérêt éventuel d'un quatrième opérateur sur tout le spectre à 2,1 GHz disponible, n'aurait d'autre choix que de relancer un appel à candidatures dans les mêmes conditions que les phases précédentes.

L'absence de candidat à la globalité des fréquences de la quatrième licence suffit à démontrer qu'il n'y a pas rareté de la ressource en fréquences et par suite doit permettre au régulateur d'allouer ces fréquences aux acteurs en place qui en ont besoin.

A - Si cet appel à candidatures restait infructueux (scénario 1 à conditions inchangées), alors l'Autorité devrait mettre le spectre disponible à disposition des opérateurs en place, qui en ont exprimé le besoin, SFR notamment.

SFR, comme mentionné plus haut, aura besoin de ressources additionnelles en fréquences s'appuyant sur des technologies disponibles ; pour cette raison, l'utilisation de fréquences à 2,1 GHz et de la 3G+ est la seule combinaison à même de satisfaire les besoins de la clientèle de SFR à court/moyen terme.

B - Réserver une quantité moindre de spectre à un nouvel entrant (scénario 2) conduirait à lui accorder des avantages qui devraient être dûment compensés et notamment, mais non exclusivement, d'un point de vue financier.

✂

C - De la même manière, mettre en commun les fréquences disponibles (scénario 3) ne pourrait que rendre particulièrement difficile l'attribution des fréquences dans des conditions équitables respectueuses d'une stricte égalité entre les acteurs en lice.

Les candidats se trouveraient inévitablement dans des situations différentes : des opérateurs, déjà en place, à la recherche de capacités supplémentaires, et, de nouveaux entrants postulant pour une autorisation d'établir et d'exploiter un réseau mobile de troisième génération.

Les modalités de sélection dans un tel cas de figure seraient pour le moins difficiles à arrêter puisqu'il s'agira de comparer des candidatures susceptibles d'émaner d'acteurs qui se trouveront dans des situations très différentes les uns des autres. Permettre à un nouvel entrant d'obtenir une autorisation d'établir et d'exploiter un réseau mobile de troisième génération par le truchement d'une attribution de fréquences en quantité réduite ne pourrait que conduire à une rupture d'égalité entre les opérateurs 3G car il s'agirait bien d'autoriser un quatrième opérateur à des conditions très favorables et lui permettre d'obtenir, in fine, une licence « sur mesure ».

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 ?

✂

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 ?

✂

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 ?

✂