

Décision n° 00–675 de l’Autorité de régulation des télécommunications en date du 5 juillet 2000 relative au résultat de la procédure de sélection des exploitants de réseaux de boucle locale radio dans la bande 26 GHz sur la région Ile–de–France

L’Autorité de régulation des télécommunications ;

Vu le code des postes et télécommunications, et notamment ses articles L.33–1, L.34–1, L.34–3 et L.36–7 (1° et 6°) ;

Vu la décision n° 99–829 de l’Autorité de régulation des télécommunications en date du 6 octobre 1999 proposant au ministre chargé des télécommunications des appels à candidatures pour l’établissement et l’exploitation de réseaux de boucle locale radio dans les bandes 3,5 GHz et 26 GHz et désignant les fréquences dans les bandes 3,5 GHz et 26 GHz pour la boucle locale radio ;

Vu l’avis relatif à trois appels à candidatures pour l’établissement et l’exploitation de réseaux ouverts au public de boucle locale radio dans les bandes de fréquences à 3,5 GHz et à 26 GHz, publié le 30 novembre 1999 ;

Vu les dossiers de candidatures des sociétés Belgacom France, BLR Services (initialement désignée sous la dénomination provisoire Proximum), Broadnet France, Completel, FirstMark Communications France, Formus Communications France, Fortel, Kapstar, Kast Telecom, Landtel France, NTL France, Siris, Skyline, Télécontinent et Winstar Communications, déposés dans le cadre de la procédure de sélection des exploitants de réseaux ouverts au public de boucle locale radio dans la bande de fréquences 26 GHz sur la région Ile–de–France ;

Vu la décision n°00–665 de l’Autorité de régulation des télécommunications en date du 4 juillet 2000 relative au résultat de la procédure de sélection des exploitants de réseaux de boucle locale radio dans les bandes 3,5 GHz et 26 GHz sur l’ensemble du territoire métropolitain ;

Après en avoir délibéré le 5 juillet 2000 ;

Décide :

Article 1 – Le rapport, annexé à la présente décision, établissant le compte rendu et le résultat motivé de la procédure de sélection des exploitants de réseaux ouverts au public de boucle locale radio dans la bande de fréquences 26 GHz sur la région Ile–de–France, est approuvé.

Article 2 – Le Président de l’Autorité de régulation des télécommunications est chargé de publier le compte rendu et le résultat motivé de la procédure de sélection mentionnée à l’article 1 de la présente décision.

Fait à Paris, le 5 juillet 2000

Le Président

Jean–Michel HUBERT

Annexe à la décision n°00-675 de l'Autorité de régulation des télécommunications

- Appels à candidatures sur la boucle locale radio -

Procédure : région Île-de-France

Rapport

- Appels à candidatures sur la boucle locale radio -
- Procédure : région Île-de-France -

Sommaire du rapport

1	INTRODUCTION	4
2	PRÉSENTATION DES CANDIDATS	5
3	RESPECT DES CRITÈRES DE QUALIFICATION PAR LES CANDIDATS	7
3.1	REMISE D'UN DOSSIER DE CANDIDATURE COMPRENANT L'ENSEMBLE DES ÉLÉMENTS DÉCRITS DANS LA PARTIE DEUX DU TEXTE DE L'APPEL À CANDIDATURES	7
3.2	CONTRÔLE DES DISPOSITIONS DE L'ARTICLE L. 33-1-III DES POSTES ET TÉLÉCOMMUNICATIONS	7
3.3	RESPECT DES CONDITIONS PRÉVUES À L'ARTICLE L.33-1-I DU CODE DES POSTES ET TÉLÉCOMMUNICATIONS POUR LA DÉLIVRANCE D'UNE AUTORISATION	8
3.3.1	<i>Absence de sanction</i>	8
3.3.2	<i>Capacité technique</i>	8
3.3.3	<i>Capacité financière</i>	8
3.4	RESPECT DES CONDITIONS D'ATTRIBUTION DES FRÉQUENCES DÉCRITES DANS LE TEXTE D'APPEL À CANDIDATURES	8
3.5	CONCLUSION : LISTE DES CANDIDATS ADMIS À CONCOURIR	9
4	APPLICATION DE LA CLAUSE D'ÉLIMINATION	10
5	COMPARAISON DES CANDIDATURES	11
5.1	CAPACITÉ À STIMULER LA CONCURRENCE DANS LA BOUCLE LOCALE AU BÉNÉFICE DES UTILISATEURS	12
5.1.1	<i>Capacité des projets à faire évoluer le marché vers une structure plus concurrentielle</i>	12
5.1.1.1	Le positionnement des offres de boucle locale radio par rapport à l'offre existante	12
5.1.1.2	Ampleur de la pénétration du marché	15
5.1.1.3	Ouverture de la boucle locale radio à d'autres opérateurs	19
5.1.2	<i>Contribution des projets à la baisse des prix</i>	22
5.1.2.1	Appréciation de l'intensité des baisses de prix envisagées	22
5.1.2.1.1	Marchés résidentiels et pro-TPE	22
5.1.2.1.2	Marchés PME et grandes entreprises	23
5.1.2.2	Qualité des hypothèses tarifaires présentées et innovation commerciale	23
5.1.3	<i>Qualité et vraisemblance de l'analyse de marché et des objectifs commerciaux</i>	24
5.1.4	<i>Notes attribuées</i>	26
5.2	AMPLEUR ET RAPIDITÉ DES DÉPLOIEMENTS DE BOUCLES LOCALES RADIO	27
5.2.1	<i>Données fournies par les candidats</i>	27
5.2.2	<i>Comparaison des engagements de déploiement sur la région (taux b1)</i>	28
5.2.3	<i>Comparaison des engagements de déploiement sur les unités urbaines de plus de 50 000 habitants (taux b2)</i>	32
5.2.3.1	Niveau des engagements	32
5.2.3.2	Nombre d'unités urbaines couvertes	33
5.2.4	<i>Notes attribuées</i>	33
5.3	COHÉRENCE DU PROJET ET CAPACITÉ DU CANDIDAT À ATTEINDRE SES OBJECTIFS	34
5.3.1	<i>Cohérence et crédibilité des hypothèses techniques et commerciales du projet</i>	34
5.3.1.1	Chiffre d'affaires et charges d'exploitation	34
5.3.1.2	Investissements et couverture	39
5.3.1.2.1	Cohérence des déploiements avec les investissements	39
5.3.1.2.2	Cohérence des déploiements avec le nombre de stations de base	42
5.3.1.3	Dimensionnement des boucles locales radio	49
5.3.2	<i>Capacité financière</i>	51
5.3.2.1	Financement des investissements	51
5.3.2.1.1	Cohérence et crédibilité des prévisions financières	51
5.3.2.1.2	Rapidité et ampleur du retour à l'équilibre	58
5.3.2.1.3	Capacité à préserver de bons ratios de gestion	64
5.3.2.2	Niveau et degré de certitude des financements nécessaires	74
5.3.3	<i>Capacité technique</i>	79

5.3.3.1	Expérience dans le domaine des télécommunications et de la BLR.....	79
5.3.3.2	Cohérence des moyens humains et de l'organisation envisagés avec les objectifs du projet.....	81
5.3.3.3	Cohérence et qualité de la description des réseaux de télécommunications	82
5.3.4	Notes attribuées	84
5.4	CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT DE LA SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION.....	85
5.4.1	Appréciation des engagements des candidats à fournir des services à haut débit.....	85
5.4.1.1	Qualité et précision des engagements pris	85
5.4.1.2	Comparaison des services à haut débit	87
5.4.1.3	Etendue du marché couvert par les engagements d'offres de services à haut débit	87
5.4.2	Capacité des offres à développer les services de télécommunications à haut débit dans la boucle locale	87
5.4.3	Innovation et contribution à la diversification de l'offre existante.....	90
5.4.4	Qualité de l'étude de marché, de l'analyse comparative des offres actuellement disponibles et des perspectives d'évolution de la demande.....	90
5.4.5	Notes attribuées	90
5.5	APTITUDE DU PROJET À OPTIMISER L'USAGE DU SPECTRE.....	91
5.5.1	Optimisation de l'utilisation des fréquences susceptibles d'être allouées aux candidats	91
5.5.2	Optimisation de l'usage des canaux.....	93
5.5.3	Notes attribuées	95
5.6	CONTRIBUTION À L'EMPLOI EN FRANCE ET EN EUROPE	96
5.6.1	Nature des données fournies.....	96
5.6.2	Niveaux prévisionnels des créations d'emplois.....	97
5.6.3	Notes attribuées	101
5.7	CONTRIBUTION À LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT	102
5.7.1	Conformité aux règlements et procédures relatifs à la protection générale de l'environnement ..	102
5.7.2	Protection de l'environnement visuel.....	102
5.7.2.1	Choix des sites radio	102
5.7.2.1.1	Utilisation des sites existants	102
5.7.2.1.2	Partage de ses sites	103
5.7.2.2	Masquage des infrastructures	104
5.7.3	Protection contre les nuisances radioélectriques	104
5.7.4	Notes attribuées	106
6	CONCLUSION : RÉSULTAT DE LA PROCÉDURE DE SÉLECTION EN RÉGION ILE-DE-FRANCE.....	107
6.1	RÉCAPITULATIF DES NOTES.....	107
6.2	CANDIDATS RETENUS.....	107

1 Introduction

L'Autorité de régulation des télécommunications a sélectionné, dans les conditions prévues par l'appel à candidatures lancé le 30 novembre 1999, les deux sociétés retenues pour l'établissement et l'exploitation de réseaux de boucle locale radio dans la bande 26 GHz sur la région Île-de-France.

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

Il est constitué de cinq parties.

La première partie constitue une présentation générale des candidats.

La deuxième partie examine le respect par les candidats des critères de qualification prévus par le texte d'appel à candidatures et en déduit la liste des sociétés admises à concourir.

La troisième partie applique la clause d'élimination prévue par le texte d'appel à candidatures lorsqu'un candidat dans le cadre de la présente procédure a par ailleurs été retenu à l'issue de la procédure de sélection des exploitants de réseaux de boucle locale radio dans les bandes 3,5 GHz et 26 GHz sur l'ensemble du territoire métropolitain.

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

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

2 Présentation des candidats

Les quinze sociétés suivantes : **Belgacom France**, **BLR Services**, **Broadnet France**, **Completel**, **FirstMark Communications France**, **Formus Communications France**, **Fortel**, **Kapstar**, **Kast telecom**, **Landtel France**, **NTL France**, **Siris**, **Skyline**, **Télécontinent** et **Winstar Communications** ont déposé, le 31 janvier 2000 avant 12 heures, un dossier dans le cadre de la procédure d'appel à candidatures sur la région Île-de-France.

Le dossier de la société **BLR Services** a été déposé sous le nom provisoire «Proximum». Le nom définitif de la société, **BLR Services**, a été communiqué avec l'ensemble des éléments relatifs à l'identité du candidat avant le 29 février 2000.

Nom du candidat	actionnaires	Autres Candidatures	Autorisation L. 33-1 et L. 34-1	Expérimentation BLR en France
Belgacom France	Belgacom (100 %)	13 régions	oui	Non
BLR Services (Proximum)	-LD Com (50,1 %) -Teligent France (40 %) -Artemis (9,9 %)	14 régions	oui	Non
Broadnet France	-Broadnet Holding BV (90 %) (groupe Comcast - USA) -Axa (10 %)	15 régions	non	Non
Completel	-Completel Europe (100 %) elle même filiale à 100% de Completel (USA)	18 régions	oui	Oui
FirstMark Communications France	-FirstMark Communications Europe (34%) -Suez Lyonnaise des Eaux (18 %) -Groupe Arnault (18 %) -Groupe Rallye (10 %) -Groupe Rothschild (10 %) -Groupe BNP Paribas (10%)	Métropole et les 22 régions	non	Oui
Formus Communications France	- Formus Communications BV (85 %) - Part'Com (7,5 %)(groupe Caisse des dépôts) - Société générale(7,5 %)	10 régions	non	Oui
Fortel	- Priority Wireless BV [groupe UPC(USA)](47,5 %) - - Marine Wendel – Alpha (47,5 %) - Sogetec (groupe NRJ) (5%)	Métropole et 11 régions	non (licence attribuée à Médiaréseaux Marne devenue UPC France)	Oui, par Médiaréseaux Marne devenue UPC France
Kapstar	- Kaptech (61,6 %) - Star One (38,4 %)	12 régions	Non (licence attribuée à Kapt holding)	Non

Kast telecom	- 100% Kast telecom Europe - Kast Telecom Europe est détenue à 29,66% par Highpoint Telecommunications, à 44,44% par les actionnaires fondateurs et 25,9% par d'autres actionnaires *	7 régions	oui	non
Landtel France	Landtel N.V. à 100 % elle même filiale à 100 % de Landover Holdings Corp (LHC) – USA	17 régions	non	non
NTL France	NTL France Holding à 100 % elle même filiale de NTL (USA)	2 régions	non	non
Siris	Deutsche Telekom (100 %)	Métropole et les 22 régions	oui	oui
Skyline	- Actionnaires fondateurs (44%) dont Euro-Invest (société de droit libanais pour 15,6%) - Whizhire (36,4 %) filiale à 100% de Chase Manhattan Corporation - Arganil Investments BV (9,5 %) détenue à 100 % par GMT Communications - Atlantic Telecom Group plc (10,1 %)	Métropole et 12 régions	non	oui
Télécontinent	Primus Telecommunications Europe B.V. à 100 %, elle même filiale à 100 % du groupe Primus (USA)	6 régions	L.33-1 Île-de-France et L.34-1 nationale	non
Winstar Communications	Winstar Holding BV filiale à 100 % du groupe Winstar (USA)	Métropole et 12 régions	L. 33-1 en région Île-de-France	non

* informations communiquées après le 29 février 2000

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

- « **Belgacom** » pour « **Belgacom France** »,
- « **Broadnet** » pour « **Broadnet France** »,
- « **FirstMark** » pour « **FirstMark Communications France** »,
- « **Formus** » pour « **Formus Communications France** »,
- « **Kast** » pour « **Kast telecom** »,
- « **Landtel** » pour « **Landtel France** »,
- « **NTL** » pour « **NTL France** »,
- « **Winstar** » pour « **Winstar Communications** ».

3 Respect des critères de qualification par les candidats

Dans la présente partie est examinée la conformité des candidatures aux critères de qualification prévus par le texte d'appel à candidatures. La liste des candidats admis à concourir est ensuite établie.

3.1 Remise d'un dossier de candidature comprenant l'ensemble des éléments décrits dans la partie deux du texte de l'appel à candidatures

Les dossiers transmis par les quinze candidats comportent tous l'ensemble des éléments décrits dans la partie deux du texte de l'appel à candidatures :

- les informations relatives au candidat lui-même,
- la description générale du plan de déploiement de boucles locales radio,
- les prévisions commerciales et services offerts,
- la description générale du réseau utilisé,
- la description technique des boucles locales radio,
- les investissements et coûts du réseau,
- le plan d'affaires,
- l'organisation du demandeur et la contribution à l'emploi.

Pour les sociétés non constituées au moment du dépôt de la candidature, les éléments relatifs à l'identité du candidat pouvaient être transmis à l'Autorité au plus tard le 29 février 2000.

Les sociétés **BLR Services**, **Fortelet Kapstar** qui étaient en cours de constitution à la date de dépôt des candidatures ont transmis, le 28 février 2000, un extrait Kbis de leur société indiquant leur numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés, leur dénomination sociale et leur siège social.

3.2 Contrôle des dispositions de l'article L. 33-1-III des postes et télécommunications

L'article L. 33-1 III dispose qu'une autorisation au titre de l'article L. 33-1 du code des postes et télécommunications, lorsqu'elle concerne un réseau utilisant des fréquences radioélectriques, ne peut être accordée à une société dans laquelle plus de 20 % du capital social ou des droits de vote sont détenus directement ou indirectement, par des personnes de nationalité étrangère non ressortissantes d'un Etat membre de la Communauté Européenne ou d'un Etat partie à l'accord sur l'Espace Economique Européen.

Les candidats **Belgacom France**, **Kapstar** et **Siris** sont des sociétés dont le capital social est détenu directement par des sociétés de l'Espace Economique Européen :

- **Belgacom France** est une filiale de l'opérateur belge Belgacom,
- **Kapstar** est détenue par des investisseurs français (61,6 %) et par Star One, un opérateur allemand,
- **Siris** est une filiale de Deutsche Telekom.

S'agissant de **Skyline**, un seul de ses actionnaires est de nationalité étrangère. Il s'agit de la société Euro-Invest de nationalité libanaise mais celle-ci ne détient que 15,6 % du capital.

Depuis l'accord multilatéral sur les télécommunications de base, conclu à Genève le 15 février 1997, les dispositions législatives françaises limitant la participation indirecte à 20% ne sont plus appliquées vis à vis d'investisseurs de pays appartenant à l'Organisation mondiale du commerce.

Broadnet France, Completel, Formus, Landtel France, NTL France, Télécontinent et **Winstar** sont détenues partiellement ou en totalité, indirectement par des groupes américains, à travers des sociétés immatriculées au Luxembourg ou aux Pays-Bas.

BLR Services, FirstMark Communications France et **Fortel** ont également parmi leurs actionnaires directs des sociétés immatriculées au Luxembourg ou aux Pays Bas qui, elles-mêmes, sont filiales de groupes américains.

Kast telecom est filiale à 100% d'une société établie en Europe.

L'Autorité a donc constaté, au vu des informations fournies, que les quinze sociétés candidates remplissent les conditions définies à l'article L. 33-1-III du code des postes et télécommunications leur permettant de se voir attribuer une autorisation au titre de l'article L. 33-1 du code pour un réseau utilisant des fréquences radioélectriques.

3.3 Respect des conditions prévues à l'article L.33-1-I du code des postes et télécommunications pour la délivrance d'une autorisation

3.3.1 Absence de sanction

A la connaissance de l'Autorité, les quinze candidats n'ont pas fait l'objet de sanctions au regard du droit des télécommunications.

3.3.2 Capacité technique

La capacité technique du candidat s'apprécie d'une manière générale dans le domaine des télécommunications et plus particulièrement dans celui de la boucle locale radio.

Au regard des informations fournies, l'Autorité a constaté que l'ensemble des candidats dispose de la capacité technique nécessaire à la réalisation du projet décrit. La plupart des sociétés candidates étant de création récente, cette capacité technique s'apprécie surtout au regard de l'expérience acquise par les actionnaires ou par les autres filiales du groupe.

3.3.3 Capacité financière

Les quinze candidats ont transmis à l'Autorité les éléments permettant d'apprécier leur capacité financière à faire face durablement aux obligations résultant d'exercice de leur activité.

3.4 Respect des conditions d'attribution des fréquences décrites dans le texte d'appel à candidatures

Aucun des candidats n'a émis de remarques particulières faisant état de difficultés relatives au respect des conditions d'attribution des fréquences décrites dans le texte d'appel à candidatures.

3.5 Conclusion : liste des candidats admis à concourir

Il ressort de ce qui précède que les quinze candidats respectent les critères de qualification prévus par le texte d'appel à candidatures.

En conséquence, les quinze candidats sont admis à concourir.

4 Application de la clause d'élimination

Le texte d'appel à candidatures prévoit qu'un candidat retenu dans le cadre de la procédure relative aux exploitants de boucles locales radio dans les bandes 3,5 GHz et 26 GHz sur l'ensemble du territoire métropolitain est éliminé de la présente procédure.

Les sociétés **FirstMark** et **Fortel** ont été retenues dans le cadre de la procédure sur le territoire métropolitain conformément à la décision n°00-665 en date du 4 juillet 2000 de l'Autorité de régulation des télécommunications.

Ces deux candidats sont donc éliminés de la présente procédure.

5 Comparaison des candidatures

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

Critère	Mode de notation
capacité à stimuler la concurrence dans la boucle locale au bénéfice des utilisateurs	note sur 25
ampleur et rapidité de déploiement de boucles locales radio sur la région	note sur 20
cohérence du projet et capacité du candidat à atteindre ses objectifs	note sur 20
contribution au développement de la société de l'information	note sur 15
aptitude du projet à optimiser l'usage du spectre	note sur 10
contribution à l'emploi en France et en Europe	note sur 5
contribution à la protection de l'environnement	note sur 5

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

Dans le cadre de l'instruction de la procédure de sélection sur la présente région, les projets présentés par les candidats **FirstMark** et **Fortel** ont fait l'objet de la même analyse comparative que ceux de l'ensemble des autres candidats admis à concourir. Néanmoins, ces deux sociétés ayant été retenues dans le cadre de la procédure relative aux exploitants de boucles locales radio dans les bandes 3,5 GHz et 26 GHz sur l'ensemble du territoire métropolitain, et étant donc éliminées de la présente procédure, les analyses les concernant n'ont pas été reproduites dans ce qui suit.

Dans l'intégralité de la présente partie, les données fournies par les candidats ont été traitées aux fins de comparaison selon les principes énoncés ci-après.

- Les candidats ont présenté pour la plupart leurs données pour des périodes dont la première année correspond à l'année 2000. Qu'il s'agisse d'une année glissante (2000-2001) ou d'une année légale (achevée au 31 décembre 2000), ces données ont été indifféremment reprises à partir de la colonne « année 2000 » des tableaux établis aux fins de comparaison des candidats, sauf indication contraire.
- D'autres candidats ont pu raisonner en « année N » ou en « année 1 » pour leur première année de données prévisionnelles. Dans ces cas également, les données ont été reprises à partir de la colonne « année 2000 » des tableaux établis aux fins de comparaison des candidats, sauf indication contraire.
- Enfin, le candidat **Broadnet** a présenté ses données à partir de l'année 2001. Sauf mentions contraires, les données de **Broadnet** ont été reprises à partir de la colonne « année 2001 » des tableaux établis aux fins de comparaison des candidats, en attribuant des valeurs nulles à la colonne « année 2000 ».

5.1 Capacité à stimuler la concurrence dans la boucle locale au bénéfice des utilisateurs

La comparaison des projets tient compte de leur positionnement commercial et porte sur les points suivants, conformément au texte d'appel à candidatures :

- la capacité des projets à faire évoluer le marché vers une structure plus concurrentielle ;
- la capacité des offres, dans leur structure tarifaire, à développer le marché de la boucle locale : contribution à la baisse des prix ; qualité des hypothèses tarifaires et innovation commerciale
- la cohérence et la crédibilité des objectifs commerciaux présentés par les candidats : qualité et vraisemblance de l'analyse de marché et de la prévision des objectifs commerciaux ; cohérence de la politique de communication et du mode de distribution avec les objectifs visés.

5.1.1 Capacité des projets à faire évoluer le marché vers une structure plus concurrentielle

La présente partie aborde les points suivants :

- le positionnement des offres de services de boucle locale radio par rapport à l'offre de services existante ;
- l'ampleur de la pénétration des offres de services sur le marché de la boucle locale ;
- l'ouverture de la boucle locale radio à des acteurs tiers.

5.1.1.1 Le positionnement des offres de boucle locale radio par rapport à l'offre existante

La présente analyse s'appuie sur l'examen des offres de services présentées par les candidats sur les différents segments de clientèle. Cette comparaison ne porte que sur les offres à destination des clients finaux : les offres d'ouverture de la boucle locale radio à destination d'opérateurs sont analysées plus loin dans la présente partie.

Le tableau ci-après présente une synthèse de cette comparaison. Il s'attache à analyser les positionnements des offres des opérateurs sur la base des segments suivants : résidentiels, professionnels et très petites entreprises (noté Pro-TPE, correspondant aux entreprises de moins de cinq employés), petites et moyennes entreprises (noté PME, correspondant aux entreprises de plus de cinq employés et de moins de 500 employés), grandes entreprises.

Landtel fournit une description précise d'offres de services couvrant la plupart des offres actuellement proposées aux segments résidentiels en habitat collectif, Pro-TPE, PME et grandes entreprises. Des offres différenciées sont décrites pour les segments résidentiels et entreprises. Ce positionnement commercial se traduit dans le plan d'affaires par la fourniture de prévisions de chiffres d'affaires sur chacun des segments, résidentiels et entreprises.

Skyline présente des offres différenciées selon les segments résidentiels et entreprises. Le dossier mentionne à la fois les résidentiels en habitat collectif et en habitat individuel. Ce positionnement commercial se traduit dans le plan d'affaires par la fourniture de données séparant les différents segments. Toutefois, la définition des services pour chacun des segments est peu détaillée.

Formus présente une offre précise à destination des clients résidentiels en habitat collectif, Pro-TPE et PME. Toutefois, le plan d'affaires ne détaille pas les prévisions de chiffre d'affaires suivant les différents segments. La relative faiblesse du nombre de clients au regard du chiffre d'affaires en 2004 de **Formus** par rapport aux précédents candidats conduit à s'interroger sur le développement réel du candidat sur le segment résidentiel.

NTL indique viser les segments des résidentiels et des PME et fournit des prévisions de chiffre d'affaires et de nombre d'abonnés pour chacun des segments. Cependant, la description des offres commerciales reste sommaire et ne distingue pas les différents segments.

Télécontinent présente également des offres complètes à destination de l'ensemble des segments de clientèle mais l'offre à destination des résidentiels ne sera disponible qu'en 2003. Par ailleurs, le plan d'affaires comprend des prévisions en terme de nombre d'abonnés sur chacun des segments, mais pas en terme de chiffre d'affaires.

Belgacom présente une offre unique à destination des entreprises, avec une cible comprenant des clients Pro-TPE et PME qui ne sont toutefois pas distingués dans les prévisions de chiffre d'affaires.

Broadnet présente une offre précise à destination des clients Pro-TPE, PME et grandes entreprises, et mentionne que dans une première étape elle servira les résidentiels au cas par cas. Néanmoins, les professionnels et les très petites entreprises, puis les résidentiels, ne sont envisagés qu'à partir des années 2003-2004. Le plan d'affaires de **Broadnet** comprend uniquement les PME de plus de cinq employés qui constituent le cœur de cible actuel du projet.

Winstar décrit brièvement des offres de services sur chacun des segments du marché (grandes entreprises, PME, Pro-TPE et résidentiels), tout en indiquant que, dans un premier temps, la société concentrera ses efforts sur le segment des PME. Par ailleurs, **Winstar** raccordera des clients pour le compte d'autres opérateurs ou de fournisseurs de services via des prestations de collecte.

Siris présente une offre de services unique visant les entreprises des segments Pro-TPE, PME et grandes entreprises. Des objectifs de pénétration des différents segments sont fournis, mais le détail en nombre de clients prévisionnels et en chiffre d'affaires par segment n'est pas fourni.

Completel vise les clients PME de plus de 10 employés

Kast telecom se concentre dans un premier temps essentiellement sur les PME de plus de 50 personnes.

BLR Services ne vise directement que les clients grandes entreprises et prévoit une activité de raccordement des clients PME et Pro-TPE pour le compte d'autres opérateurs ou de fournisseurs de services via des prestations de collecte.

Kapstar prévoit de raccorder des clients PME et grandes entreprises uniquement via des prestations de collecte pour le compte d'autres opérateurs ou de fournisseurs de services.

Positionnement des offres de raccordement en boucle locale radio (offres programmés avant 2004)				
Belgacom		Accès RNIS (Voix + Données + Internet)	Accès RNIS , Liaisons louées, Frame Relay	
BLR Services		Segments visés indirectement via de la revente d'accès à des opérateurs et des fournisseurs de services		Liaisons louées (services sur mesure)
Broadnet		Accès RNIS et liaisons louées (Voix + Données + Internet)	Accès RNIS , Liaisons louées, Frame Relay, ATM	Liaisons louées et ATM (services sur mesure)
Completel			Accès RNIS , Liaisons louées	
Formus	(habitations collectives) Accès à Internet et téléphonie sur IP	Accès RNIS (Voix + Données + Internet)	Accès RNIS , Liaisons louées, Frame Relay, ATM	
Kapstar			Segments visés indirectement via de la revente d'accès à des opérateurs et des fournisseurs de services	
Kast Telecom			Offre peu précise (Accès "2 Mbits/s")	
Landtel	(Gros immeubles et raccordement marginal) Accès à Internet et téléphonie sur IP	Accès RNIS et liaisons louées (Voix + Données + Internet)	Accès RNIS , Liaisons louées	Liaisons louées (services sur mesure)
NTL	Le candidat fournit une liste de services sans débits associés et sans préciser à quels segments ils sont destinés			
Siris		Accès RNIS , Liaisons louées, Frame Relay, ATM. Le candidat ne précise pas à quels segments les services sont destinés		
Skyline	Accès à Internet, téléphonie sur IP "envisagée en deuxième étape"	Accès RNIS , Liaisons louées, Frame Relay. Le candidat ne précise pas à quels segments les services sont destinés		
Telecontinent	(en 2003) Accès à Internet et téléphonie sur IP	Accès à Internet et téléphonie sur IP	Accès "Voix", "Données" et " RNIS	Accès "Voix", "Données" et RNIS
Winstar	Accès "téléphonie", "à Internet" et "données", Liaisons louées, Frame Relay. Le candidat ne précise pas à quels segments les services sont destinés			
Segments visés	Résidentiels	Professionnels et très petites entreprises (pro-TPE)	PME ou équivalent (administrations)	Grandes entreprises

5.1.1.2 Ampleur de la pénétration du marché

L'ampleur de la pénétration du marché envisagée par chacun des candidats est représentée par les projections de chiffre d'affaires réalisé à travers la boucle locale radio, représentées sur les graphiques ci-dessous.

Ces graphiques permettent les premières observations suivantes.

Formus, Skyline et Télécontinent présentent des prévisions de pénétration du marché en chiffre d'affaires très supérieures aux autres candidats :

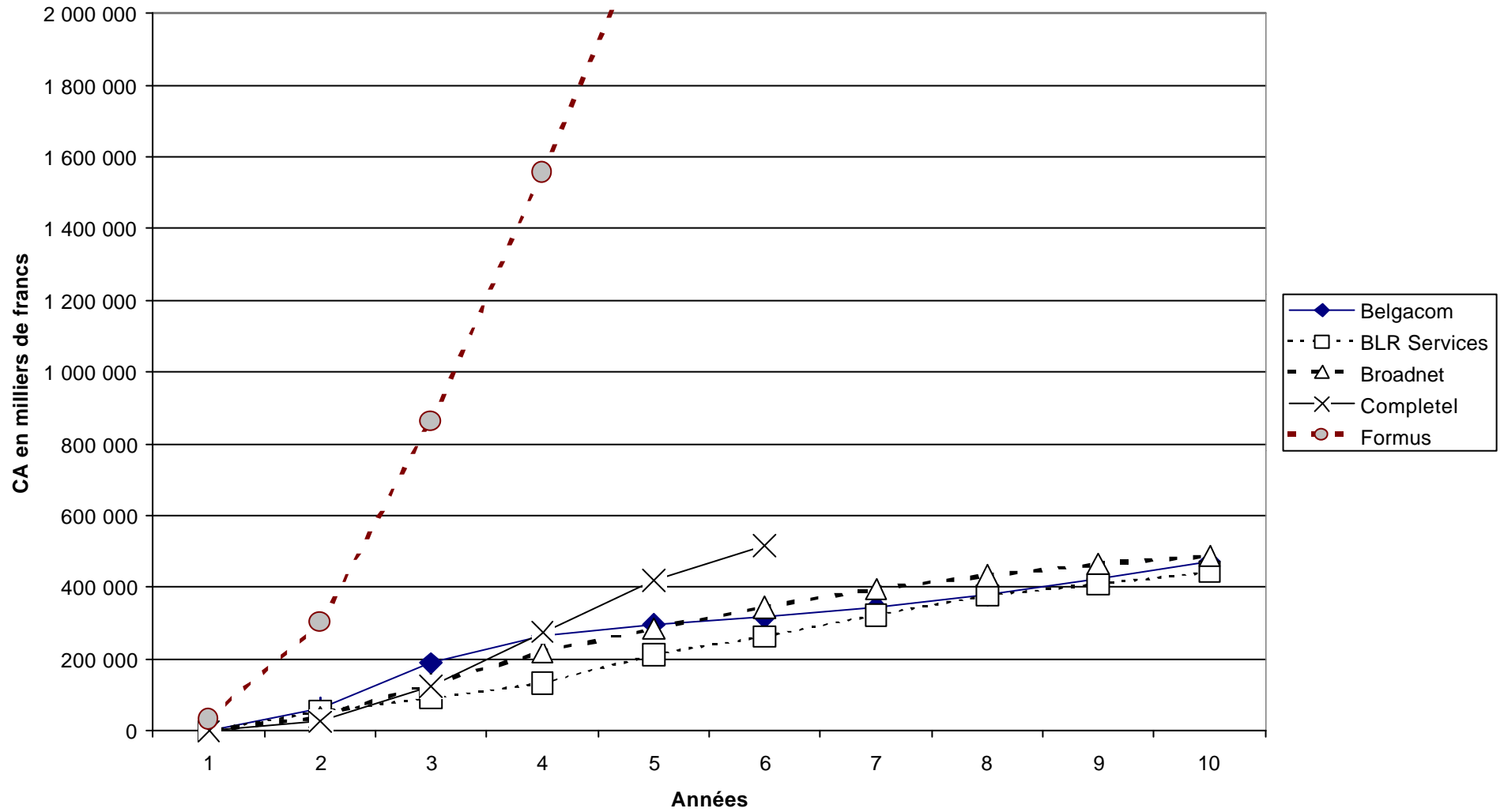
- Les prévisions de chiffre d'affaires de **Formus et Skyline** sont les plus importantes et dépassent 2 milliards de francs en 2004 ; leur croissance reste soutenue après quatre années d'activité ;
- Les prévisions de **Télécontinent** sont à un niveau moindre mais présentent une croissance qui s'accélère et atteint un niveau qui paraît très rapide à partir de la quatrième année : elles passent d'environ 700 millions de francs en 2003 à 1,6 milliards en 2004 ; cette accélération importante conduit à s'interroger sur le réalisme de ces projections.

Les prévisions de **Landtel** se situent à un niveau plus modéré sensiblement supérieur aux candidats restants.

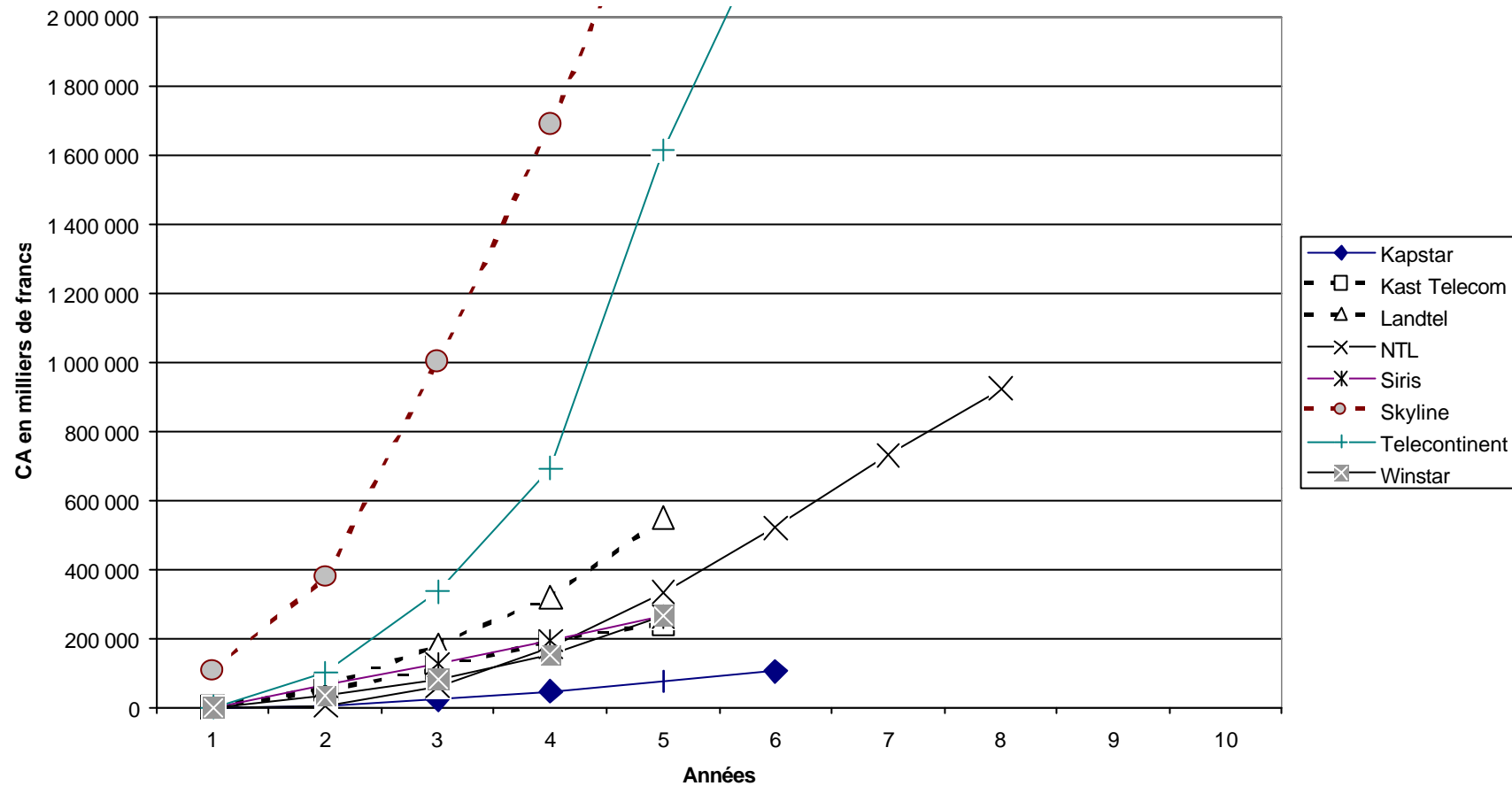
Les candidats restants présentent des prévisions de chiffre d'affaires voisines et nettement inférieures.

Enfin, **Kapstar** présente des prévisions qui paraissent particulièrement limitées.

Chiffre d'affaires généré par la boucle locale radio sur la région



Chiffre d'affaires généré par la boucle locale radio sur la région



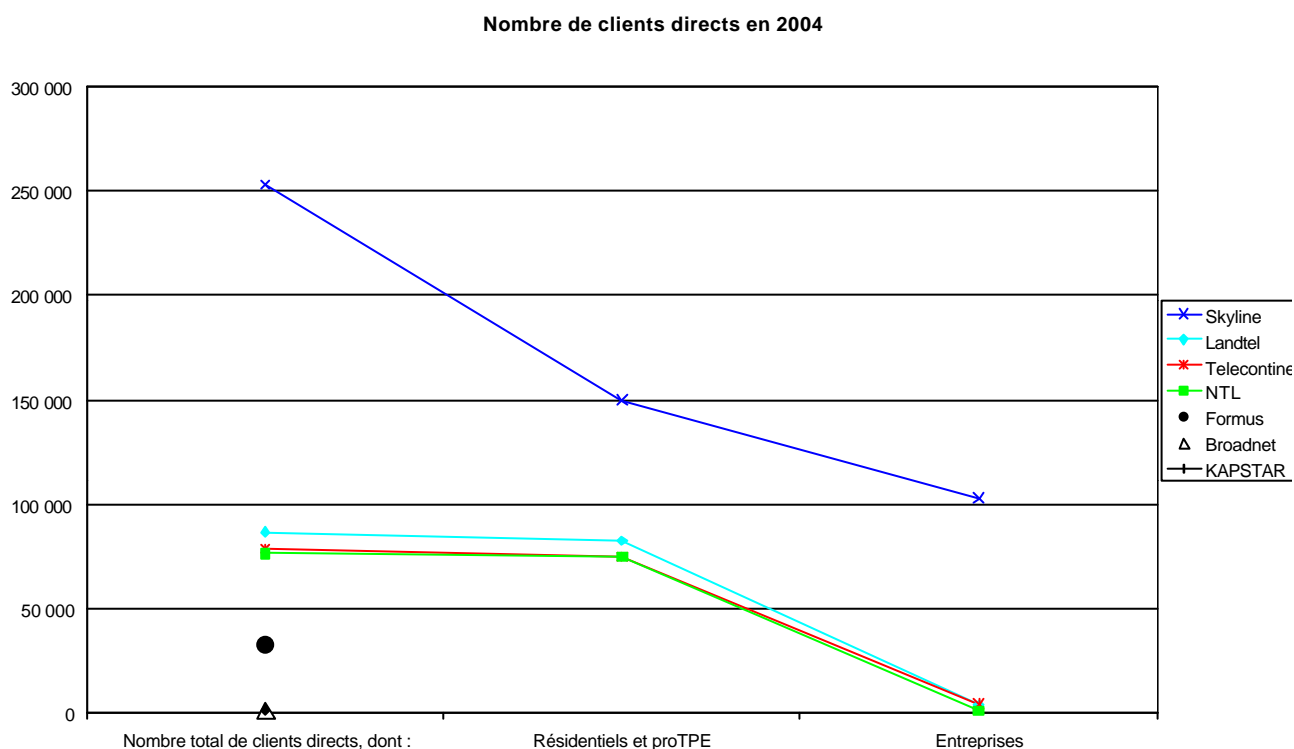
Les données de chiffre d'affaires présentées ci-dessus pour le candidat **Winstar** correspondent aux données intitulées « CA boucle locale » fournies par le candidat.

Ces observations peuvent être nuancées par les données disponibles sur l'évolution du nombre total de clients directs raccordés, en tenant compte des précisions fournies pour chacun des segments suivants :

- marchés résidentiels et professionnel – très petites entreprises (« résidentiels et Pro-TPE ») ;
- marchés PME-PMI et grandes entreprises (« Entreprises »).

Ces données sont représentées dans le tableau et le graphique ci-dessous. Elles ne prennent pas en compte le rôle sur la structure concurrentielle du raccordement d'abonnés pour le compte d'autres opérateurs et de fournisseurs de services (« abonnés indirects »), qui est décrit dans le chapitre « Ouverture de la boucle locale radio aux opérateurs et aux fournisseurs de services ».

Le graphique suivant illustre les hypothèses de nombre d'abonnés fournies, le cas échéant, par les candidats sur ces deux segments.



Il ressort de ce graphique que **Skyline** présente les prévisions de pénétration les plus fortes à la fois sur les marchés résidentiel et Pro-TPE et Entreprises.

Landtel et NTL présentent des hypothèses voisines avec une pénétration forte des marchés résidentiels et Pro-TPE et une pénétration modérée du marché Entreprises

Les prévisions de **Télécontinent** se situent à un niveau équivalent à celles de **Landtel** et **NTL**, alors même que les prévisions de **Télécontinent** en terme de chiffre d'affaires sont considérablement supérieures. Ce constat pose à nouveau la question du réalisme des prévisions de chiffre d'affaires fournies par **Télécontinent**.

Le nombre total d'abonnés de **Formus**, qui n'est pas décomposé entre les segments résidentiels et entreprises, se situe à un niveau nettement inférieur à ceux des précédents candidats. Ceci conduit à

s'interroger, compte tenu des prévisions très importantes fournies par **Formus** en terme de chiffre d'affaires, sur le développement réel du candidat sur le segment résidentiel.

Les nombres d'abonnés présentés par **Broadnet et Kapstar** apparaissent nettement inférieurs aux valeurs prévues par les candidats précédents. Leurs chiffres d'affaires totaux sont également réduits par rapport aux précédents candidats.

Enfin, **Belgacom, BLR Services, Completel, Kast telecom, Siris et Winstar** ne fournissent pas d'hypothèses de pénétration des marchés en nombre d'abonnés.

5.1.1.3 Ouverture de la boucle locale radio à d'autres opérateurs

Certains candidats prévoient de permettre à des opérateurs ou à des fournisseurs de services de fournir des services à des clients finaux raccordés à leurs propres boucles locales radio. Ces prestations, en permettant à des acteurs tiers d'entrer sur le marché des services de boucle locale sur les zones couvertes par les boucles locales radio, sont de nature à contribuer au développement de la concurrence sur ce marché de la boucle locale. Il s'agit pour l'essentiel :

- de prestations de liaisons louées ou de bande passante pour le raccordement de clients finaux ;
- de prestations de collecte de trafic à haut débit pour le compte d'opérateurs tiers ou de fournisseurs d'accès à Internet.

Plusieurs candidats traduisent explicitement ces prestations dans leur plan d'affaires en présentant des hypothèses de chiffre d'affaires associées ; ils prévoient d'offrir ces prestations aux opérateurs et aux fournisseurs de services dans des conditions non-discriminatoires.

BLR Services présente des offres précises et différenciées à destination des opérateurs et fournisseurs de services pour le raccordement des Pro-TPE et des PME et comprenant la livraison de trafic d'accès IP ou de bande passante au niveau régional.

Kapstar présente des offres précises et différenciées à destination des opérateurs et fournisseurs de services pour le raccordement des PME et grandes entreprises

Winstar mentionne l'importance de ce type d'activité dans son projet mais il ne précise pas la nature des services qui seraient fournis et ne semble pas traduire clairement cette activité dans son plan d'affaires.

Kast telecom présente également des hypothèses de chiffre d'affaires issues d'une activité dite de « Wholesale » sur ses boucles locales radio mais il ne décrit pas la nature des services qui seraient fournis.

Broadnet, Completel, Landtel et NTL mentionnent également des projets de fourniture de prestations de transport sur leurs boucles locales radio mais ils ne précisent pas non plus la nature des services qui seraient fournis et ne traduisent pas ces activités dans leurs plans d'affaires.

Formus prévoit uniquement une activité de vente de services de liaisons louées à destination des opérateurs et des fournisseurs de services tels que les fournisseurs d'accès à Internet.

Enfin, **Belgacom, Siris, Skyline et Télécontinent** ne présentent pas de prestations spécifiques à destination des autres opérateurs ou fournisseurs de services.

Le tableau placé en page suivante détaille les éléments de cette comparaison.

Candidats	Type de prestation annoncé	Projet de convention type et/ou lettres d'intention	Evaluation du chiffre d'affaires issu de ces services
Belgacom	Aucune prestation mentionnée		
BLR Services	Collecte de trafic et liaisons louées	non, mais l'offre est a priori accessible à tous	oui
Broadnet	Offre de liaison louées aux opérateurs Offre de collecte « envisagée »	non	non
Completel	Prestations de collecte et livraison de trafic IP Liaisons louées pour les opérateurs et les ISP	non	non
Formus	Liaisons louées pour les opérateurs et les ISPs		
Kapstar	Collecte de trafic et liaisons louées	non, mais l'offre est a priori accessible à tous	oui
Kast telecom	Offre imprécise qualifiée de « Wholesale » sans autre précisions	non	oui
Landtel	Collecte de trafic de service sur IP pour la société Bazillon (la nature exacte du partenariat n'est pas claire)	non	non
NTL	Mention d'offres « de gros ou de détail » auprès des ISP et des opérateurs, sans autre précision	non	non
Siris	Aucune prestation mentionnée		
Skyline	Aucune prestation mentionnée		
Télécontinent	Aucune prestation mentionnée		
Winstar	Offre de collecte de trafic	non	non

5.1.2 Contribution des projets à la baisse des prix

5.1.2.1 Appréciation de l'intensité des baisses de prix envisagées

5.1.2.1.1 *Marchés résidentiels et pro-TPE.*

Les tarifs prévisionnels des offres des candidats pour le marché résidentiel et Pro-TPE sont comparées ci-dessous aux offres actuelles Netissimo 1 et Netissimo 2 de France Télécom et à son offre de service téléphonique.

Ainsi, **Landtel** prévoit des tarifs très inférieurs à Netissimo 1 avec une qualité de service supérieure à Netissimo 2. L'Abonnement au service téléphonique est environ 40 % moins cher que chez France Télécom.

Broadnet prévoit des tarifs d'accès inférieurs à Netissimo 2 et au service téléphonique classique. L'accès à Internet est offert dès lors que l'abonné souscrit à un accès RNIS.

Belgacom présente des tarifs inférieurs à Netissimo 2 avec une qualité de service supérieure.

Skyline prévoit des tarifs très inférieurs aux offres prises pour référence mais il ne précise pas la classe de débit associée à ses services. Il prévoit un abonnement au service téléphonique à un tarif 20 % moins cher que France Télécom.

De la même façon, les hypothèses techniques des services qui sont associées aux prévisions tarifaires fournies par **Télécontinent** sont trop imprécises pour permettre une comparaison tarifaire avec l'offre existante.

Enfin, **BLR Services, Completel, Formus, Kapstar, Kast telecom, NTL, Siris et Winstar** ne fournissent pas d'offres tarifaires s'appliquant à des services comparables sur ces marchés.

Candidats	Baisse des prix sur les marchés résidentiels et pro-TPE
Belgacom	Tarif inférieurs à Netissimo 2 avec une qualité de service supérieure
BLR Services	Segments non ciblés directement
Broadnet	Accès à Internet gratuit si souscription à un accès RNIS. Tarifs très inférieurs à Netissimo 2 et au service téléphonique classique
Completel	Segments non ciblés
Formus	Pas d'hypothèses tarifaires pour ces marchés pourtant visés
Kapstar	Segments non ciblés
Kast telecom	Segments non ciblés
Landtel	Tarifs très inférieurs à Netissimo 1 avec une qualité de service supérieure à Netissimo 2
NTL	Pas d'hypothèses tarifaires pour ces marchés pourtant visés
Siris	Pas d'hypothèses tarifaires pour le marché Pro-TPE pourtant ciblé
Skyline	Tarifs bas mais classe de débit associé non indiqué Abonnement ligne téléphonique 20 % moins cher que France Télécom
Télécontinent	Hypothèses trop imprécises pour effectuer une comparaison
Winstar	Pas d'hypothèses tarifaires pour ces marchés

5.1.2.1.2 *Marchés PME et grandes entreprises*

Sur les marchés PME et grandes entreprises, les candidats placent systématiquement leurs offres à un niveau de prix inférieur à ceux de l'offre existante. Toutefois, il est difficile de tirer des conclusions de la comparaison des offres des candidats compte tenu de la diversité et de l'hétérogénéité des hypothèses présentées pour les différents services, à travers notamment des hypothèses techniques différentes ou l'inclusion de services à valeur ajoutée.

5.1.2.2 Qualité des hypothèses tarifaires présentées et innovation commerciale

Le tableau placé ci-dessous compare la qualité des hypothèses tarifaires présentées dans les projets. Cette comparaison permet notamment de vérifier si ces hypothèses correspondent bien à l'ensemble des services annoncés dans le cadre du projet et aux cibles commerciales visées.

Candidats	Qualité des hypothèses tarifaires
Belgacom	Tarifs initiaux pour tous les services annoncés Tous les segments de clientèle visés sont concernés
BLR Services	Uniquement les principes tarifaires
Broadnet	Tarifs initiaux pour tous les services annoncés Tous les segments de clientèle visés sont concernés
Completel	Uniquement les principes tarifaires
Formus	Tarifs initiaux pour les services annoncés sauf les services aux résidentiels et Pro-TPE
Kapstar	Uniquement les principes tarifaires
Kast telecom	Fourniture de quelques tarifs qui ne sont clairement associés à des services précis
Landtel	Tarifs initiaux pour une partie des services annoncés Tous les segments de clientèle visés sont concernés
NTL	Uniquement les principes tarifaires
Siris	Uniquement les principes de tarification
Skyline	Tarifs initiaux spécifiques pour une partie des services annoncés (sauf services de liaisons louées) Tous les segments visés sont couverts
Télécontinent	Les tarifs initiaux sont fournis mais avec des hypothèses très imprécises Tous les segments de clientèle visés sont concernés
Winstar	Uniquement les principes de tarification

BLR Services, Completel, Kapstar, NTL, Siris et Winstar s'en tiennent à une description des principes tarifaires. Les présentations de **Télécontinent** et de **Kast telecom** sont imprécises.

Belgacom, Broadnet, Skyline et, dans une moindre mesure, **Formus** fournissent une description des tarifs relativement précise. **Landtel** présente des prévisions tarifaires pluriannuelles particulièrement détaillées. L'ensemble de ces derniers candidats prévoit la fourniture d'offres tarifaires diversifiées pouvant s'appuyer sur des systèmes de forfaits et de bouquets de services comprenant dans certains cas certaines prestations gratuites.

Sur ce point, **Broadnet et Landtel** se démarquent des autres candidats en présentant des offres diversifiées et innovantes de services de contenus liés à l'accès à Internet.

5.1.3 Qualité et vraisemblance de l'analyse de marché et des objectifs commerciaux

Dans cette partie sont appréciées comparativement la cohérence de la politique de communication et du mode de distribution avec les objectifs visés ainsi que la qualité et la vraisemblance de l'analyse du marché et de la prévision des objectifs commerciaux.

Le tableau placé en page suivante présente les éléments discriminants identifiés dans les dossiers de candidatures.

Landtel explicite et détaille l'ensemble des hypothèses permettant le calcul de son chiffre d'affaires prévisionnel. Son offre de service se base sur une analyse qualitative auprès de panels représentatifs des différents segments de clientèle visés. Les politiques de distribution et de communication sont adaptées à chaque segment de clientèle.

BLR Services explicite et détaille également l'ensemble des hypothèses permettant le calcul de son chiffre d'affaires prévisionnels. Son positionnement principal en tant qu'opérateur de vente d'accès sur la boucle locale se traduit par une prévision globale des revenus issus de cette activité. Toutefois, il ne détaille pas ou uniquement sous forme graphique, la répartition de ces revenus selon les différents segments de clientèle indirecte raccordés.

Broadnet présente également des hypothèses complètes pour l'évaluation de son chiffre d'affaires mais il ne présente pas d'analyse d'impact de l'offre de service qu'il prévoit de fournir.

Belgacom, Completel et Kast telecom explicitent et détaillent l'ensemble des hypothèses permettant le calcul de son chiffre d'affaires prévisionnel. Cependant, ils ne détaillent pas l'évolution des revenus par segment de clientèle directe ce qui ne permet pas d'apprécier l'importance relative des segments visés.

NTL ne détaille pas la méthodologie employée pour l'évaluation de son chiffre d'affaires prévisionnel bien qu'il fournisse des hypothèses complètes sur sa répartition par segments de clientèle visés.

Formus, Kapstar et Siris ne détaillent ni la méthodologie employée pour l'évaluation de leurs chiffres d'affaires prévisionnel, ni les hypothèses de chiffre d'affaires par segment de clientèle visés.

Skyline présente un plan d'affaires détaillé où les différentes hypothèses sont explicitées. Cependant, il ne présente pas de projet de communication ou de distribution spécifique selon les différents segments de clientèle visés.

Enfin, **Télécontinent et Winstar** ne détaillent pas leurs hypothèses de chiffre d'affaires prévisionnel et ne présentent pas de projet de communication ou de distribution spécifiques pour les différents segments de clientèle visés.

Qualité et vraisemblance de l'analyse de marché et des objectifs commerciaux

Candidats ciblant le marché	Le projet présente une évaluation séparée du chiffre d'affaires par segments	Méthodologie exposée pour le calcul du chiffre d'affaires	Le projet repose sur une analyse quantitative du marché	Analyse sur la demande de l'impact de l'offre de services proposée	Le projet prévoit une politique de communication et de distribution spécifique pour chaque segment visé
Belgacom	Non	Détaillée en fonction des hypothèses de pénétration et des hypothèses tarifaires sur chaque segment	oui	non	oui
BLR Services	une répartition par segments «raccordés » est présentée uniquement sous forme graphique	Détaillée en fonction des hypothèses de pénétration et des hypothèses tarifaires sur chaque segment	oui	non car offre directe uniquement à destination des grandes entreprises	oui
Broadnet	Oui	Détaillée en fonction des hypothèses de pénétration et des hypothèses tarifaires sur chaque segment	oui	non	oui
Completel	non détaillée	Méthodologie précise basée sur une segmentation par catégorie et sur le marché effectivement « visible »	oui	non mais utilisation de données géomarketing très précises	oui
Formus	Non	Non détaillée	oui	non mais utilisation de données géomarketing très précises	oui
Kapstar	Non	Non détaillée	oui	non	oui
Kast telecom	Non	Détaillée en fonction des hypothèses de pénétration et des hypothèses tarifaires sur chaque segment	oui	non	non
Landtel	Oui	Détaillée en fonction des hypothèses de pénétration et des hypothèses tarifaires sur chaque segment	oui	oui	oui
NTL	Oui	Non détaillée	oui	non	oui
Siris	Non	Non détaillée	oui	non	oui
Skyline	Oui	Détaillée en fonction des hypothèses de pénétration et des hypothèses tarifaires sur chaque segment	oui	non	non détaillée
Télécontinent	non	Non détaillée	oui	non	non
Winstar	non	Non détaillée	oui	non	non détaillée

5.1.4 Notes attribuées

Au vu des éléments décrits ci-dessus, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère de sélection « capacité à stimuler la concurrence dans la boucle locale au bénéfice des utilisateurs ».

Critère	région Ile de France				Barème	
Capacité à stimuler la concurrence dans la boucle locale au bénéfice des utilisateurs	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	25	
	18,5	18,5	20,0	18,0		
	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel		
	19,0	18,5	18,5	22,0		
	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent		Winstar
	20,0	17,0	19,5	18,5		18,5

5.2 Ampleur et rapidité des déploiements de boucles locales radio

La comparaison des projets sur l'ampleur et de la rapidité des déploiements prévus dans la région s'appuie, ainsi que le texte d'appel à candidatures le prévoit, sur les engagements souscrits par les candidats en terme de couverture radioélectrique de la région par les systèmes point à multipoint dans la bande 26 GHz.

Le texte d'appel à candidatures prévoit que ces engagements sont formulés par les candidats sous la forme des taux de couverture radioélectrique qu'ils s'engagent à atteindre aux échéances fixées :

- b1) taux régional de couverture radioélectrique de la population aux dates 31/12/2001, 30/06/2003, 31/12/2004 ;

- b2) taux régional de couverture radioélectrique de la population située dans une unité urbaine de plus de 50 000 habitants au 31/12/2004.

Les hypothèses devant être utilisées pour calculer ces taux étaient précisées dans le texte de l'appel à candidatures (annexe : méthode d'évaluation du taux de couverture radioélectrique).

5.2.1 Données fournies par les candidats

En vue de comparer les taux fournis par les candidats, il convient de préciser les points suivants.

Certains opérateurs n'ont pas fourni les engagements demandés ou ont fourni des taux de couverture calculés avec des hypothèses différentes de celles fixées dans le texte de l'appel à candidatures :

- **NTL** a présenté des taux de couverture, mais ceux-ci n'apparaissent pas explicitement comme des engagements. En outre, il ne semble pas que **NTL** ait utilisé les hypothèses fixées par le texte de l'appel à candidatures pour calculer les taux présentés. **NTL** a retenu l'hypothèse d'un rayon de couverture des stations de base 26 GHz de 2km. En revanche, le candidat a retenu une couverture réelle fixée à 75% de la couverture théorique de chaque station de base, sans utiliser les paramètres a1, a2 et a3 définis dans l'annexe du texte de l'appel à candidature. Enfin, les taux de couverture de la population située dans une unité urbaine de plus de 50 000 habitants n'apparaissent pas. Des taux de ce type apparaissent dans la candidature, mais ne sont pas liés à des échéances précises et n'apparaissent pas non plus comme des engagements.
- **Skyline** a fourni des chiffres correspondant au marché potentiel résidentiel, notamment sous forme de % de la population régionale totale, qui pourraient éventuellement correspondre aux taux b1. En revanche, les taux b2 ne se retrouvent pas dans le dossier de candidature. En outre, les chiffres présentés n'apparaissent pas explicitement comme des engagements, et **Skyline** n'a pas précisé si les hypothèses fixées dans le texte de l'appel à candidatures ont été respectées. Les chiffres correspondant au marché résidentiel potentiel sont repris dans la partie « Comparaison des engagements sur la région (tauxb1) » du présent rapport, mais il n'est pas certain qu'ils correspondent aux taux demandés dans le texte de l'appel à candidature.
- **Kast** n'a pas présenté les engagements demandés.
- **Formus** a fourni des engagements sur la base d'hypothèses différentes de celles fixées dans le texte de l'appel à candidature. Les modifications portent sur le rayon de couverture des stations de base. Les résultats de la méthode de **Formus** produisent des zones de cellules dépendant de la zone pluviométrique concernant la zone de couverture en question. Dans tous les cas, le rayon de couverture de station de base pris en compte par **Formus** est supérieur à 2 km, valeur prévue dans le texte d'appel à candidatures. **Formus** applique un taux de 80% pour passer de la couverture théorique (indicateurs 1) à une couverture estimée réelle (indicateurs 2). Les indicateurs 2 ont été repris dans les tableaux des deux parties suivantes, mais ne sont pas réellement comparables avec les engagements fournis par les autres candidats et conformes au texte de l'appel à candidature.

Par ailleurs, certains opérateurs ont fourni les taux de couverture correspondant à b1 et b2, mais ne les présentent pas explicitement comme des engagements :

- **Télécontinent** a présenté des taux de couverture pour la population régionale sans toutefois préciser explicitement qu'il s'agit d'engagements. Le candidat n'a pas non plus indiqué explicitement qu'il avait utilisé les hypothèses fixées par l'Autorité pour calculer les taux présentés.
- Les taux de couverture présentés par **Siris** n'apparaissent pas explicitement comme des engagements.
- Les taux de couverture fournis par **Completel** n'apparaissent pas explicitement comme des engagements.

Ces éléments ont été pris en compte dans la notation.

5.2.2 Comparaison des engagements de déploiement sur la région (taux b1)

La présente partie compare les engagements souscrits par les candidats pour le taux régional de couverture radioélectrique de la population (taux b1) à trois échéances.

	31/12/2001	30/06/2003	31/12/2004
Belgacom	26,20%	26,20%	26,20%
BLR Services	14,00%	34,00%	40,00%
Broadnet	52,00%	53,00%	54,00%
Completel **	28,00%	37,00%	40,00%
Formus *	60,00%	62,00%	63,00%
Kapstar	6,30%	11,10%	11,70%
Kast telecom***			
Landtel	38,60%	51,80%	61,50%
NTL *	10,00%	37,00%	46,00%
Siris **	12,00%	16,00%	16,00%
Skyline **	49,00%	91,00%	92,00%
Télécontinent **	51,20%	67,90%	79,60%
Winstar	24,50%	35,60%	49,20%

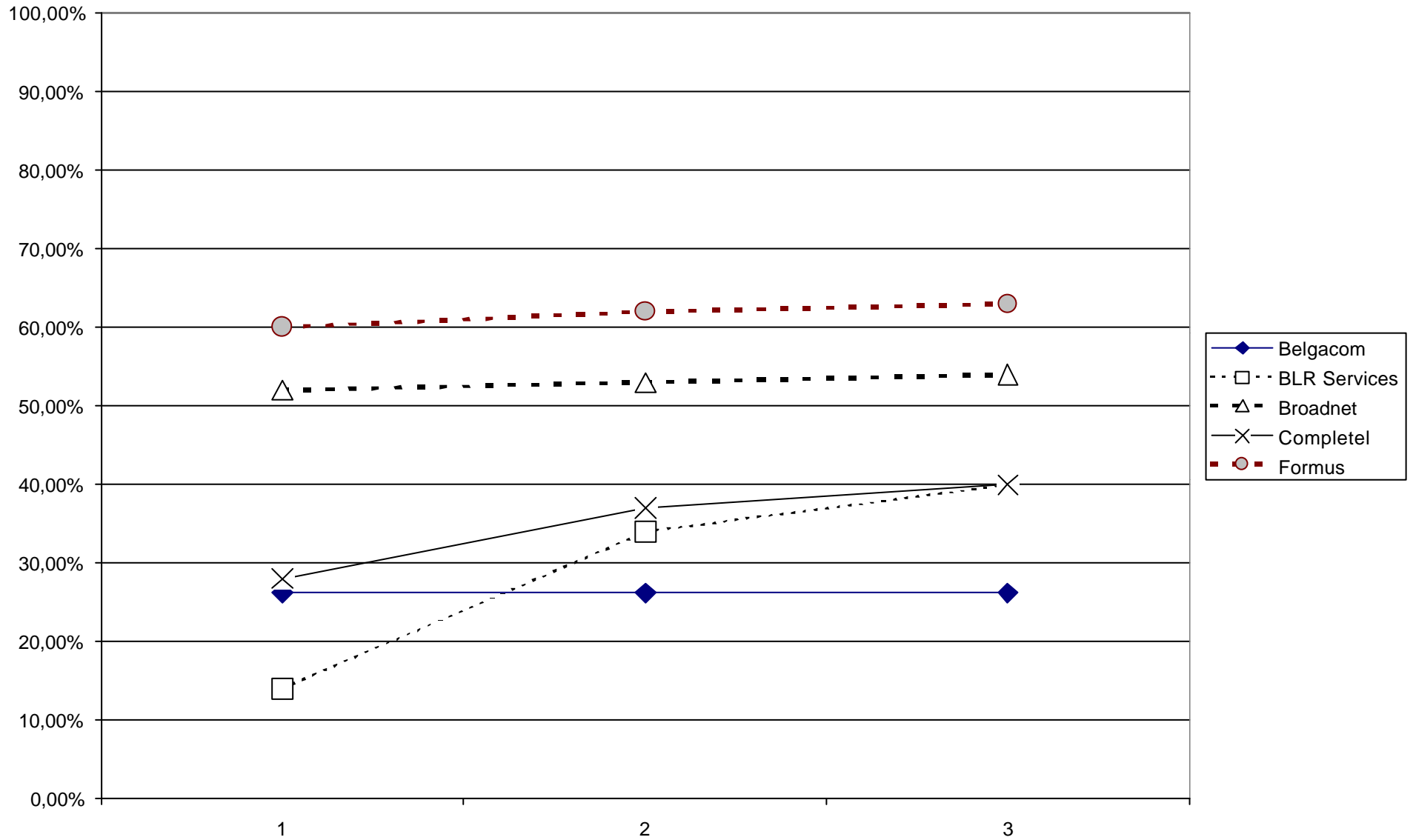
* Opérateurs pour lesquels les valeurs fournies ne sont pas exactement conformes au texte de l'appel à candidature, et donc pas vraiment comparables avec les engagements des autres candidats.

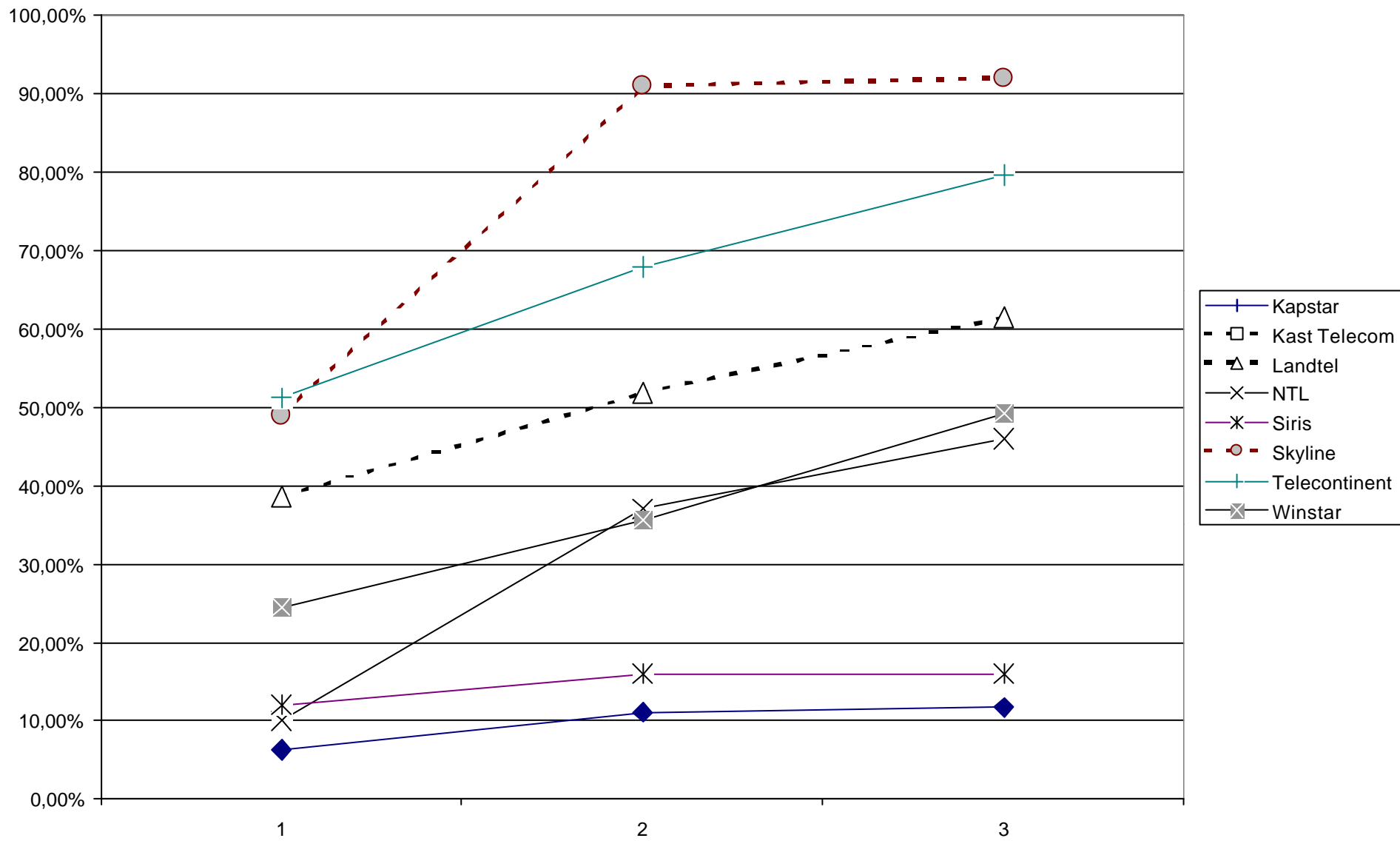
** Opérateurs qui ne font pas apparaître explicitement les taux présentés comme des engagements.

*** Opérateurs ne présentant pas les taux demandés.

Le graphique suivant représente les taux de couverture b1 aux différentes échéances.

Représentation du taux régional de couverture b1 aux trois échéances





Afin de comparer les engagements pris par les différents candidats, un indicateur d'ampleur et de rapidité de déploiement défini comme l'intégrale des courbes figurant ci-dessus sur la période 01/06/00-31/12/04 (54 mois), est calculé dans le tableau ci-dessous.

	Indicateur
Belgacom	11,79
BLR Services	12,24
Broadnet	23,76
Completel **	15,3
Formus *	27,63
Kapstar	4,185
Kast telecom***	-
Landtel	21,807
NTL *	12,6
Siris **	6,48
Skyline **	33,48
Télécontinent **	28,602
Winstar	15,246

* Opérateurs pour lesquels les valeurs fournies ne sont pas exactement conformes au texte de l'appel à candidature, et donc pas vraiment comparables avec les engagements des autres candidats.

** Opérateurs qui ne font pas apparaître explicitement les taux présentés comme des engagements.

*** Opérateurs ne présentant pas les taux demandés.

Les engagements de **Broadnet** sont élevés dès la première échéance (supérieurs à 50%) et varient peu dans le temps. Il en résulte des indicateurs d'ampleur et rapidité de déploiement élevés.

Landtel a fourni des engagements élevés et augmentant de manière significative aux trois échéances. D'où une valeur de l'indicateur élevée.

Belgacom a fourni des engagements moyens, n'augmentant pas au fil des échéances. La valeur de l'indicateur d'ampleur et de rapidité de déploiement est peu élevée.

BLR Services a fourni des engagements moyens augmentant aux trois échéances pour atteindre 40%. La valeur de l'indicateur est relativement peu élevée.

Completel présente des taux de couverture de niveau moyen augmentant pour atteindre 40% au 31/12/2004. La valeur de l'indicateur est peu élevée. Les taux présentés n'apparaissent pas explicitement comme des engagements.

Les taux fournis par **Formus** sont élevés mais ont été calculés avec des hypothèses avantageuses pour le candidat par rapport à celles fixées dans le texte de l'appel à candidature.

Winstar s'engage sur des taux de couverture de niveau moyen augmentant de manière importante pour atteindre pratiquement 50% au 31/12/2004.

Télécontinent et **Skyline** ont fourni des taux élevés sans toutefois préciser explicitement qu'il s'agit d'engagements. Ces candidats n'ont pas non plus indiqué explicitement qu'ils avaient utilisé les hypothèses fixées par l'Autorité pour calculer les taux présentés.

NTL s'engage sur des taux de couverture de niveau moyen augmentant de manière importante pour atteindre pratiquement 50% au 31/12/2004. Toutefois, les taux présentés n'apparaissent pas explicitement comme des engagements et n'ont pas été calculés exactement selon les hypothèses fixées dans le texte de l'appel à candidature.

Les engagements de **Siris** et de **Kapstar** sont peu élevés et augmentent peu aux trois échéances. La valeur des indicateurs d'ampleur et de rapidité de déploiement est faible. Les taux présentés par **Siris** n'apparaissent pas explicitement comme des engagements.

Kast telecom n'a pas fourni les taux demandés.

5.2.3 Comparaison des engagements de déploiement sur les unités urbaines de plus de 50 000 habitants (taux b2)

La présente partie compare les engagements b2) de couverture radioélectrique des unités urbaines de plus de 50 000 habitants dans la région.

5.2.3.1 Niveau des engagements

Les engagements souscrits par les différents candidats pour le taux régional de couverture radioélectrique de la population située dans une unité urbaine de plus de 50 000 habitants au 31/12/2004 (taux b2) sont présentés ci-dessous.

Candidat	b2
Belgacom	29,00%
BLR Services	45,00%
Broadnet	60,00%
Completel **	44,00%
Formus *	68,00%
Kapstar	13,10%
Kast telecom***	
Landtel	69,30%
NTL ***	
Siris **	18,00%
Skyline ***	
Télécontinent **	89,40%
Winstar	55,20%

* Opérateurs pour lesquels les valeurs fournies ne sont pas exactement conformes au texte de l'appel à candidature, et donc pas vraiment comparables avec les engagements des autres candidats.

** Opérateurs qui ne font pas explicitement apparaître les taux présentés comme des engagements.

*** Opérateurs ne présentant pas les taux demandés.

5.2.3.2 Nombre d'unités urbaines couvertes

A titre d'illustration des taux b2, le tableau ci-dessous reproduit le nombre d'unités urbaines que les candidats prévoient de couvrir dans leur plan de déploiement présenté.

	Unités urbaines couvertes au 31/12/2004	Unités urbaines de plus de 50 000 habitants
Belgacom	3	3
BLR Services	4	3
Broadnet	27	3
Completel	3	3
Formus	11	3
Kapstar	3	3
Kast telecom		
Landtel	4	3
NTL	4	3
Siris	2	2
Skyline	12	3
Télécontinent	3	3
Winstar	3	3

5.2.4 Notes attribuées

Au vu des éléments décrits ci-dessus, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère de sélection « ampleur et rapidité de déploiement des boucles locales radio sur la région ».

Critère	région Ile de France				Barème
Ampleur et rapidité de déploiement des boucles locales radio sur la région	des boucles locales radio sur la région				20
	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	
	10,0	11,0	17,0	10,0	
	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel	
	10,5	6,5	0,5	14,5	
	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent	Winstar
5,0	6,5	8,0	13,5	11,0	

5.3 Cohérence du projet et capacité du candidat à atteindre ses objectifs

La cohérence du projet et la capacité du candidat à atteindre ses objectifs sont appréciées comparativement sur l'ensemble de la prestation proposée pour l'établissement et l'exploitation d'un réseau ouvert au public intégrant les boucles locales radio, en vue de la fourniture de services de télécommunications.

L'analyse porte, conformément au texte d'appel à candidatures, sur les points suivants :

- cohérence et crédibilité des hypothèses techniques et commerciales du projet,
- capacité financière,
- capacité technique : expérience dans le domaine des télécommunications et de la boucle locale radio ; cohérence des moyens humains et de l'organisation envisagés avec les objectifs du projet ; cohérence de la description des réseaux de télécommunications avec les objectifs de fourniture de services de télécommunications.

5.3.1 Cohérence et crédibilité des hypothèses techniques et commerciales du projet

5.3.1.1 Chiffre d'affaires et charges d'exploitation

Les données de chiffre d'affaires réalisé à travers les boucles locales radio et de charges d'exploitation fournies par les candidats sont comparées en les rapportant à l'ampleur des investissements cumulés en boucle locale radio.

Les deux graphiques ci-dessous permettent d'apprécier comparativement les données fournies pour l'année 2004. L'analyse s'attache à mettre en évidence les projets qui tendent par certaines caractéristiques à s'écarter de la norme.

Il peut être préalablement noté que :

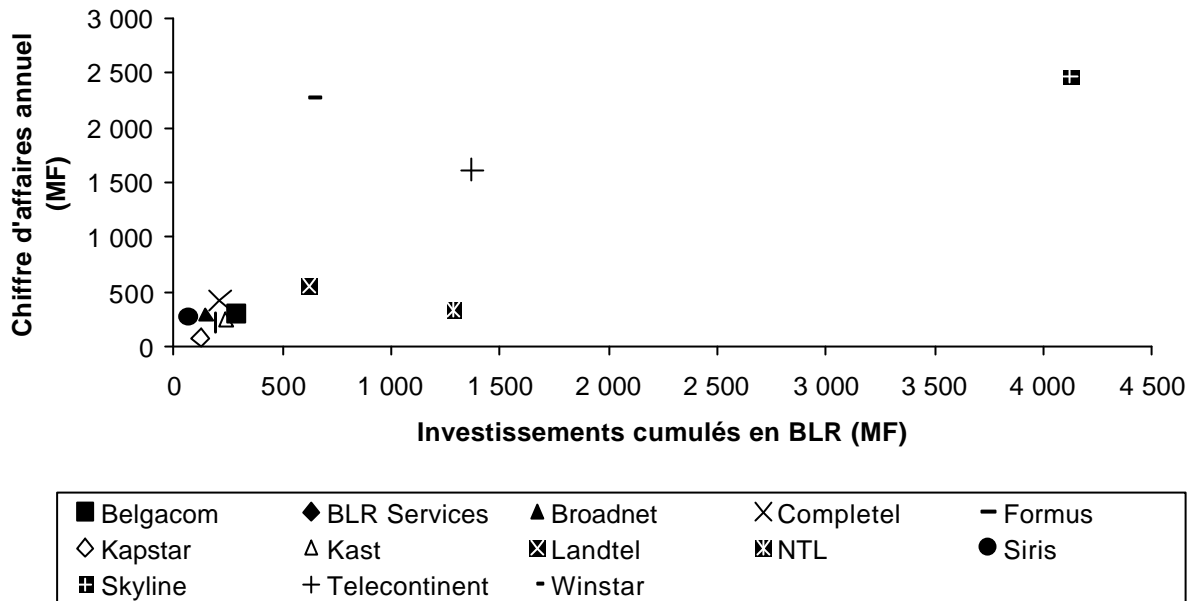
- le chiffre d'affaires pris en considération est le chiffre d'affaires total, lorsque le plan d'affaires ne porte que sur une activité de boucle locale radio, et les composantes du chiffre d'affaires liées à l'activité de boucle locale radio, lorsque le plan d'affaires inclut des revenus liés à la fourniture de services de télécommunications par d'autres moyens. Par exemple, dans le cas de **Siris**, n'a été prise en compte que la ligne de revenus intitulée « services accessibles par la BLR » telle que présentée par la candidat, sans tenir compte des de la ligne « services accessibles hors BLR » ;
- les charges d'exploitation sont celles figurant dans le compte de résultat présenté par le candidat. Elles prennent ainsi en compte, de façon uniforme pour les candidats, l'ensemble des coûts techniques et commerciaux liés aux projets de boucle locale radio, tels qu'ils apparaissent dans le plan d'affaire. Dans le cas de certaines sociétés ayant déjà une activité existante telles que **Siris**, la séparation entre les coûts techniques et commerciaux directement liés à l'activité de boucle locale radio et les coûts liés à l'activité existante a été rendue délicate par le niveau de détail limité du plan d'affaires, ce qui n'a pas permis de tirer de conclusion concernant les charges d'exploitation prévues par cette société ;
- les investissements pris en compte sont le cumul des investissements annuels en boucle locale radio jusqu'à l'année 2004 ; ces investissements sont détaillés dans la partie « investissements et couverture » ci-dessous.

Les graphiques montrent que des différences importantes apparaissent dans l'ampleur des projets. Ils permettent de distinguer deux groupes de candidats:

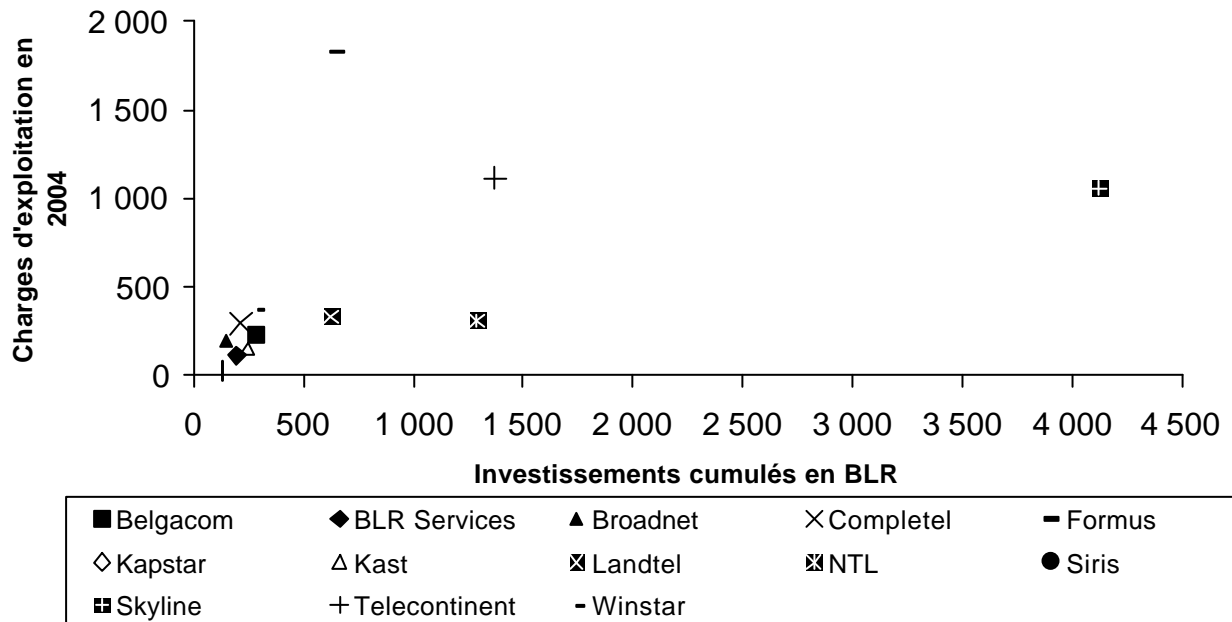
- ceux dont les investissements cumulés en boucle locale radio, le chiffre d'affaires de l'activité de boucle locale radio et les charges d'exploitation sont inférieurs à 500 millions de francs,
- et ceux dont l'un ou l'autre de ces trois paramètres est supérieur à 500 millions de francs.

Dans le premier groupe figurent : **Belgacom, BLR Services, Broadnet, Completel, Kapstar, Kast, Siris** et **Winstar**. Dans le second groupe figurent **Formus, Landtel, NTL, Skyline, Télécontinent**.

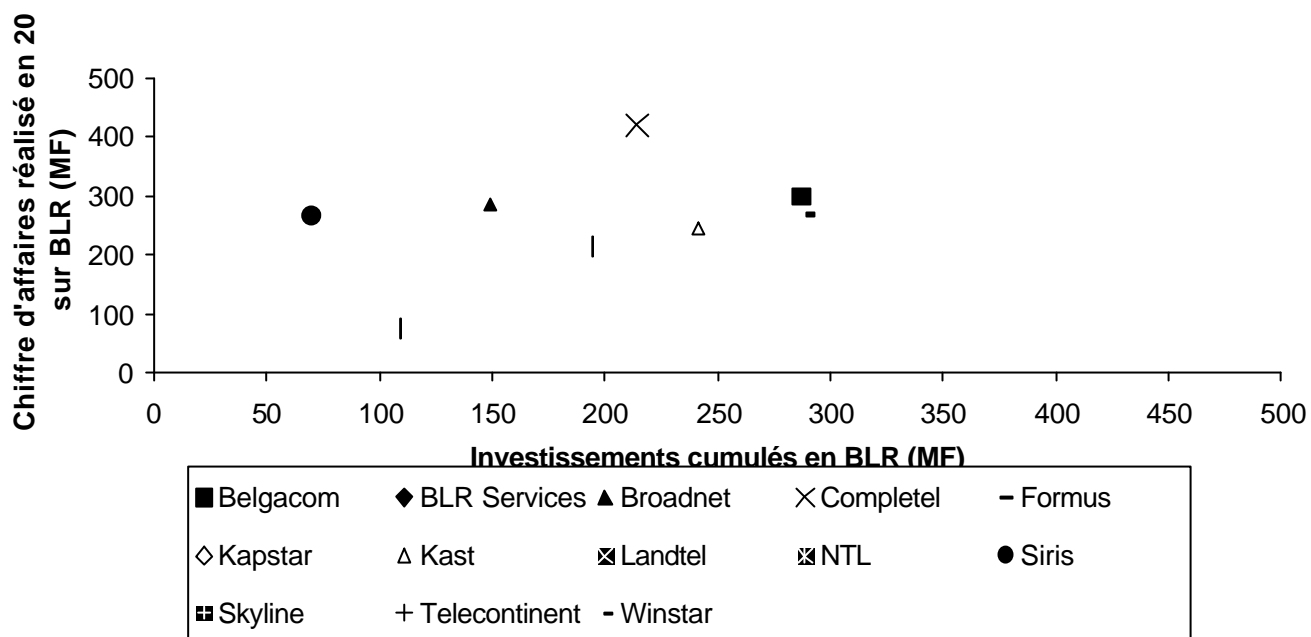
Chiffre d'affaires annuel BLR - Investissements cumulés en BLR situation en 2004



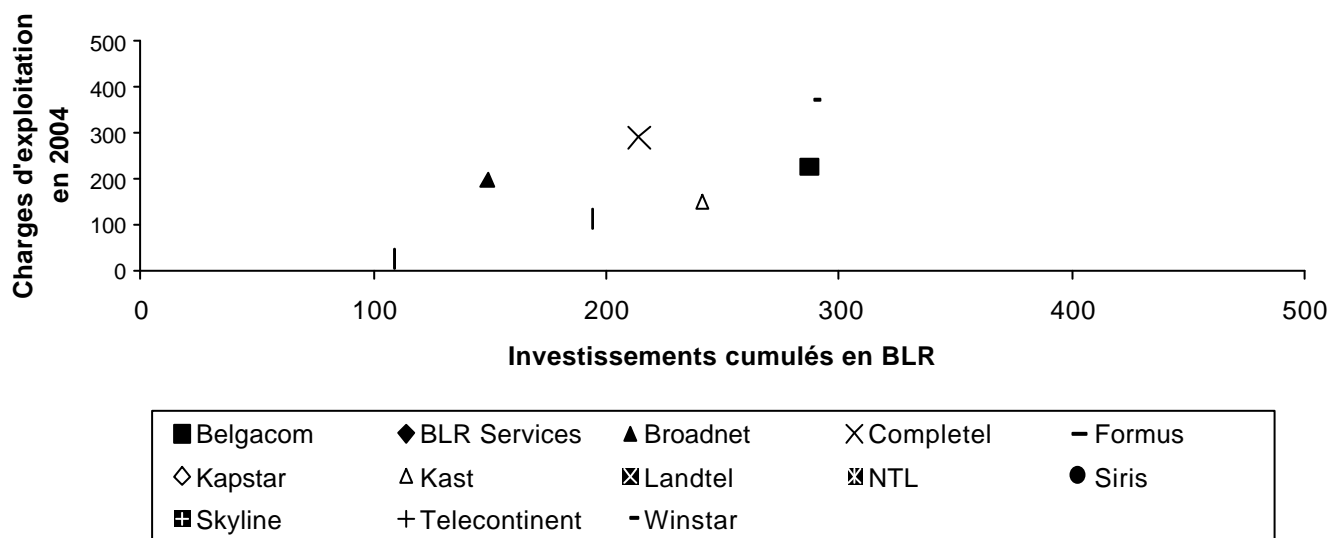
charges d'exploitation - investissements cumulés en BLR situation en 2004



Chiffre d'affaires BLR - Investissements cumulés en BLR situation en 2004 - DETAIL



charges d'exploitation - investissements cumulés en BLR situation en 2004 - DETAIL



L'analyse comparative de ce qui précède conduit aux commentaires suivants.

Parmi les projets de grande ampleur, celui de **Formus** présente des prévisions de chiffre d'affaires et de charges d'exploitation qui divergent sensiblement des autres projets au regard des investissements totaux envisagés.

En effet, les prévisions de chiffre d'affaires sont largement supérieures aux prévisions de **Landtel** qui a des niveaux d'investissements comparables, mais également supérieures à celles de **Télécontinent** et **Skyline**, alors que les investissements de ces derniers candidats sont beaucoup plus importants que ceux de **Formus**.

Il en va de même pour les niveaux de charges d'exploitation : celles de **Formus** sont très supérieures à ceux de **Landtel**, dont les investissements sont comparables, et sont également supérieures à ceux de tous les autres candidats, y compris ceux présentant des investissements largement supérieurs.

A l'inverse **NTL** présente des prévisions de chiffre d'affaires et de charges d'exploitation qui semblent très réduites au regard des investissements engagés en boucle locale radio.

Enfin, les prévisions de charges d'exploitation de **Skyline** paraissent anormalement faibles comparées aux autres projets. Elles se situent notamment à un niveau équivalent à celles de **Télécontinent** pour un montant d'investissements en boucle locale radio près de trois fois supérieur.

Par ailleurs, les dimensions du projet de **Kapstar** sont nettement en retrait de celles de tous les autres candidats. Les charges d'exploitation se situent à un niveau qui peut paraître assez réduit par rapport aux autres projets, même en tenant compte des investissements plus faibles de **Kapstar**.

Le chiffre d'affaires prévu par **Siris** se situe à un niveau qui peut sembler élevé, comparé au niveau des investissements engagés en boucle locale radio.

5.3.1.2 Investissements et couverture

5.3.1.2.1 Cohérence des déploiements avec les investissements

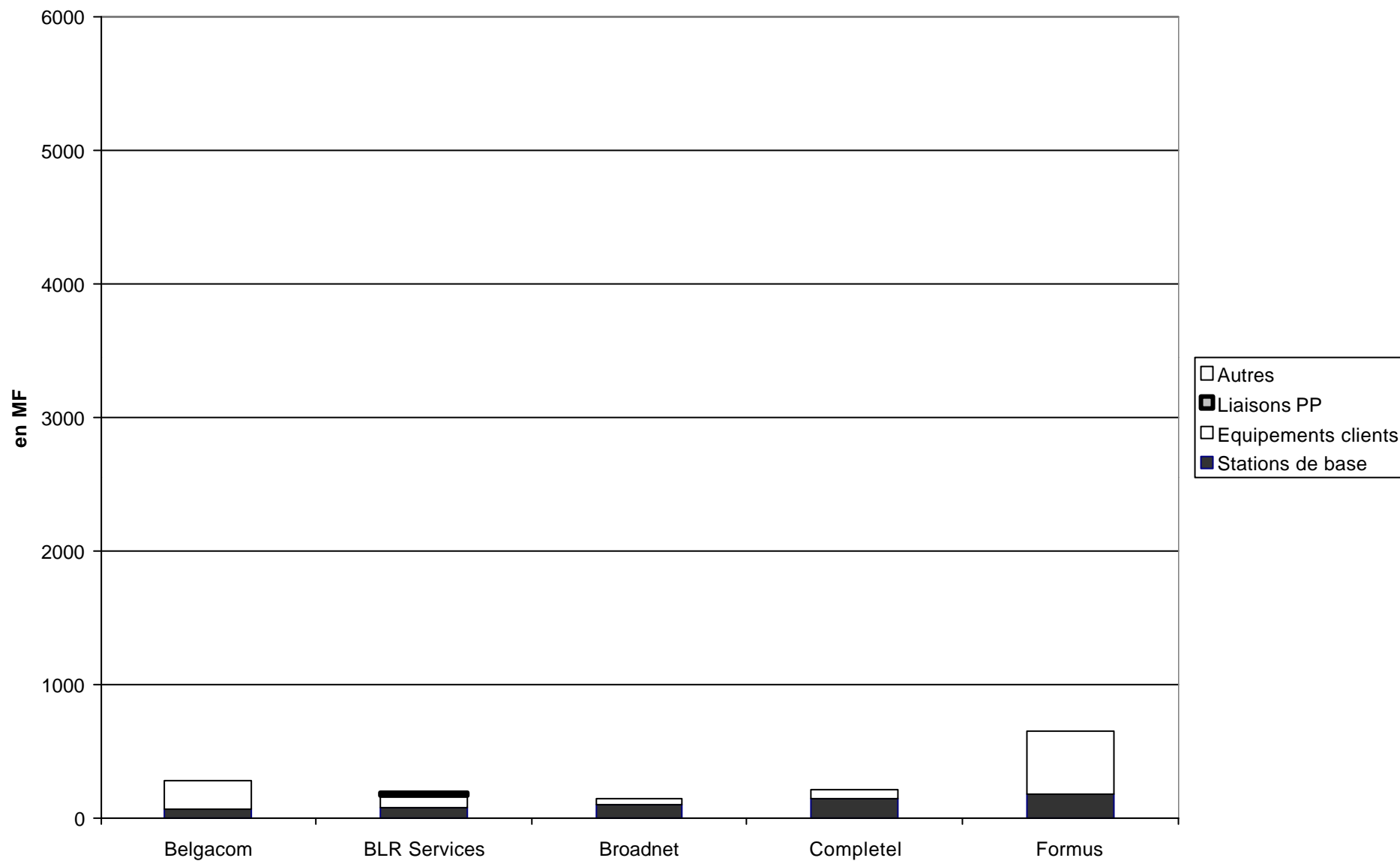
Les investissements prévus par les candidats ont été classés de manière identique :

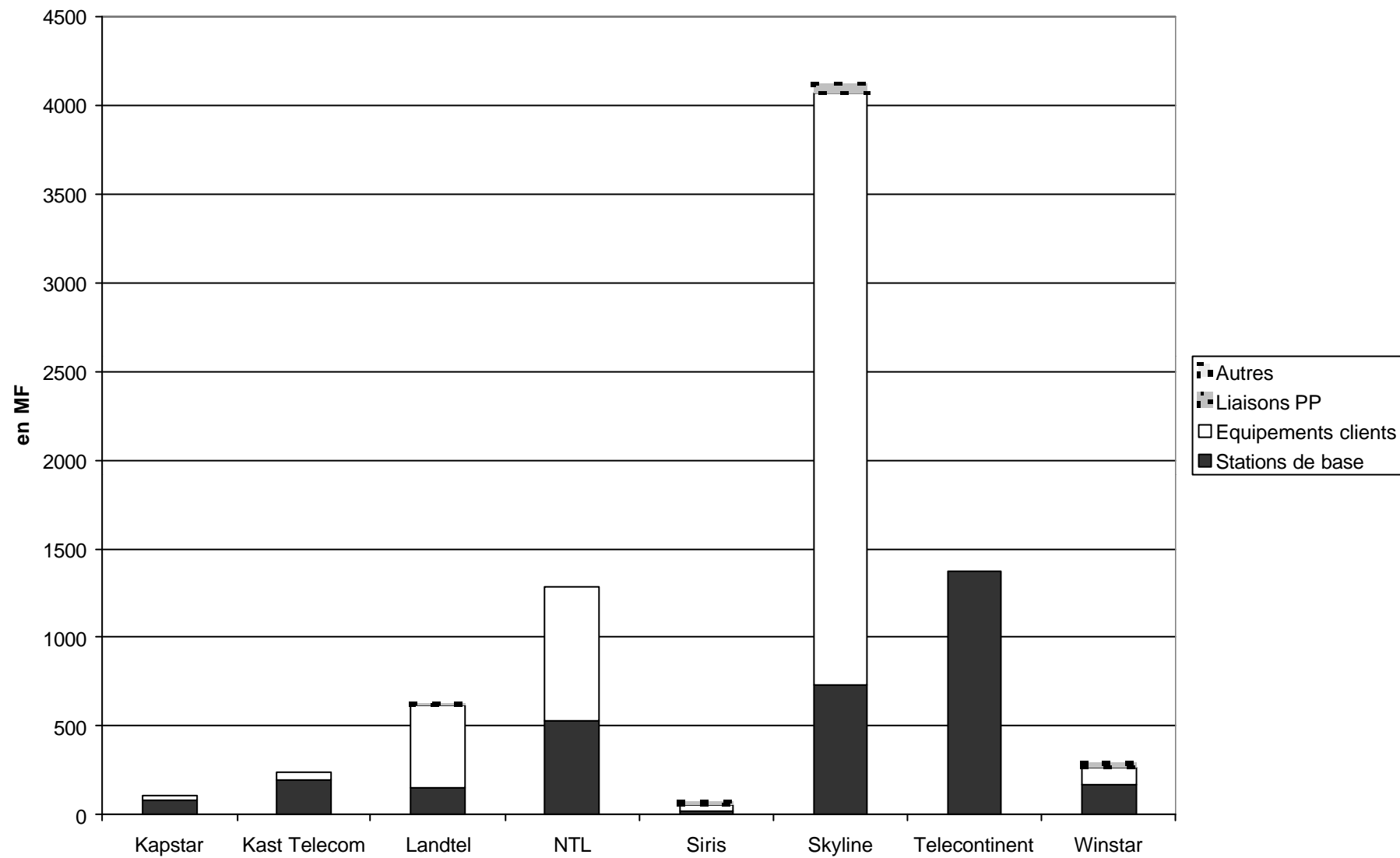
- investissements dans les stations de base ;
- investissements dans les équipements devant être installés chez les clients ;
- investissements dans les liaisons point à point ;
- autres investissements : par exemple, des équipements de supervision des boucles locales radio.

Ces données sont représentées dans les graphiques ci-dessous.

On constate que les investissements cumulés prévisionnels sont très variables d'un candidat à l'autre. En particulier, les investissements dans les équipements clients participent pour une large part à ces différences.

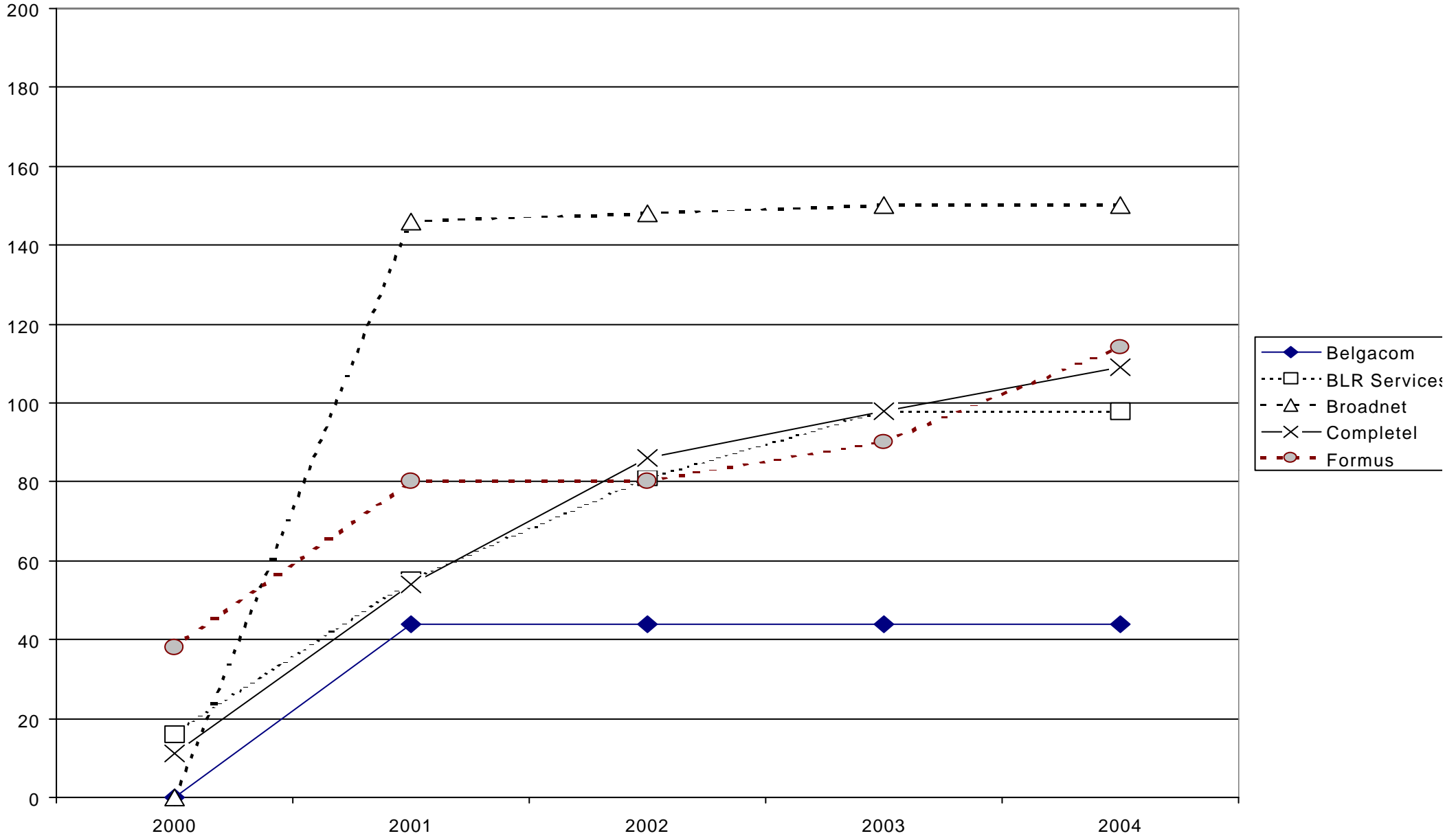
Répartition des investissements cumulés sur la période 2000-2004

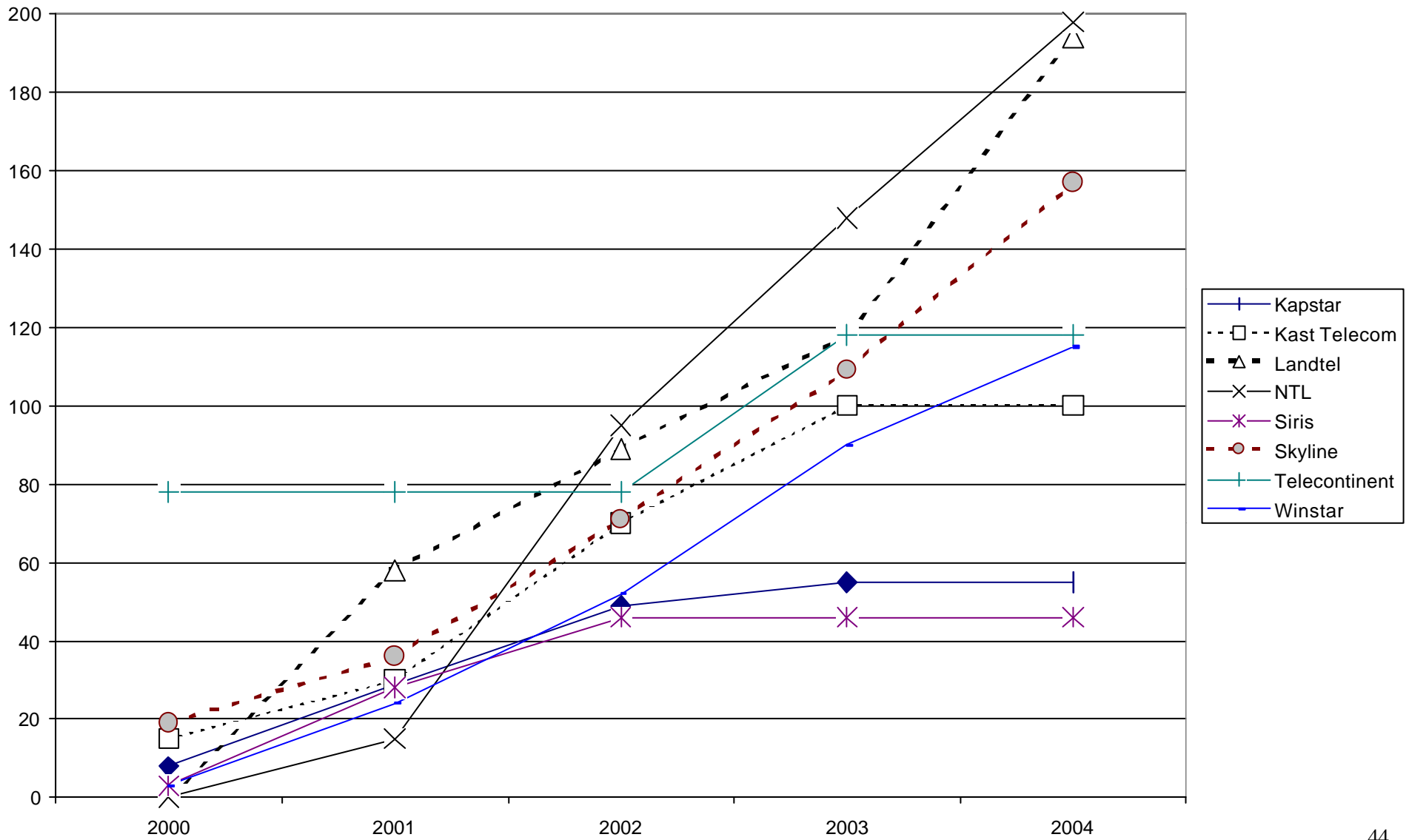




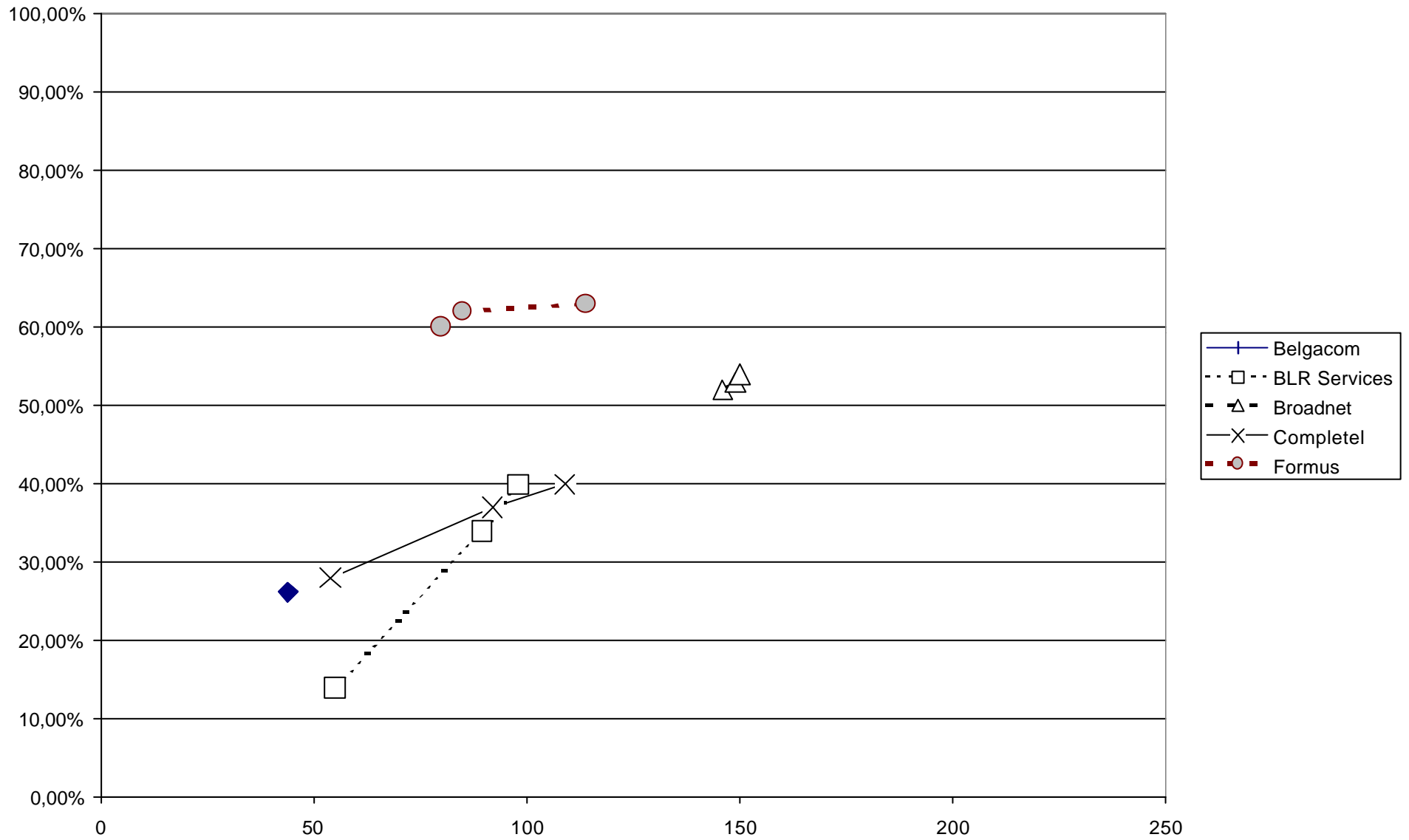
5.3.1.2.2 Cohérence des déploiements avec le nombre de stations de base

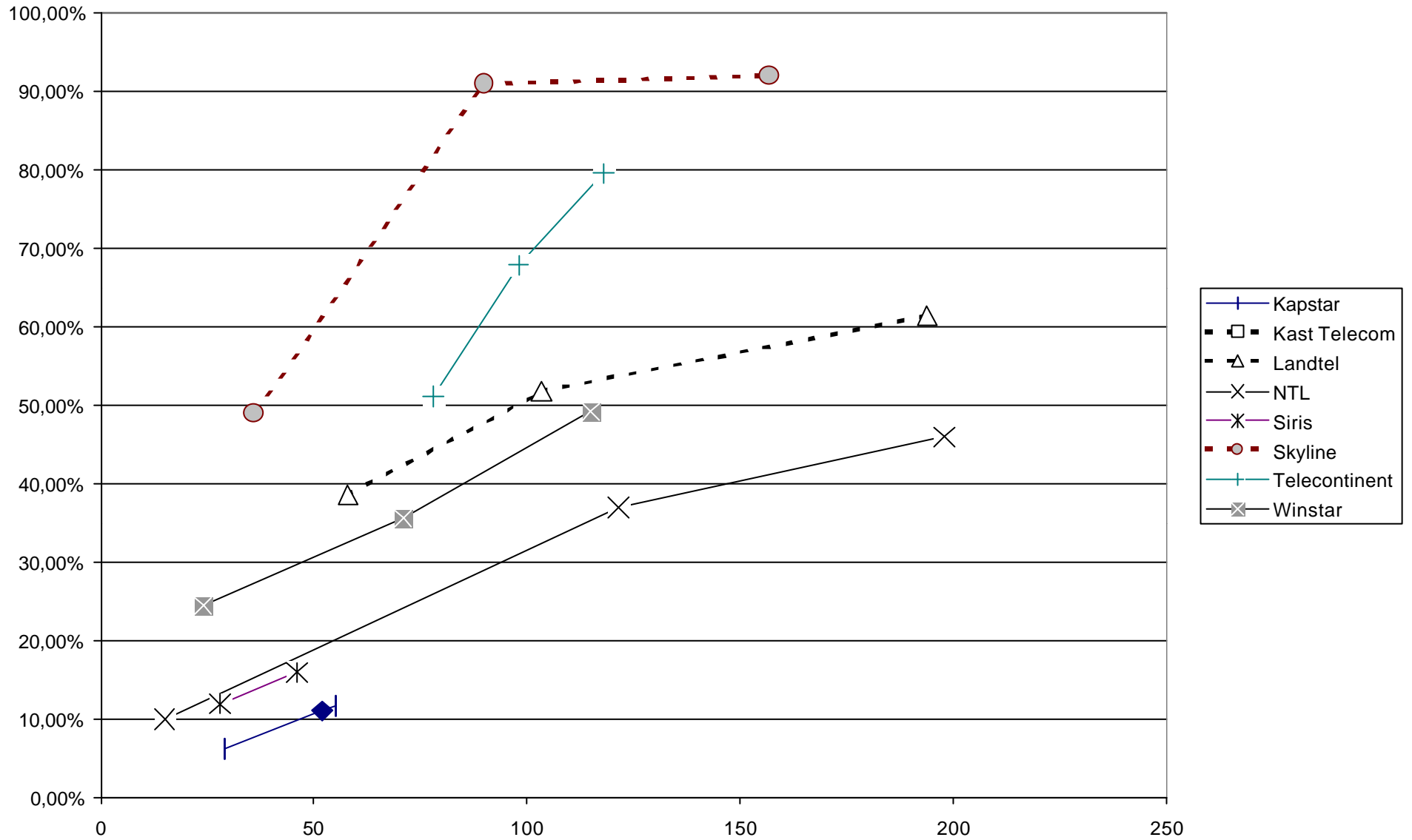
Nombre de stations de base cumulé



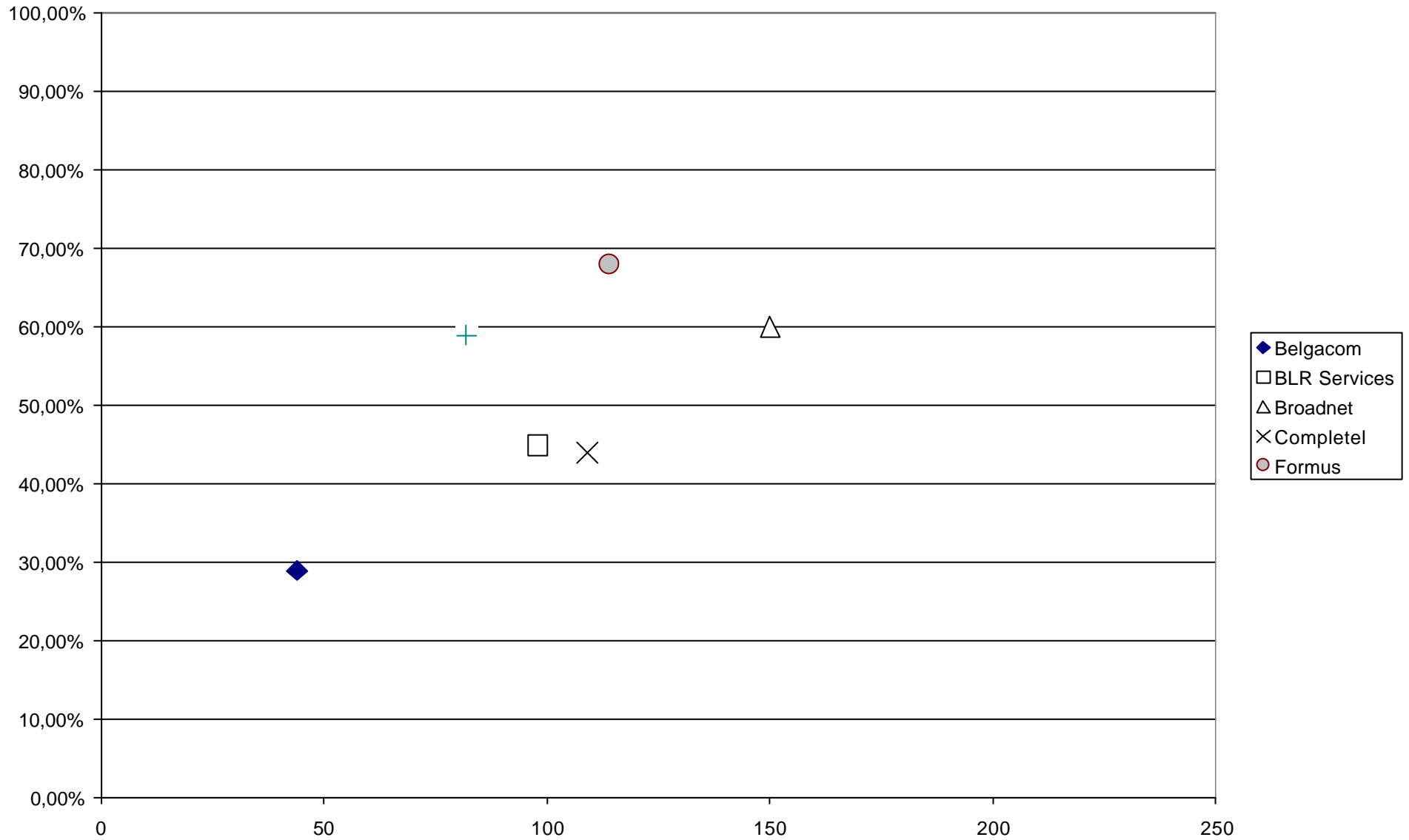


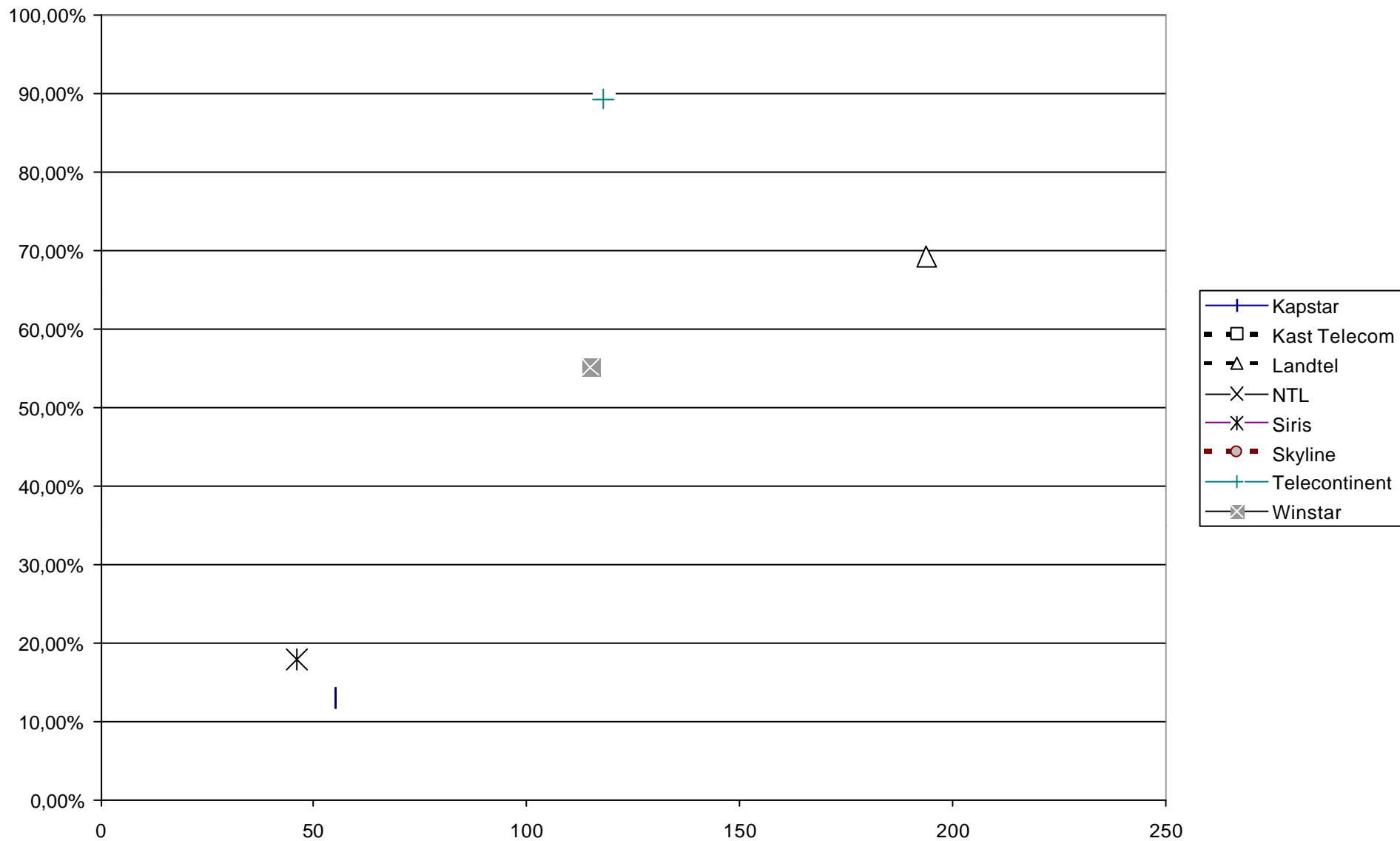
(Taux b1 ; Nombre de stations de base cumulé)





(Taux b2 ; Nombre de stations de base cumulé)





Les graphiques ci-dessus permettent de constater que **Télécontinent** a prévu un nombre de stations de base moyen et néanmoins s'engage sur des taux de couverture très élevés.

En ce qui concerne les candidats n'ayant pas fourni les engagements b1 et b2 tels que demandés dans le texte de l'appel à candidatures :

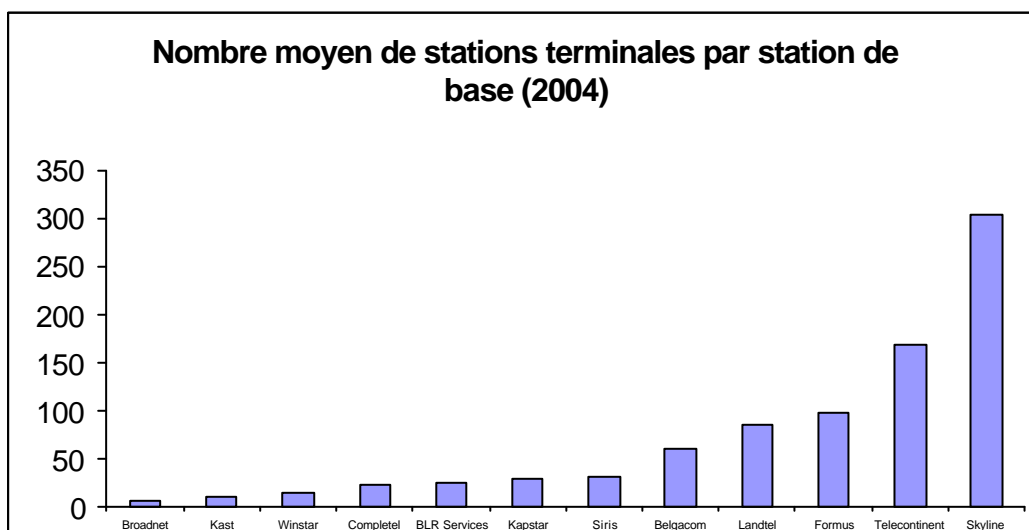
– La comparaison du nombre de stations de base prévu par **Skyline** et **Formus** avec les taux fournis confirment que les hypothèses de calcul de couverture retenues par ces candidats sont avantageuses par rapport aux hypothèses fixées dans le texte de l'appel à candidature.

– **NTL** prévoit de déployer un nombre de stations de base important. En rapprochant ce nombre des taux de couverture visés par **NTL** (calculés sur la base d'hypothèses différentes de celles prévues par le texte de l'appel à candidature), il apparaît que le candidat a retenu des hypothèses qui semble pénalisantes par rapport aux autres candidats.

5.3.1.3 Dimensionnement des boucles locales radio

Le graphique ci-dessous permet une première comparaison des configurations moyennes prévues par les candidats. Il représente le rapport entre le nombre d'équipements terminaux et le nombre de stations de base installées en 2004, selon les données fournies par l'ensemble des candidats à l'exception de **NTL** qui n'a pas précisé le nombre prévisionnel d'équipements terminaux.

Dans le cas de **Formus** et **Broadnet**, les données fournies correspondent respectivement aux équipements terminaux «extérieurs» et aux équipements installés chez les clients intitulés «term réseau» dans les dossiers de candidatures.



L'histogramme précédent souligne la diversité des configurations que les candidats prévoient d'installer. Le nombre moyen de terminaux d'abonnés par station de base le plus réduit est prévu par les candidats situés le plus à gauche sur le graphique. Il correspond à un dimensionnement a priori plus large, permettant d'offrir des capacités en débit supérieures à nombre constant de clients par terminal d'abonné, ou de mieux anticiper un développement ultérieur des besoins. En revanche, le nombre plus important de terminaux d'abonnés par station par les candidats situés les plus à droite semble illustrer un déploiement plus ajusté ou un dimensionnement pour des débits moins importants par équipement terminal.

Le tableau ci-dessous prolonge cette analyse en calculant le rapport entre la capacité totale de la station de base et le nombre moyen de stations terminales. Il s'appuie sur une évaluation de la capacité de chaque station de base à partir de la partie du présent rapport relative à l'optimisation de l'usage du spectre. Les valeurs présentées dans cette partie du présent rapport s'établissent à un ordre de grandeur de 134 Mbit/s par station de base, avec une variabilité autour de cette valeur très inférieure à l'écart constaté sur le nombre moyen d'équipements terminaux par station de base. Cette situation permet de faire une comparaison entre les candidats en évaluant le rapport entre la capacité totale de la station de base et le nombre moyen de stations terminales sur la base de cette valeur uniformément pour tous les candidats.

année 2004	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	Formus	Kapstar
Nb de stations de base (BS)	44	98	150	109	114	55
Nb de stations terminales (TS)	2 701	2 598	1 098	2 464	11 295	1 606
Nombre moyen de TS par BS	61,4	26,5	7,3	22,6	99,1	29,2
Capacité moyenne installée par TS (kbit/s)	2 235,3	5 176,0	18 745,4	6 070,0	1 384,9	4 699,2

année 2004	Kast	Landtel	NTL	Siris	Skyline	Télécontinent	Winstar
Nb de stations de base (BS)	100	194	198	46	157	118	115
Nb de stations terminales (TS)	1 224	16 589	pas fournie	1 517	47 513	19 915	1 720
Nombre moyen de TS par BS	12,2	85,5	-	33,0	302,6	168,8	15,0
Capacité moyenne installée par TS (kbit/s)	11 210,5	1 604,7	-	4 160,8	453,4	813,0	9 174,3

Les valeurs de la capacité permanente moyenne installée par équipement terminal à la station de base apparaissant dans ce tableau soulignent la largeur de l'éventail des dimensionnements prévus.

Même si ces données numériques ne rendent pas compte directement de la capacité statistique disponible par abonné, qui doit notamment tenir compte du trafic par abonné et du nombre d'abonnés par équipement terminal, leur comparaison permet néanmoins de faire les constatations suivantes.

Skyline et **Télécontinent** présentent le dimensionnement qui paraît le plus ajusté et qui pourrait limiter le nombre de clients bénéficiant de services à des débits supérieur au Mbit/s, par rapport à d'autres candidats déployant un nombre de stations de base comparable.

Broadnet présente un dimensionnement très large correspondant à un nombre moyen d'équipements terminaux par stations de base inférieur à la dizaine, pouvant conduire à la fourniture de services à plus haut débit à un nombre de clients plus réduit.

5.3.2 Capacité financière

Le sous-critère de capacité financière des candidats est à évaluer au vu des items détaillés ci-dessous. Il s'agit, pour le financement des investissements, d'apprécier la cohérence et de la crédibilité des plans d'affaires, ainsi que la capacité à préserver de bons ratios de gestion. Il s'agit par ailleurs d'évaluer le niveau et le degré de certitude des financements prévus.

5.3.2.1 Financement des investissements

5.3.2.1.1 Cohérence et crédibilité des prévisions financières

Spécificité régionale des données fournies

Le fait que le plan d'affaires présenté ne soit pas spécifique au projet de boucle locale radio n'est pas un obstacle à l'étude comparée de la crédibilité des plans d'affaires avec les autres candidats si tant est qu'il soit possible de distinguer les éléments spécifiques à la BLR. En revanche, le fait que certains plans d'affaires ne soient pas intégralement spécifiques à la région rend impossible la comparaison des différents candidats.

	Comptes de résultat prévisionnels spécifiques	Bilans prévisionnels spécifiques	Plan de financement prévisionnel spécifique	Justificatifs de financement spécifiques (a)
Belgacom	oui	NON (1)		NON
BLR Services	oui	oui	oui	NON
Broadnet	oui	oui	oui	oui
Completel	oui	oui	oui	NON
Formus	oui	oui	oui	NON
Kapstar	oui (2)			oui
Kast telecom	oui	NON (3)	oui	NON
Landtel	oui	Oui	oui	NON
NTL	oui	Oui	oui	oui
Siris	Oui (4)			NON
Skyline	oui	Oui	oui	oui
Télécontinent	oui	Oui	oui	NON
Winstar	oui	Oui	oui	NON

(a) Lorsque les justificatifs de financement ne sont pas spécifiques, il s'agit d'engagements pris de manière générale pour l'ensemble des régions sur lesquelles un postulant a déposé sa candidature.

(1) **Belgacom** : les données fournies pour le bilan et le plan de financement sont consolidées sur l'ensemble des régions où **Belgacom** s'est porté candidat. Toutefois, les annexes au dossier présentent des éléments financiers, sous forme comptable anglo-saxonne, spécifiques à la région objet du présent appel à candidatures permettant de reconstituer à la fois des bilans prévisionnels et un plan de financement qui soient spécifiques à la région.

(2) **Kapstar** : Le dossier de candidatures présente un plan d'affaires complet pour la région, décliné selon deux scénarios : dans le premier cas, le candidat ne serait retenu qu'en région Île-de-France ; dans le second cas, le candidat serait retenu sur l'ensemble des 12 régions pour lesquelles il a déposé un dossier. Le candidat fait ainsi apparaître les économies d'échelle et les synergies qu'il escompte entre plusieurs régions. Les justificatifs de financements prévoient de répartir différemment les financements selon le nombre de régions finalement obtenues.

(3) **Kast telecom** : Le dossier n'appuie pas le plan de financement et le compte de résultat spécifiques par des bilans prévisionnels également spécifiques ; un bilan consolidé sur l'ensemble des régions pour lesquelles **Kast telecom** s'est porté candidat est en revanche présenté, avec un plan de financement étayé correspondant.

(4) **Siris** : Les données fournies par **Siris** ne sont spécifiques à la région considérée que pour la partie du chiffre d'affaires relative à l'activité boucle locale radio réalisée dans la région. Le plan d'affaires présenté prend ainsi en compte l'activité de boucle locale radio de la région et y ajoute l'ensemble des activités actuelles de **Siris**. Le plan d'affaires ainsi présenté ne permet pas de refléter complètement l'activité spécifique à la région objet du présent appel à candidatures pour **Siris**, rendant ainsi l'appréciation de sa capacité financière délicate par rapport aux autres candidats.

Précisions et cohérence des données fournies

Dans certains cas, l'absence de présentation systématique des hypothèses de calcul pour le plan d'affaires ne permet pas de vérifier la cohérence interne du plan d'affaires de manière certaine, ou de pallier des incohérences détectées. L'évaluation de la capacité financière se trouve alors affectée. Cette insuffisance a été prise en compte dans l'évaluation du projet

L'absence de prise en compte dans les coûts d'exploitation de frais commerciaux (comprenant des frais de marketing, d'étude de marché, de publicité, de support client etc.) et d'éventuels impayés ou remises commerciales nuance également l'appréciation des plans d'affaires.

Les différents éléments de cohérence sont récapitulés ci-après :

	Hypothèses de calcul présentes systématiquement	Cohérence entre les tableaux du plan d'affaire	Coûts commerciaux pris en compte explicitement	Remises/Impayés identifiés (en % du CA)
Belgacom	NON	oui	oui	2,0%
BLR Services	oui (1)	oui	NON	-
Broadnet	NON	oui	oui	2,0%
Completel	oui	oui	oui	Rotation clientèle (2)
Formus	oui	NON (3)	oui	-
Kapstar	NON (4)		oui	-
Kast telecom	NON (5)		oui	-
Landtel	oui	oui	oui	-
NTL	NON	oui	oui	-
Siris	NON	oui	NON	-
Skyline	oui	NON (6)	oui	4,0%
Télécontinent	oui	oui (7)	oui	de 0,3% à 3% selon la clientèle
Winstar	NON	oui	NON	-

(1)**BLR Services** : Les hypothèses des tableaux sont présentées, mais avec un niveau de détail très succinct. Il n'est ainsi pas possible de déterminer les modalités de calcul concernant la ventilation du chiffre d'affaires et des coûts. C'est pourquoi notamment les coûts de commercialisation n'apparaissent pas explicitement.

(2)**Completel** : Le plan d'affaires ne mentionne pas de coûts relatifs aux impayés ou à des remises mais prend en compte la rotation de sa clientèle, à raison de 15% par an.

(3)**Formus** : Les coûts du réseau comprennent notamment des coûts « d'opérations techniques » dont il n'est pas possible d'obtenir le détail. Cette catégorie de coûts diffère selon les

tableaux fournis dans la partie relative aux charges d'exploitation du réseau d'une part et dans le compte de résultat prévisionnel d'autre part.

(4)**Kapstar** : Le dossier fait apparaître des incohérences dans les coûts du réseau figurant d'une part dans le compte de résultat prévisionnel et d'autre part dans la partie consacrée au réseau.

(5)**Kast telecom** : Les hypothèses de calcul des tableaux du plan d'affaires ne sont pas présentées. En outre, le dossier présente un plan d'affaires incomplet pour la région, dans la mesure où les bilans prévisionnels ne sont pas fournis. Seuls les bilans prévisionnels consolidés, non comparables, sont donnés.

(6)**Skyline** : Les données diffèrent sur le niveau d'investissement requis pour la première année. Le plan d'affaires fait apparaître de nombreuses incohérences, concernant en particulier le montant des emprunts, les crédits-fournisseurs et les charges d'exploitation. Le détail qui est donné par le dossier diffère significativement de la somme agrégée présentée dans le compte de résultat prévisionnel..

(7)**Télécontinent** : Mise à part une incohérence relative au calcul des impôts, il n'apparaît pas d'incohérence significative dans l'ensemble des tableaux présentés.

Appréciation comparative de ratios de marge

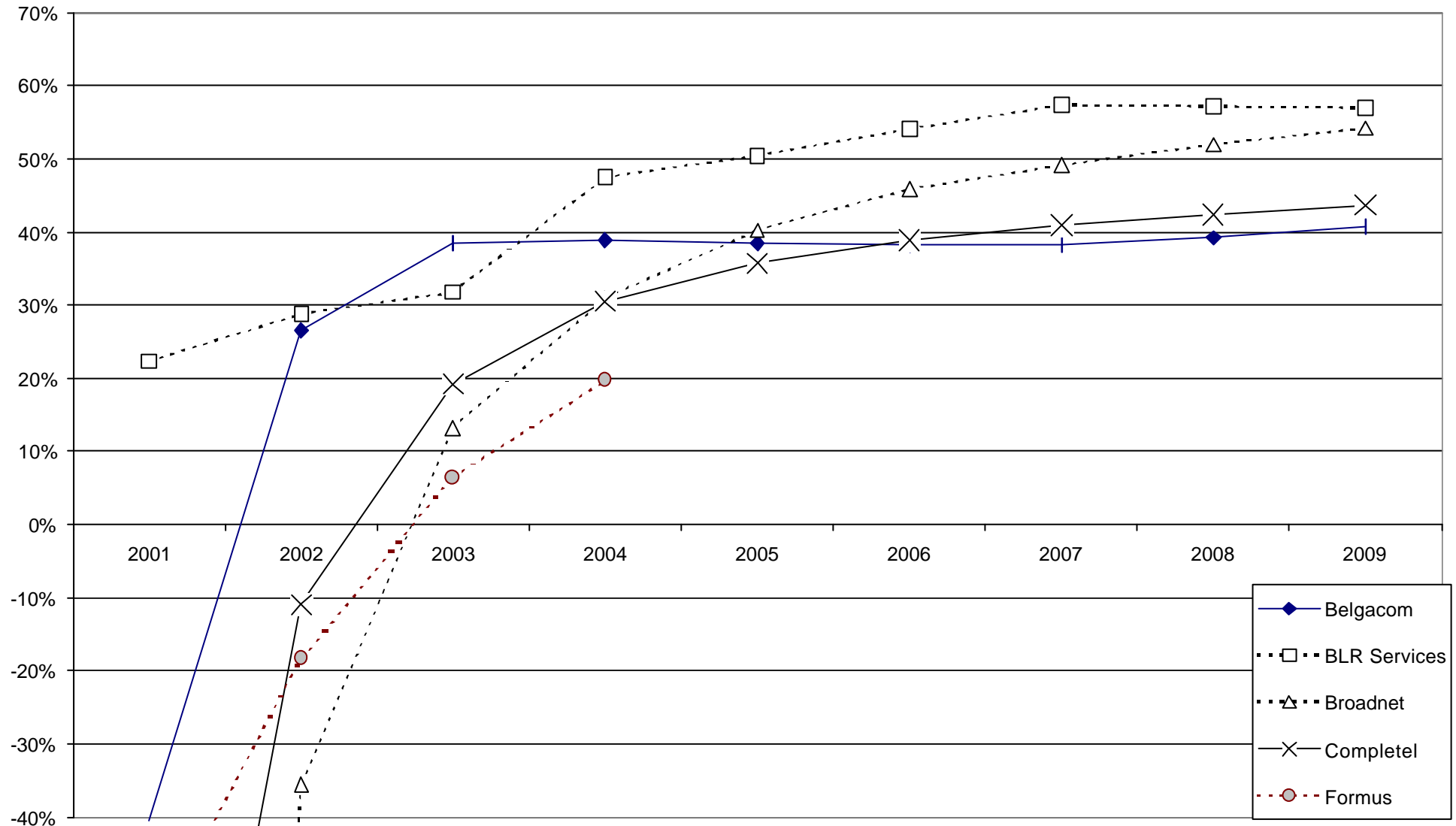
Les projections des candidats constituent un ensemble dont l'homogénéité est relativement significative, en particulier pour la marge brute d'exploitation (Capacité financière - Figure 1), et dans une moindre mesure pour la marge nette (Capacité financière - Figure 2). La plupart des candidats visent une marge nette finale comprise entre 25% et 35%.

Kapstar présente des ratios de marge très élevés par rapport aux autres candidats. Étant donné par ailleurs que le dossier présente quelques incohérences significatives et ne mentionne pas explicitement de coûts commerciaux ni d'impayés, cette hypothèse de forte marge apparaît plutôt comme un élément de nature à s'interroger sur la crédibilité du projet du candidat.

BLR Services présente un plan d'affaires dont la courbe d'évolution du ratio de marge nette se distingue de celle des autres candidats, outre le fait qu'elle apparaisse parmi les plus optimistes. En particulier, les autres candidats font apparaître une diminution temporaire du ratio de marge nette dans les années qui suivent le retour aux bénéfices, dans la mesure où les impôts sur les bénéfices apparaissent comme une charge nouvelle. La courbe de **BLR Services** ne fait pas apparaître cette inflexion en raison des fortes hypothèses de croissance de la marge.

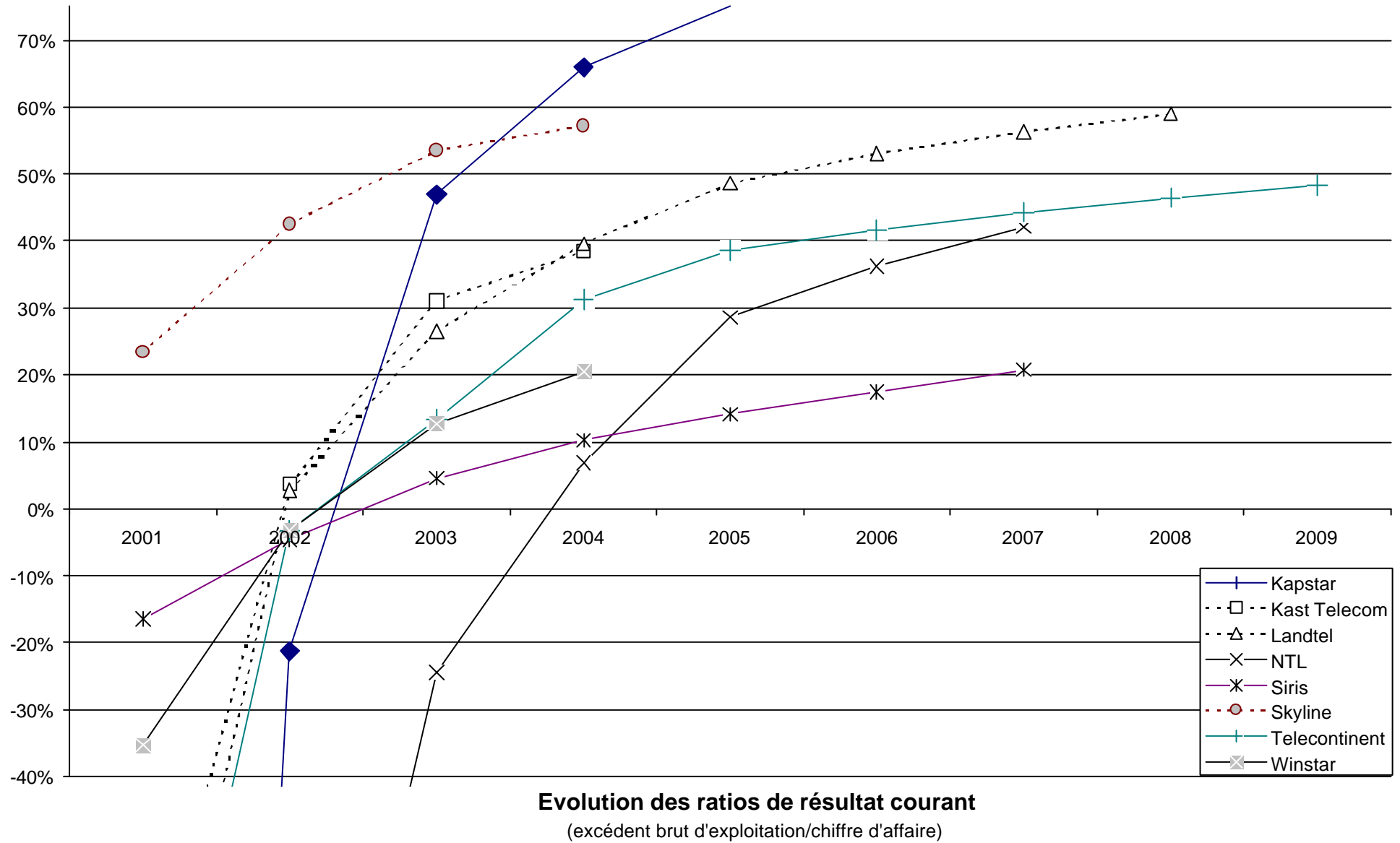
Siris fait apparaître des marges nettes modestes au regard des autres projets alors que le plan d'affaires ne fait pourtant apparaître explicitement ni frais commerciaux ni frais d'impayés ou de remises. Il convient de considérer que **Siris** a présenté des chiffres pour l'ensemble de ses activités, auxquels ont été ajoutés les chiffres de la boucle locale radio, ce qui peut expliquer le faible niveau des marges, sans doute plus réaliste par ailleurs.

Capacité financière - Figure 1-a.
 (candidats de Belgacom à Formus)

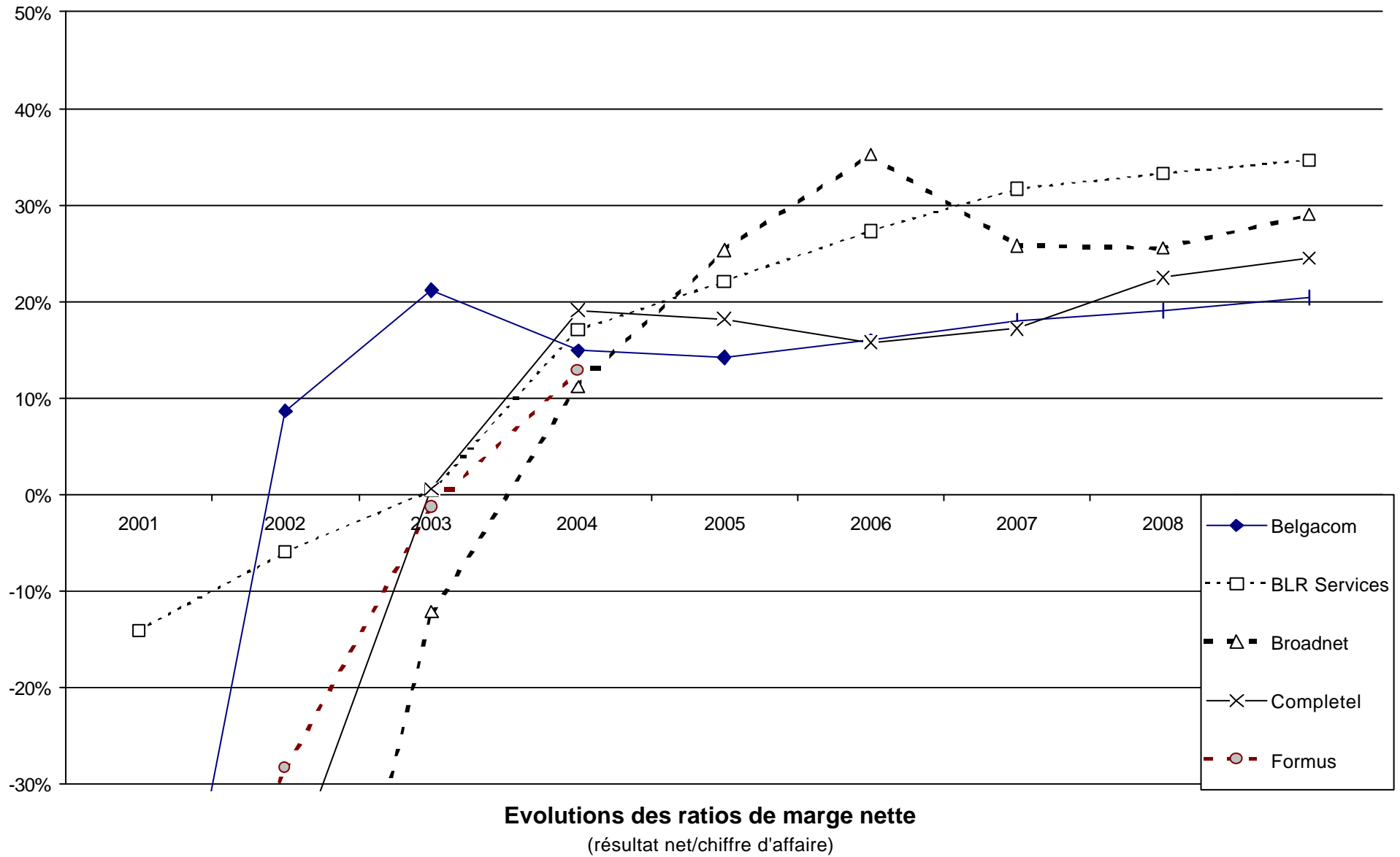


Evolution des ratios de résultat courant
 (excédent brut d'exploitation/chiffre d'affaire)

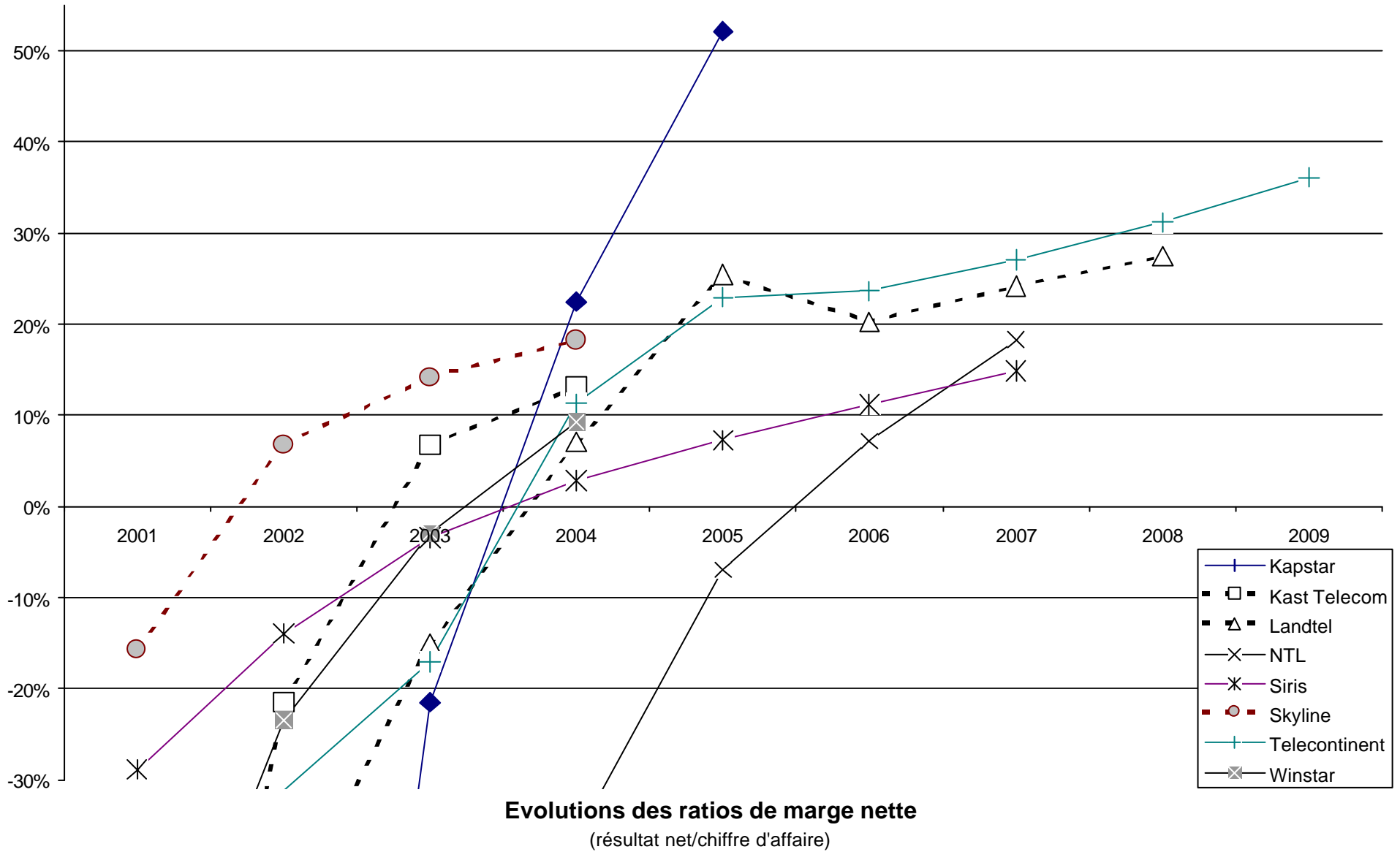
Capacité financière - Figure 1-b.
 (candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



Capacité financière - Figure 2-a.
 (candidats de Belgacom à Formus)



Capacité financière - Figure 2-b.
 (candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



5.3.2.1.2 Rapidité et ampleur du retour à l'équilibre

Le retour rapide à l'équilibre, et plus encore le retour rapide à une somme cumulée positive des résultats nets, est de nature à renseigner sur la solidité financière des projets à long terme. L'ampleur du retour à l'équilibre se mesure notamment par la somme cumulée des résultats nets, qui permet d'apprécier un début de rentabilité brute des projets (capacité financière - Figure 3).

L'étude comparée des flux de trésorerie cumulés avant financement est intéressante à prendre en compte afin d'apprécier une autre étape de l'équilibre économique du projet. Le flux de trésorerie avant financement, qui correspond à la capacité d'autofinancement auquel sont soustrait les dépenses en investissement et la variation du besoin en fonds de roulement, donne un aperçu du besoin en financement des projets. Le retour rapide à l'équilibre du flux annuel de trésorerie avant financement, et plus encore du flux de trésorerie cumulé, est de nature à renseigner sur l'ampleur du projet et sur sa dépendance à l'égard de ses financements (capacité financière - Figure 4).

Les projections des candidats en terme de résultats attendus sont récapitulées ci-dessous, les candidats ayant été classés en fonction de la date du premier résultat net positif :

	Première année de résultat net positif	somme cumulée positive des résultats nets	Flux positif de trésorerie avant financement	Flux cumulé positif de trésorerie avant financement.
Skyline	2 002	2 003	(?)	(?)
Belgacom	2 002	2 003	2003	2007
BLR Services	2 003	2 005	2005	2008
Completel	2 003	2 005	2006	2009*
Kast telecom	2 003	2006*	2004	(?)
Landtel	2 004	2 005	2005	2008
Télécontinent	2 004	2 005	2005	2008
Winstar	2 004	2 006	2005*	(?)
Broadnet	2 004	2 007	2003	2006
Siris	2 004	2 007	2003	2005
Formus	2 004	2005*	2004	(?)
Kapstar	2 004	2006*	2003	2005*
NTL	2 006	2 008	2007	(?)

* extrapolations à partir des données fournies par les candidats

(?) dans certains cas, les données fournies ne permettent pas d'extrapoler afin d'obtenir les résultats souhaités.

La comparaison du plan d'affaires de **Siris** avec ceux des autres candidats apparaît plus délicate dans la mesure où toutes les données ne sont pas nécessairement comparables ; pour **Siris**, le plan d'affaires présenté agrège les activités de boucle locale radio de la région objet du présent appel à candidatures avec les activités générales du groupe, ce qui influe sur les résultats nets.

Ces éléments sont à mettre en relation avec les évolutions comparées des ratios de marge évoqués plus haut (ratio de résultat courant et ratio de marge nette). En effet, les hypothèses choisies sont parfois très différentes, à la fois en ce qui concerne leur prudence et leur structure.

Le retour rapide à l'équilibre serait très net pour **Skyline**, qui présente des hypothèses optimistes en terme de ratios de marge. Le plan d'affaires de **Skyline** prévoit des marges nettes plus importantes que les autres candidats en particulier les premières années (2000-2003), ce qui peut nuancer la prise en considération intégrale du retour à l'équilibre dès 2003. Il convient de noter que le flux de trésorerie avant financement ne cesse de se dégrader, au contraire de tous les autres candidats. En outre, il ne paraît pas devoir se redresser à court terme au delà de 2004. Le faible volant de

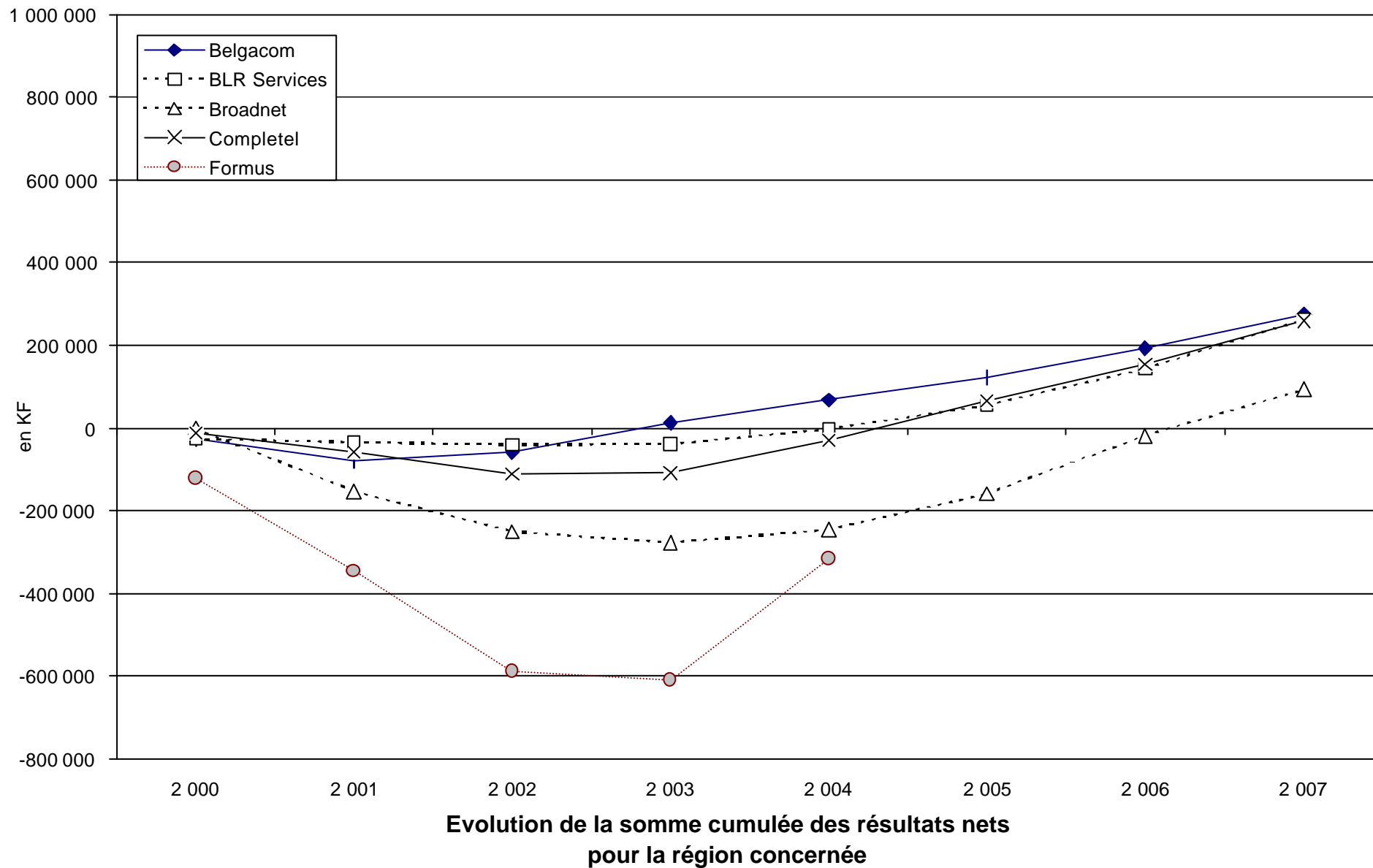
ressources propres à l'économie du projet (hors financements des actionnaires, banques et fournisseurs) ainsi démontré pose la question de la structure financière du projet sur le long terme.

Le retour rapide à l'équilibre serait marqué également pour **Belgacom**, qui présente par ailleurs des hypothèses de marges nettes en conformité avec les autres candidats, voire légèrement inférieures, ce qui tend à conforter la crédibilité du plan d'affaire. Le retour à un flux cumulé de trésorerie avant financement apparaît parmi les premiers, tout en assurant des niveaux négatifs relativement modestes par rapport aux autres candidats.

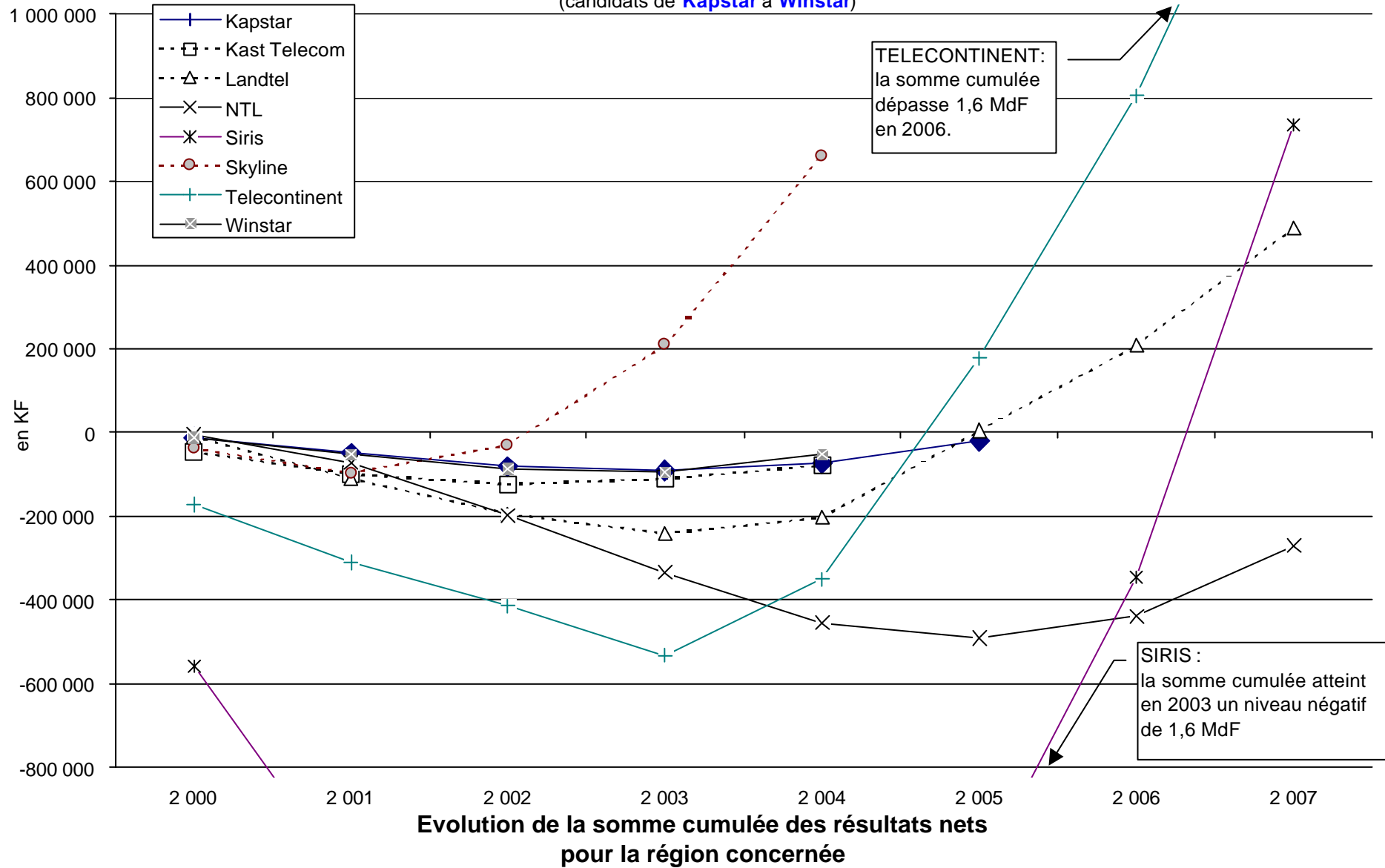
L'évolution des sommes cumulées de résultat net de **Siris** se distingue nettement de celle des autres candidats. Cependant, il convient de prendre en compte le fait qu'il s'agit de données valables pour l'ensemble de l'entreprise et non pour le seul projet de boucle locale radio. Par ailleurs, le retour relativement rapide à l'équilibre au vu des pertes accumulées semble plausible, en considérant l'évolution des ratios de marges (abordée plus haut) qui demeure dans la moyenne des autres candidats. Le retour à un flux cumulé de trésorerie avant financement positif semblerait s'opérer assez rapidement, en comparaison avec les autres opérateurs, ce qui montre une relative indépendance potentielle de **Siris** par rapport à ses financements extérieurs dans le cadre de ce projet.

Plusieurs candidats affichent des niveaux très dégradés de flux cumulé de trésorerie avant financement (au delà de -1 MdF) durant plusieurs années, qui ne laissent pas supposer un retour rapide du flux cumulé de trésorerie avant financement à un niveau positif. Il s'agit notamment de **Formus**, de **Télécontinent** et de **NTL**.

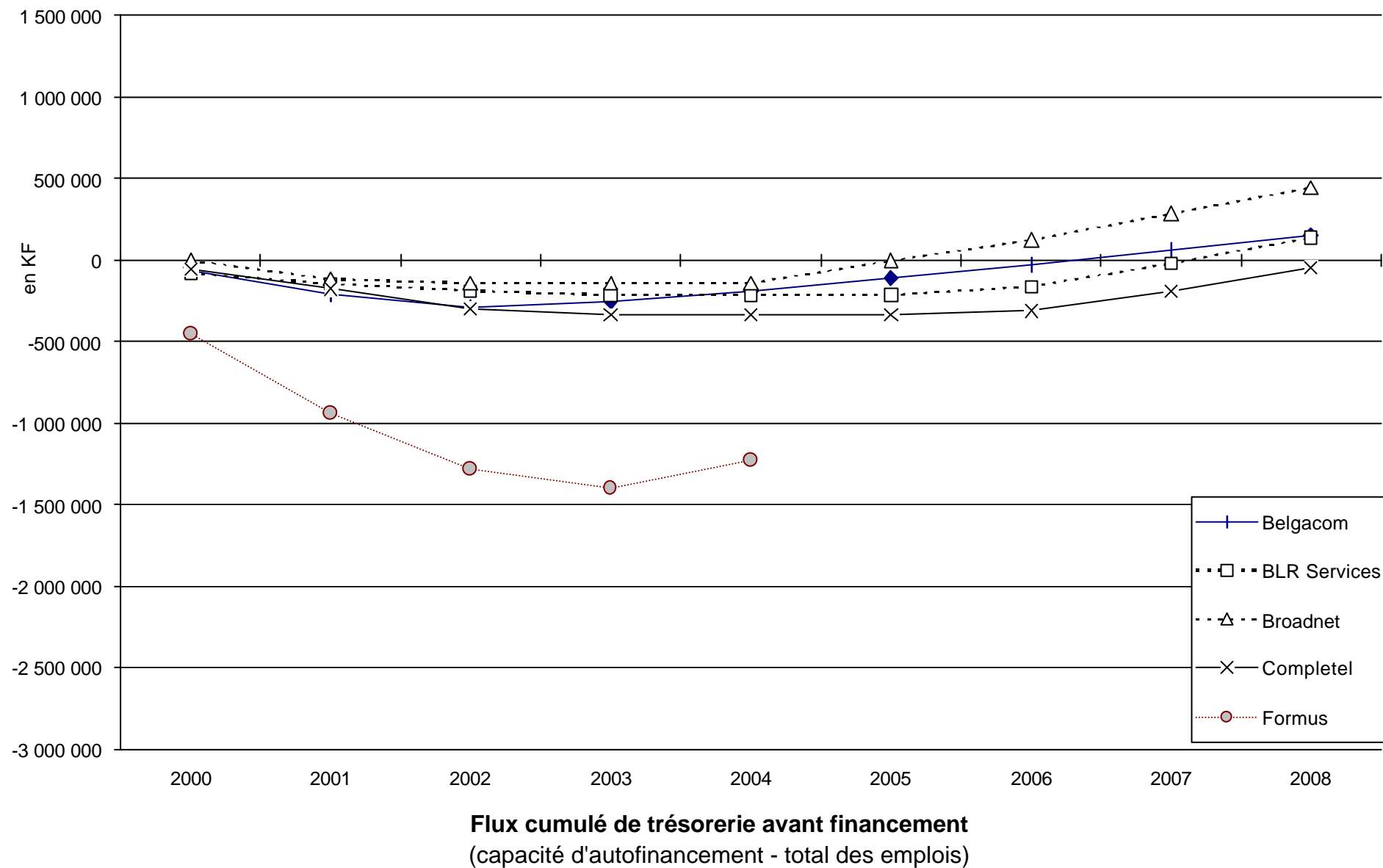
Capacité financière - Figure 3-a.
(candidats de Belgacom à Formus)



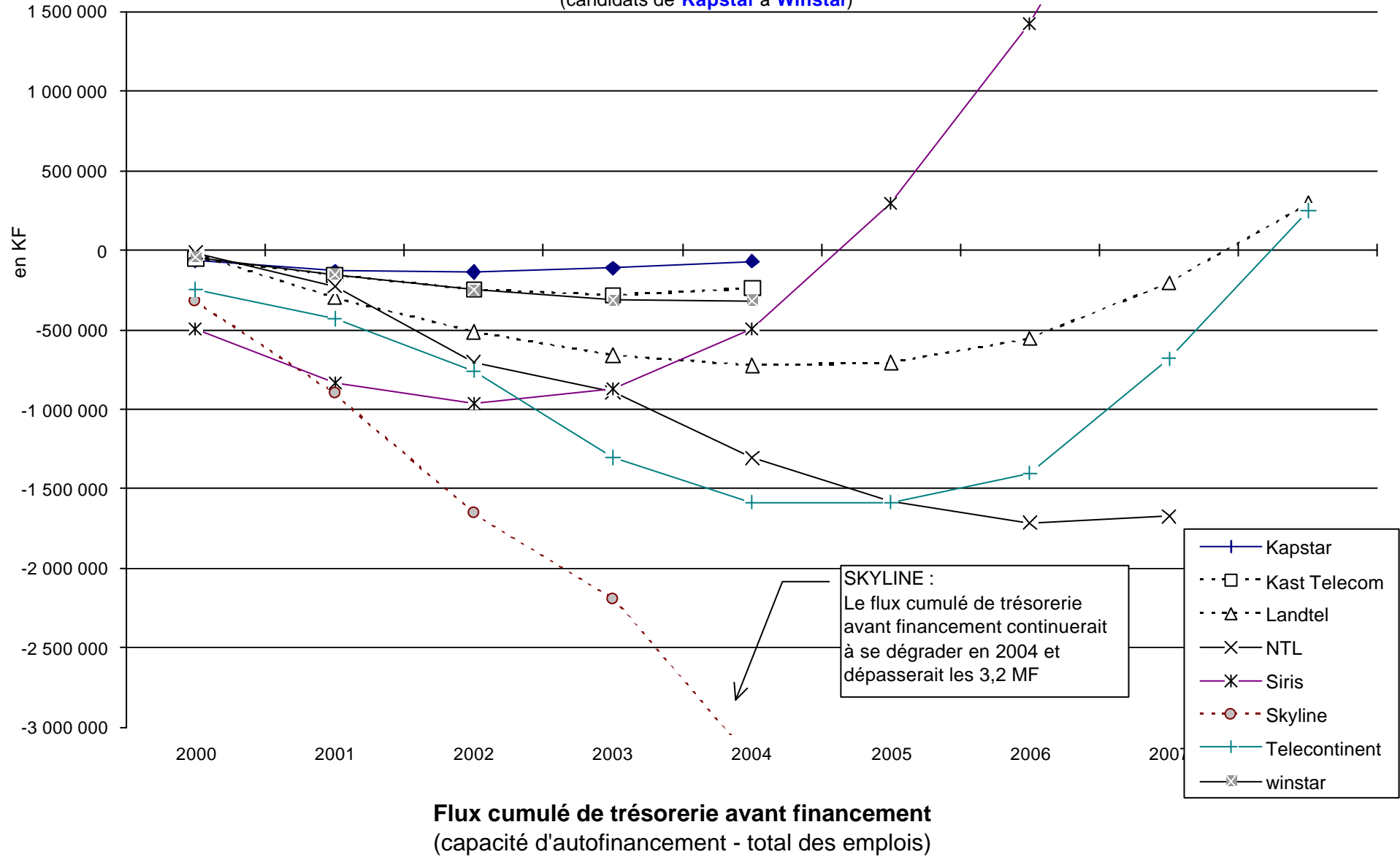
Capacité financière - Figure 3-b.
(candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



Capacité financière - Figure 4-a.
(candidats de Belgacom à Formus)



Capacité financière - Figure 4-b.
(candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



5.3.2.1.3 Capacité à préserver de bons ratios de gestion

Il apparaît pertinent d'apprécier, sur l'ensemble de la durée du projet, si les candidats ont la capacité financière pour faire face durablement aux obligations résultant de l'exercice de leur activité, la capacité ne se résumant pas exclusivement au seul financement de leurs investissements. Cette capacité est également démontrée par la préservation de bons ratios de gestion tout au long du projet et au delà.

Kast telecom n'ayant pas communiqué de bilans prévisionnels pour la région concernée, il n'a pas été possible d'apprécier les aspects financiers de son projet en comparaison avec les autres candidats.

Autonomie financière, solvabilité générale et liquidité générale

Le recours massif à l'endettement et des pertes trop prononcées sont susceptibles de remettre en cause la crédibilité d'une société auprès de partenaires financiers hésitants. Des engagements de financement non finalisés aujourd'hui pourraient ainsi se voir remis en cause par un déséquilibre trop marqué entre capitaux propres et dettes de toutes nature, cet équilibre étant évalué par le ratio d'autonomie financière (Capacité financière - Figure 5.).

Ce ratio renvoie d'ailleurs de manière parallèle au ratio de solvabilité générale, qui calcule le rapport entre l'actif réel total et l'ensemble des dettes et qui permet d'évaluer notamment la capacité à faire appel à des emprunts complémentaires. Les plans d'affaires prévoient pour la plupart de donner aux candidats la capacité nécessaire, en préservant un équilibre entre l'actif réel total et les dettes, pour faire éventuellement appel à des emprunts complémentaires.

En complément des emprunts à long terme, la plupart des candidats ont prévu dans leur plan d'affaires de préserver leur capacité à faire face à des dettes à court terme imprévues, capacité évaluée par le ratio de liquidité générale (capacité financière - Figure 6).

Par rapport aux autres candidats (hormis **Belgacom**, qui présente d'excellents niveaux prévisionnels pour ses ratios de gestion), l'autonomie financière de **Formus** paraît la mieux préservée dans ses grands équilibres par le plan d'affaire.

La capacité de **Skyline** à faire face à des dettes à court terme imprévues apparaît faible et ne semble pas amenée à s'améliorer au delà de 2004 de manière significative.

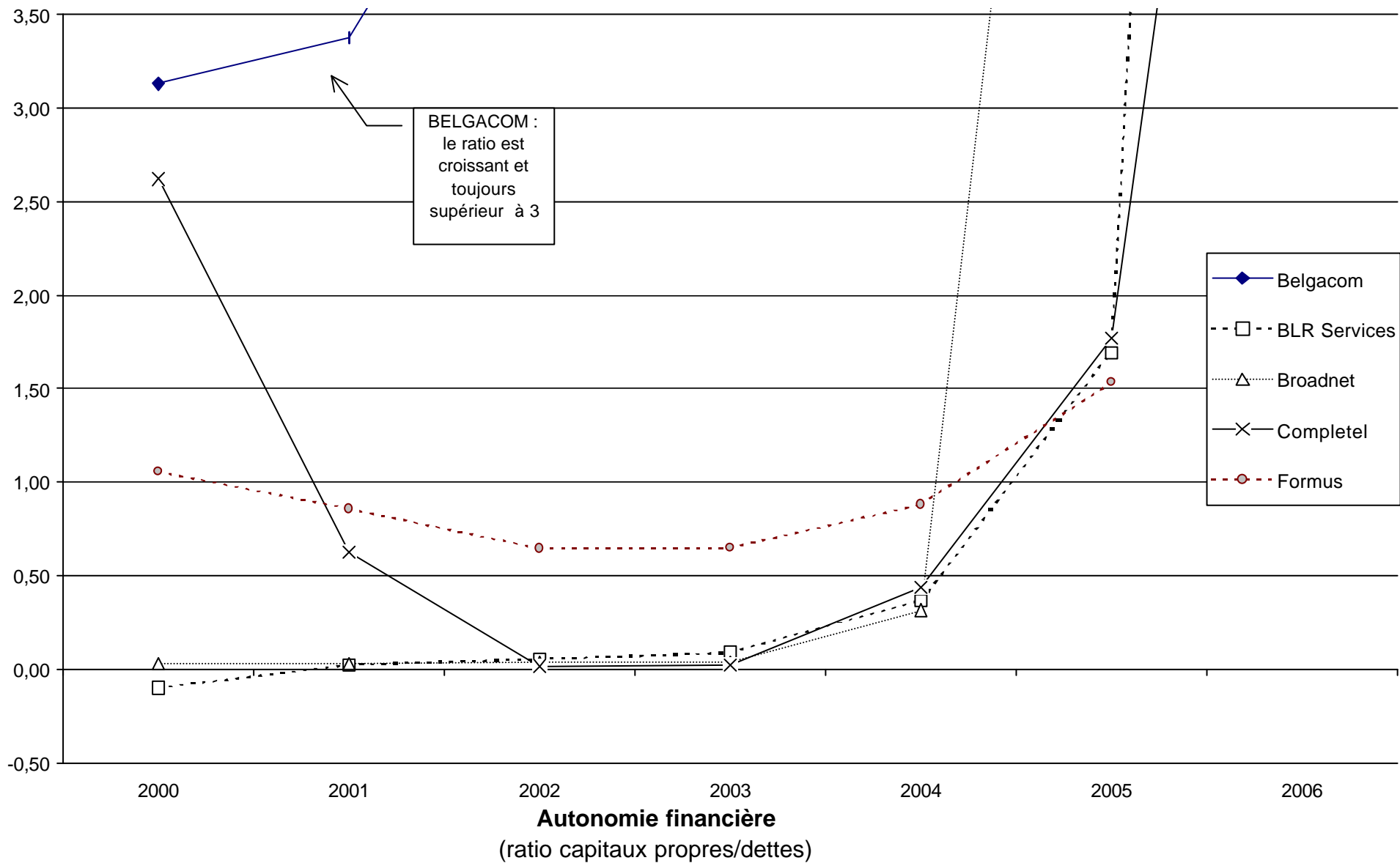
L'hypothèse de trésorerie négative choisie par **Landtel** dans son plan laisse ouverte la question de la structure financière du candidat durant toute la phase de lancement du projet.

Le plan d'affaires de **Broadnet** prévoit de préserver toujours ses capitaux propres à un niveau positif, mais relativement faible. Le poids de l'endettement ainsi que des pertes (capitaux propres à un faible niveau) est donc particulièrement sensible pour **Broadnet** durant tout la période de lancement du projet (2001-2004), où le ratio d'autonomie financière demeure à un niveau relativement faible.

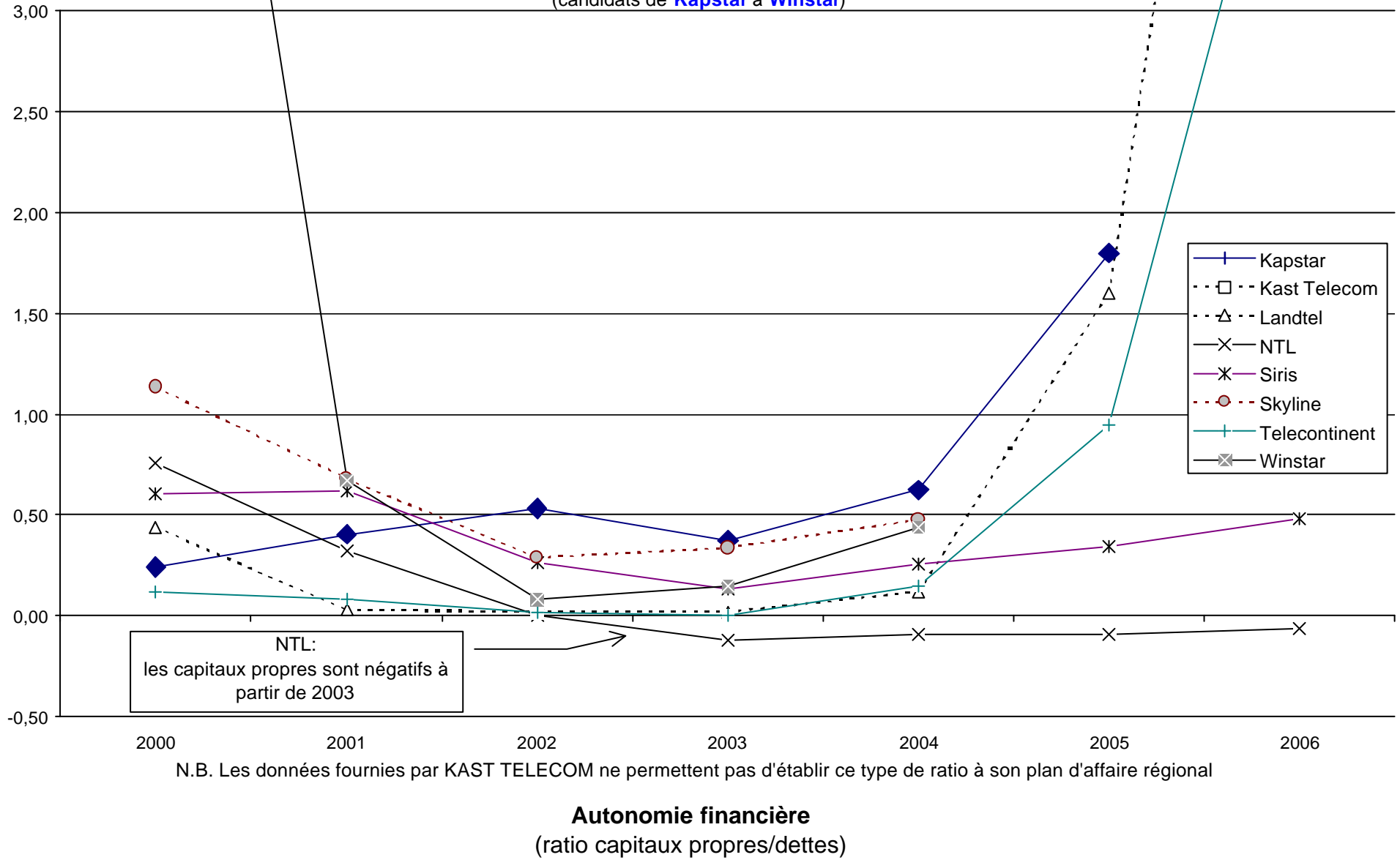
BLR Services fait apparaître une hypothèse de capitaux propres négatifs pour 2000, puis de relativement faibles niveaux d'autonomie financière pour toute la période 2001-2003. Ce point est de nature à fragiliser la structure financière du candidat durant les premières années du projet.

NTL est le seul candidat dont le plan d'affaires anticipe des capitaux propres négatifs sur une longue période (de 2003 à 2006), ce qui n'est pas de nature à assurer la crédibilité du candidat. Il apparaît en outre fragilisé durant toute la période lancement du projet (années 2000-2006) pour sa capacité à faire face à des dettes de court terme imprévues : la liquidité générale du candidat demeure inférieure à 0,3 durant toute cette période.

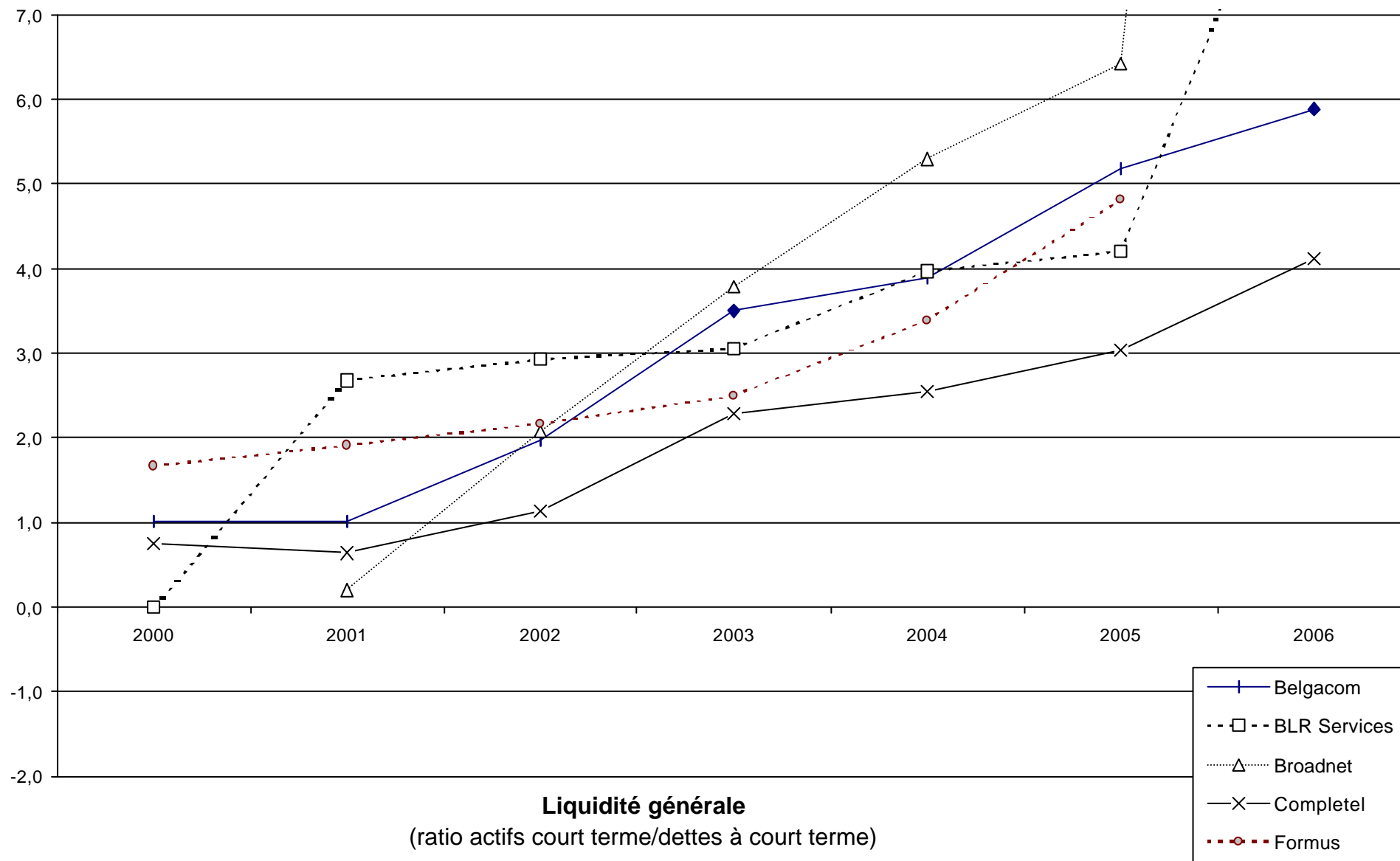
Capacité financière - Figure 5-a.
 (candidats de Belgacom à Formus)



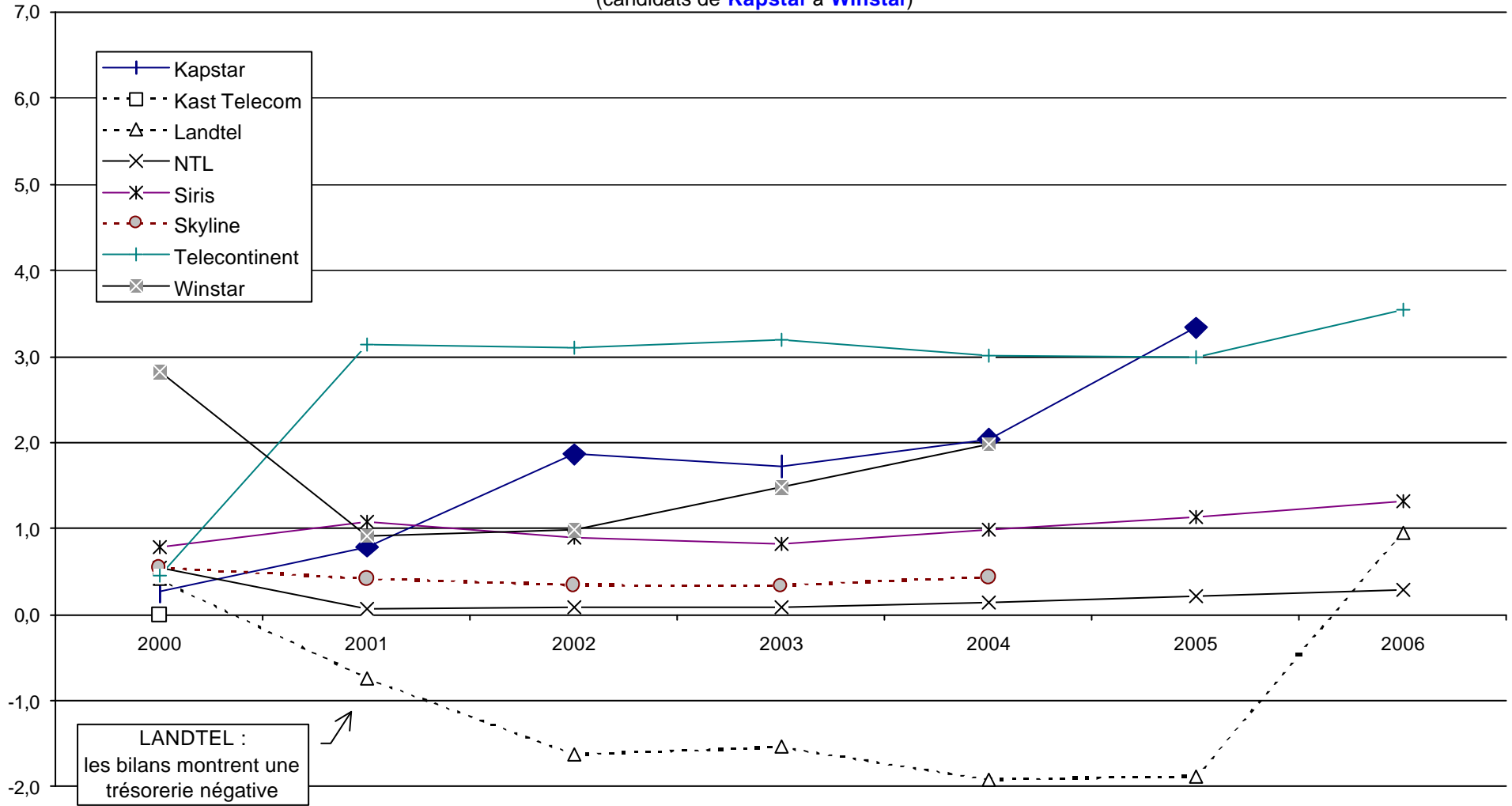
Capacité financière - Figure 5-b.
(candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



Capacité financière - Figure 6-a.
(candidats de Belgacom à Formus)



Capacité financière - Figure 6-b.
(candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



LANDTEL :
les bilans montrent une
trésorerie négative

N.B. Les données fournies par KAST TELECOM ne permettent pas d'établir ce type de ratio à son plan d'affaire régional

Liquidité générale
(ratio actifs court terme/dettes à court)

Rentabilité financière brute et rentabilité des capitaux propres

La rentabilité des capitaux propres (résultat net/capitaux propres) pour les années 2000-2006 permet d'apprécier la possibilité pour un candidat de faire valoir son projet auprès de bailleurs de fonds éventuels. La rentabilité de ces projets est confirmée par l'analyse de la rentabilité financière brute (capacité d'autofinancement /capitaux propres). Ces deux facteurs d'analyse viennent préciser les ratios précédents. Les données sont affichées (Capacité Financière - Figures 7 et 8) en valeurs redressées lorsque numérateur et dénominateur (résultats net ou capacité d'autofinancement et capitaux propres) sont négatifs simultanément ou lorsque le dénominateur est trop proche de zéro.

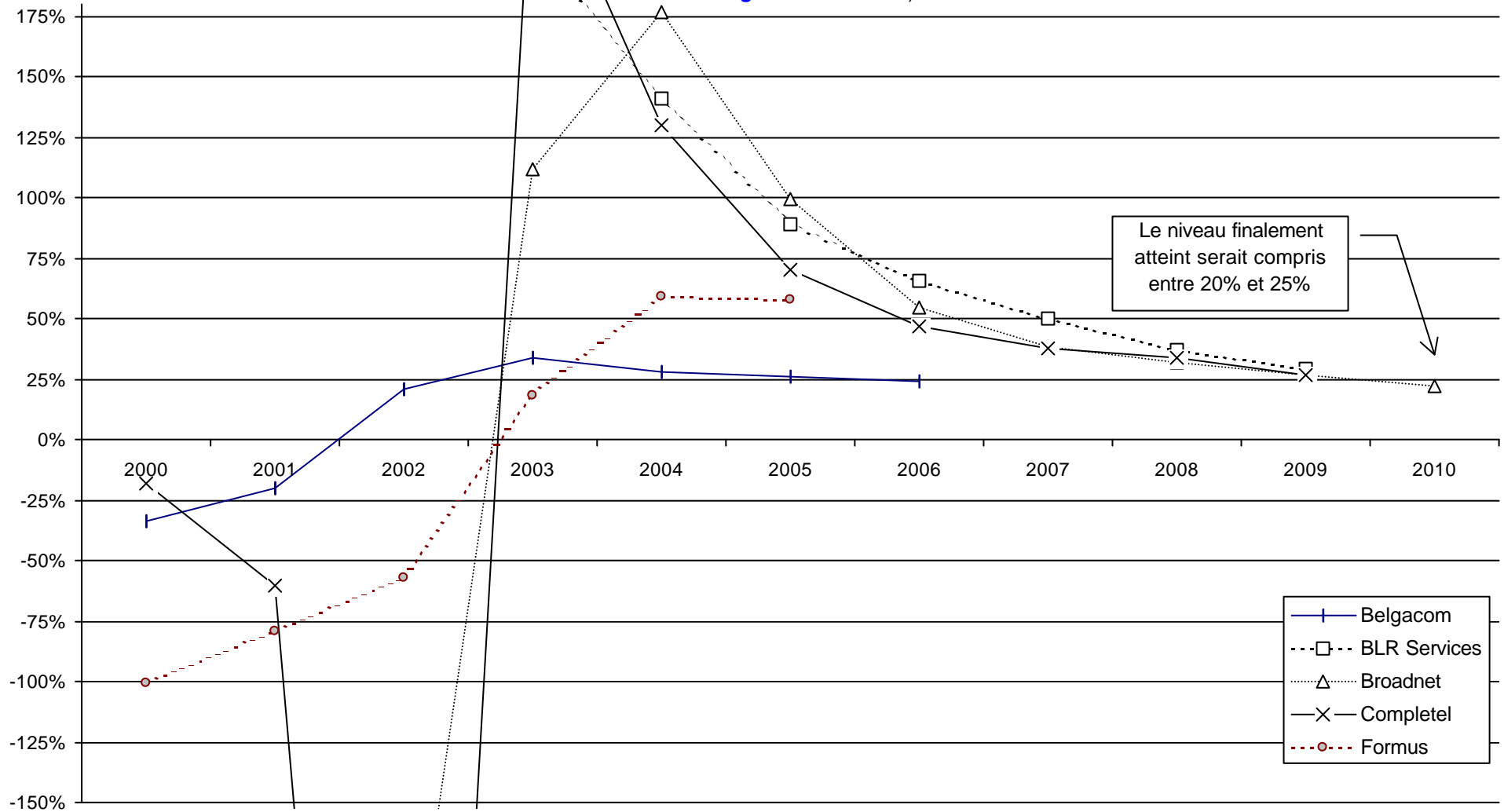
La stabilisation de ces ratios intervient plus ou moins rapidement après le premier résultat net positif selon les projets et l'évolution sur plusieurs années des ratios renseigne également sur la rapidité du projet à trouver son équilibre économique.

Siris semble positionner son projet à un niveau de rentabilité financière brute et des capitaux propres plutôt supérieur à celui des autres candidats, tout en assurant une évolution relativement mesurée de ces ratios dans le temps, ce qui est de nature à renforcer la crédibilité du projet auprès de bailleurs de fonds éventuels.

Il apparaît que le plan d'affaires de **Belgacom** prévoit de préserver les ratios de gestion à un excellent niveau. **Belgacom** ménage à la fois significativement la possibilité de faire appel à des emprunts supplémentaires non prévus (solvabilité générale supérieure à 4) et prévoit en outre de pouvoir faire appel largement à de l'endettement à court terme (liquidité générale supérieure à 3 à partir de 2003). Si la stabilisation des ratios de rentabilité financière brute et des capitaux propres intervient relativement rapidement, le niveau atteint semble beaucoup plus faible (environ 15%) que celui des autres candidats (environ 20%). L'ensemble de ces éléments apparaît favorable au maintien de la crédibilité vis-à-vis d'éventuels nouveaux bailleurs de fonds.

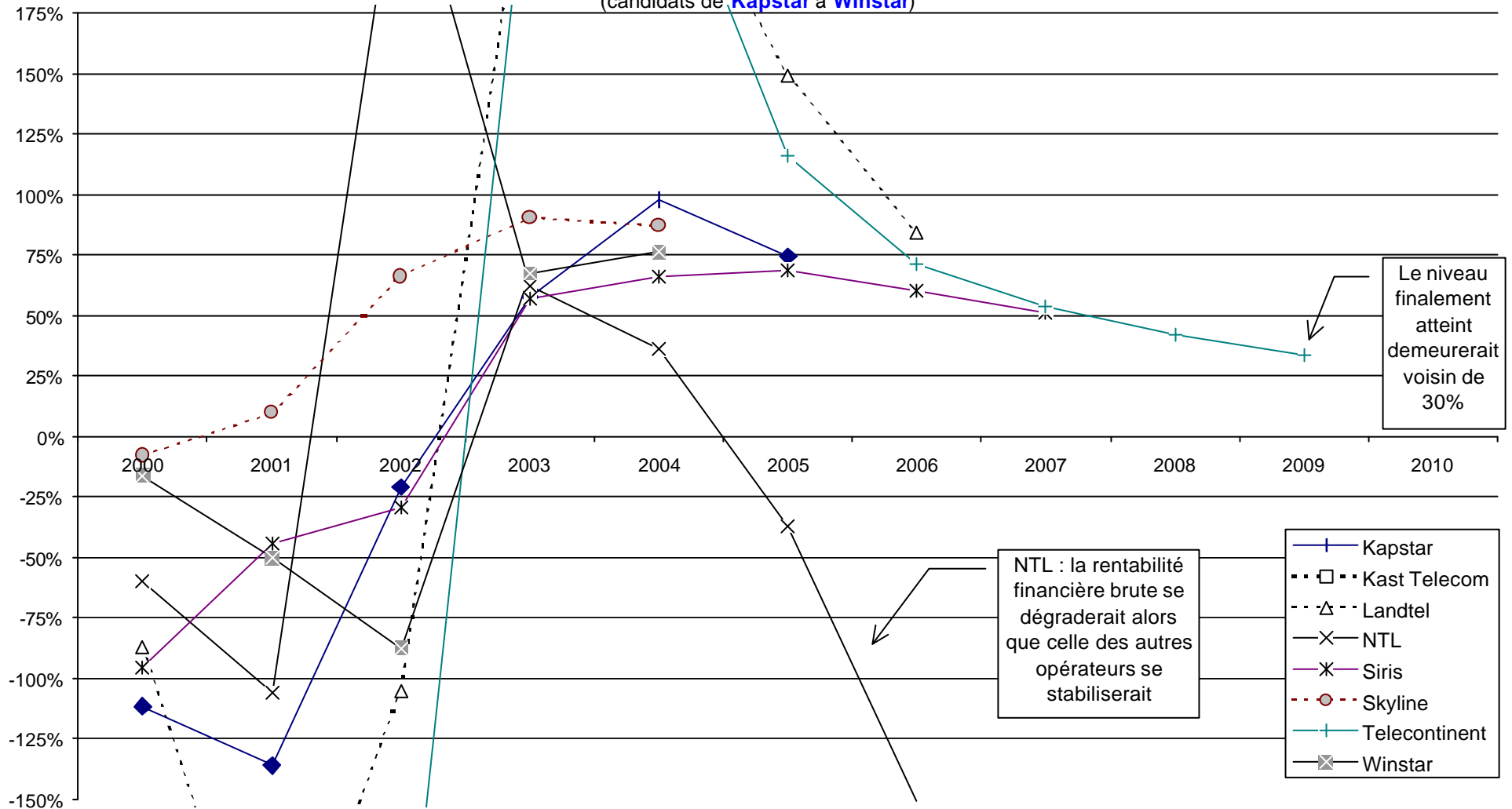
La situation de **NTL** apparaît tout à fait différente des autres candidats ; les éléments du plan d'affaires laissent penser que la rentabilité financière brute et la rentabilité des capitaux propres se dégraderait considérablement, ce qui va de pair avec la période pour laquelle **NTL** prévoit d'avoir des capitaux propres négatifs.

Capacité financière - Figure 7-a.
(candidats de Belgacom à Formus)



Evolution des ratios de rentabilité financière brute
(capacité d'autofinancement/capitaux propres)

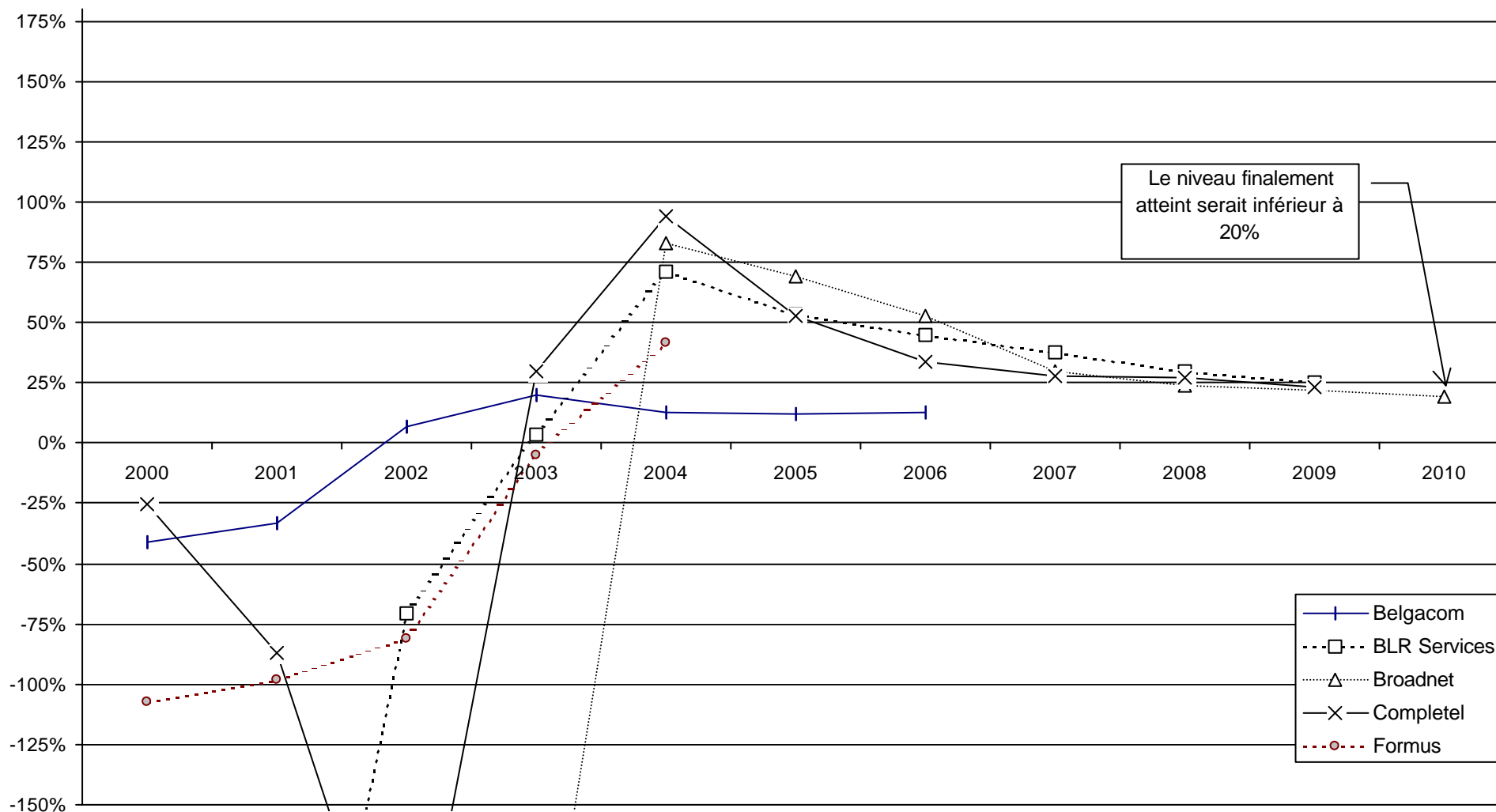
Capacité financière - Figure 7-b.
(candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



N.B. Les données fournies par KAST TELECOM ne permettent pas d'établir ce type de ratio pour son plan d'affaire régional

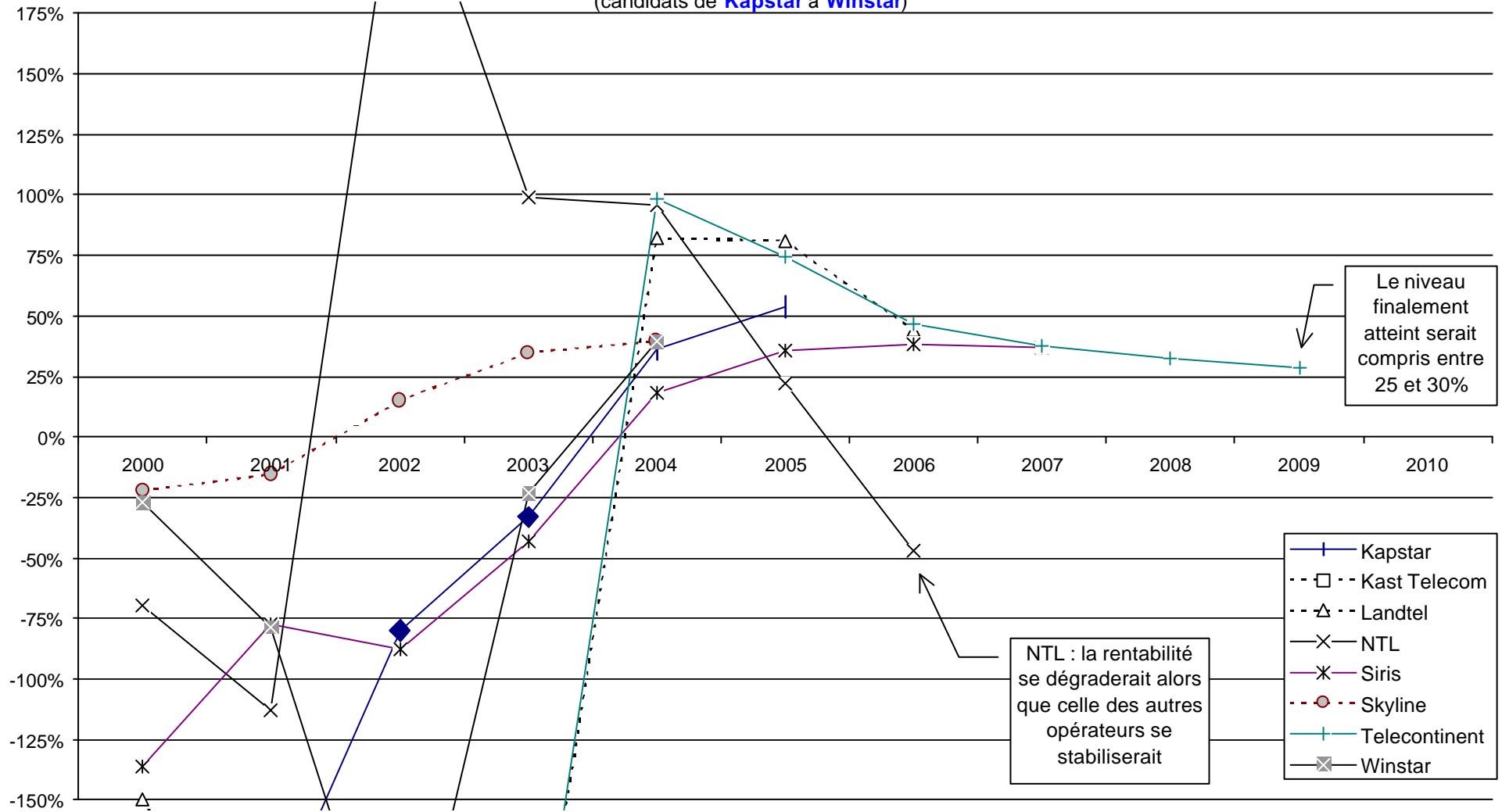
Evolution des ratios de rentabilité financière brute
(capacité d'autofinancement/capitaux propres)

Capacité financière - Figure 8-a.
(candidats de Belgacom à Formus)



Evolution des ratios de rentabilité des capitaux propres
(résultat net/capitaux propres)

Capacité financière - Figure 8-b.
(candidats de **Kapstar** à **Winstar**)



N.B. Les données fournies par KAST TELECOM ne permettent pas d'établir ce type de ratio pour son plan d'affaire régional

Evolution des ratios de rentabilité des capitaux propres
(résultat net/capitaux propres)

5.3.2.2 Niveau et degré de certitude des financements nécessaires

Les plans de financement des candidats permettent de mettre en correspondance les besoins de financement et les financements possibles.

L'adéquation du plan de financement aux besoins de financements réels peut être sujette à interrogation lorsque certains candidats présentent dans le plan de financement des montants différents (pour les investissements ou pour les emprunts contractés) de ceux qui figurent dans d'autres parties (annexes détaillées notamment).

Pour certains candidats, le plan de financement retenu n'est pas spécifique à la région considérée et correspond à l'agrégation des besoins en financement pour toutes les régions sur lesquelles les candidats ont pu déposer un dossier :

- **Kast telecom** : bien que le dossier comprenne un plan de financement régional, les moyens de financement se résument au recours à la capacité d'autofinancement pour la région concernée. Le candidat n'envisage d'avoir recours à des apports en fonds propres, emprunts et crédits-fournisseurs que dans le cadre de l'ensemble des activités en France ; c'est pourquoi ce plan consolidé (non spécifique à la région, non spécifique aux activités de BLR) a été retenu à des fins de comparaison.

- **Siris** : le plan de financement concerne l'ensemble des activités du candidat dont les activités de boucle locale radio. Il n'a pas été fourni de plan de financement spécifique aux activités de boucle locale radio de la région considérée.

Plusieurs candidats font apparaître des plans de financement pour lesquels le besoin en financement cumulé sur la période 2000-2004, et donc les financements correspondants, apparaît globalement moins important que le montant total cumulé des investissements. Ce cas survient lorsque le candidat n'a pas équilibré son plan de financement et présente donc une trésorerie négative ou lorsque le plan d'affaires du candidat prévoit que la variation du besoin en fonds de roulement soit négative plusieurs années de suite. En effet, les besoins en financements sont constitués, pour leur plus grande part, des investissements. Cependant, ils dépendent également des remboursements de dettes financières et surtout de la variation du besoin en fonds de roulement.

Candidats pour lesquels le montant cumulé des investissements excède les financements :

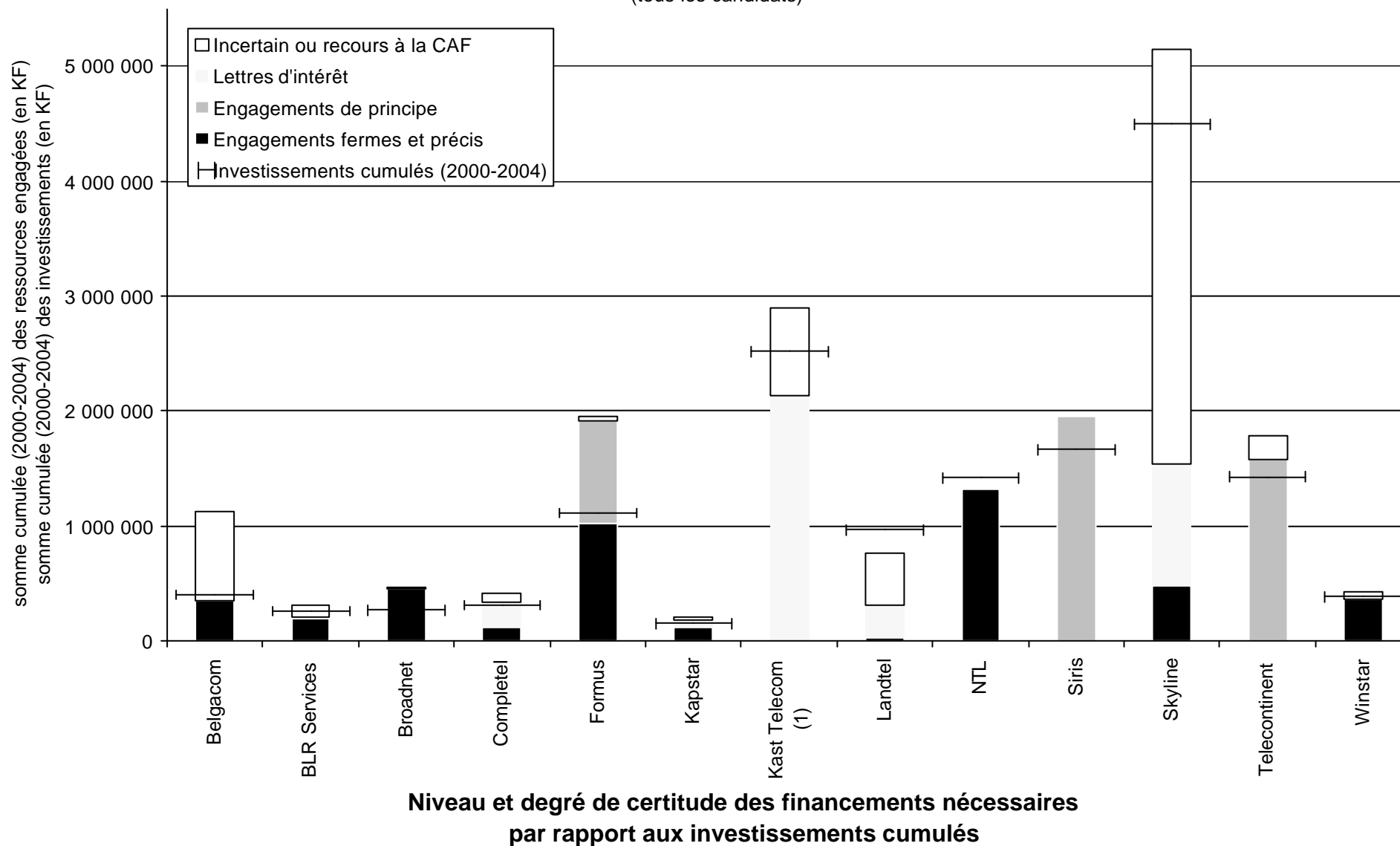
- **Landtel** : Le plan de financement n'est pas équilibré au niveau de la région objet du présent appel à candidature, ce qui implique une trésorerie négative, au moins jusqu'en 2006., dans l'hypothèse d'un niveau de trésorerie nul la première année.

- **NTL** : Le candidat s'appuie sur une variation du besoin en fonds de roulement systématiquement négative. Ainsi, le bilan fait apparaître des emprunts à court terme (renouvelés chaque année) auprès du groupe se montant à un niveau important : plus de 320 MF (50 M Euros) à partir de 2003, ce niveau demeurant constant au moins jusqu'en 2007.

NB : pour le graphique ci-après (Capacité financière - Figure 9.), les investissements cumulés sont obtenus sur la période 2000-2004 sauf pour **Broadnet**, pour lequel la période 2001-2005 a été retenue (les données débutant en 2001).

Capacité financière - Figure 9.

(tous les candidats)



(1) plan de financement consolidé sur plusieurs régions, non spécifique à la région considérée

Degré de certitude des financements

Les financements pris en compte (Capacité financière - Figure 9.) sont constitués des apports en fonds propres, des emprunts à long terme auprès d'établissements bancaires ou auprès d'actionnaires, des crédits fournisseurs et de la capacité d'autofinancement. Tous ces moyens, directs ou indirects, sont cumulés sur la période 2000-2004.

Le degré de certitude des financements a été apprécié en fonction des justificatifs apportés et de leur précision. Les engagements fermes et précis concernent des engagements sans ambiguïté de financement, portant sur des montants précis mentionnés dans les lettres de support. Les engagements de principe concernent des lettres de support évoquant un soutien sûr, mais sans qu'il soit fait mention d'échéancier précis, de montant explicite ou de détails sur le type de financement. C'est le cas notamment des lettres de support d'actionnaires, qui évoquent des montants probables d'investissement nécessaire, mais sans préciser de montants pour les engagements financiers.

Il convient de rappeler par ailleurs que certains candidats ont fourni des justificatifs de financement évoquant explicitement la part des engagements revenant à la région considérée, ce qui est de nature à renforcer le sérieux du financement des projets, indépendamment de l'obtention ou non d'autres régions. Il s'agit de **Broadnet**, **Kapstar**, et de **NTL**.

Plusieurs candidats ont par ailleurs diversifié fortement les sources de leur financement, augmentant ainsi la certitude d'obtenir le financement global nécessaire.

Période 2000-2004	Capacité d'autofinancement	Apports en fonds propres	Emprunts à long terme	Crédit fournisseur à long terme	TOTAL
Belgacom	69%	31%	-	-	100%
BLR Services (1)	32%	17%	51%	-	100%
Broadnet	2%	61%	37%	-	100%
Completel	19%	27%	54%	-	100%
Formus	2%	53%	-	46%	100%
Kapstar	11%	59%	-	30%	100%
Kast telecom (2)	26%	29%	23%	22%	100%
Landtel	26%	33%	42%	-	100%
NTL	N/A	25%	75%	-	100%
Siris	N/A	100%	-	-	100%
Skyline	38%	9%	32%	21%	100%
Télécontinent	11%	30%	59%	-	100%
Winstar	15%	27%	58%	-	100%

N/A: la somme cumulée de la capacité d'autofinancement sur la période 2000-2004 demeure négative

(1) **BLR Services** : les emprunts à long terme comprennent également des crédits-fournisseurs pour une part qui n'est pas précisée explicitement.

(2) **Kast telecom** : le candidat a fortement diversifié ses sources de financement, dans le cadre de ses activités nationales, mais sans toutefois apporter un niveau de garantie très important (lettres de confort).

Mesure de la marge de sécurité résultant de la trésorerie

La faculté de se ménager dans le plan de financement une trésorerie positive est un critère indicatif de la marge de "sécurité" de ce plan de financement. Certains candidats ont ainsi prévu dans leur plan de financement de dégager une trésorerie positive significative au regard de leur projet.

Les candidats sont classés ci-dessous en fonction de la part relative de la trésorerie en 2004 par rapport au montant cumulé des financements sur la période 2000-2004 :

	% trésorerie 2004/ total financement 2000-2004
Landtel	-20,2%
BLR Services	0,0%
Télécontinent	0,0%
Completel	0,1%
Skyline	0,1%
Broadnet	0,2%
NTL	1,1%
Kast telecom (1)	1,8%
Formus	10,4%
Winstar	11,5%
Belgacom	14,1%
Kapstar	22,0%
Siris (1)	74,6%

(1) il s'agit de données consolidées sur plusieurs régions et/ou non spécifiques à la région considérée.

La valeur très importante atteinte par **Siris** est à relativiser dans la mesure où il s'agit d'un bilan regroupant toutes les activités de **Siris** auquel ont été ajoutées les activités de boucle locale radio de la région considérée.

Conclusion sur la solidité des financements

Formus couvre la quasi totalité (plus de 90%) de ses investissements cumulés par des engagements fermes et précis et affiche par ailleurs des sources de financement appuyées par des engagements de principe solides. En outre, **Formus** s'est ménagé une marge de sécurité significative en trésorerie, qui contribue à conforter le sérieux de son plan de financement.

Winstar prévoit un plan de financement sérieux, la totalité de celui-ci étant appuyé par des engagements fermes et précis et par une trésorerie prévisionnelle significative, en mesure de donner une réelle marge de sécurité. Bien que les sources de financement ne soient pas très diversifiées, **Winstar** a prévu de se ménager une réelle capacité à faire face à des dettes imprévues de court terme voire à faire appel à des emprunts supplémentaires, ce qui conforte la solidité des financements prévus.

Belgacom couvre la quasi-intégralité de ses investissements (85%) par des engagements fermes et précis et par une trésorerie prévisionnelle significative, en mesure de donner une réelle marge de sécurité. En dépit d'une absence de diversification dans ses sources de financement, l'évolution évoquée plus haut du flux cumulé de trésorerie avant financement montre une relative indépendance potentielle par rapport aux besoins en financement, par rapport aux autres candidats. Le financement des investissements apparaît donc tout à fait assuré pour **Belgacom**.

Broadnet couvre l'intégralité de ses investissements cumulés par des engagements de financements fermes. Cependant, le plan de financement ne laisse aucune marge de manœuvre en liquidité, ce qui pourrait nuire à la solidité du dispositif.

BLR Services couvre la plus grande part (70%) de ses investissements cumulés par des engagements de financements fermes. Bien que le plan de financement ne permet aucune marge de

manœuvre en liquidité, les sources de financement sont particulièrement diversifiées (plusieurs intervenants pour les apports en fonds propres ainsi que pour les crédits-fournisseurs).

Kapstar couvre la plus grande part (75%) de ses investissements cumulés par des engagements fermes et précis et assure le complément par des engagements de principe; tous ces engagements évoquent explicitement la part des engagements revenant à la région considérée, dans le cas de la non obtention des autres régions. En outre, **Kapstar** s'est ménagé une marge de sécurité significative en trésorerie, qui contribue à conforter le sérieux de son plan de financement.

NTL affiche un engagement de financement ferme mais qui est unique (de la maison mère) bien que le financement puisse s'effectuer sous différentes formes. Cet engagement couvre presque l'intégralité des investissements.

Kast telecom affiche un plan de financement dont les justificatifs apportés ne sont au mieux que des lettres d'intérêt dont le caractère de certitude peut être discuté. En outre, le candidat n'a pas prévu de une marge de sécurité significative en terme de trésorerie.

Landtel affiche un plan de financement non équilibré (investissements non couverts par les financements), qui fait donc appel à des avances en trésorerie qui ne sont pas évoquées dans le dossier. Par ailleurs la plus grande part (plus de 95%) des financements ne s'appuie que sur des lettres d'intérêt et sur la capacité d'autofinancement, ce qui conduit à s'interroger sur la structure de financement du candidat.

Skyline montre un important besoin en financement cumulé au regard de la faible proportion des sommes dont le financement est assuré de manière certaine. **Skyline** s'appuie pour une très large part sur ses hypothèses de rentabilité rapide pour financer son projet (recours à la capacité d'autofinancement dans une très large proportion), ce qui fragilise d'autant le plan de financement. L'absence de marge de manœuvre significative en liquidité ne renforce pas les possibilités de financement du projet en cas de problème, d'autant que l'économie du projet en elle-même ne dégage apparemment pas de ressources en terme de financement net (voir flux de trésorerie avant financement).

Les plans de financement de **Completel**, **Siris** et **Télécontinent** n'appellent pas de conclusion particulière.

5.3.3 Capacité technique

5.3.3.1 Expérience dans le domaine des télécommunications et de la BLR

BLR Services est une société nouvellement créée. Elle bénéficie de l'apport d'expertise de ses actionnaires, en particulier LD Com et Teligent France, qui ont conclu un accord de partenariat en ce sens. Cet apport d'expertise se traduit en particulier par la mise à disposition de personnel de LD Com et de Teligent dans le cadre de la constitution d'une équipe projet commune. Le groupe LD Com a déployé une infrastructure nationale et pan-européenne de fibres optiques détenues en propre et fait partie du groupe Louis Dreyfus qui détient deux autres filiales dans le secteur des télécommunications, LD Câble, qui agit en tant que maître d'ouvrage de la construction d'infrastructures et LD TravOcéan, spécialisée dans la pose de câble en milieu sous-marin. Par ailleurs, Teligent France est une filiale du groupe Teligent, en cours d'acquisition par Liberty Media, filiale d'AT&T. Teligent est un opérateur de boucle locale radio aux Etats-Unis qui revendique 10 000 clients et 1200 immeubles raccordés. Le groupe a également récemment obtenu des fréquences dans plusieurs pays européens, notamment en Allemagne dans la bande 26 GHz.

Winstar Communications SA est la filiale française du groupe américain Winstar Communications Inc. Ce dernier bénéficie d'une expérience importante dans le domaine de la boucle locale radio aux Etats-Unis, où il a déployé des infrastructures de raccordement radio dans plus de soixante villes américaines et compte 22000 clients. Le groupe a créé plusieurs filiales en Europe et bénéficie de fréquences dans la bande 26 GHz à Hambourg et Cologne et exploite des liaisons point à point dans la bande 38 GHz à Bruxelles, Londres et Düsseldorf. Enfin, **Winstar** a commencé à déployer des infrastructures filaires et des équipements de commutation dans la région parisienne dans le cadre de sa licence L.33-1.

Siris bénéficie d'une expérience importante dans le domaine des télécommunications dans le cadre de son activité actuelle d'opérateur de réseau ouvert au public, dans le cadre de laquelle elle a construit une infrastructure nationale comprenant près de 100 points de présence et a enregistré un chiffre d'affaires de près de 400 millions de francs auprès d'une clientèle entreprises. En outre, **Siris** a participé à la phase expérimentale de boucle locale radio en France, en conduisant depuis novembre 1998 une expérimentation à Nantes comprenant deux clients au 31 janvier 2000. Enfin, **Siris** bénéficie de l'expérience de Deutsche Telekom, son actionnaire à 100%.

Formus Communications France est la filiale française du groupe Formus, créée fin 1998 pour conduire une expérimentation de boucle locale radio à Strasbourg dans le cadre de la phase expérimentale. Ces tests comprennent onze clients début 2000. Le groupe Formus dispose d'une expérience dans le domaine de la boucle locale radio à travers notamment les déploiements engagés en Pologne dans la bande 28 GHz où le groupe compte début 2000 128 entreprises clientes. Par ailleurs, en Allemagne, la filiale allemande du groupe, Callino, fournit des services de télécommunications sur l'ensemble du territoire et bénéficie d'attribution de fréquences dans vingt sept régions allemandes pour de la boucle locale radio large bande. La candidature en France s'inscrit dans le cadre d'une stratégie paneuropéenne.

Broadnet France est la filiale française nouvellement créée du groupe Broadnet. Le groupe Broadnet dispose d'une expérience dans le domaine de la boucle locale radio à travers un réseau expérimental mis en œuvre à Bruxelles. Le groupe a par ailleurs obtenu des fréquences en Allemagne et au Portugal et a déposé des dossiers de candidatures dans plusieurs autres pays européens. Enfin, le groupe bénéficie de l'expérience de son actionnaire Comcast, troisième câblo-opérateur américain desservant 8,2 millions de foyers dans 21 états.

Landtel France est la filiale française nouvellement créée du groupe Landtel. La société met en avant l'expérience de son fondateur M. Zimmerman, dont il est indiqué qu'il a été investisseur fondateur de plusieurs sociétés dans le domaine des télécommunications. Par ailleurs, le groupe Landtel a obtenu des fréquences de boucle locale radio dans 12 grandes villes allemandes et conduit actuellement les premiers déploiements. Enfin, le groupe Landtel participe à des appels à candidatures dans plusieurs autres pays dans le cadre d'une stratégie pan-européenne.

Kapstar est une société nouvellement créée, qui bénéficie de l'expérience dans le domaine des télécommunications de ses deux principaux actionnaires Kaptech et Star One. La société Kaptech a une activité d'opérateur de réseau ouvert au public et de fournisseur du service téléphonique au public sur l'ensemble du territoire et dispose d'une présence commerciale dans 21 villes à la fin 1999. Star One bénéficie depuis août 1999 de fréquences dans 159 des 262 circonscriptions administratives d'Allemagne pour l'établissement de réseaux de boucle locale radio dans la bande 3,5 GHz ou dans la bande 26 GHz. Les déploiements sont en cours.

Completel est opérateur de boucle locale en France et a construit des réseaux de fibre optique notamment à Paris, Lyon, Marseille et Lille. D'autres réseaux sont en construction. La société s'est constituée une base de plus de 150 clients après 6 mois d'exploitation commerciale. En outre, **Completel** a participé à la phase d'expérimentation de boucle locale radio, en conduisant des tests à Marseille dans la bande 3,5 GHz. Plusieurs clients ont été raccordés.

Belgacom France bénéficie de l'expérience de Belgacom S.A, l'opérateur historique belge. **Belgacom France** a déjà une activité d'opérateur de boucle locale à Roubaix, Paris, Lyon et Strasbourg, et de fournisseur du service téléphonique sur l'ensemble du territoire. **Belgacom France** indique qu'elle dispose d'expérience au niveau de la mise en œuvre de faisceaux hertziens radioélectriques. Aucune expérience dans le domaine de la boucle locale radio, au niveau du candidat ou de la maison mère, n'est en revanche mentionnée.

Skyline a été créée à la mi 1999 en vue du développement d'un projet de boucle locale radio. Elle conduit des tests dans le cadre de la phase d'expérimentation de boucle locale radio à Yssingaux, Saint Jean et Toulouse. Elle bénéficie de l'expérience de son actionnaire à 10,1% Atlantic Telecom, opérateur de boucle locale radio en Grande Bretagne.

Télécontinent bénéficie d'une expérience dans le domaine des télécommunications à travers son activité de fourniture de services de télécommunications en France. A la fin 1999, **Télécontinent** comptait plus de 50 000 clients dont 30% de PME-PMI. Par ailleurs, il bénéficie de l'expérience de son actionnaire le groupe Primus fournisseur de services de télécommunications dans 23 pays. Le groupe n'a toutefois pas encore d'expérience dans le domaine de la boucle locale radio.

NTL France détient cinq réseaux câblés récemment rachetés à France Télécom (4 en Île-de-France, 1 à Toulon) correspondant à 160 000 prises et engage leur reconstruction en vue d'offrir des services de télévision numérique, de téléphonie et d'Internet. La société fait valoir l'expérience acquise par le groupe NTL, en particulier dans son activité de câblo-opérateur détenant 7,5 millions de prises raccordables et 2,4 millions de clients en Grande Bretagne. Le groupe NTL détient des fréquences en Grande Bretagne notamment dans la bande 10 GHz et prévoirait de commercialiser des services de boucle locale radio à partir du deuxième trimestre 2000.

Kast telecom est titulaire d'une autorisation de fourniture du service téléphonique au public et a joint une plaquette commerciale faisant état de son offre de services. Néanmoins, aucune description de ses activités actuelles n'est fournie dans le dossier de candidatures.

5.3.3.2 Cohérence des moyens humains et de l'organisation envisagés avec les objectifs du projet

BLR Services fournit une description relativement précise de l'organisation du projet. Une description complète des processus opérationnels est fournie. Les activités réalisées par **BLR Services** bénéficient du soutien de ses actionnaires Teligent et LD Com, conformément au pacte d'actionnaire conclu entre eux. Des lettres d'intention ou des protocoles d'accord sont joints pour les activités sous-traitées. **BLR Services** a joint des cartes de couverture sur Paris et Melun.

Siris bénéficie d'une organisation existante et structurée, dans le cadre de laquelle s'inscrit le développement de l'activité de boucle locale radio selon une organisation par projet. **Siris** décrit la répartition entre les activités conduites en interne et celles sous-traitées. Des lettres d'intention de plusieurs partenaires industriels ainsi qu'un protocole d'accord avec la société Node sont jointes. **Siris** indique qu'elle s'appuiera sur son réseau de sous-traitants actuels pour la vente indirecte, dont elle fournit une liste.

Belgacom fournit une description détaillée des processus associés à l'organisation du projet de boucle locale radio qui s'inscrit au sein de sa structure existante. Le déploiement s'inscrit dans le cadre d'un partenariat conclu avec Nortel et la Sofrer, y compris pour l'installation et la maintenance des équipements terminaux au cours des 6 premiers mois. Aucune autre sous-traitance n'est mentionnée.

Le projet de boucle locale radio s'inscrit dans l'organisation existante de **Completel**. La description des conditions de déploiement du réseau sous la coordination de **Completel** s'appuie sur des lettres d'intention de fournisseurs et sous-traitants potentiels. Une force de vente existe au sein de **Completel** dans le cadre de ses activités d'opérateur de boucle locale. Des lettres d'intention de plusieurs sociétés pour des accords de distribution indirecte sont jointes. Néanmoins les modalités d'installation et de maintenance des équipements terminaux ne sont pas détaillées. De multiples cartes de couverture de Paris et Meaux sont jointes.

L'organisation du projet de **Kapstar** s'appuie essentiellement sur les équipes internes de **Kapstar** ou sur de la sous-traitance aux agences régionales de son actionnaire Kaptech pour la vente, l'installation-maintenance des terminaux d'abonnés, et la maintenance des stations de base, en partenariat avec Lucent.

Skyline décrit l'organisation de son projet en joignant un nombre important de lettres d'intention de sous-traitants pour des activités qui ne seraient pas conduites en interne par **Skyline**. Toutefois, la séparation entre les activités conduites en interne par **Skyline** et celles sous-traitées n'est pas très claire. En outre, **Skyline** mentionne que des partenariats de distribution seront conclus pour la vente de services grand public, sans fournir de précisions. **Skyline** a fourni des cartes de couverture radioélectrique de Paris et Melun.

Formus ne fournit pas d'organigramme fonctionnel de la structure de la société mais fait la liste de onze postes de responsabilité en décrivant les attributions. Le projet est conduit dans le cadre d'une équipe-projet commune à Alcatel et **Formus**. Il s'appuie à la fois sur des compétences internes de **Formus** et une implication d'Alcatel et d'Espace Numérique, dont une lettre d'intention de

TDF est fournie. Un descriptif de la répartition des tâches entre Alcatel, **Formus** et Espace Numérique est jointe. En revanche, la description des autres partenariats envisagés, notamment pour la vente est peu précise. Les processus mis en œuvre, notamment pour le service client, sont décrits.

Le projet de **Winstar** s'appuie principalement sur son partenaire Lucent Technologies qui réalise un déploiement clé en main et un maintien en condition opérationnelle du réseau. **Winstar** assure elle-même l'ingénierie du réseau ainsi que la recherche de sites, en s'appuyant sur l'expertise de l'entité Winstar for buildings du groupe Winstar. Un recours « généralisé » à la sous-traitance est évoqué, sans que le nom de partenaires locaux ne soit mentionné. Il n'est pas clair si Lucent interviendrait également au niveau de l'installation des équipements d'abonnés.

La description de l'organisation du projet de **Broadnet** est peu précise. Le projet semble prévoir au départ une sous-traitance importante, dont le dossier mentionne qu'elle disparaîtra progressivement de toutes les activités de **Broadnet**. Des lettres d'intention sont fournies concernant la recherche et la préparation de sites de stations de base, ainsi qu'une lettre d'engagement d'Alcatel pour la fourniture d'équipements. Les conditions d'installation et de maintenance de terminaux d'abonnés ne sont pas détaillées. La distribution indirecte s'appuie sur un partenariat avec Bull, mais reste floue sur l'identification des distributeurs locaux.

Le projet de **Télécontinent** s'appuie sur la fourniture d'un réseau clé en main par Ericsson et ses sous-traitants. Une lettre d'intention de Ericsson est jointe. En revanche, le dossier est flou sur les partenaires potentiels envisagés pour la vente indirecte. L'organisation de l'installation et la maintenance des terminaux d'abonnés n'est pas évoquée.

Le projet de **Landtel** prévoit la mise à disposition d'un réseau clé en main par le fournisseur d'équipement de boucle locale radio. Toutefois, le choix du fournisseur n'est pas encore établi. Une lettre d'intention de la Sofrer est jointe au dossier concernant la réalisation du déploiement des stations de base. Aucun partenaire potentiel n'est mentionné pour la vente indirecte, l'installation et la maintenance des terminaux d'abonnés dont il est prévu qu'elles seront sous-traitées.

Kast fournit une description sommaire de l'organisation de son projet. Celui-ci semble prévoir la fourniture d'un réseau de stations de base clé en main par Lucent et ses partenaires sous-traitants. Concernant l'installation et la maintenance des équipements chez les clients, **Kast** mentionne simplement qu'elles seraient a priori réalisées par des sous-traitants locaux mais que la décision sur le principe de cette sous-traitance n'est pas arrêtée.

NTL décrit son organigramme actuel. La société n'a pas encore choisi son fournisseur, mais mentionne négocier un partenariat avec Alcatel. Elle indique simplement qu'elle mettra en place les ressources nécessaires pour réaliser le projet et garantir sa qualité, et que le projet nécessite le recours à de nombreux prestataires extérieurs.

5.3.3.3 Cohérence et qualité de la description des réseaux de télécommunications

La totalité des candidats a fourni des descriptions techniques des boucles locales radio assez précises, souvent extraites ou constituées des documentations de constructeur.

La description de l'architecture générale du réseau, et notamment du mode d'acheminement envisagé, est plus ou moins précise dans sa déclinaison pour la présente région pour les candidats ne disposant pas actuellement d'installations, même si les plans d'affaires présentés par les candidats s'appuient sur des montants d'investissements spécifiques.

Ce critère apparaît ainsi relativement peu discriminant.

Siris utilisera son réseau longue distance existant d'ampleur nationale, dont elle fournit une description détaillée.

BLR Services s'appuie principalement sur les infrastructures longue distance de son actionnaire LD Com et sur des faisceaux hertziens si nécessaires pour atteindre ces dernières lorsqu'elles sont situées à l'extérieur des agglomérations. Dans le cas de chaque agglomération concernée de la région, le candidat présente une analyse de la disponibilité du réseau de LD Com.

Formus fournit une description précise de la localisation des installations de commutation et des liaisons louées envisagées, reprise dans le plan d'affaires.

Completel fournit une description relativement précise des installations de transmission et de commutation que la société prévoit de déployer dans la région, qui s'appuient sur des infrastructures de transmission existantes, des liaisons louées ou des faisceaux hertziens à déployer. Le plan d'affaires prend en compte les investissements relatif au projet de la région.

Skyline fournit une présentation générale des installations de commutation. Ces installations seront reliées par des capacités louées dans un premier temps. **Skyline** mentionne également l'éventualité de la mise en place de faisceaux hertziens, puis de l'activation de fibres louées nues. Ces derniers points ne semblent pas apparaître dans le plan d'affaires. Une carte de la région est fournie donnant des indications sur un réseau backbone, sans que la nature des liaisons décrites soit précisée ni la date auquel l'état de ces liaisons correspond .

Belgacom prévoit l'établissement d'un réseau de longue distance dont il fournit des indications sur le déploiement en 2003, et dont il semble qu'il sera constitué de liaisons spécialisées louées à GTS, dont une lettre d'intention figure dans le dossier, ou à d'autres opérateurs. L'architecture des points de commutation est décrite mais le calendrier de déploiement n'est pas clair. Toutefois ces éléments apparaissent pour la présente région distinctement dans le calcul des investissements.

Broadnet fournit une description détaillée des architectures envisagées. Il prévoit d'utiliser en priorité des capacités de transmission longue distance louées à des opérateurs, dont il fournit une liste, et des faisceaux hertziens pour des besoins spécifiques. Le plan d'affaires prend en compte les investissements relatifs au projet de la région.

Kapstar s'appuiera principalement sur des capacités louées à son actionnaire Kaptech, dont le réseau longue distance en cours de construction est présenté avec précision. Les équipements de commutation installés dans la région Île-de-France sont décrits. Les investissements correspondants sont repris dans le plan d'affaires selon deux scénarii, l'un tenant compte de la mutualisation de certains investissements si **Kapstar** est retenu sur les 12 régions où il est candidat, l'autre où **Kapstar** n'est retenu que dans la présente région.

Kast telecom décrit les grandes lignes de l'architecture de ses points de présence, qui semblent reliés par des liaisons louées à d'autres opérateurs. **Kast telecom** indique avoir déjà engagé la mise en place des équipements de commutation et de routage à l'échelle nationale, dans le cadre de ses activités actuelles. Les investissements correspondants sont pris en compte dans le cadre du plan d'affaires, sur la base de leur mutualisation entre les sept régions sur lesquelles la société est candidate.

Landtel décrit un réseau d'ampleur nationale dont il spécifie qu'il s'appuie sur des liaisons louées à d'autres opérateurs ou résultant de l'activation par **Landtel** de fibres nues. Le plan d'affaires prend en compte les investissements sur la région.

Télécontinent fournit une description relativement succincte de l'architecture de son réseau et mentionne qu'il prévoit de mettre en œuvre des liaisons louées par l'acheminement de son trafic longue distance.

Winstar fournit une description générique de l'architecture de son réseau de commutation. Une carte de Paris montrant certaines infrastructures dorsales est jointe. La société indique qu'elle constituera un réseau dorsal à base de liaisons louées et d'activation de fibres nues, mais que la répartition sera optimisée en fonction de l'évolution des besoins.

La description du réseau longue distance de **NTL** est générique.

5.3.4 Notes attribuées

Au vu des éléments décrits ci-dessus, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère de sélection « cohérence du projet et capacité du candidat à atteindre ses objectifs ».

Critère	région Ile de France				Barème
Cohérence du projet et capacité du candidat à atteindre ses objectifs	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	20
	15,5	13,5	13,5	13,0	
	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel	
	10,5	13,0	9,5	11,0	
	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent	
	11,5	13,0	7,0	9,5	
				Winstar	13,0

5.4 Contribution au développement de la société de l'information

L'évaluation de la contribution des projets au développement de la société de l'information est réalisée, conformément au texte de l'appel à candidatures, à travers l'examen des points suivants :

- l'appréciation des engagements présentés par les candidats à fournir des services à haut débit ;
- la capacité des projets à développer les services de télécommunications à haut débit dans la boucle locale ;
- innovation dans les services et contribution à la diversification de l'offre existante sur le marché visé ;
- la qualité de l'étude de marché, de l'analyse de la demande et des perspectives d'évolution de la demande.

5.4.1 Appréciation des engagements des candidats à fournir des services à haut débit

L'évaluation des projets tient compte :

- de la qualité et de la précision des engagements à fournir des services à haut débit présentés par les candidats ;
- de l'impact de ces engagements sur le marché, à travers une appréciation de l'ampleur des segments de clientèle couverts par ces engagements.

5.4.1.1 Qualité et précision des engagements pris

Les conditions de l'appel à candidatures ont prévu explicitement que les candidats devaient s'engager sur la nature de services offerts aux abonnés raccordés directement à travers la fourniture des éléments suivants :

- liste et caractéristiques des services que le candidat s'engage à offrir à travers les boucles locales radio, s'il est retenu à l'issue de l'appel à candidatures ;
- délai maximal de raccordement d'un abonné ;
- débits offerts ;
- interfaces proposées.

Le tableau placé en page suivante évalue la qualité et la précision des engagements pris par les candidats en réponse à cette disposition de l'appel à candidatures.

Seuls **Broadnet et Landtels** s'engagent explicitement sur l'ensemble de ces points.

Winstar s'engage explicitement sur une liste de services mais il ne précise pas son engagement sur les délais de raccordement des clients finaux.

Belgacom et Siris ne formulent pas d'engagements explicites sur la nature des services qui seront fournis. Toutefois, des titres de chapitre suggèrent que les services présentés font l'objet d'un engagement.

Completel s'engage uniquement sur les délais de raccordement des clients.

Enfin, **BLR Services, Formus, Kast telecom, Kapstar, NTL, Skyline et Télécontinent** ne présentent pas d'engagements explicites sur les services qui seront fournis.

Candidats	Appréciation de la qualité et de la précision de l'engagement à fournir des services à haut débit			
	Qualité générale de l'engagement	Engagement sur les débits offerts	Engagement sur les interfaces proposées	Engagement sur un délai maximal de raccordement
Belgacom	Belgacom ne procède pas à un engagement formel sur la nature des services fournis. Seul un titre en fin du chapitre III.C.1.a.i suggère un tel engagement. Toutefois, il s'engage explicitement sur les délais de raccordement selon différents cas de figure.	non	non	oui
BLR Services	BLR Services ne procède à aucun engagement explicite sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	non
Broadnet	Broadnet s'engage explicitement sur la nature des services qui seront fournis.	oui	oui	oui
Completel	Completel ne procède à aucun engagement formel sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	oui
Formus	Formus ne procède à aucun engagement formel sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	non
Kapstar	KAPSTAR ne procède à aucun engagement formel sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	non
Kast telecom	Kast ne procède à aucun engagement explicite sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	non
Landtel	Landtel s'engage explicitement sur la nature des services qui seront fournis.	oui	oui	oui
NTL	NTL ne procède à aucun engagement sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	non
Siris	SIRIS ne procède pas à un engagement formel sur la nature des services fournis. Seul le titre d'un chapitre suggère un tel engagement.	non	non	non
Skyline	Skyline ne procède à aucun engagement explicite sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	non
Télécontinent	Télécontinent ne procède à aucun engagement explicite sur la nature des services qui seront fournis.	non	non	non
Winstar	Winstar s'engage explicitement sur la nature des services qui seront fournis. Cependant, la nature des services fournis pourrait être fortement dépendante des offres d'opérateurs tiers sur les boucles locales radio de Winstar .	oui	oui	non

5.4.1.2 Comparaison des services à haut débit

L'ensemble des candidats prévoit de fournir des services à haut débit. Les débits offerts, qui sont compris entre 64 Kbit/s et 4 Mbit/s et, plus exceptionnellement, 155 Mbit/s pour des raccordements en point en point pour des clients opérateurs ou fournisseurs de services, dépendent des segments de clientèle visés.

5.4.1.3 Etendue du marché couvert par les engagements d'offres de services à haut débit

Les engagements souscrits pour le développement d'offre d'ouverture de la boucle locale radio à d'autres opérateurs sont examinés dans la partie relative au critère portant sur la contribution au développement de la concurrence sur la boucle locale.

Les engagements de **Landtel** couvrent l'ensemble des segments résidentiels, professionnels et entreprises.

Les engagements de **Broadnet** portent sur son cœur de cible, constitué dans une première étape par les entreprises de plus de cinq salariés.

Les engagements de **Winstar** portent sur le segment des PME, sur lequel le candidat indique se concentrer dans un premier temps.

La nature non explicite des engagements formulés par **Belgacom et Siris** ne permet pas d'apprécier l'ampleur des marchés couverts par les engagements de fourniture de services, même si les deux candidats visent les segments Pro-TPE et PME.

Enfin, **BLR Services, Completel, Formus, Kast telecom, Kapstar, NTL, Skyline et Télécontinent** ne s'engagent pas explicitement sur la nature des services fournis.

5.4.2 Capacité des offres à développer les services de télécommunications à haut débit dans la boucle locale

La capacité des offres à développer les services de télécommunications à haut débit dans la boucle locale est évaluée par la pénétration envisagée du marché couvert par les offres de services à haut débit.

Les aspects tarifaires de la comparaison ont été exposés dans la partie relative à la capacité à stimuler la concurrence sur la boucle locale au bénéfice des utilisateurs.

Un graphique placé en page suivante détaille les hypothèses de pénétration des services à hauts débits fournies par les candidats sur chacun des segments résidentiels, professionnels et très petites entreprises d'une part (« Résidentiels et Pro-TPE »), et le segment PME-PMI et grandes entreprises d'autre part (« Entreprises »).

Ainsi, **Skyline** présente les prévisions de pénétration les plus fortes à la fois sur les marchés résidentiels et Pro-TPE et Entreprises.

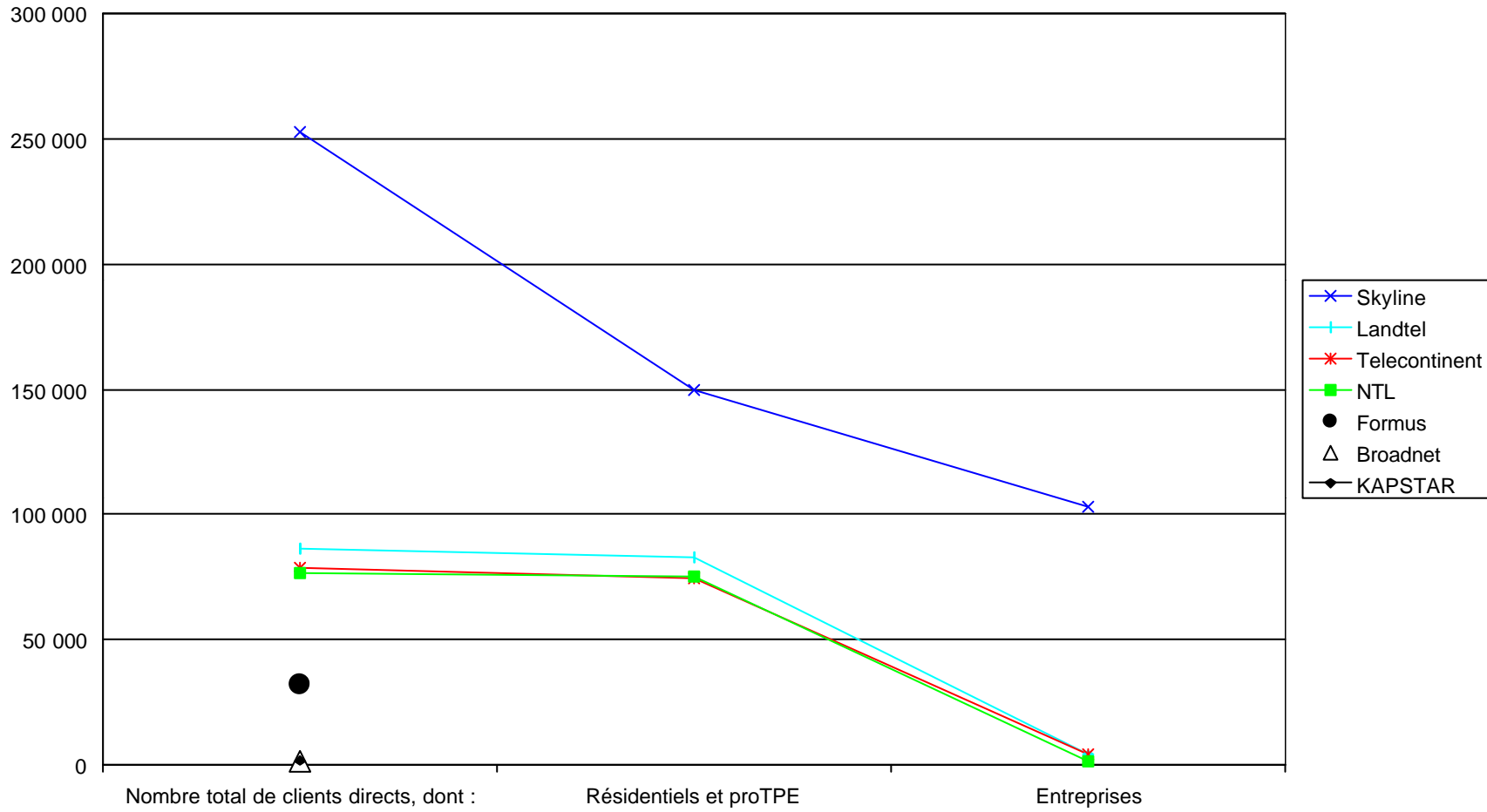
Landtel, Télécontinent et NTL présentent des hypothèses voisines avec une pénétration forte des marchés résidentiels et Pro-TPE et une pénétration modérée du marché Entreprises

Formus ne fournit qu'une hypothèse d'ensemble du nombre de ses clients tous segments confondus. Cette hypothèse est nettement inférieure à celle des précédents candidats.

Broadnet et Kapstar ne fournissent d'hypothèses de pénétration que pour le marché des entreprises, et plus particulièrement des PME et TPE, dont les valeurs apparaissent modérées au regard de celles prévues par les candidats précédents.

Enfin, **Belgacom, BLR Services, Completel, Kast telecom, Siris et Winstar** ne fournissent pas d'hypothèses de pénétration des marchés en nombre d'abonnés.

Nombre de clients directs en 2004



5.4.3 Innovation et contribution à la diversification de l'offre existante

L'ensemble des candidatures prévoit la fourniture d'offres diversifiées de services à valeur ajoutée associés à la fourniture de services de boucle locale à hauts débits. Outre les services habituellement fournis par les opérateurs de boucle locale tels que des services messagerie de réseau intelligente, de réseau privé virtuel ou d'Intranet, certains candidats intègrent à leurs offres des services de contenus sur Internet comme par exemple des portails Internet d'accès multiservices ou des services de commerce électronique.

A cet égard, les projets présentés par **Broadnet et Landtel** se démarquent des autres projets en présentant des offres diversifiées et innovantes de services de contenus liés à l'accès à Internet.

5.4.4 Qualité de l'étude de marché, de l'analyse comparative des offres actuellement disponibles et des perspectives d'évolution de la demande

Les candidats fournissent tous une analyse détaillée du marché actuel de la boucle locale et des prévisions sur l'évolution de la demande.

5.4.5 Notes attribuées

Au vu des éléments décrits ci-dessus, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère de sélection « contribution au développement de la société de l'information ».

Critère	région Ile de France				Barème	
Contribution au développement de la société de l'information	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	15	
	9,5	8,0	12,5	8,5		
	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel		
	8,5	8,0	8,0	13,5		
	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent		Winstar
	9,0	9,5	9,5	9,0		10,5

5.5 Aptitude du projet à optimiser l'usage du spectre

Chaque candidature est comparée aux autres sur les points suivants :

- l'optimisation de l'utilisation des fréquences susceptibles d'être allouées au candidat,
- l'optimisation de l'usage des canaux adjacents ou des canaux aux frontières inter-régionales, appréciée notamment à partir des propositions d'accords inter-opérateurs faites par les candidats.

5.5.1 Optimisation de l'utilisation des fréquences susceptibles d'être allouées aux candidats

L'optimisation de l'usage du spectre alloué est conditionnée par différents aspects : mode d'accès à la ressource radio, modulation utilisée, taille des cellules et ingénierie de dimensionnement.

La plupart des candidats comptent utiliser un mode d'accès de type TDM/TDMA (*Time Division Multiplexing/Time Division Multiple Access*). Les équipements choisis par **Belgacom, BLR Services** pourront fonctionner également en mode FDM/FDMA (*Frequency Division Multiplexing/Frequency Division Multiple Access*), fonctionnalité qui pourra être utilisée pour relier un client à trafic relativement constant. **Landtel** est le seul candidat qui compte utiliser exclusivement le mode FDMA.

Tous les candidats utilisent des équipements allouant de façon dynamique la bande passante. Un tel mécanisme permet d'accroître sensiblement la capacité d'une cellule dès lors que la transmission en mode paquet y est importante.

Le tableau ci-après présente les caractéristiques du déploiement standard envisagé par les candidats.

	Constructeurs	Nombre de secteurs par cellule (déploiement standard)	Largeur de bande utilisée par secteur (en MHz)	Efficacité spectrale nette (en bit/s/Hz)	Débit écoulable par site (Mbit/s)
Belgacom France	Nortel	4	28 ou 56	2,1	235 à 470
BLR Services	Nortel	4	28 ou 56	2,1	235 à 470
Broadnet France SAS	Alcatel	4	28	1,2	134
Completel SAS	Alcatel	4	28 ou 56	1,2	134 à 268
Formus Communications France SAS	Alcatel	4	28 ou 56	1,2	134 à 268
Kapstar	Lucent	4	14, 28, 32 ou 56	1,2	68 à 268
Kast telecom	Lucent	4	14, 28, 32 ou 56	1,2	68 à 268
Landtel France SAS	Bosch	4	?	1,5	
NTL France SAS	Choix non indiqué	4	28	1,2	134
Siris	Alcatel ou Ericsson	4	28	1,2	134
Skyline	Alcatel	4	28	1,2	134
Télécontinent SA	Ericsson	4	28	1,2	134
Winstar Communications SA	Lucent	4	14, 28, 32 ou 56	1,2	68 à 268

Le déploiement moyen présenté par tous les candidats repose sur une géométrie à 4 secteurs de 90° d'ouverture.

Les rayons moyens des cellules proposés par les candidats sont sensiblement égaux, et ne sont donc pas un facteur de différenciation entre les candidatures. Il faut de plus remarquer que les rayons effectivement rencontrés lors d'une phase réelle de déploiement seront sensibles aux obstacles limitant la visibilité de la station de base et à la puissance d'émission effectivement utilisée.

Le débit écoulable introduit un élément de différenciation entre les candidats, qu'il faut cependant nuancer du fait de la possibilité pour les candidats d'augmenter ces débits.

Il est possible d'augmenter la capacité en affinant la sectorisation. **Kapstar**, **Kast telecom**, **NTL** et **Winstar** suggèrent de remplacer un ou plusieurs secteurs de 90° d'ouverture par 3 secteurs de 30° d'ouverture. **Formus** évoque une géométrie à 8 ou 16 secteurs, **Broadnet** une architecture à 8 ou 12 secteurs, **Skyline** une géométrie à 6 ou 8 secteurs. Les équipements choisis par **BLR Services**, **Belgacom France** et **Landtel** peuvent utiliser des sectorisations de 15°, 45° et 90°. **Belgacom** fait ainsi allusion à une utilisation maximum de 24 secteurs par cellule.

Completel, **Siris** et **Télécontinent** ne font pas allusion à l'utilisation d'une sectorisation plus fine. C'est un point négatif pour ces candidats.

Les choix des différents candidats sont justifiés de façon satisfaisante pour **Belgacom**, **BLR Services**, **Broadnet**, **Formus**, **Kapstar**, **Kast telecom** et **Winstar**, de façon plus approximative pour **Completel**, **Landtel**, **NTL**, **Siris**, **Skyline** et **Télécontinent**. **Landtel** n'a pas du tout explicité son déploiement.

5.5.2 Optimisation de l'usage des canaux

L'exploitation de canaux n'est possible qu'en respectant certaines contraintes techniques et l'implantation des stations peut exiger une coopération entre opérateurs. Certains candidats n'ont pas présenté de projet d'accord ou ont fourni des projets assez vagues, ce qui laisse supposer que cette partie du dossier a été négligée.

Utilisation des canaux adjacents

Belgacom et **BLR Services** suggèrent de retenir la méthode de la bande de garde pour le cas des unités urbaines où le marché prévu n'impose pas d'utiliser dès le début du déploiement la totalité de la bande allouée, et de pratiquer une planification coordonnée entre opérateurs dans chacune des unités urbaines les plus importantes. Cette position semble souple et pragmatique.

Winstar, **Kapstar** et **Kast telecom** proposent l'introduction d'une bande de garde de largeur égale à la largeur d'un canal, 14 MHz si les deux systèmes cohabitent utilisent des canaux de 14 MHz, 28 MHz (ou 14 MHz si cela s'avère suffisant) si l'un des systèmes utilise des canaux de 28 MHz.

Landtel propose de minimiser la coordination en suggérant l'attribution dans chaque région d'un ou de blocs de fréquences préférentiels à chaque candidat. Le détail de la coordination n'est par contre pas expliqué.

Formus, **Completel** et **Télécontinent** fournissent des arguments très généraux (modification des canaux de fréquences et des polarisations utilisés, réduction de puissance, utilisation de bandes de garde ...) mais aucune proposition technique précise.

Les propositions de **Broadnet**, **Siris** et **Skyline** sont également très générales et peu précises.

NTL préconise le partage de sites pour limiter les problèmes de cohabitation en canal adjacent, solution peu réaliste.

Utilisation des mêmes canaux

Deux opérateurs opérant dans deux régions voisines devront coordonner leur utilisation des fréquences s'ils disposent de la même bande de fréquences.

Belgacom et **BLR Services** suggèrent de définir une zone de chaque côté de la frontière dans laquelle chaque opérateur ne peut utiliser que la moitié de la bande qui lui est allouée afin d'éviter les recouvrements de bande. À l'extérieur de cette zone, cette contrainte disparaît mais les opérateurs doivent cependant faire en sorte que la puissance interférente soit inférieure à une valeur seuil. Ces propositions semblent souples et pragmatiques.

Winstar, **Kapstar** et **Kast telecom** proposent un engagement réciproque sur une limitation de la densité spectrale de puissance si les stations de base sont suffisamment éloignées. Dans les autres cas, les parties devront s'entendre sur le partage du spectre disponible. Dans le cas d'une cohabitation avec un système utilisant des canaux de 14 MHz (respectivement 28 MHz), les deux parties auront la possibilité d'utiliser jusqu'à 3 canaux de 14 MHz (respectivement un canal de 28 MHz).

Landtel propose de minimiser la coordination en suggérant l'attribution dans chaque région d'un ou de blocs de fréquences préférentiels à chaque candidat. Le détail de la coordination n'est par contre pas expliqué.

Completel fait allusion aux partages de spectre aux frontières régionales à faible trafic, et à l'utilisation d'une coordination lorsque toute l'utilisation de la bande est nécessaire, mais ne détaille pas ses propositions.

Les propositions de **Formus**, **Broadnet**, **Siris**, **Skyline** sont également très générales et peu précises.

Télécontinent et **NTL** ne développent pas ce point.

5.5.3 Notes attribuées

Au vu des éléments décrits ci-dessus, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère de sélection « aptitude du projet à optimiser l’usage du spectre ».

Critère	région Ile de France				Barème
Aptitude du projet à optimiser l'usage du spectre	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	10
	7,0	7,0	3,0	2,5	
	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel	
	3,0	4,5	5,0	3,0	
	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent	Winstar
	2,0	2,0	3,0	2,0	5,0

5.6 Contribution à l'emploi en France et en Europe

La présente comparaison porte sur les créations d'emplois en France et en Europe suscitées par les projets de boucle locale radio.

5.6.1 Nature des données fournies

Créations directes d'emplois engendrées par l'activité de boucle locale radio dans la région au sein de la société candidate

La plupart des candidats fournissent des données prévisionnelles de créations d'emplois telles qu'elles sont générées en leur sein par une activité de boucle locale radio spécifiquement dans la région, à l'exception des candidats mentionnés ci-dessous pour lesquels les données ont été reconstituées selon la méthode décrite ci-après.

BLR Services et **Completel** mentionnent d'une part les créations prévisionnelles d'emplois correspondant au personnel dans la région, et d'autre part celles correspondant au personnel situé en direction centrale ou au siège social et commun à l'ensemble des régions où les sociétés sont candidates.

Les deux types de données doivent être prises en compte dans la comparaison des créations directes d'emplois engendrées par l'activité de boucle locale radio spécifiquement dans la région. Dans ce cadre, c'est la somme du personnel en direction centrale et du personnel spécifique à la région qui a été utilisée dans ce qui suit.

Néanmoins, l'appréciation des projets qui en résulte a été nuancée afin de prendre en compte le fait que les chiffres correspondant ne reflètent pas une éventuelle affectation à d'autres régions d'une partie du temps du personnel en direction centrale, si la société est retenue dans d'autres régions où elle a déposé un dossier de candidatures.

Kast telecom a fourni les créations prévisionnelles d'emplois totales d'un projet global correspondant à l'ensemble des régions où la société est candidate, et mentionne les créations d'emplois spécifiques prévues dans l'agence commerciale de la région.

Les données pour le projet global ne sont pas pertinentes pour une comparaison de créations d'emplois région par région. La comparaison ci-dessous s'appuie donc sur les prévisions de créations d'emplois dans l'agence commerciale de la région, telles que fournies par le candidat. Bien que ces prévisions ne rendent pas en compte une éventuelle affectation à la boucle locale radio de personnel de la société au siège social, qui semble inclus dans les chiffres globaux mais dont l'effectif correspondant peut difficilement être isolé au vu des données fournies, la faiblesse des chiffres correspondant au projet global montre cette incertitude n'affecte pas la comparaison.

NTL France a fourni des prévisions d'effectifs internes de la société. Il n'est pas clair si ces données sont spécifiques à l'activité de boucle locale radio. Elles demeurent toutefois à un niveau relativement modestes qui permet de les maintenir dans la comparaison.

Skyline fournit des prévisions de créations d'emplois agrégeant les effectifs au sein de la société et des sous-traitants, sans distinguer les effectifs internes de la société, à l'exception de la mention du nombre de personnes dans la direction centrale de **Skyline**.

Kapstar fournit des données correspondant au projet sur l'ensemble des régions où il est candidat. Ces données mettent en évidence la modestie des créations d'emplois.

Belgacom, Landtel, Siris, Skyline (hors direction centrale), **Télécontinent** et **Winstar** (pour son fournisseur Lucent) fournissent des prévisions chiffrées de créations d'emplois chez les fournisseurs et sous-traitants générées par l'activité de boucle locale radio en Île-de-France **Completel** évalue les prévisions des créations d'emplois chez les sous-traitants au double de celles générées en interne.

BLR Services et **Kapstar** fournissent des données globales correspondant aux prévisions de créations d'emplois chez les fournisseurs et sous-traitants qui seraient générées par leur activité de boucle locale radio sur l'ensemble des régions où les sociétés sont candidates dans le cadre des procédures d'appels à candidatures sur la boucle locale radio.

Les données fournies par **Formus** semblent de même correspondre aux prévisions de créations d'emplois chez les sous-traitants, qui ne semblent pas spécifiques à la région et paraissent identiques sur l'ensemble des régions où la société a postulé dans le cadre des procédures d'appels à candidatures sur la boucle locale radio.

NTL et **Broadnet** ne fournissent pas de données chiffrées.

5.6.2 Niveaux prévisionnels des créations d'emplois

Les candidats sont comparés sur la base des créations prévisionnelles d'emplois générées par l'activité de boucle locale radio dans la région, en tenant compte dans l'appréciation des remarques exprimées précédemment sur la nature des données fournies.

Formus présente des créations prévisionnelles internes d'emplois importantes : elles atteignent un niveau de 398 personnes dès 2001 et d'environ 900 en 2004, sans paraître se stabiliser sur cette période. **Formus** détaille les effectifs correspondants dans les différentes fonctions. Presque la moitié de ces effectifs correspond à la direction technique. En revanche, les chiffres de créations d'emplois chez les sous-traitants qui s'ajoutent à ces données correspondent à des niveaux relativement faibles, dans la mesure où les chiffres fournis par **Formus** ne sont pas spécifiques à la présente région, mais correspondent à l'activité générée dans l'hypothèse où la société serait retenue sur la totalité des dix régions où elle est candidate.

Les données présentées par **Landtel** traduisent un recrutement très important dès l'année 2001 (environ 200 personnes), qui semble se stabiliser pour conduire à un effectif interne supérieur à 300 personnes en 2004. Ces caractéristiques se retrouvent au niveau des prévisions de créations d'emplois chez le candidats et ses sous-traitants, dont les chiffres en 2001 s'établissent à plus de 800 personnes et en 2004 à environ 1300 personnes.

Télécontinent présente des effectifs internes prévisionnels dont le taux de croissance ne diminue pas sur la période 2000-2004. Ces données, détaillées par types d'emplois, présentent une évolution analogue dans la courbe de prévisions de créations d'emplois au sein de la société et de ses sous-traitants, dont la croissance s'accélère pendant la période 2000-2003, présentant ainsi un creux de convexité qui ne se retrouve chez aucun candidat en cette période de déploiement plus intense du réseau.

Les prévisions d'effectifs internes engendrées par la boucle locale radio de **BLR Services, Broadnet, Belgacom, Completel** et **Winstar** sont analogues sur la période 2000-2002.

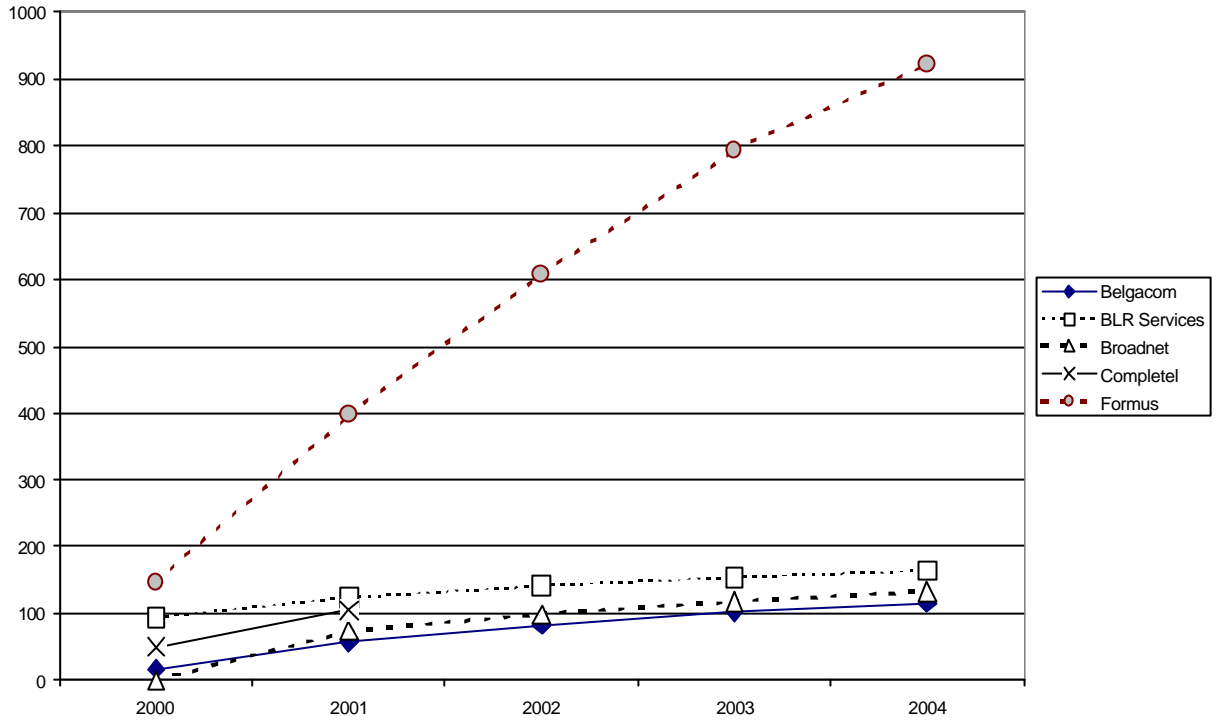
Les données fournies par **NTL** se situent au niveau de celles de **Winstar**, mais il n'est pas clair si elles correspondent uniquement aux effectifs résultant de l'activité de boucle locale radio.

Les données fournies par **Skyline** ne permettent pas d'identifier clairement le nombre exact de créations d'emplois au sein de la société. Ce chiffre est supérieur au chiffre de 100 personnes en 2004 pour la direction centrale de **Skyline**. Les effectifs internes et de sous-traitants conduisent à un niveau élevé de personnel en 2004 (800 personnes, sans compter la direction centrale de **Skyline** qui représenterait 100 personnes en 2004.). **Skyline** fournit une répartition en pourcentage par fonction des recrutements prévus.

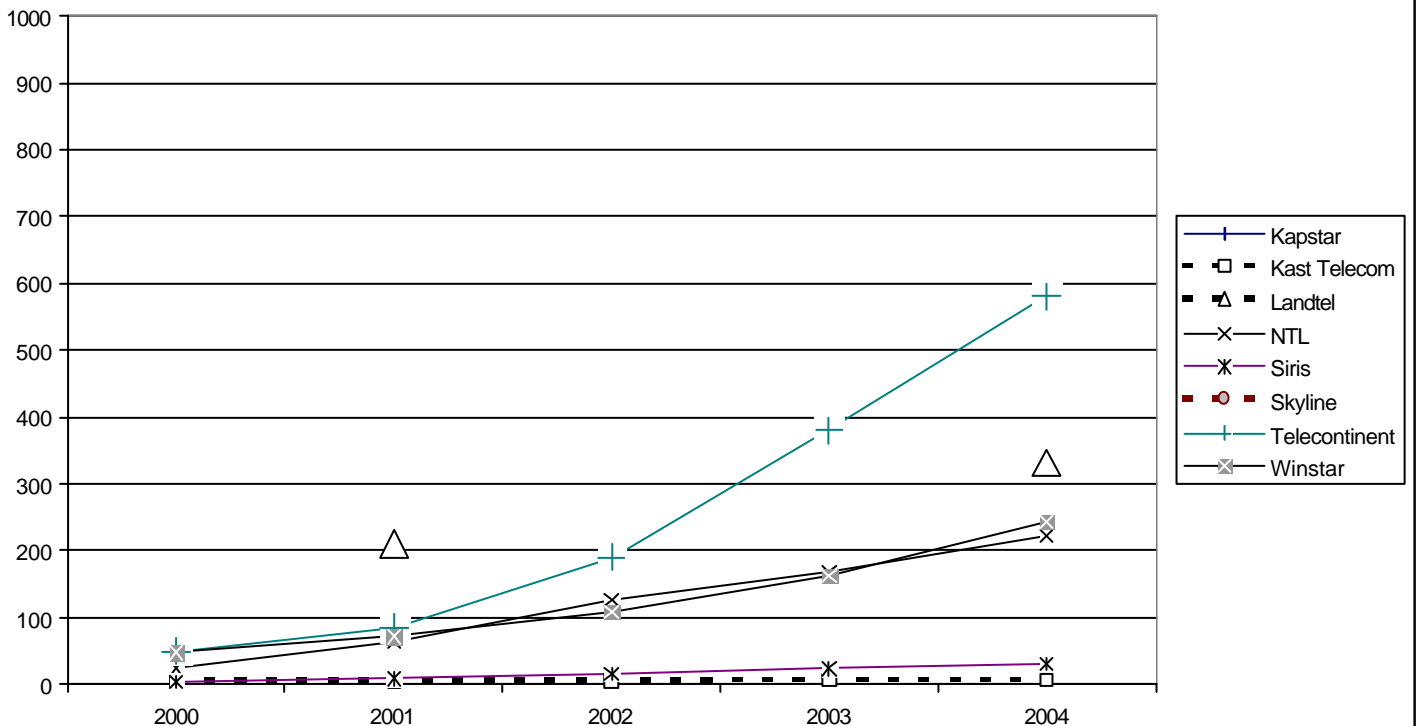
Les effectifs internes dédiés spécifiquement à la boucle locale radio de **Siris** comme les prévisions incluant les créations d'emplois chez les sous-traitants restent à un niveau très inférieur aux autres candidats.

Les prévisions de **Kast telecom** et **Kapstar** se situent à un niveau très modeste.

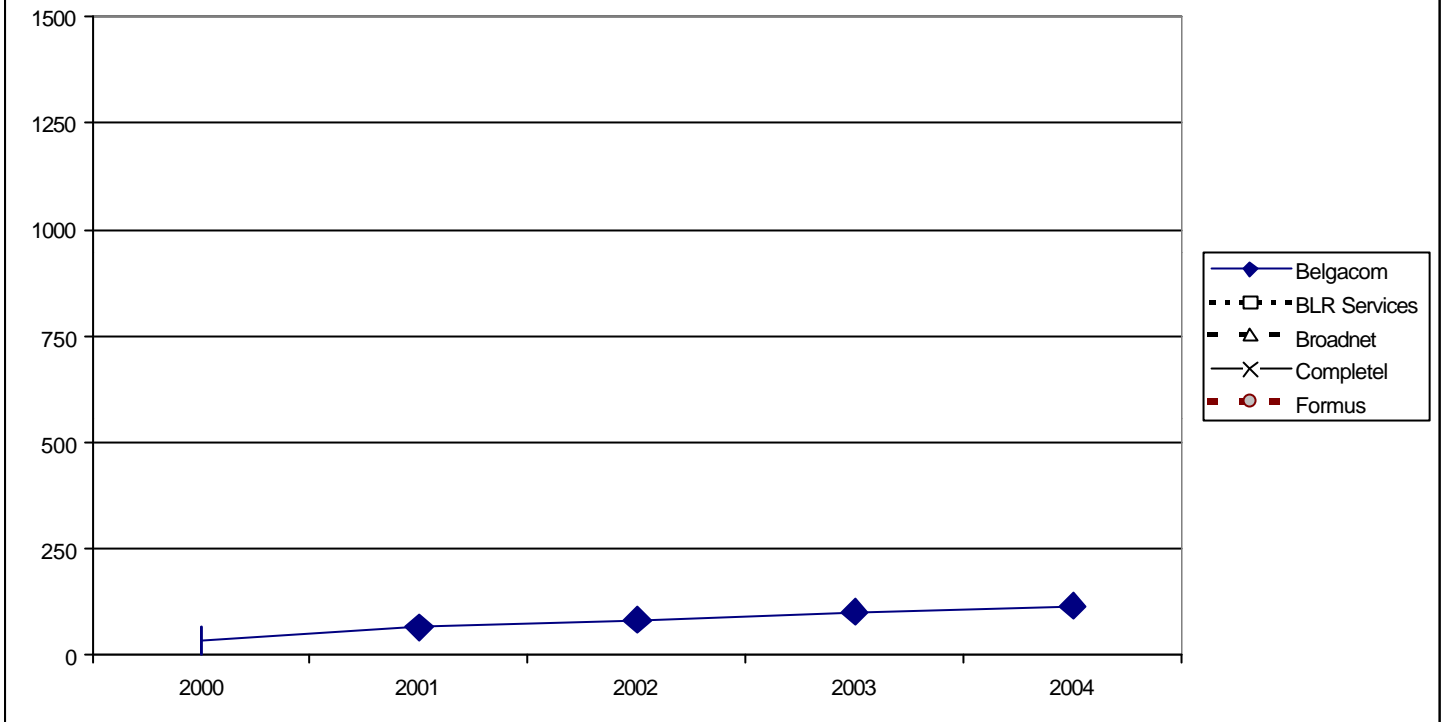
Effectifs internes du candidat engendrés par l'activité de boucle locale radio dans la région (1/2)



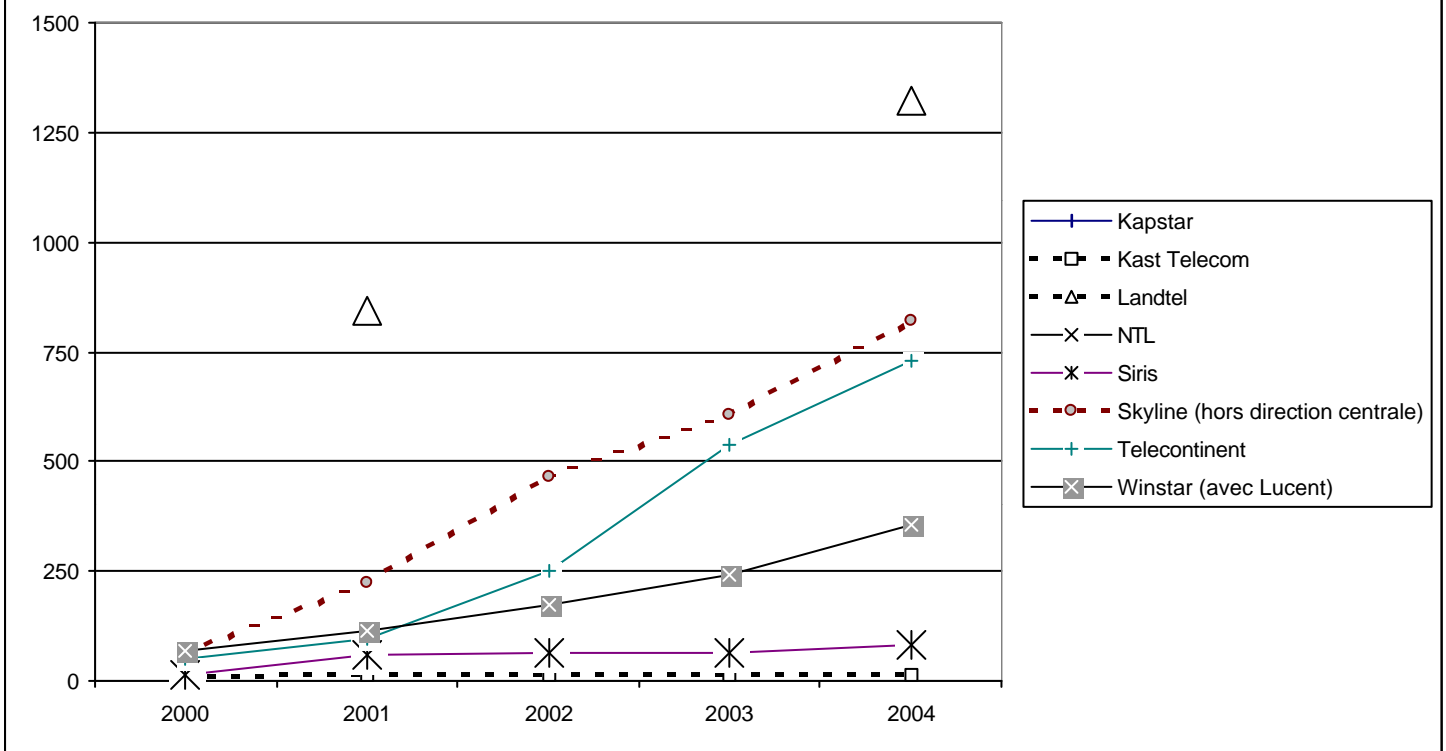
Effectifs internes du candidat engendrés par l'activité de boucle locale radio dans la région (2/2)



Effectifs engendrés par l'activité de boucle locale radio dans la région
au sein du candidat et de ses sous-traitants (1/2)



Effectifs engendrés par l'activité de boucle locale radio dans la région
au sein du candidat et de ses sous-traitants (2/2)



5.6.3 Notes attribuées

Au vu des éléments décrits ci-dessus, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère de sélection « contribution à l'emploi en France et en Europe ».

Critère	région Ile de France				Barème
Contribution à l'emploi en France et en Europe	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	5
	2,5	2,5	2,5	2,5	
	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel	5
	3,5	1,0	1,0	3,5	
	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent	Winstar
	1,5	1,5	1,5	3,0	2,5

5.7 Contribution à la protection de l'environnement

La présente partie analyse comparativement les propositions des candidats pour contribuer à la protection de l'environnement.

5.7.1 Conformité aux règlements et procédures relatifs à la protection générale de l'environnement

Broadnet s'engage à respecter toutes les réglementations dans ce domaine, notamment celles du Code des Postes et Télécommunications et à participer aux instances de concertation et de coordination au niveau international, régional ou local.

Formus a l'intention d'établir un programme avec les autorités compétentes pour que la mise en place des sites s'effectue de manière optimale.

Kast telecom fait valoir l'expérience de son fournisseur Lucent Technologie, et indique soumettre l'implantation de ses sites aux autorités officielles.

Télécontinent s'engage à collaborer avec les autorités compétentes en terme de législation sur la construction et le génie civil.

BLR Services fait valoir l'expérience de L. Dreyfus, groupe auquel il appartient et celle de son fournisseur Nortel Networks.

Kapstar s'engage à établir une charte pour assurer la protection de l'environnement, respecter l'esthétique et la fonctionnalité des immeubles, et minimiser les impacts visuels provenant de ses installations.

Skyline prévoit la création d'un forum pour adopter des mesures à prendre conformément aux directives européennes, afin de protéger le public.

Completel fait valoir l'expérience de son fournisseur Alcatel.

Siris propose d'utiliser des équipements conformes aux spécifications d'environnement en terme de sécurité et de compatibilité électro-magnétique et aux directives européennes (homologation CE).

Belgacom s'efforcera de suivre une politique volontariste.

NTL déclare être soucieux de préserver l'environnement.

Landtel France et **Winstar** ne font aucune proposition.

5.7.2 Protection de l'environnement visuel

5.7.2.1 Choix des sites radio

5.7.2.1.1 Utilisation des sites existants

BLR Services fait référence à un partenariat signé avec TDF, préconisant avant tout le partage des sites existants.

Belgacom va engager une forte politique de mutualisation des infrastructures avec des opérateurs GSM, de systèmes point à point et de BLR.

Broadnet est favorable au partage des sites et s'est mis en contact avec 10 propriétaires ou loueurs de sites potentiels, dont TDF.

Completel mentionne rechercher prioritairement le partage des sites et indique que des discussions sont engagées avec plusieurs gestionnaires.

Formus participera à des accords de partage de sites, et indique avoir conclu un accord avec TDF.

NTL déclare utiliser, si possible, les structures existantes.

Skyline donne sa préférence aux sites radio existants.

Kapstar déploiera de préférence ses stations de base sur des points hauts, en commun avec d'autres opérateurs BLR.

Landtel préconise le partage des sites entre opérateurs utilisant la bande des 26 GHz.

Kast telecom, Siris, Télécontinent et Winstar ne font aucune proposition.

5.7.2.1.2 Partage de ses sites

BLR Services s'engage à partager ses sites.

NTL déclare, lorsqu'une édification d'une structure est inévitable, celle-ci pourra être partagée avec d'autres opérateurs.

Belgacom va engager une forte politique de mutualisation des infrastructures avec des opérateurs BLR.

Kapstar tient à mutualiser, dans la mesure du possible, les sites radio.

Landtel prévoit de favoriser les hébergements en co-localisation des stations de base.

Broadnet est favorable au regroupement des sites radio avec les autres utilisateurs.

Skyline propose le partage des sites avec d'autres réseaux.

Completel mentionne un possible partage d'un même terminal radio, afin de ne pas multiplier les antennes sur les sites clients.

Formus, Kast telecom, Siris, Télécontinent et Winstar ne font aucune proposition.

5.7.2.2 Masquage des infrastructures

Formus souligne la discrétion des équipements et s'engage à employer des techniques de dissimulation et de camouflage dans les zones sensibles.

Kapstar souligne la discrétion des antennes, la possibilité de peintures écologiques et prévoit d'utiliser des solutions de camouflage de l'antenne pour des sites sensibles.

NTL déclare que les antennes seront petites, que les installations seront le moins visible possible et que les finitions de peintures se fondront avec l'environnement.

Belgacom indique que les équipements sont de taille réduite et discrets, et souligne, pour les sites clients, l'existence d'équipements extérieurs de couleurs.

BLR Services souligne la discrétion des équipements, et montre en photo le camouflage d'une antenne par des matériaux de différentes textures et couleurs.

Broadnet souligne, pour les sites clients, que les antennes sont de petites dimensions qui peuvent être éventuellement installées à l'intérieur des bâtiments. Le candidat tiendra compte de la sensibilité des sites envisagés et prendra toute mesures adéquates.

Skyline recherche la plus grande discrétion de l'installation avec utilisation d'antenne peinte si nécessaire. Le candidat s'appuiera sur la Sofrer pour le déploiement du réseau et souligne l'expérience de cette société dans le camouflage de sites en joignant des photos.

Télécontinent fera son possible pour intégrer au mieux les antennes dans le paysage.

Winstar indique que les équipements et les antennes choisis sont de dimensions réduites. Le candidat envisage d'utiliser des systèmes de camouflage. Il affirme être soucieux de respecter les règles d'urbanisme en vigueur et mentionne être en relation avec les Architectes des Bâtiments de France.

Completel indique intégrer les sites dans l'environnement paysager.

Kast telecom indique veiller au caractère esthétique de l'implantation de ses stations de base dans l'environnement.

Siris insiste sur la discrétion des équipements de par leur dimension et leur couleur, et joint des photos.

Landtel France ne fait aucune proposition.

5.7.3 Protection contre les nuisances radioélectriques

Belgacom indique que les équipements sont conformes aux normes et sont marques CE. Le candidat veut anticiper l'évolution des recommandations ICNRIP et appliquera les mesures de prévention appropriées telles que le respect des distances minimales.

Broadnet fait valoir la conformité des équipements Alcatel aux réglementations européennes et aux directives ICNIRP. Le candidat fera respecter les directives d'installation d'antennes pour que quiconque ne puisse entrer dans un périmètre de sécurité.

Formus s'engage à ce que les niveaux d'émission soient conformes à toutes les normes françaises ou de l'union européenne, mais également à celles de l'IRPA, de l'ETSI et du CENELEC, et prend 6 mesures pour les faire respecter.

Skyline indique qu'il observera toutes les réglementations, normes ou directives concernant la limitation de l'exposition aux champs électriques et magnétiques.

Kast telecom considère que les personnes à l'intérieur des bâtiments sont peu concernées par les problèmes de santé provenant des ondes radioélectriques. Toutefois, par précaution, les équipements ne seront pas installés face à des cours d'école, des hôpitaux.

Landtel suivra les travaux de l'ICNIRP reconnue par l'OMS, et les appliquera, comme par exemple protéger le public des aériens des stations de base.

Télécontinent connaît les recommandations du Conseil des Communautés Européennes du 12 juillet 1999 relative à la limitation de l'exposition du public aux champs électromagnétiques, et fera respecter les valeurs recommandées.

BLR Services fait valoir la conformité des équipements aux spécifications européennes.

Completel indique que les équipements Alcatel sont compatibles avec les directives européennes et les principales normes.

NTL fait valoir que les équipements choisis sont conformes aux spécifications européennes.

Siris fournit un tableau qui indique le périmètre de sécurité pour les équipements Alcatel et un document d'Alcatel sur les mesures de précautions.

Kapstar et **Winstar** ne font aucune proposition.

5.7.4 Notes attribuées

Au vu des éléments décrits ci-dessus, les notes suivantes sont attribuées aux candidats admis à concourir, en ce qui concerne le critère de sélection « contribution à la protection de l'environnement ».

Critère	région Ile de France				Barème	
Contribution à la protection de l'environnement	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel	5	
	3,0	3,0	3,0	1,5		
	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel		
	3,0	2,0	1,5	1,5		
	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent		Winstar
	2,5	1,5	2,0	2,0		1,5

6 Conclusion : résultat de la procédure de sélection en région Ile-de-France

6.1 Récapitulatif des notes

Les tableaux suivants récapitulent les notes obtenues dans les différents critères par les candidats admis à concourir et non soumis à la clause d'élimination rappelée dans la partie 4 du présent rapport, et présentent les notes globales sur 100.

région Ile-de-France	Barème	Belgacom	BLR Services	Broadnet	Completel
Capacité à stimuler la concurrence dans la boucle locale au bénéfice des utilisateurs	25	18,5	18,5	20,0	18,0
Ampleur et rapidité de déploiement des boucles locales radio sur la région	20	10,0	11,0	17,0	10,0
Cohérence du projet et capacité du candidat à atteindre ses objectifs	20	15,5	13,5	13,5	13,0
Contribution au développement de la société de l'information	15	9,5	8,0	12,5	8,5
Aptitude du projet à optimiser l'usage du spectre	10	7,0	7,0	3,0	2,5
Contribution à l'emploi en France et en Europe	5	2,5	2,5	2,5	2,5
Contribution à la protection de l'environnement	5	3,0	3,0	3,0	1,5
NOTE	100	66,0	63,5	71,5	56,0

région Ile-de-France	Barème	Formus	Kapstar	Kast Telecom	Landtel
Capacité à stimuler la concurrence dans la boucle locale au bénéfice des utilisateurs	25	19,0	18,5	18,5	22,0
Ampleur et rapidité de déploiement des boucles locales radio sur la région	20	10,5	6,5	0,5	14,5
Cohérence du projet et capacité du candidat à atteindre ses objectifs	20	10,5	13,0	9,5	11,0
Contribution au développement de la société de l'information	15	8,5	8,0	8,0	13,5
Aptitude du projet à optimiser l'usage du spectre	10	3,0	4,5	5,0	3,0
Contribution à l'emploi en France et en Europe	5	3,5	1,0	1,0	3,5
Contribution à la protection de l'environnement	5	3,0	2,0	1,5	1,5
NOTE	100	58,0	53,5	44,0	69,0

région Ile-de-France	Barème	NTL	Siris	Skyline	Telecontinent	Winstar
Capacité à stimuler la concurrence dans la boucle locale au bénéfice des utilisateurs	25	20,0	17,0	19,5	18,5	18,5
Ampleur et rapidité de déploiement des boucles locales radio sur la région	20	5,0	6,5	8,0	13,5	11,0
Cohérence du projet et capacité du candidat à atteindre ses objectifs	20	11,5	13,0	7,0	9,5	13,0
Contribution au développement de la société de l'information	15	9,0	9,5	9,5	9,0	10,5
Aptitude du projet à optimiser l'usage du spectre	10	2,0	2,0	3,0	2,0	5,0
Contribution à l'emploi en France et en Europe	5	1,5	1,5	1,5	3,0	2,5
Contribution à la protection de l'environnement	5	2,5	1,5	2,0	2,0	1,5
NOTE	100	51,5	51,0	50,5	57,5	62,0

6.2 Candidats retenus

Les deux candidats retenus sont ceux qui, parmi ceux admis à concourir et non soumis à la clause d'élimination rappelée dans la partie 4 du présent rapport, ont obtenu les meilleures notes globales. Il s'agit des deux sociétés suivantes :

Procédure	Candidats retenus
région Ile-de-France	1 Broadnet France
	2 Landtel France