



Etude relative à l'analyse faite par EDF du prix régulé de l'accès à la base dans le cadre du rapport « Champsaur »

EON France

Ref. : 2009-PT108-AF-EONFrance-Application Champsaur vF2.doc

TERA Consultants
32 rue des Jeûneurs
75002 PARIS (FRANCE)
Tél. + 33 (0) 1 55 04 87 10
Fax. + 33 (0) 1 53 40 85 15

S.A.S. au capital de 200 000 €
RCS Paris B 394 948 731

3 novembre 2009

SOMMAIRE

1. Contexte et objectifs	3
2. Approche méthodologique	5
2.1. Phase 1 – Reconstitution des calculs réalisés par EDF	5
2.1.1. Objectifs de la phase	5
2.1.2. Méthode employée	5
2.1.3. Livrables	6
2.2. Phase 2 – Comparaison de la méthode d'EDF avec 3 méthodes de référence de calcul des coûts courants économiques en France.	6
2.2.1. Objectifs de la phase	6
2.2.2. Méthode employée	6
2.2.3. Livrables	7
3. Équipe, planning et budget	8
3.1. Équipe associée à la mission	8
3.2. Planning	9
3.3. Budget	9
4. Annexes	11
4.1. CV détaillés	11
4.1.1. Antoine FOURNIER	11
4.1.2. Denis BASQUE	16
4.1.3. Nicolas GRESSER	21
4.2. Accord	27
4.3. Conditions générales d'exécution des missions	28

1. Contexte et objectifs

Face à l'échec de la mise en place « *d'une offre d'énergie sûre et compétitive pour le consommateur européen* » après « *l'ouverture des marchés européens de l'électricité* », une commission a été « *chargée [par le Gouvernement] de faire des propositions d'organisation du marché français de l'électricité* ». Ces propositions devaient concilier :

- « *protection des consommateurs,*
- *développement de la concurrence,*
- *financement des investissements liés à la production d'électricité et au développement des réseaux,*
- *incitation aux économies d'énergies* »¹.

En avril 2009, cette commission, présidée par Paul Champsaur, a soumis son rapport (dit rapport « Champsaur ») dans lequel des pistes d'évolutions pour ce marché sont exposées.

Le rapport « Champsaur » préconise notamment l'accès pour tout fournisseur sur le marché français à l'électricité de base à un prix régulé reflétant les conditions économiques du parc nucléaire historique. Ce prix régulé pourra être calculé selon une méthode « *coût courant économique* » destinée à couvrir l'ensemble des « *coûts d'exploitation, de maintenance, de démantèlement et de déchets et d'investissements de prolongation, sans augmentation de la dette afférente au périmètre régulé* »².

Dans le cadre d'un groupe de travail consacré au rapport « Champsaur », EDF a présenté à l'Union Française de l'Electricité (UFE) une méthode pour établir un tel prix régulé de l'accès à la base.

Dans ce contexte, TERA Consultants propose d'utiliser son expertise en méthode de valorisation des coûts pour mettre en perspective la méthode de valorisation présentée par EDF avec 3 méthodes de calcul des coûts courants économiques faisant référence en France :

¹ Introduction p4 du rapport « Champsaur »

² Note 49 de l'annexe p35 du rapport « Champsaur »

- La méthode définie par l'ARCEP en 2005 dans le cadre du calcul des prix de dégroupage de la boucle locale cuivre ;
 - La méthode utilisée en 2006 / 2007 par la Commission de Régulation de l'Energie (CRE) ;
 - Les principes de valorisation énoncés dans le rapport « Champsaur ».
-



2. Approche méthodologique

TERA Consultants propose d'organiser le projet en 2 phases :

Phase 1 : Reconstitution des calculs réalisés par EDF ;

Phase 2 : Comparaison de la méthode d'EDF avec 3 méthodes de référence de calcul des coûts courants économiques en France.

2.1. Phase 1 – Reconstitution des calculs réalisés par EDF

2.1.1. Objectifs de la phase

L'objectif de cette première phase est de reconstituer la méthode utilisée par EDF pour calculer le prix régulé de l'accès à la base tel que présentée dans le groupe de travail à l'UFE.

2.1.2. Méthode employée

La reconstitution des calculs réalisés par EDF s'appuiera sur une analyse détaillée des sources et étapes de la méthode d'EDF :

- **Sources** : les chiffres utilisés par EDF s'appuient sur des données tirées du rapport « Galley-Bataille » de 1999 portant sur le parc nucléaire français. A partir de ce rapport les données source d'EDF seront reconstituées et les écarts analysés ;
- **Méthode** : la méthode d'EDF fait notamment référence à la méthode de l'ARCEP détaillée dans la décision 05-0834 de 2005 dans le cadre du calcul du dégroupage de la boucle locale. La reconstitution s'appuiera donc sur les choix méthodologiques exposés dans la décision de l'ARCEP en plus de ceux décrits par EDF dans sa présentation.

Les données calculées seront par la suite comparées avec les résultats avancés par EDF dans sa présentation et les écarts éventuels analysés.



2.1.3. Livrables

A l'issue de cette première phase, un fichier Excel de reconstitution des calculs effectués par EDF sera fourni.

Avec ce fichier Excel, une notice d'analyse justifiant les étapes de reconstitution du calcul et analysant les écarts éventuels entre les prix calculés par EDF et les résultats de la reconstitution sera livrée.

2.2. Phase 2 – Comparaison de la méthode d'EDF avec 3 méthodes de référence de calcul des coûts courants économiques en France.

2.2.1. Objectifs de la phase

Au cours de la deuxième phase, TERA Consultants comparera les résultats de la méthode utilisée par EDF avec ceux de 3 méthodes de référence de calcul des coûts courants économiques en France.

2.2.2. Méthode employée

Pour chacune de ces méthodes de calcul de référence pour le calcul coûts courants économiques :

- La méthode définie par l'ARCEP en 2005 dans le cadre du calcul des prix de dégroupage de la boucle locale cuivre ;
- La méthode utilisée en 2006 / 2007 par la Commission de Régulation de l'Energie (CRE). Celle-ci a alors qualifié de « coût courant économique » une méthode conçue en 2002 par la Commission Spéciale « gaz » de la Cour des Comptes ;
- Les principes de valorisation énoncés dans le rapport « Champsaur ».

Une présentation détaillée de chaque méthode sera effectuée. Celle-ci inclura en particulier un rappel du contexte de son application :

1. Données EDF
2. Valorisation avec chacune des 3 méthodes



3. Mesure et analyse des écarts

2.2.3. Livrables

A l'issue de cette deuxième phase, un fichier Excel augmenté comprenant des modélisations réalisées pour chaque méthode de référence sera fourni.

Par ailleurs, un rapport (quelques dizaines de pages) d'analyse présentant les trois méthodes de coûts courants économique ainsi que leurs écarts avec la méthode d'EDF sera rédigé.

Une synthèse (quelques pages) mettant en perspective les résultats obtenus pourra être rédigée.

3. Équipe, planning et budget

3.1. Équipe associée à la mission

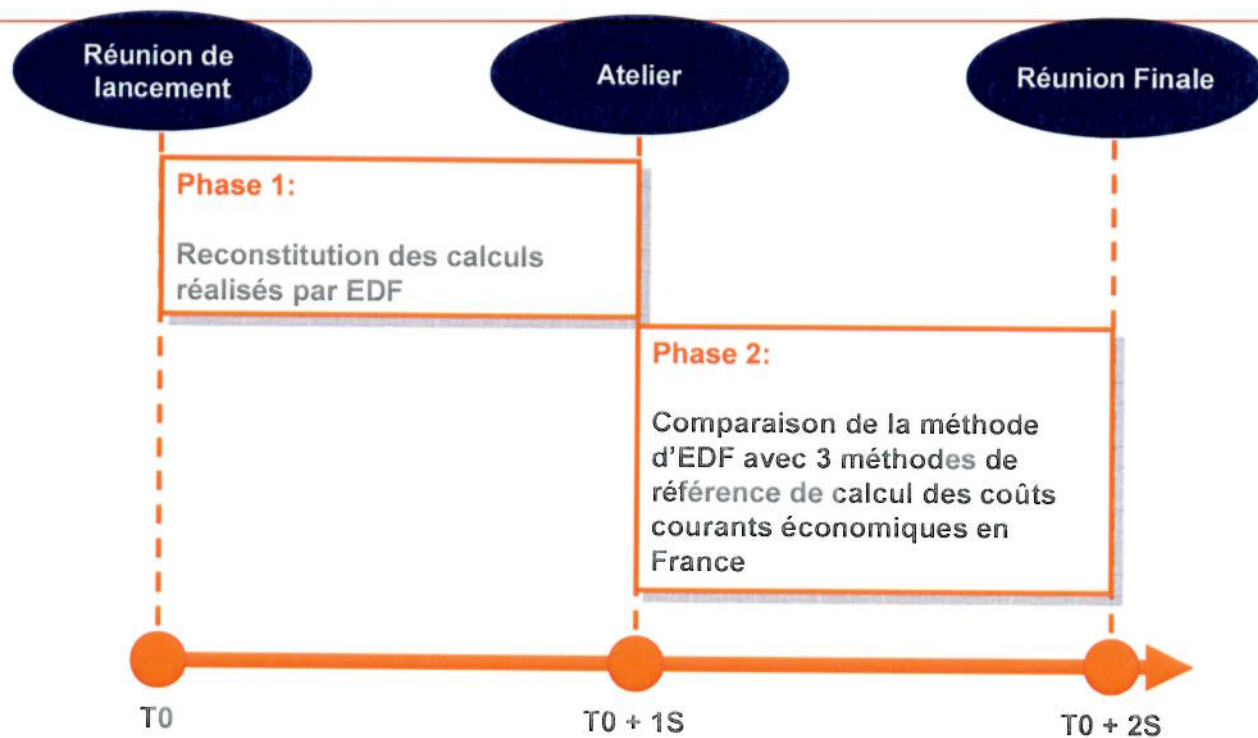
L'équipe, dirigée par Antoine FOURNIER, sera composée d'un manager (Denis BASQUE, Nicolas GRESSER ou ressource équivalente) et d'un Consultant Confirmé.

Les consultants mobilisés ont tous récemment travaillé sur les méthodes de valorisation pour déterminer des prix régulés (CV détaillés en annexe):

- Antoine FOURNIER (Directeur de Mission, Ingénieur et Économiste) a participé à de nombreuses missions de régulation (modélisations technico-économique, assistance à contentieux, assistance de directions réglementaires ...) pour des acteurs historiques, nouveaux entrants et des régulateurs en France et en Europe,
 - Denis BASQUE ou Nicolas GRESSER (Manager, Ingénieur et Economiste), ont participé à plusieurs missions de mise en œuvre de méthodes de valorisation pour calculer des prix régulés.
-

3.2. Planning

TERA prévoit de mener la mission sur 2 semaines.



3.3. Budget

Notre proposition est forfaitaire ; elle repose sur l'estimation du nombre de jours nécessaires pour accomplir la mission.

Pour 2009, nos taux journaliers, pour ce type de mission, sont de :

Tarifs Journaliers 2009		€HT/Jour
Directeur Associé		2 300
Manager		1 700
Consultant Confirmé		1 250

Le montant forfaitaire correspondant aux jours hommes de la mission s'élève à **23 900 € HT**. Pour cette première mission sur un sujet de régulation pour Eon

France, **une remise exceptionnelle est accordée pour diminuer le budget à 20 000 € HT.**

	Phase 1	Phase 2	Total
Antoine FOURNIER	2 300	2 300	4 600
Manager	3 400	3 400	6 800
Consultant Confirmé	6 250	6 250	12 500
Total	11 950	11 950	23 900

Décomposition des jours/homme TERA par phase :

16,0	Phase	Semaine		Total
Global		1	2	
	PHASE 1	8,0		8,0
	PHASE 2		8,0	8,0
2,0	Phase	Semaine		Total
Antoine Fournier		1	2	
	PHASE 1	1,0		1,0
	PHASE 2		1,0	1,0
4,0	Phase	Semaine		Total
Manager		1	2	
	PHASE 1	2,0		2,0
	PHASE 2		2,0	2,0
10,0	Phase	Semaine		Total
Consultant Confirmé		1	2	
	PHASE 1	5,0		5,0
	PHASE 2		5,0	5,0

Conditions de paiement :

- 30 % à la signature de l'étude, paiement à 30 jours de réception de facture ;
- 70 % à la remise et validation de l'étude, paiement à 30 jours de réception de facture

Validité :

Notre proposition est valable pendant une durée de 30 jours à compter de la date d'émission.

4. Annexes

4.1. CV détaillés

4.1.1. Antoine FOURNIER



Antoine Fournier
Directeur de missions

Depuis 2008 :

- Directeur de missions chez TERA Consultants.

De 2005 à 2007 :

- Manager chez TERA Consultants.

De 2001 à 2004 :

- Consultant chez TERA Consultants.

De 2000 à 2001 :

- Fondateur d'Avant Messaging

Formation :

2000 Diplôme d'ingénieur de Telecom ParisTech.

2001 Mastère d'économie industrielle de Paris IX Dauphine.

Expertise « Costing » :

- Structuration et réalisation d'un outil de reporting de la marge brute d'un producteur d'électricité (2008-2009)
- Structuration et réalisation d'un outil de simulation, d'aide à la tarification et de reporting d'une activité d'un opérateur postal (2008)
- Conception et prototypage d'un outil d'analyse et de simulation de tableaux de bords de marge par produit et par client d'une activité de distribution de la presse (2008)
- Analyse de la pertinence économique de l'utilisation de clés d'allocation économique (notamment « Shapley ») dans la répartition de coûts mutualisés entre des services commercialisés sur des marchés différents (2006)
- Assistance dans la définition et la mise en œuvre de stratégies de tarification pour des services de diffusion radio (2005, 2007, 2009)
- Conception d'un outil d'orientation des pratiques commerciales d'un opérateur historique à partir de l'analyse des coûts de ses concurrents (2005)
- Assistance d'un opérateur historique dans la refonte de son offre d'accueil sur site sous contraintes historiques, concurrentielles et réglementaires, puis accompagnement dans la définition des conditions techniques et la mise en place de la nouvelle offre (2004)



Expertise « Régulation sectorielle » :

- Plusieurs dizaines d'assistances depuis 2001 pour des régulateurs et des opérateurs dans l'évaluation des coûts pertinents réglementairement (coûts à neuf, coûts courants, coûts historiques ...)
 - pour l'interconnexion fixe, l'interconnexion mobile, l'abonnement téléphonique, le dégroupage, l'accueil sur des points hauts, le service universel, la séparation comptable,
 - en France, au Maroc, en Belgique, à Trinidad et Tobago, au Sénégal, en Irlande, en Turquie,
 - pour des réseaux existants (RTC, GSM, UMTS ...) ou en cours de déploiement (NGN, NGA, 3G+, LTE ...),
 - en situation de détermination ou d'évaluation de tarifs orientés vers les coûts, d'arbitrages ou de contentieux,
- Description, analyse et recommandations en matière de procédures d'allocation du spectre (2005, 2009)
- Conception d'un support de communication en soutien à la régulation asymétrique des terminaisons d'appel mobile pour le compte d'un groupement d'opérateurs européens (2008)
- Réalisation d'un modèle de coûts de référence pour la mise à disposition de points hauts à destination des collectivités locales (2008)
- Étude des possibilités d'évolution de l'observatoire des marchés d'un régulateur pour prendre en compte les offres forfaitaires multiservices (2007)
- Assistance dans l'analyse des enjeux réglementaires des interconnexions IP-PSTN et IP-IP pour un opérateur historique européen (2005)



Expertise « Concurrence » :

- Plusieurs dizaines d'assistances économiques depuis 2002 dans le cadre de contentieux
 - principalement concurrence (en référé et « au fond ») mais aussi Tribunal de Commerce, Cour d'Appel ...
 - pour des définitions de marché, des analyses de marché, des qualifications de comportements (les objets), des évaluations de dommages (les effets), ...
 - dans les secteurs des médias (droit de retransmission, télévision payante, télévision en clair), des télécommunications, de la pharmacie, de la télédiffusion,
 - en France, en Belgique, auprès de la Commission Européenne,
- Assistance dans la définition et la mise en œuvre d'outils permettant d'éviter des prix prédateurs sur le marché de détail chez un opérateur historique (2006)
- Assistance d'un éditeur d'annuaire dans son appel de la décision du régulateur sur la tarification de l'accès à l'annuaire universel (2006)
- Expertise économique dans le cadre d'un contentieux portant sur une pratique d'entente entre opérateurs mobiles (2005)
- Analyse économique de l'effet d'éviction de TPS du marché de la télévision payante produit par l'attribution exclusive des droits de retransmission de la Ligue 1 (2002, 2004)
- Analyse économique démontrant l'effet club d'une tarification discriminant « on-net » et « off-net » au détriment des parts de marché des petits opérateurs (2002).

Expertise « Analyse stratégique » :

- Plusieurs assistances depuis 2006 à des fonds de LBO en vue d'opérateurs d'acquisitions dans l'analyse des fondamentaux
 - des opérateurs mobiles (en France et en Belgique),
 - du secteur de la diffusion hertzienne en Europe,
 - des réseaux câblés en France.
- Analyse prospective de l'évolution des réseaux mobiles vers le haut débit (2006)
- Analyse prospective qualitative et quantitative des différents scénarios possibles de développement de la TV mobile en France (2006)
- Analyse du marché du roaming européen : prix, alliances et concurrence (2002 et 2005)
- Prospective 2010 des technologies de réceptions de la télévision en France (2005)
- Étude d'impact de la modification du régime d'interconnexion entre opérateurs mobiles incluant la prise en compte de l'effet club (2004)
- Étude de la mise en oeuvre d'infrastructures de dégroupage sous l'égide des collectivités locales (2003)
- Évaluation géomarketing du marché adressable en connectivité fibre optique par le réseau d'un opérateur nouvel entrant (2003)
- Assistance d'un groupe média dans l'étude de faisabilité technique et économique, le pilote, la négociation et la mise en place d'une solution de télévision sur DSL (2002 et 2003)

4.1.2. Denis BASQUE



Denis BASQUE

Manager

Depuis 2009 :

- Manager chez TERA Consultants.

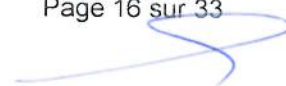
De 2005 à 2007 :

- Consultant chez TERA Consultants.

Formation :

2004 Diplôme d'ingénieur de Telecom ParisTech.

2004 Mastère d'économie industrielle de Paris IX Dauphine.



Expertise « Costing » :

- Comparaison technique de 4 modèles CMILT d'opérateurs de téléphonie mobile
- Modélisation CMILT du coût de la boucle locale et du réseau général pour un opérateur historique du Maghreb
- Pour le régulateur turc, réalisation de modèles de coût de boucle locale et de coûts d'interconnexion fixe
- Pour le régulateur irlandais, réalisation d'un modèle de coût de boucle locale et de sous boucle locale et définition d'une méthode de comptabilisation des coûts appropriées pour la boucle locale
- Pour un opérateur français, analyse des coûts de déploiement de réseau mobile en fonction des quantités de fréquence allouées
- Pour le régulateur français, étude de la répartition géographique des coûts de génie civil de la boucle locale de France Télécom et modélisation de ses coûts

Dans le secteur postal, création d'outil d'analyse des coûts de la distribution de la Presse



Expertise « Régulation sectorielle » :

- Analyse des marchés des prestations de gros liés aux infrastructures passives utilisées par les opérateurs mobiles
- Élaboration d'un test réglementaire de squeeze entre offre de détail et offre de gros pour la connexion en fibre optique de sites
- Assistance à la rédaction d'une offre de référence d'accès à la boucle locale d'un opérateur historique
- Benchmark des offres bitstream dans les principaux pays européens pour un opérateur allemand
- Étude économique sur la définition de l'utilisation efficace du spectre radioélectrique pour un opérateur de téléphonie mobile
- Pour un opérateur français, analyse des recommandations et des pratiques européennes concernant les règles comptables imposées aux opérateurs de communications électroniques en position dominante.
- Analyse des différents régimes d'interconnexion possibles dans un monde tout IP pour un opérateur allemand
- Pour le régulateur français, analyse des évolutions des stratégies de migration NGN de 4 opérateurs historiques européens
- Pour le régulateur irlandais, analyse économique des différentes méthodologies de pricing du dégroupage partiel et impact sur le marché du haut débit irlandais
- Pour les opérateurs mobiles challengers en Europe, étude sur l'orientation vers les coûts, l'asymétrie et la convergence des terminaisons d'appel mobiles
- Pour un régulateur des pays du golfe, définition de la stratégie d'implémentation du dégroupage
- Pour un opérateur italien, étude sur l'orientation vers les coûts, l'asymétrie et la convergence des terminaisons d'appel mobiles
- Pour un régulateur des pays du golfe, assistance à la rédaction de consultations publiques sur la dominance sur les marchés de gros du haut débit et l'implémentation du dégroupage
- Pour le régulateur irlandais, assistance à la rédaction d'une consultation publique sur les méthodologies utilisées pour la fixation des tarifs du dégroupage total
- Pour le régulateur irlandais, assistance pour la rédaction d'une consultation publique sur la fixation de Key Performance Indicators sur certains marchés de gros



Expertise « Concurrence » :

- Rédaction du livre blanc sur les indicateurs permettant de mesurer la compétitivité du marché des mobiles en Europe
- Analyse de la structure concurrentielle et des comportements des acteurs sur le marché européen du maïs doux en conserve
- Analyse économique de l'effet du retard à l'entrée des opérateurs sur les marchés mobiles en Europe sur leurs performances
- Étude de l'évolution des prix de détail du roaming en Europe
- Pour un opérateur mobile italien, analyse de l'impact d'un décret portant sur l'évolution des modes de tarification des offres prépayées

Expertise « Analyse stratégique » :

- Évaluation des revenus générés par un produit d'Internet haut débit par satellite d'un opérateur de satellite à l'horizon 2010
- Panorama des marchés de la distribution de téléphonie mobile et de produits ethniques en France et en Belgique
- Évaluation des revenus d'un opérateur de téléphonie mobile à l'horizon 2010
- Modélisation d'impact d'une baisse de la durée d'engagement sur les résultats financiers d'un opérateur de téléphonie mobile
- Élaboration d'un plan d'affaires pour un candidat à l'octroi de la 4^{ème} licence 3G en France
- Assistance au pilotage des activités Presse de la Poste
- Assistance aux choix d'investissement d'un opérateur mobile présent à Gibraltar et sur l'Isle de Man
- Pour un opérateur alternatif français, construction d'un outil de simulation économique sur les effets d'une interconnexion en IP avec France Telecom
- Analyse des paliers tarifaires proposés par l'opérateur historique aux opérateurs de renseignements téléphoniques

4.1.3. Nicolas GRESSER



Nicolas Gresser
Manager

Depuis 2008 :

- Manager chez TERA Consultants.

De 2003 à 2007 :

- Consultant chez TERA Consultants.

2003 :

- Business Analyst chez Arthur D. Little.

Formation :

2003 Diplôme d'ingénieur de Telecom Paris Tech.

2003 Mastère d'économie industrielle de Paris IX Dauphine.

Publications :

"Invest Today or ... tomorrow ? A real Option Approach to Strategic Development in the French DSL Market", Nicolas GRESSER, Cuong Hung VUONG & Laurent BENZONI, Communications & Strategies, 2008.



Expertise « Costing » :

- Structuration et réalisation d'un outil de simulation, d'aide à la tarification et de reporting d'une activité d'un opérateur postal (2008) ;
- Analyse de la pertinence économique de l'utilisation de clés d'allocation économique (notamment « Shapley ») dans la répartition de coûts mutualisés entre des services commercialisés sur des marchés différents (2008) ;
- Assistance dans la définition et la mise en œuvre de stratégies de tarification pour des services de diffusion radio (2005) ;
- Analyse de la formation des coûts des services de location de linge professionnelle d'une entreprise leader sur le marché. Modélisation des coûts calcul des marges.

Expertise « Régulation sectorielle » :

- Assistance de l'Autorité de régulation des télécommunications sénégalaise sur l'élaboration d'un modèle de calcul de coût et tarif d'interconnexion, d'une convention et d'un catalogue d'interconnexion de référence ;
- Modélisation des coûts de boucle locale d'un opérateur de télécommunications fixe du Maghreb et rédaction de l'offre de référence de dégroupage total ;
- Mise à jour des coûts de dégroupage de Belgacom pour le régulateur Belge et modélisation des impacts du déploiement du VDSL2 (IBPT, 2008 et 2009) ;
- Modélisation des coûts de l'offre Bitstream NGN de Belgacom pour le régulateur Belge. Rédaction de la consultation publique et proposition de plusieurs scénarios de tarification (IBPT, 2008 et 2009) ;
- Modélisation du coût du Service Universel (composante géographique) des télécommunications en Belgique (GSM Platform), et au Maroc ;
- Assistance du Gouvernement du Niger dans l'octroi de nouvelles licences afin de renforcer la concurrence et de développer le secteur des télécommunications ;
- Assistance du Gouvernement du Niger et de l'ARM dans l'élaboration d'une stratégie d'accès universel aux services de communication et d'information en milieu rural et périurbain au Niger (2006) ;
- Audit de rapports d'état des lieux et de propositions de lignes d'actions réalisés pour le gouvernement de République Démocratique du Congo ;
- Assistance d'un opérateur nouvel entrant dans l'évaluation de l'orientation vers les coûts des tarifs des offres bitstream d'un opérateur historique (2006) ;
- Rédaction d'une offre de Référence pour définir les modalités et les «justes» coûts d'accès aux infrastructures essentielles (domaine des communications électroniques) ;
- Application des Options Réelles à un opérateur en position dominante : justification d'un mark up du WACC, impact sur l'espace économique des concurrents...

- Modélisation de la valeur d'option incluse dans la 4^{ème} licence mobile en France ;
- Etude économique sur les avantages et les limites de la création d'un marché secondaire des fréquences en France et en Europe : analyse théorique et étude des premières expériences lancées dans le monde (ANFR) ;
- Pour un régulateur dans un pays du golf, analyse des aspects tarifaires et non tarifaires d'une offre de gros. Proposition de modifications avec pour objectif l'introduction d'une concurrence pérenne (2009) ;
- Pour un régulateur dans un pays du golf, modélisation des coûts du réseau de transmission avec plusieurs scénarios d'allocations de coûts entre services (2009).

Expertise « Concurrence » :

- Modélisations de coûts et de marché réalisées dans le cadre de contentieux concurrentiels (téléphonie mobile, distribution, etc.) ;
- Etude économique sur la dynamique concurrentielle du marché français de la téléphonie mobile entre 1996 et 2003 ;
- Expertise économique dans le cadre d'un contentieux portant sur une pratique d'entente entre opérateurs mobiles (2005) ;
- Analyse économique démontrant l'effet club d'une tarification discriminant « on-net » et « off-net » au détriment des parts de marché des petits opérateurs (2007, 2008) ;
- Analyse économique démontrant l'impact d'asymétries de terminaisons d'appel sur la concurrence sur le marché de la téléphonie mobile ;
- Définition du marché pertinent sur lequel est présent l'iPhone d'Apple et mise en évidence de la position d'Apple sur ce marché. Analyse économique des effets de la distribution exclusive de l'iPhone par Orange en France.

Expertise « Analyse stratégique » :

- Plusieurs assistances depuis 2006 à des fonds de LBO en vue d'opérateurs d'acquisitions dans l'analyse des fondamentaux
 - des opérateurs mobiles (en France et en Belgique),
 - du secteur de la diffusion hertzienne en Europe,
 - des réseaux câblés en France.
- Business Plan 2005-2010 fixe et mobile d'un opérateur africain confronté à l'introduction de la concurrence ;
- Business plan d'un opérateur paneuropéen MVNO grand public ;
- Business plan d'un nouvel entrant sur le marché de la Télévision Numérique Terrestre, puis rédaction d'une réponse à l'appel à candidature du CSA pour des licences TNT ;
- Assistance d'un opérateur mobile européen dans la réalisation de son budget pour l'année 2007. Elaboration de recommandations stratégiques pour le conseil d'administration ;
- Modélisation des revenus d'un opérateur de diffusion radio et TV.

4.2. Accord

Pour TERA Consultants

Hélène BENZONI

Date : 3 novembre 2009

A Paris



Signature et cachet

TERA Consultants S.A.S.
10 rue des Jeûneurs - 75002 PARIS
Tél : 01 55 04 87 10
SIREN 394 948 731

Pour EON France



Date

3 novembre 2009

A Paris



Signature et cachet

(Chaque page de cette proposition et de nos conditions générales d'exécution de mission ainsi que toutes modifications manuscrites éventuelles doivent être paraphées)

4.3. Conditions générales d'exécution des missions

ARTICLE 1 : APPLICATION

Les présentes conditions générales d'exécution de la mission sont applicables aux prestations de conseil menées par TERA, facturées pour un montant forfaitaire ou au temps passé, sur la base des besoins exprimés par les clients tels qu'ils sont spécifiés dans la « Proposition Commerciale » acceptée par les clients.

ARTICLE 2 : PROPOSITION COMMERCIALE

TERA présente au client un document constituant sa proposition d'intervention, ci-après dénommée « Proposition Commerciale », définissant les conditions et modalités particulières de son intervention : nature et contenu de la mission, point de départ et durée de la mission dans le cas où elle est expressément précisée, charge de travail estimée ou forfaitaire, déroulement de la mission, éventuellement répartition des tâches et des moyens entre TERA et le Client, mode de facturation (abonnement, forfait ou temps passé) et, selon le cas, montant de l'abonnement, du forfait ou tarif horaire ou journalier des intervenants.

Sauf dérogation expressément stipulée dans la Proposition Commerciale, les modalités complémentaires d'intervention des consultants de TERA sont prévues dans les présentes conditions générales d'exécution de la mission.

Les documents qui régissent l'exécution de la mission et des prestations s'y rattachant sont donc :

- La Proposition Commerciale,
- Les éventuels documents référencés dans ladite Proposition Commerciale,
- Les présentes conditions générales d'exécution de la mission.

ARTICLE 3 : DIRECTEUR DE MISSION

La Proposition Commerciale précise la démarche adaptée aux besoins exprimés par le client et, s'il y a lieu, le découpage en phases distinctes de l'étude confiée à TERA.

La mission s'exécute sous l'autorité et la responsabilité d'un Directeur de mission nommé dans la Proposition Commerciale, qui est désigné pour être le responsable du bon déroulement de la mission. A ce titre, le Directeur de la mission et le Client se tiennent régulièrement informés du déroulement de la mission, notamment en cas de difficulté ou de modifications substantielles dans l'orientation, le planning ou les conditions de réalisation.

La qualité et la fiabilité des résultats attendus dépendant de la collaboration active du personnel du Client impliqué dans cette mission, il appartient au Client de :

- Désigner une personne ayant le niveau de responsabilité et disposant des moyens requis pour être l'interlocuteur privilégié de TERA,
- Mettre à la disposition de TERA tous les éléments nécessaires à la bonne connaissance du sujet étudié,
- Permettre à TERA d'être en rapport avec toutes les personnes concernées par le domaine objet de la mission pendant toute la durée de celle-ci.

ARTICLE 4 : LIVRABLES

A l'issue de la mission qui lui est confiée, TERA réalise une présentation générale au Client des résultats de la mission menée se traduisant par la remise des conclusions sous la forme d'un livrable final (rapport, présentation, modèle, CR, ...). Ce document de synthèse et l'ensemble des documents intermédiaires, présentations, réunions, etc. constituent les livrables de la mission mentionnés dans la proposition.

En cas de découpage en phases de ladite Etude, prévu dans la Proposition Commerciale, TERA peut être amené à présenter pour validation du Client des

documents intermédiaires à l'issue de l'une ou l'autre des phases dans les conditions exprimées dans la Proposition Commerciale.

Dans la mesure où la Proposition Commerciale définit un calendrier de facturation événementiel rattaché à la remise de documents intermédiaires, la validation desdits rapports intermédiaires ou du rapport final autorise TERA à procéder à la facturation des prestations telle que prévue dans la Proposition Commerciale.

En outre, la validation par le Client du livrable final met un terme définitif à la mission confiée à TERA.

ARTICLE 5 : PROPRIETE

Le Client acquiert la propriété des résultats de l'étude, du rapport final ou des rapports intermédiaires à compter du paiement intégral des prestations correspondantes.

Cette propriété ne s'étend pas aux outils, moyens et méthodes, utilisés à l'occasion de l'étude, qui resteront la propriété de TERA.

TERA s'engage à ne pas reproduire tout ou partie à l'occasion d'une mission de conseil qu'elle effectuerait pour le compte d'un tiers. Cependant, TERA se réserve la possibilité de fournir à des tiers des prestations semblables à celles qui font l'objet de la mission définie dans la Proposition Commerciale.

ARTICLE 6 : PAIEMENT

Le mode de paiement applicable à la mission, abonnement, forfait ou temps passé, est défini dans la Proposition Commerciale. Quel que soit le mode de paiement défini, TERA facture, dès réception de l'accord du Client sur la mission et ses modalités d'intervention, un acompte de 30% calculé sur le montant du forfait ou, dans le cas du règlement au temps passé, sur le montant estimé en fonction du nombre de jours d'intervention prévus. La facture d'acompte est payable à réception par le Client.

Dans le cas du forfait à calendrier événementiel, les factures suivantes sont établies en fonction de l'échéancier défini dans la Proposition Commerciale.

Dans les autres cas de forfait ou de facturation au temps passé, les factures suivantes seront établies à chaque fin de mois, en fonction du nombre de jours effectivement consacrés (le cas échéant dans la limite du forfait) à l'exécution de la mission par les intervenants de TERA au cours du mois écoulé. La facture établie après acceptation par le Client du rapport final tient compte de l'acompte versé en début de mission.

TERA refacturera en outre au Client, sur justificatifs, les sommes qu'elle aura engagées à l'occasion des recherches et des déplacements de ses intervenants pour l'exécution de la mission.

Les factures émises par TERA sont payables à 30 jours fin de mois, date de leur émission.

A l'inverse, tout paiement anticipé ne fera l'objet d'aucun escompte.

ARTICLE 7 : CONFIDENTIALITE

TERA s'engage à traiter de façon strictement confidentielle toute information ou document auxquels elle aurait eu accès à l'occasion de l'exécution de ses prestations. Par ailleurs, la société s'engage à n'utiliser lesdites informations que dans le cadre de la mission qui lui a été confiée par le Client.

Ne sont pas considérées comme informations confidentielles :

- Toute information dont TERA avait connaissance préalablement à la signature du présent accord et qui n'a pas donné lieu à une clause particulière de confidentialité,
- Toute information appartenant au domaine public.

Sauf indication contraire expressément stipulée dans la Proposition Commerciale, TERA conserve le droit d'utiliser le nom et la description générale de la mission ainsi que le nom du Client à titre de référence.

ARTICLE 8 : OBLIGATION

TERA s'oblige à effectuer sa mission avec toute la diligence et le professionnalisme requis, la présente obligation constituant pour TERA une obligation de moyens.

ARTICLE 9 : MANQUEMENT

En cas de manquement par l'une ou l'autre des parties aux obligations de l'accord qui les lient, non réparé après un délai de 10 jours à compter de sa notification par la partie lésée, celle-ci pourra mettre fin, sans nouveau préavis, à l'exécution de la mission.

Dans ce cas, et sauf faute grave de TERA dans l'exécution de sa mission, toutes les sommes dues à l'occasion des prestations fournies par TERA à la date de résiliation de l'accord deviendront immédiatement exigibles. Dans le cas de prestations facturées au forfait et à défaut d'échéancier événementiel prévu dans la Proposition Commerciale, le montant restant dû sera calculé sur la base du temps passé entre la dernière facture et la date de résiliation de l'accord.

ARTICLE 10 : MODIFICATIONS

Toute modification ou extension du contenu de la mission ainsi que toute modification des conditions particulières de son exécution, à la demande du Client, devra obligatoirement, pour être opposable à TERA, faire l'objet d'un avenant à la Proposition Commerciale signé par les parties.

ARTICLE 11 : CESSION

Eu égard à son caractère intuitu personae, le présent accord ne pourra en aucun cas faire l'objet d'une cession totale ou partielle, à titre onéreux ou gracieux, sauf accord écrit et préalable des parties.

ARTICLE 12 : COMPETENCE

Les présentes conditions générales d'exécution de la mission ainsi que la Proposition Commerciale qu'elles accompagnent sont régies par la loi française.

En cas de contestation sur leur exécution ou sur leur interprétation, le Tribunal de Commerce de Paris sera seul compétent. Cette compétence sera également applicable en matière de référé.