

# Belgacom et Voo discutent avec Netflix

Tous les deux espèrent intégrer l'application du roi du streaming à leurs plateformes TV. En pariant que Netflix offrira, comme en France, son exclusivité à un opérateur.

FRANÇOIS BAILLY

**D**ans les télécoms belges, chacun a son sobriquet. L'«Aigle noir». La «Pieuvre». Le «Grand Méchant». Souvent, ils évitent de le citer nommément. Pourtant, personne ne pourra rien faire. Ce samedi, ce devrait être officiel: Netflix débarque en Belgique. Avec, dans l'escarcelle du spécialiste américain de la vidéo en «streaming», un catalogue riche de séries et de films, disponibles en accès illimité pour moins de 10 euros par mois (7,99 euros en France), qui pourrait révolutionner le marché classique de la TV.

## Éviter l'uppercut frontal

Déjà Voo, Telenet, Belgacom peuvent trembler pour leurs affaires. Dans la pratique, les opérateurs, fournisseurs d'accès, espèrent

pourtant une relation bien moins conflictuelle. «Netflix, sera un complément à l'offre que nous pouvons déjà proposer, sans concurrence frontale», se persuadent les dirigeants du câble et de Belgacom, opposant séries américaines aux productions plus locales, un catalogue de «classiques du cinéma» pour Netflix à une offre «de films ultra-récents» dans leurs systèmes de «video on demand».

Officiellement, ils ne le confirment pas. Pourtant tant Belgacom que Voo (voire Mobistar?), côté francophone, sont même aujourd'hui — et à bonnes sources — en négociations pour intégrer l'offre de Netflix dans leur interface de TV digitale.

Un accord n'est pas encore pour demain. «Mais logiquement nous sommes ouverts à cette discussion», soufflent les uns, qui espèrent ficeler rapidement les derniers détails. Ne vendez pas la peau de l'ours avant de l'avoir tué, répondent les autres, parlant d'un «éventuel atout» qu'il vaut mieux avoir pour soi.

Belgacom et Voo se reposent ici sur les scénarios vécus en France ou en Allemagne où Netflix s'est récemment, et respectivement, allié à Bouygues Telecom et Deutsche Telekom. La télévision reste un média qui se consomme au cœur du salon. «Et le business model de Netflix repose sur le volume».

Ot, en Belgique, peu de foyers disposent déjà d'écrans nouvelle génération, connectés au flux internet, et donc directement aux services du roi du «streaming». Des millions de leur «Bbox» et «Voocorder» équivalent, par contre, les ménages belges.

Techniquement, il suffirait à chacun d'eux d'incorporer l'application de Netflix dans son décodeur pour lui offrir les clés du marché. «Monétiser cet accès pourrait

## QUELLE OFFRE?

**Reed Hastings, CEO de Netflix, a rendez-vous ce vendredi avec la presse belge. Une journée marathon lors de laquelle le géant du «streaming» et son grand patron devraient lever le voile sur l'offre qui attend le téléphage belge. La seule référence actuelle reste le catalogue français dévoilé par Netflix lundi dernier. Des séries «maisons»: Orange is the new black, Hemlock Grove. Des classiques: Breaking Bad, How I Met your Mother. «Les films les plus récents ont au moins 36 mois», a épluché le Huffingtonpost, alors que la saga «House of Cards» reste propriétaire de Canal + (idem chez nous pour Be TV). En France, Netflix précise déjà: notre offre va évoluer constamment.**

même, le cas échéant, compenser les pertes potentiellement ressenties au niveau de la VOD ou des différentes formules de contenus (comme l'offre Be TV pour Voo, NDLR)», estiment les spécialistes du secteur.

Mobistar, en suivant le même ordre

d'idée, aurait aussi pu tirer un grand profit d'un partenariat avec Netflix. Mais la filiale de France Telecom — qui prépare son retour à la télévision via le câble (et se taif dans toutes les langues) — ne dispose pas de cette base de clientèle, qui pour ses deux concurrents sert d'argument.

«Il revient à Netflix de déterminer si, comme en France, il offrira en Belgique son exclusivité à un opérateur. Bouygues, comme nous, sommes un fournisseur d'accès orienté client. Il est dans son ADN d'offrir au client la possibilité d'accéder au plus grand nombre de contenu tout en lui simplifiant la vie», soulignait-on hier chez Belgacom... où l'on parie sur l'animosité de Telenet envers Netflix pour emporter nationalement la partie face au câble.

## L'illimité, c'est fini

Et si les vœux ne se concrétisent pas? Quelle que soit la position qu'adopte la startup américaine, «le marché de l'internet va devoir évoluer», annoncent nos contacts tant chez l'opérateur historique et que chez Voo. Les deux grands concurrents du «fixe» ont longtemps misé sur des formules commerciales généreuses en volumes et vitesses de téléchargement. Mais l'arrivée de services comme Netflix, indépendamment de l'écran utilisé, risque de pulvériser la consommation moyenne du Belge en large bande. «Au risque même de mettre la qualité du réseau en péril», pointent leurs responsables. Entre les lignes, l'offre va être redessinée. Et l'illimité, c'est fini. «Comme le Belge paie pour chaque goutte d'eau qu'il consomme, il pourrait à l'avenir payer pour chaque gigabit», précise-t-on chez Belgacom où la métaphore a déjà été utilisée par Jean-Charles De Keyser, anciennement à la tête de la division TV (L'Echo du 5 juillet 2014).

«Si Belgacom est d'accord là-dessus, alors on avance!», réagit-on chez Voo où l'on parle de «bon sens». Sans réseau, Netflix n'existerait pas. Chaque nouveau service, quand il engendre une augmentation des usages, a un coût. Donc un prix.

**«L'ADN de Bouygues est comparable au nôtre: c'est offrir au client la possibilité d'accéder au plus grand nombre de contenus.»**

BELGACOM