

Les ratés de la télé numérique

TÉLÉCOMS Base arrête Snow tandis que Mobistar TV se fait attendre

- ▶ Base regrette le manque de soutien du monde politique.
- ▶ Mobistar estime que les conditions ne sont pas remplies pour lancer son offre télé maintenant.

Injecter plus de concurrence sur le marché de la télévision numérique. Telle était l'ambition des quatre régulateurs lorsqu'ils ont décidé en 2011 de faire sauter le monopole des câbles en les forçant à ouvrir leur réseau à de nouveaux acteurs. Le processus a pris énormément de temps. Les câbles ont fait de la résistance multipliant les recours en justice. Le processus était complexe et unique en Europe.

On est aujourd'hui au terme de celui-ci. De nouveaux acteurs vont-ils arriver sur le marché ? Le consommateur va-t-il enfin voir le prix des packs baisser sous l'effet de la concurrence ? Deux nouvelles en provenance de Base et Mobistar n'incitent guère à l'optimisme. Le duopole Belgacom-Telenet/Voo a peut-être encore de beaux jours devant lui...

Base arrête Snow

L'opérateur mobile Base a annoncé l'arrêt de son offre TV « Snow » pour la fin juin 2015. Après deux années d'existence, celle-ci n'a convaincu que 35.000 abonnés, soit 1 % de parts de marché. « *Insuffisant pour couvrir nos coûts* », explique le CEO de Base, Jos Donvil.

Base avait l'ambition de secouer le marché du fixe avec Snow, en débarquant avec une offre comprenant moins de chaînes que la concurrence mais aussi moins chère (39 euros). Pour faire transiter ses services de télévision, Base utilisait le réseau de Belgacom avec qui il avait signé un accord commercial.

Comment expliquer cet échec ? Jos Donvil incrimine le gouvernement et les régulateurs. « *On comptait sur leur soutien pour ouvrir le marché du fixe et sti-*

muler la concurrence mais il n'est jamais venu. Dans le secteur du mobile, on a poussé les consommateurs à comparer les tarifs. Dans le fixe, rien ».

Base aurait voulu que le gouvernement facilite la vie du consommateur lorsqu'il décide de changer d'opérateur. « *Le processus administratif actuel est trop lourd. Dans le mobile, la portabilité est facile. Il suffit de s'adresser à son nouvel opérateur et celui-ci s'occupe de toutes les démarches. Dans le fixe, vous devez contacter votre fournisseur actuel et futur et tout arranger vous-mêmes* ».

Les déclarations du nouveau ministre des télécoms, Alexander De Croo, qui affirme vouloir s'attaquer au problème ? « *Trop tard. On ne va pas continuer à perdre de l'argent en attendant que le gouvernement trouve une solution* ».

Trop tard aussi pour l'ouverture du câble. « *Cela fait cinq ans qu'on nous l'annonce ! Et ce n'est toujours pas le cas réellement. Il y a encore des discussions autour de la fixation des prix de gros. En outre, ce prix ne nous permettra pas d'être compétitifs et de frapper un grand coup comme l'a fait Telenet avec son offre King et Kong dans le mobile. Il n'y a aucune chance de réussite. Cette ouverture du câble est théorique et ne servira qu'à enrichir un peu plus les câblodistributeurs* ».

Mobistar TV se fait attendre

Qu'en pense Mobistar, première entreprise à vouloir tirer profit de l'ouverture du câble ? Elle devait normalement annoncer le lancement de son offre TV fin de cette année. Il n'en sera finalement rien. Le groupe a juste annoncé ce mercredi le début d'un test grandeur nature sur la région de Charleroi.

A quand un lancement commercial pour l'ensemble du pays ? Pas de réponse à ce stade. Mobistar affirme être prêt techniquement parlant mais « *attend des clarifications* » au niveau du prix de gros. Doux euphémisme puisque l'opérateur demande ni plus ni moins aux ré-

gulateurs de diviser ce prix par deux !

Le prix de gros par abonné est ce que doit payer Mobistar aux câblos pour utiliser leur réseau. Ce prix a été fixé par les régulateurs non pas en partant du bas (la structure de coûts des câblos) mais en partant du haut (leur prix de vente final). De ce prix de détail, ils retirent la TVA, les coûts d'acquisition du contenu (chaînes), certains services non régulés (ligne fixe) et une marge de 23 %, qui doit permettre à l'opérateur alternatif de couvrir ses coûts (marketing, facturation, service clientèle...) et de réaliser un bénéfice.

Mobistar estime aujourd'hui que la formule utilisée n'est pas complète. D'autres services compris dans le prix des packs dont il ne bénéficiera pas doivent aussi être retirés. Exemple ? Le coût du modem et du décodeur, le coût

de services tels que les applications second écran, les réseaux wifi partagé...
« *Ce prix doit tourner aux alentours des 15 euros par abonné alors qu'on se situe aujourd'hui entre 27 et 30 euros, explique Jean-Marc Harion, CEO de Mobistar. On ne demande pas une modification de la réglementation. On veut juste que les régulateurs aillent jusqu'au bout dans le calcul du prix de gros* ».

Et s'ils refusent ? Jean-Marc Harion affirme qu'il lancera malgré tout son offre TV mais « *on ratera alors une occasion unique de pouvoir offrir aux consommateurs belges un produit à des prix comparables à ceux en vigueur dans les pays voisins. N'oublions pas que nous avons en Belgique les offres triple play les plus chères d'Europe. On dépend des régulateurs pour pouvoir faire des offres attractives* ». ■

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER