

# “Un opérateur mobile ne peut plus rester seul”

“Mobistar et Base ont un culot assez hallucinant!”

## Entretien Pierre-François Lovens

**Deux décisions, annoncées le 17 décembre dernier, mettent clairement en cause l'attitude de Nethys (ex-Tecteo, qui commercialise Voo). En gros, Base et Mobistar vous accusent de ne pas leur ouvrir le câble aux conditions arrêtées par les pouvoirs publics en vue de commercialiser – via le réseau câblé – des offres “triple play” (téléphonie, Internet et télé numérique).**

Mobistar et Base ont un culot assez hallucinant! De quoi parle-t-on? Par leur lobbying, ces deux opérateurs de téléphonie mobile sont parvenus à forcer l'ouverture du câble alors que nous n'avions pas pu ouvrir leur réseau “mobile”. Quand Voo et Telenet ont décroché la quatrième licence de téléphonie mobile (3G), le gouvernement et l'IBPT (régulateur fédéral du secteur des télécoms, NdlR) avaient fait un certain nombre de promesses. Mais aucune n'a été tenue et nous avons été contraints de rendre cette licence 3G. On s'est clairement fait rouler!

**Par qui?**

Par les anciens patrons de l'IBPT et les promesses du politique. Derrière l'IBPT et le politique, on retrouvait notamment le lobbying du patron de Mobistar de l'époque, Benoît Scheen. Il disait lui-même qu'ils avaient fait en sorte qu'on ne puisse faire que de la 2G...

## **Bloquez-vous l'ouverture du câble?**

Mais non! On nous a obligés d'ouvrir le câble pour la date du 16 juillet 2014. Pendant six mois, nous avons dû mobiliser l'essentiel de nos ressources humaines et informatiques pour être prêts, parce que Mobistar devait commencer ses activités via le câble. Or, ils ne sont toujours pas sur le câble et ils sont très refroidis par l'échec de Snow (l'offre de télé numérique de Base dont l'arrêt est prévu en juin 2015, NdlR). Et je pense que, dans un an, ils ne seront toujours pas sur le câble. En fait, ces deux opérateurs réalisent, a posteriori, que faire de la télé numéri-

que, ce n'est pas simple et ça coûte très cher. Ils se tournent donc vers le politique et l'IBPT pour qu'on les subsidie afin de pouvoir monter sur le câble à moindre coût. C'est un culot invraisemblable!

### **En matière de téléphonie mobile, Voo utilise le réseau de Mobistar. De quoi vous plaignez-vous ?**

La grande différence, c'est que nous avons dû ouvrir notre réseau câblé à des conditions fixées par le régulateur. On n'a rien eu à dire. Pour le mobile, le régulateur ne fixe rien du tout. Notre réseau "MVNO" (réseau virtuel qui consiste,

pour Voo, à utiliser le réseau de Mobistar, NdlR), nous l'avons obtenu en allant négocier directement avec Mobistar. Je peux vous assurer que si j'avais pu négocier l'ouverture du câble aux conditions de Voo, je me sentirais nettement plus à l'aise. Il y a une pro-

fonde injustice entre les conditions d'accès au mobile et celles d'accès au câble. Je n'ai jamais compris comment le pouvoir politique et l'IBPT avaient accepté cet état de chose.

Il y a une très forte inertie des abonnés, qu'ils soient chez VOO, Telenet ou Belgacom. Parmi les nouveaux clients qui s'abonnent au "triple play", comme les jeunes ménages, Voo prend – tous produits confondus – 60% du marché francophone et Belgacom 40%. Dans le mobile, c'est évidemment plus simple de changer d'opérateur; il suffit de changer de carte "Sim". Un opérateur "triple play" comme Voo est donc mieux armé pour affronter l'avenir qu'un opérateur uniquement actif dans le mobile, comme Base et Mobistar. Avec l'arrêt de Snow, Base est redevenu un oiseau pour le chat. Sa situation n'est pas tenable.

### **VOO est candidat au rachat de Base ?**

Je suis convaincu qu'il va y avoir une consolidation entre opérateurs. Mais savoir, aujourd'hui, qui sera le premier à tirer ou à céder, je n'en sais rien. Il ne faut toutefois pas être grand clerc : soit un "mobile" rachète un "câblo", soit un "câblo" rachète un "mobile". Un acteur "mobile" ne peut plus rester seul. Mobistar et Base ont commis des erreurs stratégiques par le passé et se rendent compte aujourd'hui qu'ils ont besoin d'un réseau fixe, que ce soit le câble ou le DSL.

## **Netflix? "Les autorités belges ne devraient pas trop jouer avec le feu"**

**L'année 2014 a été marquée par l'arrivée de Netflix sur le marché belge, avec son offre de vidéos à la demande par abonnement (SVOD). Vous aviez espéré, voici deux ans, que les opérateurs locaux (télédistributeurs et chaînes de télé belges) s'unissent pour réagir. Mais en vain...**

Oui, à mon grand regret. Chacun a mené sa stratégie. Et certains, comme la RTBF, vont commencer à en faire les frais. De notre côté, on a lancé Be TV Go,

le 1<sup>er</sup> septembre, qui rencontre un succès énorme (NdlR: Be TV Go permet d'accéder aux contenus de la chaîne à péage, via Internet, sur tablettes et PC).

**La télé, désormais, c'est "quand je veux et où je veux" ?**

Oui. Contrairement à ce qu'on nous fait croire, toutes les chaînes de télé souffrent. Et, plus gros problème encore, les 16-24 ans ne regardent plus la télé classique. Ils

sont sur Internet, où ils regardent des films et des séries, souvent piratés d'ailleurs.

### **Netflix va-t-il bousculer notre paysage audiovisuel ?**

Oui. Même si, pour l'instant, le catalogue de Netflix est très faible. Ils ont trois superbes têtes de gondole mais, derrière, ce ne sont que des produits périmés.

### **Vous n'avez donc aucune raison de redouter Netflix ?**

Toute personne qui s'abonne à Netflix est une personne qui risque de nous quitter. Ce n'est donc pas agréable. Et là, je parle pour tous les éditeurs et distributeurs de télé en Belgique. Si Netflix marche, nous devons, à un moment donné, lancer une offre SVOD belge. Mon idée, il y a deux ans, était de voir s'il n'était pas possible que les opérateurs se mettent ensemble pour le faire. Mais il y avait trop de divergences, notamment entre la RTBF et RTL.

### **Vous avez renoncé à les convaincre ?**

Non, j'ai renoué le dialogue avec la RTBF et RTL. Mais voyons d'abord ce que donne Netflix. Pour l'instant, les résultats sont moins bons que prévu.

### **Les pouvoirs publics belges ont-ils un rôle à jouer dans cette nouvelle concurrence venue de l'étranger ?**

Je constate que Netflix débarque en Belgique sans se voir imposer de contraintes alors que nous, les opérateurs locaux, avons toute une série d'obligations à respecter. Le politique et les régulateurs devraient être plus prudents.

### **C'est-à-dire ?**

A un moment donné, nous en aurons marre.

### **Quelle est la marge de manœuvre d'un groupe comme Nethys ? Se délocaliser ?**

Il ne s'agit pas d'aller jusque-là. Il y a actuellement un décret qui fixe les contributions financières des éditeurs et des distributeurs au niveau de la Communauté française. Si nous en prenons l'initiative, vous pensez bien que ce décret sautera purement et simplement au niveau européen pour cause de distorsion de concurrence. Si on touche à ce décret, il vole en éclats. Et à ce moment-là, c'est tout le financement de l'audiovisuel et du cinéma en Communauté française qui s'écroulera. Il ne faudrait donc pas que les autorités belges jouent trop longtemps avec le feu.

## Épinglé

### “Voo sera bénéficiaire en 2015”

**Depuis 2009, et l'intégration de Be TV** dans l'intercommunale liégeoise Tecteo (rebaptisée cette année en Nethys), Daniel Weekers occupe le poste de “directeur de la stratégie” de la marque Voo. A 60 ans, il forme un tandem assez inattendu avec Stéphane Moreau, bourgmestre PS d'Ans et patron de Nethys. *“Je m'amuse beaucoup! J'ai une totale liberté d'actions et de parole”*, assure M. Weekers.

**En perte depuis son lancement**, Voo est en passe de passer dans le vert. *“Nous venons de présenter un budget 2015 en positif. Cela signifie que Voo sera bénéficiaire l'année prochaine pour la première fois de son histoire, révèle Daniel Weekers. En 2014, nous allons faire environ 80 millions d'euros d'Ebitda (marge brute d'exploitation, NdlR). En 2015, nous dépasserons les 100 millions, avec un bénéfice cette fois”*. Cette perspective fait dire à M. Weekers que, face aux appels du pied du groupe Altice/Numericable, une cession de Voo n'est *“pas du tout à l'ordre du jour”*.