

# « Nous n'investirons plus en Wallonie »

TÉLÉCOMS Pour Daniel Weekers (Nethys), l'Europe met les régulateurs sur la sellette

► Le câblo wallon Nethys stoppe ses projets de couverture des zones wallonnes mal desservies.

► Il refuse d'investir à perte dans les régions moins denses, suite à l'ouverture du câble.

ENTRETIEN ■

L'ouverture du câble de télédistribution à la concurrence va-t-elle vraiment bouleverser le marché belge de la télé? L'offre prudente dévoilée par Mobistar en début de semaine montre que le grand chambardement ne se fera pas en un jour. Et le principe même du partage de leur infrastructure de télédistribution est plus que jamais remis en cause par les câblo-opérateurs eux-mêmes.

Pour le câblo liégeois Nethys, partenaire de Brutélé au sein de Voo, rien n'est joué. Il affirme que les quatre régulateurs belges des télécoms et de l'audiovisuel, qui gèrent le dossier depuis cinq ans, doivent revoir le processus en profondeur. Daniel Weekers, directeur de la stratégie de Nethys et l'un des pionniers belges de la télé numérique avec BeTV, répond à nos questions.

**La Commission européenne vient de formuler une série de remarques sur le dossier d'ouverture du câble belge qui lui était soumis. Les régulateurs devront revoir leur copie ?**

*Je ne vois pas comment les régulateurs pourraient ne pas tenir le plus grand compte des remarques insistantes de la Commission. C'est d'ailleurs la légis-*

*lation européenne qui le leur impose.*

**En lançant sa nouvelle offre sans attendre que le dossier soit bouclé, Mobistar a cependant mis la pression sur les régulateurs...**

*Si les régulateurs décident de s'asseoir sur les remarques de la Commission, ils prennent un sérieux risque. Lors des recours devant la cour d'appel, les juges auront à apprécier ce refus. L'avis est tellement sévère que la Commission se verra obligée d'agir contre la Belgique si celle-ci décide de ne pas bouger et ne remet pas en cause le régime actuel d'accès au câble.*

**Après deux ans d'absence, Mobistar revient sur le marché de la télé et de l'internet...**

*Nous avons été extrêmement surpris en découvrant cette offre. Les régulateurs ont fait un énorme cadeau à Mobistar en lui offrant deux ans de tarifs de lancement à des conditions extrêmement avantageuses. Et le résultat ? Une offre commerciale pas vraiment attractive et qui n'est réservée qu'à des abonnés qui paient déjà très cher. La marge que Mobistar va réaliser sur ce prix est loin d'être négligeable.*

**Quelles vont être les conséquences pour Voo ?**

*On sait qu'au sud du pays, il y a un certain nombre de zones mal desservies en réseaux à haut débit. Nous n'avons pas encore achevé la mise à jour de notre réseau analogique dans ces zones blanches qui représentent 20 à 25 % de la Wallonie. Proximus n'y est pas présent car, avec la faible densité de population de ces régions, ce n'est pas rentable.*

*Prenons un exemple emblématique : les communes germanophones à l'est de la Belgique, où la situation est assez catastrophique. Nous avons un planning détaillé pour mettre à jour ce réseau en conservant une très mince rentabilité. Mais en attendant que le dossier d'ouverture du câble soit bouclé, on a levé le pied. Avec les conditions financières que l'on nous a imposées, ce serait travailler à perte. Donc nous n'investirons plus en Wallonie dans les zones blanches. Voilà le résultat de l'ouverture du câble.*

**Là où Proximus est présent, il vous a pris beaucoup d'abonnés ?**

*Nous avons perdu des clients lorsque Proximus a fait son entrée sur le marché de la télé. Mais aujourd'hui, on a environ 50 à 55 % de ce marché et eux ont le reste. Ça s'est plus ou moins stabilisé dans ce rapport de forces.*

**Avec le rachat de Base, Telenet devient un opérateur national et, de facto, un acteur important sur le marché wallon du mobile.**

**L'étape suivante sera de proposer ses services de télé et d'internet sur votre réseau, grâce à l'ouverture du câble ?**

*Nous sommes bien conscients que cela pourrait arriver. Mais il faut se rendre compte que l'intégration de Base au sein de Telenet va prendre du temps et j'imagine mal qu'ils décident d'ouvrir deux chantiers de front.*

**Mais lorsque inévitablement le problème se présentera, qu'allez-vous faire ? Vendre ?**

*Ça ne dépend pas du tout de moi mais des actionnaires. Ce sont eux qu'il faut interroger sur ce*

*sujet. Il ne se passe pas trois mois sans que Nethys soit approché. Telenet, Numericable, Mobistar, Vodafone, les contacts sont très larges. Mais pour le moment, il n'y a strictement rien du tout sur la table.*

**Vous pourriez vous-même partir à l'assaut du marché flamand ? C'est clair ! Et tout comme Telenet a racheté Base, rien ne nous empêcherait de nous allier à Mobistar ou à un autre acteur. Liberty, la maison-mère de Telenet, vient de créer une filiale aux Pays-Bas avec Vodafone. On voit que tout est possible. Mais c'est purement spéculatif. Avec Telenet, on continue à collaborer, à acheter des droits audiovisuels ensemble. Nos relations actuelles sont très bonnes. C'est tout le contraire de la guerre froide. ■**

Prepos recueillis par  
ALAIN JENNOTTE

## ENJEUX

### L'interminable saga

**Objectifs.** Fin 2010, les quatre régulateurs belges de l'audiovisuel et des télécoms ont annoncé leur intention d'ouvrir les réseaux des télédistributeurs par câble à la concurrence. L'objectif de ce grand chantier : tenter de mettre fin au duopole constitué par Proximus et les câblos. Le début d'une longue saga qui pourrait encore connaître des rebondissements.

**Qui est concerné ?** Tous les câblo-opérateurs belges. Voo (Wallonie et Bruxelles), Telenet (Flandre et Bruxelles) et enfin SFR-Numericable, implanté à Bruxelles et dans quelques communes du Hainaut.