



L'internet trop cher, une affaire d'Etat

JENNOTTE,ALAIN

Samedi 6 juin 2009

Télécoms Plaidoyer d'un ex-directeur de Belgacom

L'Etat belge serait-il le vrai responsable des tarifs trop élevés qui pénalisent le consommateur belge qui veut s'abonner à l'internet à haut débit, à la télévision numérique et à la téléphonie au forfait ? C'est en tout cas l'analyse sans concession assenée par Georges Wanet, un ancien directeur de Belgacom aujourd'hui professeur à la Solvay business school.

« Tant que l'Etat sera actionnaire majoritaire de Belgacom, on ne doit pas s'attendre à une chute généralisée des tarifs de l'internet. Il n'a aucun intérêt à lancer une guerre des prix sur le marché des télécoms tant qu'il sera actionnaire de Belgacom, qui lui procure des revenus importants sans compter les dividendes extraordinaires qu'il pompe régulièrement dans les bénéfices de l'opérateur. » Georges Wanet s'exprimait, jeudi, à l'occasion d'une table ronde organisée par le télédistributeur bruxellois Numéricable sur le thème du « triple play », qui mêle sur la ligne téléphonique ou le câble l'ensemble des services de communication, de la télé à l'internet.

L'insubmersible duopole

Pour le téléspectateur belge confronté quotidiennement aux publicités des opérateurs français de « triple play », comme Free ou Numéricable, les tarifs hexagonaux ont de quoi irriter. Pour une trentaine d'euros par mois, les Français disposent d'une connexion à haut débit, d'un bouquet de chaînes étoffé et de la téléphonie illimitée. *« Impossible chez nous tant que l'Etat s'incrusterait dans le capital de son ex-opérateur de monopole »*, clament les tenants d'une privatisation rapide de Belgacom.

Reste que la Commission européenne a bien tenté de créer un environnement concurrentiel au sein des Etats-membres, sans réussir, cependant, pour la Belgique, à faire voler en éclats le duopole par lequel Belgacom et Telenet se partagent le marché sans écorner trop vigoureusement leurs marges. *« Le duopole belge montre que cette volonté européenne de voir se développer une réelle concurrence est bien grippée,*

poursuit Georges Wanet. *Pourtant, dans le cas du roaming des opérateurs mobiles, la Commission a montré qu'elle était capable de réactions fermes, en imposant un price cap, un prix maximal pour le roaming qu'aucun opérateur européen ne peut plus dépasser. Il faudrait imaginer un tel mécanisme pour les tarifs de l'internet. »*

Avec des réserves cependant, car le développement du haut débit est encore très inégal au sein de l'Union européenne. *« Mais rien n'interdirait à la Commission une approche plus sophistiquée du problème en fixant des prix maximums qui seraient déterminés en fonction des spécificités de chaque marché. Se contenter d'invoquer le besoin de concurrence pour régler le problème des tarifs internet est exagérément simpliste. »*

Le triple play, rempart anticrise

L'introduction du triple play et plus généralement des offres forfaitaires de téléphonie fixe et mobile ont aidé de nombreux opérateurs européens à traverser sans trop de casse les premiers mois de la crise financière. C'est l'une des conclusions d'une étude présentée jeudi par le consultant Arthur D. Little.

« Lors de la crise du début des années 90, on payait encore ses communications à la seconde et le consommateur avait restreint son volume d'appels téléphoniques, avec un impact parfois très lourd sur les revenus des opérateurs, explique Jean Fish, directeur d'Arthur D. Little pour le Benelux. Mais cette fois, l'impact est plus limité car les opérateurs commercialisent des services au forfait, que ce soit pour l'internet ou la téléphonie. Comme le montant du forfait reste fixe de mois en mois, on ne modifie pas ses habitudes de consommation. C'est une grande différence avec ce qui se passait il y a dix ou quinze ans. »

Selon l'étude d'Arthur D. Little, les revenus récurrents pour les opérateurs, en 1990, représentaient environ 15 % de leur chiffre d'affaires. Il s'agissait principalement de la redevance téléphonique. En 2000, elle était passée à 47 % et elle atteint 85 % aujourd'hui.

« Nous ne sommes pas affectés par la crise, affirme le directeur général pour la Belgique de Numéricable, Pascal Dormal. La part des abonnements dans nos revenus est très importante et de plus en plus, les services à valeur ajoutée prennent la forme de forfaits. » Pour Numéricable, le triple play n'a pas seulement été un bouclier contre la crise mais aussi un puissant argument commercial.

Premier opérateur belge à avoir commercialisé ses services sous cette formule, le câblo bruxellois qui connecte environ 120.000 ménages précise que 65 % de ses clients ont basculé vers la télévision numérique contre une moyenne de 20 % pour l'ensemble des autres opérateurs. Son offre de triple play est calquée sur le modèle français mais de dix euros plus onéreuse. « *Le taux de TVA sur la télé est moins favorable qu'en France* », regrette Pascal Dormal, qui évoque également « *la rémunération historique de nombreuses chaînes par les télédistributeurs, une situation qui n'existe pas en France.* »