

Télécoms / Les 655.000 foyers raccordés représentent la moitié du câble wallon

# La Wallonie s'agrippe à son câble

LA MOITIÉ DU CÂBLE wallon est à vendre. Les tensions entre acteurs publics et privés font l'affaire de Belgacom.

## ANALYSE

La Wallonie va-t-elle à nouveau péter un câble ? Alors que quatre candidats tentent de s'emparer de la moitié de la télédistribution wallonne, celle que gère Electrabel, les tiraillements entre tous les acteurs risquent, une fois de plus, de faire capoter la perspective d'un câble uni face à Belgacom.

Fin 2005, Ideatel (Mons) et sept intercommunales où Electrabel est majoritaire, chargent la banque d'affaires ING de chercher un partenaire industriel et financier capable de les aider à lancer le « triple play », qui mêle sur le câble de télédistribution, la télé, l'internet et le téléphone.

Rapidement, l'objectif assigné à ING évolue vers la recherche d'un candidat prêt au rachat pur et simple des parts d'Electrabel et des communes. Ce réseau câblé qui relie 655.000 foyers est, selon nos informations, estimé à environ 400 millions d'euros. ING a établi une short-list de trois noms : Telenet, Cogeco et Altice-Coditel. Un moment écarté, le tandem formé par les câbles liégeois et carolo, ALE et Brutélé, a été repêché sous la pression politique. Et certains

veulent aller vite, en forçant une décision avant la date du 10 juin prochain, après laquelle les communes entreront en période de gestion des affaires courantes, à quatre mois des communales. Une hypothèse qui semble cependant peu réaliste.

Or, pour le câble wallon, le temps presse. Malgré le décollage laborieux de sa télévision numérique, Belgacom reste plus que jamais décidé à séduire un maximum de foyers belges avec sa propre déclinaison du « triple play ». Chaque mois supplémentaire durant lequel les câbles cultivent leurs divisions lui fournit un précieux répit pour faire son apprentissage accéléré du métier de la télévision.

Car rien n'est simple au pays du câble wallon. Politiquement, le câble reste un actif stratégique et la perspective de le voir passer sous contrôle privé n'est pas vue d'un très bon œil. Par ailleurs, la partition d'Electrabel est truffée de bémols. Le câble ne fait certes pas partie de son cœur de métier, mais il n'est pas question de s'en désengager en se fâchant avec des communes qui resteront partenaires dans l'énergie.

Quant aux communes, elles sont divisées. Certaines, qui ont investi dans le développement de leur réseau, pourraient décider de garder un pied dans la télédistribution. D'autres hésitent à imposer à leurs contribuables des financements très lourds pour n'obtenir en retour qu'une parcelle du pouvoir de décision. Elles sont donc vendeuses et ne résisteront pas longtemps à l'appât d'un gros paquet de cash.

Pour tenter de concilier ces positions antagonistes, ING aurait imaginé la création d'une société commerciale, dans laquelle chacun apporterait ses parts et choisirait de les conserver ou de les vendre.

Mais le coup de théâtre pour-

rait venir de financiers, parmi lesquels Ethias, la Socofe, la SRIW et Dexia, restés jusqu'ici au balcon. Pressés par le politique, ils pourraient apporter leur soutien au tandem ALE-Brutélé. « A titre personnel, je vais tout faire pour dégager une position commune entre tous les câbles wallons, dans l'intérêt du consommateur, affirme Jean-Pierre Gräfé, président du conseil d'administration d'Ethias, qui se dit convaincu qu'un consensus est à portée ».

**Certaines communes ne résisteront pas longtemps à l'appât d'un gros paquet de cash**

Avant de s'allier dans un second temps à Telenet. Une solution acceptable pour les patrons de l'axe carolo-liégeois ? « Oui, lance le président de l'ALE, André Gilles, mais à condition que nous restions le chef de famille dans la nouvelle société. Nous ne cautionnerons pas la privatisation du câble ».

Reste à voir si Telenet est prêt à se satisfaire d'un tel compromis. « Plus que la majorité capitalistique en Wallonie, ce qui importe à Telenet c'est d'avoir les rênes de la gestion opérationnelles et du marketing », note un observateur. Mais rien n'est joué et plus que jamais revient la question lancinante qui pèse sur la télédistribution : la Wallonie parviendra-t-elle jamais à nouer les deux bouts de son câble. ■

ALAIN JENNOTTE

## Quatre prétendants très ambitieux

### Altice-Coditel

L'étoile montante du câble européen

**Plus.** Grâce à son actionnaire financier (le groupe britannique Cinven), Altice a les moyens nécessaires pour faire une offre alléchante sur le câble wallon. C'est d'ailleurs en ouvrant largement les cordons de sa bourse que l'opérateur a convaincu Suez de lui vendre Coditel en 2003 et qu'il a racheté la mosaïque du câble français. En Belgique, il a été le premier à lancer le « triple play » du côté francophone. Le câble wallon lui permettrait de se dégager de son enclave bruxelloise.

**Moins.** Coditel est handicapé par une mauvaise image de marque auprès de ses clients. Cela pourrait effrayer des municipalités peu soucieuses de voir leurs électeurs mécontents de la qualité du service.

### Telenet

Une mécanique qui tourne à plein régime

**Plus.** Roi du marketing, l'opérateur malinois hante les nuits de Belgacom, qu'il a réussi à garder à distance sur le terrain de l'internet à haut débit et, bien sûr, de la télévision. Telenet signerait près de mille nouveaux clients chaque jour pour son offre de télévision numérique. Au « triple play », il se prépare à ajouter la mobilophonie grâce à un accord signé en février dernier avec Mobistar.

**Moins.** Il garde une image historique d'opérateur aux mains de l'establishment flamand. Elle n'est pourtant plus de saison : son premier actionnaire, Liberty Media, est américain et les observateurs s'attendent qu'il renforce sa position capitalistique dans Telenet.

### ALE-Brutélé

Un tandem purement communal

**Plus.** S'ils parvenaient à racheter les huit intercommunales avec lesquelles ils se partagent le câble wallon, Brutélé (Charleroi et Bruxelles) et l'ALE (Liège) préserveraient l'ancrage public du câble wallon, ce que souhaite une part importante de la classe politique wallonne. Ils ont déjà annoncé leur propre marque pour les services numériques, « Voo ».

**Moins.** Les deux plus grands câblos wallons n'ont pas d'expérience dans le domaine du marketing agressif, indispensable dans l'environnement concurrentiel où ils devront plonger pour affronter le panzer Belgacom. Pour convaincre, ils devront probablement appeler à la rescousse de grosses pointures en management.

### Cogeco

L'opérateur venu du froid

**Plus.** Présenté comme le numéro deux du câble au Canada, Cogeco propose déjà le « triple play » à ses abonnés. Extrêmement discret sur ses projets en Belgique, l'opérateur a participé à la plupart des offres sur les ventes de câble en Europe, ces deux dernières années, sans cependant avoir réussi jusqu'à présent d'acquisition significative.

**Moins.** Le principal handicap, c'est la distance. Cela coûte cher, pour une entreprise canadienne, de gérer une participation dans la télédistribution, face à un environnement politique et réglementaire très complexe comme l'est celui du câble belge, lorsque l'on se trouve à 6.000 kilomètres.

A. Je.