

Céréales

La Libye a débarqué en force au congrès Global Grain de Genève Page 16

**Horlogerie**

Immersion dans la nouvelle ligne de production d'Omega à Granges Page 14

SMI	8234,74 -0,32%		Dollar/franc	0,9156	
Euro Stoxx 50	3021,17 -0,45%		Euro/franc	1,2320	
			Baril Brent/dollar	107,04	
			Once d'or/dollar	1272,5	

Lausanne repousse les avances d'UPC Cablecom

> **Télécoms** Malgré les avances reçues, la Ville ne vendra pas son télésexe

> Lausanne investit aussi dans un réseau en fibre optique. Elle reconnaît une «situation délicate»

Anouch Seydtaghia

La réponse est non. Malgré les avances d'UPC Cablecom, Lausanne ne compte pas lui vendre son télésexe. «Il n'est pas courant que l'on reçoive ainsi une telle déclaration d'amour par presse interposée... Mais une telle opération ne pourra pas avoir lieu», affirme Jean-Yves Pidoux, directeur des Services industriels de Lausanne.

L'homme qui supervise le télésexe de la Ville répond ainsi aux sollicitations émises le 2 novembre dans nos colonnes par Eric Iveter, directeur d'UPC Cablecom. «Nous sommes très ouverts pour discuter avec la Ville de Lausanne, disait-il alors. Nous fournissons actuellement notre service de téléphonie et quelques chaînes de télévision à Citycable (ndlr: le télésexe de la Ville) et nous pourrions aller plus loin.» En face, la réponse fuse. «UPC Cablecom est notre partenaire pour la fourniture de services spécifiques. Mais nous ne

voulons pas aller plus loin, que ce soit pour un rachat partiel ou total du télésexe. Lausanne veut en conserver la propriété», affirme Jean-Yves Pidoux. Citycable compte quelque 70000 clients pour la télévision, dont environ 25000 paient en plus pour un accès à Internet. Son chiffre d'affaires est de 34 millions de francs. Contacté mercredi, UPC Cablecom a réitéré son intérêt pour le télésexe lausannois.

«Nous devons positionner nos offres avec soin pour ne pas perturber nos clients»

La Ville n'imitera donc pas Genève, en passe de céder l'entier de son télésexe à UPC Cablecom. Lausanne devrait ainsi être la seule ville de Suisse, hormis Gland, à conserver et à développer son télésexe, tout en construisant un réseau de fibre optique en parallèle. Tous deux permettent d'accéder à Internet, à des chaînes de télévision, et de téléphoner. Du coup, la Ville va jouer sur les deux tableaux et commercialiser deux offres concurrentes. Une situation schizophrénique? «Je dirais plutôt une situation délicate, que nous devons gérer attentivement, surtout du point de vue marketing, reconnaît Jean-Yves Pidoux. Ces prochains mois seront critiques, car nous devons positionner nos offres avec soin pour ne pas perturber nos clients.»

Aujourd'hui, la Ville construit son réseau de fibre optique avec Swisscom. En 2012, le Conseil communal avait accepté que Lausanne dépense 210 millions de francs sur 15 ans pour la construction et l'exploitation de ce réseau. À l'opérateur de payer l'autre moitié des frais. Comme dans d'autres villes, les services industriels et l'opérateur construisent ensemble un réseau sur lequel ils vont lancer des offres concurrentes.

Depuis plusieurs mois, Swisscom vend des services sur fibre. Lausanne, pas encore. «Nous sommes un peu en retard, c'est vrai. Nous sommes très actifs sur les travaux, mais pas encore du côté commercial. Cela devrait être le cas en 2014», assure Jean-Yves Pidoux. Aujourd'hui, Swisscom couvre environ 80% de Lausanne en fibre. La Ville, elle, environ 5%.

Swisscom est offensif. Il a ainsi envoyé plusieurs courriers à ses clients pour les inciter à passer

Plus de clients

Les réseaux câblés à haut débit sont en croissance, constatait mercredi l'association faitière Swisscable. Fin septembre, 1,03 million de clients étaient connectés auprès de ses membres, abonnés UPC Cablecom inclus, soit 11,5% en un an. En septembre, Swisscom avait de son côté fait état de 1,8 million de clients pour des connexions à haut débit. **LT**



Jean-Yves Pidoux, directeur des Services industriels de Lausanne: «UPC Cablecom est notre partenaire pour la fourniture de services spécifiques. Mais nous ne voulons pas aller plus loin.» ARCHIVES

gratuitement à la fibre optique – une façon de les fidéliser. «Partout où nous travaillons avec des services industriels, il y a de la concurrence, affirme Christian Neuhaus, porte-parole de Swisscom. On le voit par exemple très

bien déjà à Fribourg et à Genève.» Lausanne doit en plus, depuis quelques semaines, faire face à une autre concurrence. Des démarcheurs – sans aucun lien avec Swisscom – contactent des habitants en leur affirmant qu'ils doi-

vent changer de prestataire, Citycable étant en passe d'être vendu ou de cesser ses activités. Lausanne a dû émettre un communiqué le 1er octobre pour mettre en garde contre ces techniques de vente agressives.

> Commentaire Les risques du panache

Pas de demi-mesure à Lausanne. En fermant la porte à UPC Cablecom, même pour une participation minoritaire dans son télésexe, la Ville fait un choix net. Forte des 210 millions de francs alloués par le conseil communal, elle pourra développer son futur réseau en fibre tout en modernisant son télésexe. Ce pari a un côté séduisant: Lausanne considère que l'accès à

Internet, à la télévision et à la téléphonie s'assimile presque à un service public. Et les tarifs de son télésexe Citycable, en moyenne 20% moins élevés que ceux de Swisscom, en sont la preuve.

En voulant tout faire elle-même, la Ville court cependant un risque: celui d'être distraite en gérant en parallèle deux infrastructures, le télésexe et la fibre. Car Swisscom, son

partenaire pour la fibre, avance très vite et en dévorant des parts de marché que Lausanne n'aura – vu la fidélité des clients de Swisscom – aucune chance de reprendre. En refusant de céder son télésexe à UPC Cablecom, Lausanne fait preuve de panache. Mais la Ville risque de le payer cher à terme, car ce pourrait être une autre entreprise privée – Swisscom – qui contrôle la fibre, technologie d'avenir. **A. S.**