

« Digi n'est pas une marque low cost »

Jeroen Degadt est le manager de l'entreprise de télécoms roumaine pour le marché belge. Il revient sur un lancement qu'il estime réussi. Sans nier qu'il reste énormément de travail.

ENTRETIEN
MAXIME BIERMÉ

On attendait Digi, quatrième opérateur télécoms en Belgique pour la fin de l'été. Mais des « détails techniques » ont forcé Jeroen Degadt, *general manager*, à trahir sa « promesse » et décaler le lancement au 11 décembre dernier. La promesse de « prix jamais vu » a par contre été tenue. Avec un abonnement téléphonique à cinq euros et un accès à la fibre à partir de dix euros, Digi a frappé fort. La réplique a d'ailleurs déjà commencé chez les autres opérateurs (lire ci-contre).

Votre offre mobile est disponible pour tout le pays. Par contre, niveau internet, vous êtes loin d'être prêts...

Si on avait dû attendre d'avoir une couverture de la fibre à l'échelle de la Belgique pour se lancer, on ne l'aurait jamais fait. Nous sommes présents à Anderlecht et très bientôt à Schaerbeek, Forest et d'autres communes bruxelloises. Nous nous lancerons aussi en 2025 en Flandre et en Wallonie. Il s'agit d'un développement graduel. Dix mille foyers sont déjà connectables, 140.000 en cours de connexion et on vise les deux millions d'ici cinq ans.

Voir des techniciens installer des câbles dans sa rue ne veut pas dire que la fibre de Digi est d'office disponible ?

Non, vous faites alors partie des 140.000 foyers « connectables ». Installer la fibre, ce n'est pas que mettre des câbles. Il faut aussi placer des box, puis les connecter. Nous devons aussi introduire la fibre dans les habitations. On ne le fait pas proactivement, il faut être client.

On va encore trouer dans mes murs ?

Oui. Dans certains cas, l'introduction de la fibre passe par la façade mais cela peut être du câblage vertical en fonction de l'habitation. C'est un nouveau réseau à installer. On le fait gratuitement.

L'arrivée de Digi marque le début de « la guerre des prix ». Vous vous voyez comme un kamikaze, un « game-changer », un challenger ?

Ce qui compte pour nous, c'est de rendre les télécoms abordables. On le fait depuis 30 ans en Roumanie où la couverture fibre atteint les 95 % du territoire. En Espagne, Digi a connecté dix millions de foyers en cinq ans. Notre vision est que le volume fait la différence. On va toujours préférer ajouter un client plutôt qu'augmenter les tarifs. Nos prix seront stables pour longtemps, sans indexation automatique.

Comment parvenez-vous à être aussi peu cher ? Dix euros pour la fibre, c'est dingue.

C'est peut-être nouveau vu de Belgique mais pas de Roumanie, d'Espagne, Italie ou du Portugal. Notre vision est différente des autres opérateurs car nous construisons, à grande échelle, des réseaux fixes et mobiles. Le tout rapidement, sans économiser sur la qualité. Evidemment, c'est plus facile pour nous de négocier avec les grands opérateurs tech quand on peut s'appuyer sur 26 millions de clients à travers l'Europe. Après, nous ne distribuons pas des dividendes élevés et nous n'avons peut-être pas les mêmes marges que nos concurrents...

Constatez-vous une ruée vers votre site internet ?



Nous sommes cotés en Bourse donc nous ne donnons pas de chiffre avant d'en avoir informé nos actionnaires et le marché. Le retour est positif. Il y a de la demande. Nous ne fixons toutefois pas de cap. Nos investisseurs comprennent que construire des infrastructures prend du temps mais ils savent que nous avons les reins solides. Cela ne peut pas être rentable tout de suite.

Ce sont des arguments avancés par la direction de Proximus mais cela n'empêche pas son action d'être au ras des pâquerettes... Comment fait Digi ?

Le chiffre d'affaires global de Digi est bon, avec des marges importantes. Les bénéfices réalisés dans les autres pays sont utilisés pour financer le déploiement de nos services en Belgique. La croissance de Digi démontre que l'on peut gagner de l'argent tout en offrant des prix abordables.

Vous aviez promis que vous seriez les moins chers. Mais la marque Hey ! d'Orange, s'est alignée...

On s'attendait à ce type de réaction. Cela ne nous fait pas peur. Digi aime la compétition et est capable de s'adapter. C'est tout bénéfice pour le consommateur.

Vos prix pourraient baisser ?

On se concentre actuellement sur la couverture de l'ensemble du territoire avec nos propres infrastructures. On verra en fonction du développement des réseaux.

Assumez-vous d'être une marque low cost ?

Je n'aime pas ce mot car il semble impliquer que nous offrons du moins cher pour moins de services. Or, quinze giga de surf sur mobile avec appels et SMS illimités, c'est suffisant pour 75 % des Belges. En plus de nos canaux digitaux, nous allons aussi ouvrir des magasins. Notre ambition est de pouvoir s'adresser à tous les Belges avec des technologies de haute qualité comme la fibre.

Mais vous ne proposez pas de service de messagerie vocale par exemple...

C'est vrai mais j'y vois un coût qui n'apporte rien au client. Beaucoup de gens n'aiment plus devoir écouter leur message et préfèrent que l'on passe par WhatsApp par exemple. C'est un peu un usage du passé. Pour moi, ce n'est pas du low cost mais une adaptation à la réalité des clients. Après, si tous les Belges nous disent qu'ils veulent un service de messagerie, on pourra l'envisager...

Et l'absence de 5G ?

Elle sera disponible dans le futur. La 4G couvre déjà 99 % du territoire et est super efficace. Je ne nie pas que la 5G est plus rapide, mais la plupart des gens ne sentent pas la différence.

Un internet via la fibre de Digi à prix cassés, ce ne sera que pour les grandes villes ?

Au départ, nous visons effectivement les grandes villes car on peut être efficace sans devoir faire des tranchées dans les rues. C'est donc notre priorité pour les cinq prochaines années. Je ne dis pas qu'on n'ira pas ailleurs. J'en profite pour lancer un appel : si on travaillait ensemble, avec les autres opérateurs ; on aurait plus d'efficacité et plus besoin d'ouvrir les trottoirs à plusieurs reprises.

Vous êtes exclus des discussions avec les autres opérateurs ?

Nous voulons collaborer. L'important pour nous est de pouvoir offrir un choix aux consommateurs. Si on recrée un monopole sur le réseau de la fibre, ça ne va pas aider au niveau de la concurrence.

Quand lancerez-vous aussi l'option « télévision » ?

Je ne m'avance plus sur des dates. Mais je peux confirmer que cela se fera bientôt et qu'il y aura soit l'option d'utiliser une application soit avoir un décodeur. Niveau prix : nous ne serons pas plus chers que la concurrence.

Qu'est-ce qui vous fera dire dans six mois que le lancement était « réussi » ?

(Il réfléchit.) On veut surtout construire et construire encore plus vite. J'espère que les bourgmestres ont vu que notre offre est abordable et vont nous appeler pour que nous venions dans leur commune. Parce qu'ils entendent la demande. On a toujours été en discussion constructive avec les autorités locales et les administrations. Notre intention n'est pas de briser les règles. On a peut-être fait des erreurs mais nous n'avons aucun intérêt à ce que nos travaux soient stoppés.

Jeroen Degadt souhaite que Digi s'étende en discutant de façon constructive avec les autorités locales et les administrations.

© AARON GODDERIS.

Jeroen Degadt

Jeroen Degadt est chargé de « manager » la très jeune équipe de Digi en Belgique. Avant d'occuper ce poste, il a fait toute sa carrière au sein de Proximus, notamment au marketing puis en tant que responsable « Carrier & Wholesale ».

M.BMÉ

consommateur L'arrivée de Digi lance la guerre des prix

CÉCILE DANJOU

C'est un gros chambardement pour le petit monde belge des télécoms et déjà une série de bonnes nouvelles pour le consommateur, habituellement mal loti par rapport à ses voisins européens. Digi a donc fait son entrée (tant attendue et un brin en retard) en Belgique. Et cette arrivée ne passe pas inaperçue. L'opérateur roumain, déjà actif en Espagne, en Italie ou au Portugal, avait promis des prix « jamais vus » chez nous. Il a tenu parole. Il avait aussi prévu de secouer le marché. Sur ce plan non plus, on n'est pas déçu : quelques heures après son lancement, la marque low cost d'Orange, Hey ! dégainait déjà une offre similaire, voire même plus avantageuse pour certains profils d'utilisateurs. Elle sera disponible à partir du 18 décembre et d'ici là, d'autres devraient suivre. Aujourd'hui, la bataille se déroule sur le front du mobile et de l'internet fixe. Faut-il craquer ? Petit tour du marché.

Dès 5 euros pour le mobile

Niveau mobile, l'abonnement proposé par Digi coûte 5 euros par mois (avec quinze GB + sms et appels illimités). On peut rajouter des datas en plus en payant 0,6 euro supplémentaire par giga. Pour 20 gigas, on passe donc à huit euros par mois. Premier constat : ce tarif est effectivement le plus bas du marché et ce pour quasi tous les types de consommateurs. Le plus bas, mais désormais plus le seul. Dès le lendemain de l'arrivée du nouvel opérateur, Hey ! s'est aligné en proposant la même offre.

Que trouve-t-on ailleurs ? Pour le consommateur avec des besoins faibles (100 minutes d'appel et deux GB de datas), on dénicherait des offres à partir de 7 euros (chez Mega et Yoin), puis jusqu'à une douzaine d'euros chez les marques alternatives (Eynet, la coopérative Neibo, United Telecom, etc.) et low cost des grands opérateurs (Scarlet et Mobile Viking). Sur ce créneau, si vous préférez rester chez un opérateur classique (Orange, Proximus et Base), il faudra alors déboursier une quinzaine d'euros par mois.

L'écart se creuse encore plus pour un utilisateur moyen (300 minutes d'appel, dix GB). Chez Digi et Hey !, on reste à 5 euros, chez les autres, on passe systématiquement au-dessus de 10 euros et même 20 euros chez les opérateurs traditionnels. Même écart de prix si l'on regarde les forfaits SMS et appels illimités.

Finalement, le seul segment sur le-

Meilleures offres pour le mobile + offres des trois grands opérateurs historiques

Au 13 décembre 2024, avec minimum 15 GB et SMS et appels illimités.

Opérateurs	Prix/mois	Data	SMS et appels
Les 3 meilleures offres			
	5 euros	15 GB	Illimités
	5 euros	15 GB	Illimités
	11 euros	12 GB + 3 extra	Illimités
...			
	15 euros	25 GB	Illimités
	21 euros	50 GB	Illimités
	24,99 euros	35 GB	Illimités

quel Digi est au milieu de la mêlée et pas en tête, c'est celui des gros utilisateurs de datas. Pour 50 GB au moins, Digi revient à 26 euros, contre quatorze euros chez Yoin et Hey !, 21 euros chez Orange, 22 euros chez Mega, 23 euros chez VOO, etc.

Une précision tout de même : au niveau de l'infrastructure, il faut savoir que le nouvel opérateur utilise le réseau 4G de Proximus. Pas de 5G donc pour l'instant. Mais Digi est en train d'installer ses propres antennes 5G, le réseau devrait être opérationnel en 2025. Les abonnés de Hey ! profitent, eux, déjà du réseau 4G et 5G d'Orange.

En tête pour l'internet seul

Côté internet fixe en solo, l'offre de Digi est imbattable sur tous les segments. Il y a encore quelques jours, les offres les moins chères pour un utilisateur moyen (avec volume illimité et au moins 100 Mbps de vitesse de téléchargement) se trouvaient chez Scarlet, FastFiber, EDPnet (marque de Citymesh, société mère de Digi) ou Yoin, autour de 35 euros par mois. Le nouvel opérateur promet un volume illimité et des vitesses de téléchargement et d'envoi à 500 Mbps pour... 10 euros par mois ! Le tout sans frais d'installation (pour l'instant) et via la fibre.

Autres abonnements chez Digi : une vitesse de téléchargement d'un Gbps pour 15 euros par mois et de dix Gbps à 20 euros par mois. Sur ce créneau de

l'ultra rapide, avec une vitesse d'un Gbps, il faut aujourd'hui déboursier 51,95 euros chez Fastfiber ou 55 euros chez Mobile Vikings (marque low cost de Proximus). Bref, on est très loin de Digi. Et par rapport aux opérateurs historiques, l'écart est de plus de 40 euros par mois...

Le « mais », car il y en a un gros, c'est qu'aujourd'hui, le produit de Digi n'est disponible qu'à Cureghem, un quartier d'Anderlecht peuplé d'une dizaine de milliers de foyers. Une goutte d'eau donc. Les installations sont toutefois en train de s'accélérer en région bruxelloise. Ailleurs, c'est plus incertain. « Ils annoncent un accès aux grandes villes et à deux millions d'habitants d'ici cinq ans. Mais Bruxelles, c'est déjà un million de personnes, donc à voir ce qu'ils vont équiper à côté de la capitale, sans doute pas les petites communes. C'est d'ailleurs beaucoup plus facile d'être plus rentable en se contenant des grandes villes », souligne Jimmy Smedts, le porte-parole de l'IBPT, le régulateur des télécoms.

De nouvelles annonces prévues

Sur le terrain, on applaudit l'arrivée de Digi. « Les tarifs sont très simples, sans formules complexes ni remises combinées. L'opérateur promet également de ne pas appliquer de hausses de prix annuelles, contrairement à ses grands concurrents qui le font depuis des années », se réjouit-on chez Testachats.

Meilleures offres pour internet fixe seul + offres des trois grands opérateurs historiques

Au 13 décembre 2024, avec volume de surf illimité et minimum 100 Mbps de vitesse de téléchargement.

Opérateurs	Prix/mois	Vitesse de téléchargement/vitesse d'envoi
Les 3 meilleures offres		
	10 euros	500 Mbps / 500 Mbps
	34 euros	100 Mbps / 20 Mbps
	34,95 euros	150 Mbps / 50 Mbps
...		
	45 euros	200 Mbps / 15 Mbps
	62,99 euros*	500 Mbps / 100 Mbps
	63,27 euros*	300 Mbps / 20 Mbps

* En promo actuellement

« Aujourd'hui, des opérateurs offraient déjà un service pour 6 ou 7 euros. Là, on est en dessous, mais en plus avec des caractéristiques techniques élevées », ajoute Jimmy Smedts. Pour la suite, notre interlocuteur table sur la réaction des autres opérateurs, comme Yoin l'a fait avant l'arrivée de Digi ou Hey ! juste après. « On s'attend à ce que les marques secondaires proposent des offres beaucoup plus agressives. Les autres acteurs très petits devraient le faire aussi, sinon ils risquent de sortir du marché. » Chez Proximus, on confirme effectivement qu'une annonce aura probablement lieu en début de semaine prochaine sur une des marques low cost du groupe.

Pour le 3-Play, il faudra patienter

Malgré tout, il faut souligner que pour l'instant, Digi n'offre pas encore la télévision. Or le pack 3-Play (avec mobile, internet fixe et TV) reste un des produits les plus populaires chez nous. C'est aussi un segment très cher, pour lequel il faut compter de 50 à plus de 80 euros par mois. Le nouveau venu a déjà annoncé qu'il proposerait la TV à terme, avec deux abonnements (l'un avec 43 chaînes, l'autre avec 73), accessibles via box ou application. On ne

connaît pas encore la date d'arrivée ni les prix, mais il est probable qu'ils donneront encore quelques sueurs froides aux grands opérateurs, pour l'instant les seuls présents sur ce segment.

A contre-courant, les opérateurs historiques augmentent leurs prix

Alors que tout le monde scrute désormais la moindre baisse dans les offres télécoms, plusieurs grands opérateurs prévoient, eux, de gonfler encore leurs prix. Proximus, d'abord, frappe fort en augmentant la grande majorité de ses packs, dont les packs Flex, de trois euros par mois à partir du 1^{er} janvier prochain.

Au sein du groupe Orange aussi, ça grimpe. Dès le 1^{er} janvier, les produits qui ne sont plus commercialisés chez VOO augmenteront de 3 %. Même chose le 19 janvier pour les anciennes offres mobile « Go » d'Orange. A noter que chez ces deux marques, les offres actuellement commercialisées ne bougent pas. C.D.A.



Le Soir
sous le sapin

Un cadeau dont on profite chaque jour

www.lesoir.be/cadeau

LE SOIR
Reprenons notre quotidien