

🕒 14.03.2018, 06:30

## Comment net+ s'attaque au mobile

ABONNÉS



La boutique net+ Léman, à Nyon, a fait de la place pour accueillir les smartphones.

La boutique net+ Léman, à Nyon, a fait de la place pour accueillir les smartphones. CARLA DA SILVA  
Carla da Silva

🕒 14.03.2018, 06:30

## Comment net+ s'attaque au mobile

PAR GREGORY BALMAT

**TÉLÉCOMMUNICATIONS** L'opérateur multimédia local entre dans l'arène de la téléphonie mobile en misant sur la proximité.

La téléphonie mobile était la dernière corde manquante à l'arc de l'opérateur multimédia romand basé notamment à Nyon, Gland et Aubonne. TV, internet et téléphone fixe... net+ ne proposait jusqu'à maintenant aucune offre pour les téléphones portables. Une lacune comblée depuis début mars avec le lancement de

deux offres dédiées. Une opération aussi audacieuse – le marché du mobile est particulièrement concurrentiel – que logique, l'offre de l'opérateur romand est à présent complète.

«Notre but n'est pas de révolutionner le marché de la téléphonie mobile, précise Christian Maret, directeur commercial de netplus.ch SA. Nous souhaitons consolider notre offre, fidéliser nos clients, mais aussi en attirer de nouveaux.» L'arrivée de la téléphonie mobile dans le portefeuille de l'opérateur est aussi dictée par une tendance de fond observée chez les consommateurs, qui se passent de plus en plus souvent de leur appareil fixe au profit de leur téléphone portable.

**«Nous pouvons intervenir très rapidement auprès de nos clients et leur offrir un service vraiment personnalisé»  
Jérôme Goulay, directeur commercial de net+ Léman**

Au total, net+ comptabilise 220 000 abonnés répartis dans les cantons de Fribourg, du Valais et de Vaud. Netplus.ch SA regroupe treize réseaux régionaux, dont trois sur La Côte: net+ Léman pour Nyon, la Société électrique intercommunale de la Côte (SEIC) à Gland et la Société électrique des forces de l'Aubonne (SEFA) à Aubonne. Des distributeurs des produits net+ qui sont également actionnaires de la société.

Un régionalisme propre à net+ (lire encadré) et l'une de ses plus grandes forces selon Jérôme Goulay, directeur commercial de net+ Léman, anciennement TRN (Télé-réseau de la région yonnaise): «Nous misons beaucoup sur la proximité. Nous pouvons intervenir très rapidement auprès de nos clients et leur offrir un service vraiment personnalisé.» Des qualités particulièrement appréciées par la clientèle professionnelle.

«Nous avons lancé notre offre à destination des entreprises l'année passée et l'accueil est très bon», expose Thomas Lier, responsable marketing à la SEIC. Et l'arrivée de la téléphonie mobile, qui sera déployée durant le deuxième trimestre pour la clientèle professionnelle, devrait encore consolider ce bon démarrage.

## **Via le réseau Sunrise**

Pas question pour ces acteurs locaux de créer de toutes pièces un réseau d'antennes-relais régional. Il a donc fallu trouver un partenaire déjà en place avant de pouvoir avancer. Et c'est Sunrise qui a été retenu. «Leur réseau est excellent et leur couverture 4G est la plus importante, y compris dans les zones rurales», expose Christian Maret. Et cette dernière caractéristique est capitale pour un opérateur à fort ancrage régional.

Des partenaires comme la SEIC ou la SEFA ont d'ailleurs un historique local fort qui a débuté bien avant l'ère du multimédia. «Nos clients nous connaissent d'abord via nos prestations électriques, rappelle Thomas Lier. Nous sommes une société multiservice, notre offre est globale, d'autant plus avec l'arrivée de la téléphonie mobile.»

**«La SEFA existe depuis plus de cent ans. Faire disparaître ce nom derrière la marque net+ n'aurait pas eu de sens»**

## Alain Roth, responsable des services énergétiques pour la SEFA

Mais cet héritage ne va pas sans semer une certaine confusion. Il n'est pas toujours évident de faire le lien entre les téléseaux locaux qui ont décidé de garder leur nom d'origine et ceux qui sont passés sous la bannière net+, comme à Nyon. «Il faut beaucoup travailler sur la hiérarchisation de nos marques, reconnaît Thomas Lier. C'est une configuration atypique qui demande de la clarté vis-à-vis de nos clients.»

Même son de cloche du côté d'Aubonne: «La SEFA existe depuis plus de cent ans. Faire disparaître ce nom derrière la marque net+ n'aurait pas eu de sens», détaille Alain Roth, responsable des services énergétiques pour la SEFA.

Les téléseaux locaux conservent d'ailleurs leur indépendance. Rien ne les oblige par exemple, à vendre l'entièreté des produits net+. «Nous avons également une grande marge de manœuvre dans notre communication locale. Cela fait partie de l'ADN net+», ajoute Alain Roth.

Une chose est sûre: tous s'accordent sur le fait que les réseaux locaux n'auraient sans doute pas survécu sans net+ et cette synergie supracantonale. «Le marché est de plus en plus complexe et les coûts de développement sont importants si on veut rester concurrentiels par rapport aux poids lourds du domaine», avance Jérôme Goulay.

### NET+, C'EST QUOI?

Netplus apparaît en 2000 en Valais et est d'abord une association rassemblant des réseaux locaux en vue de développer une gamme de produits d'accès à internet par le téléseau. En 2004, l'association se transforme en société anonyme: netplus.ch SA. Dans les années 2012-2013, la société ouvre son actionariat à des réseaux vaudois et fribourgeois et prend par là même une dimension romande.

En 2015, net+ lance la marque BLI BLA BLO, un nouveau portefeuille de produits combinant téléphonie, TV et internet. Une importante campagne de communication suprarégionale accompagne l'arrivée de ce nouveau produit sur le marché. En 2016, la zone de commercialisation s'étend jusqu'aux régions d'Orbe, de Vallorbe et de la Vallée de Joux