

Pas de coupure pour Canal+ Réunion

TÉLÉVISION. Canal+ Réunion continuera de fonctionner normalement demain. L'opérateur assure avoir payé ses factures à son prestataire satellite Eutelsat qui menaçait de couper tout bonnement sa diffusion.

L'information du journal Les Echos a affolé le web hier : l'opérateur satellite Eutelsat, prestataire de Canal+ Réunion, menaçait de couper sa diffusion dans tout l'océan Indien en raison de factures impayées. Une décision prise par le patron d'Eutelsat Rodolphe Belmer à la veille de l'assemblée générale de Vivendi, propriétaire de Canal+ international et de sa filiale réunionnaise. Une annonce qui aurait pu être une catastrophe pour les 450 000 abonnés de la zone. Finalement, il n'en sera rien. Axel Gallant, di-

recteur général de Canal+ Réunion, l'assure, le différend entre Eutelsat et Canal+ a été réglé : il n'y aura pas de coupure jeudi.

NÉGOCIATIONS MUSCLÉES

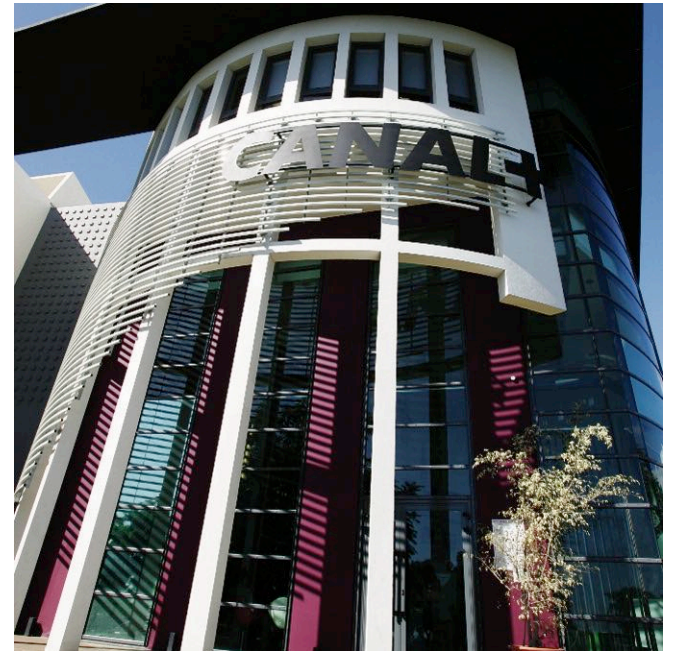
«La diffusion continuera normalement, nous assurons à nos clients qu'il n'y aura pas de coupure. Nous faisons tout pour préserver la continuité du service. Nous avons répondu aux exigences d'Eutelsat. Tout est rentré dans l'ordre.» Derrière cette annonce fracassante se joue en réalité une renégociation

de contrat tendue entre les deux sociétés. Employant les grands moyens, Eutelsat a choisi d'annoncer publiquement son intention de suspendre la diffusion de son client prenant de court Canal+ Réunion. Joint par nos soins, la direction de l'opérateur satellite n'a pas souhaité répondre à nos questions. *«C'est la première fois que nous devons faire face à une menace d'une telle ampleur de la part d'un fournisseur. C'est disproportionné. C'est un mouvement qu'on attendait pas»*, reconnaît Axel Gallant qui a pris les rênes de l'opérateur en fin d'année

dernière. Canal+ rencontre un début d'année difficile. Fin février, le tribunal de grande instance de Paris l'a condamné à verser 37,7 millions d'euros à Parabole Réunion.

Son concurrent l'accuse en effet d'avoir vidé les chaînes TPS de leur contenu, lors de leur rachat, en s'appuyant sur une décision de l'Autorité de la concurrence de 2011. Parabole Réunion, qui réclamait 145 millions d'euros, a fait appel de la décision, estimant avoir perdu quelque 40 000 abonnés entre 2006 et 2012.

E.M



Pas d'inquiétude pour les abonnés de Canal+, la diffusion continuera normalement jeudi. (photo d'archives)

La Poste lance son offre mobile

TÉLÉPHONIE. Et un opérateur de plus ! Décidément le marché des télécoms réunionnais aiguise les appétits. Alors que deux nouveaux acteurs doivent faire leur apparition dans les prochains mois (Zeop mobile et Free), la Poste déclinera son offre mobile à la Réunion dès la semaine prochaine. Opérateur de réseau mobile virtuel (MVNO), la Poste utilise le réseau SFR Réunion.

«L'implantation de l'offre a été plus longue à la Réunion car nous avons dû relancer un appel d'offre pour un partenariat réseau. Comme en métropole, c'est SFR qui l'a remporté», indique Marc Zemmour, président de la Poste mobile. *«L'offre que nous proposons couvre les besoins de la majorité des clients et même plus. En métropole, la consommation moyenne de data est de 1,3 giga par mois.»*

A partir du 2 mai, en plus de l'offre pré-payée disponible depuis novembre, les clients des 84 bureaux réu-

nionnais et des 15 relais de poste commerçants pourront découvrir un forfait 4G sans engagement à 19,99 euros comprenant appels et sms illimités et 5 Go de data. La téléphonie n'est pas une nouveauté pour le réseau qui distribuait jusqu'à l'année dernière la marque Antenne Réunion mobile.

1,5% DE PARTS DE MARCHÉ

Filiale du groupe La Poste et de SFR qui détiennent respectivement 51% et 49% du capital, la Poste mobile a été lancée en mai 2011 en métropole. La marque revendique aujourd'hui 1,4 millions de clients mobiles et box, soit 1,5% de parts de marché (la France compte 70 millions de cartes sim, ndlr). L'offre pré-payée a attiré 6000 clients depuis novembre dans notre département.

«La diversification est nécessaire. Je veux faire du mobile et de la Banque Postale

les deux moteurs de notre activité pour compenser la baisse d'activité sur le courrier», explique Jacky Besseyre, directeur régional de la Poste Réunion.

Depuis 3 ans, la Poste distribue les box SFR dans son réseau hexagonal et depuis l'an dernier, elle distribue ses propres box la Poste mobile. Un produit qui pourrait aussi faire son apparition dans notre département à terme : *«on y réfléchit»*, concède Marc Zemmour.

Reste que la Réunion ne bénéficie pas de la même gamme que la métropole. La Poste y propose trois forfaits à 3,99 euros, 9,99 euros et 18,99 euros. Le dernier captant à lui seul 30% de la clientèle. *«Les forfaits avec engagement et mobile ne représentent plus que 20% des ventes, le pré-payé s'effondre»*, précise Marc Zemmour. *«La concurrence est bénéfique pour le consommateur. Nous avons un atout, la proximité.»*

E.M



Pascale Scoarnec, Marc Zemmour et Jacky Besseyre ont présenté le nouveau forfait aux agents de la Poste hier. (photo LLY)

Après la French Tech, l'Ocean Tech surfe vers la Réunion



L'Ocean Work Center Réunion s'installe à la Réunion (photo LLY)

NUMÉRIQUE. C'est signé. La Cinor, Digital et la Ocean Tech ont paraphé un partenariat pour officialiser l'installation de l'Ocean Work Center Réunion sur notre territoire. *«C'est un moment important»*, a rappelé Gérald Maillot, président de la Cinor. En se rapprochant avec le Pays Basque, l'intercommunalité du Nord a décidé de s'orienter vers l'économie bleue. *«Le Pays-Basque avait cet outil similaire à ce que l'on voulait faire au niveau de l'économie bleue»*, a poursuivi le président de la Cinor.

Dans les chiffres, l'Ocean Tech représente 130 marques de surf, 6 leaders européens et 2 leaders nationaux dans ce domaine. 5 000 emplois gravitent autour de ce label pour un chiffre d'affaires de 2,8 milliards d'euros. Pourquoi un tel partenariat ? *«Une évidence s'est dégagée face à un écosystème de même taille que le notre et qui capitalise depuis des années*

sur l'innovation (...). La Réunion a en commun la mer», explique Philippe Arnaud, président de Digital Réunion. Au-delà de cette installation, des rencontres sont prévues pendant trois jours autour de ce concept d'Ocean Work Center Réunion.

UN FUTUR ESPACE DE TRAVAIL

Elles mêlent tour à tour workshops, conférences et rendez-vous B2B sur des thèmes centraux du projet de territoire de la Cinor et la déclinaison concrète de sa vision stratégique : l'animation d'un territoire d'innovation en mode start-up et la mise en œuvre de projets collaboratifs autour de l'économie de la mer.

L'Ocean Work Center Réunion est un espace de travail et d'échanges collaboratifs, équipé des technologies nécessaires pour per-

mettre l'accueil de start-ups en situation de nomadisme, tester gratuitement et sur des durées déterminées leurs marchés et développer des preuves de concept. Il accompagnera également des projets collaboratifs sur des thématiques ciblées de l'économie de la mer : énergie marine renouvelable, valorisation des ressources marines, ou encore gestion des risques marins et d'activités nautiques et littorales.

«C'est le bon moment pour le faire», précise Philippe Arnaud. Les voyants sont aux verts. La Région va suivre les entreprises du numérique. De nouveaux instruments financiers seront disponibles dans le courant du mois de septembre. *«C'est ce que l'on attendait.»* 84 millions d'euros à taux zéro. De quoi faire dire au partenaire signataire de ce nouvel outil d'innovation : *«au travail !»*

Julien Delarue
jdelarue@jir.fr