



Stratégie multimédia

Réponse aux postulats de M. Matthieu Carrel et consorts « Citycable et LFO. Quo vadis » et de Mme Céline Misiego « Accès Internet et Télé réseau a des prix avantageux »

Rapport-préavis N° 2024 / 13

Lausanne, le 14 mars 2024

Monsieur le Président, Mesdames, Messieurs,

1. Résumé

La Municipalité a décidé de recentrer et de renforcer les activités multimédia des SIL sur le territoire communal. Cette décision stratégique permet de réduire les coûts en opérant sur une seule technologie, la fibre optique, et d'accroître les ressources à disposition pour proposer aux Lausannoises et Lausannois une offre plus diversifiée et poursuivre le développement du réseau de fibre optique. La fibre optique à l'avantage sur un télé-réseau coaxial de n'avoir pas d'équipements actifs devant être alimentés en électricité et mis à jour régulièrement pour en augmenter la capacité de bande passante.

Cette évolution permettra à la Ville de proposer les services multimédias des Services industriels (SIL), sous la marque bli bla blo, uniquement via la fibre optique de sa société à 100% LFO S.A., qui terminera prochainement la désaffectation complète du télé-réseau historique sur le territoire lausannois. La fibre optique étant désormais disponible sur la quasi-totalité du territoire lausannois, les clientes et clients pourront ainsi bénéficier d'une offre variée de haute qualité développée en collaboration avec les partenaires romands actionnaires de la société netplus.ch S.A. et en partie directement par les SIL. Les centres d'appel technique et commercial et les deux espaces clientes et clients seront dédiés aux Lausannoises et Lausannois uniquement, ce qui doit renforcer l'aspect de proximité et la performance du service à la clientèle. Des améliorations d'efficacité avec les partenaires Netplus sur ces questions sont également envisagées.

De nouveaux produits simple et à bas coûts, notamment pour les seniors, ainsi que depuis quelques années la téléphonie mobile, sont venus compléter l'offre bli bla blo afin de répondre à toutes les attentes. Finalement, afin de marquer ces évolutions, la marque produit Citycable est remplacée par la marque unique bli bla blo, chapeautée par sa marque mère SIL.

Dans ce contexte, le maintien d'une autre technologie que la fibre optique sur le périmètre hors Lausanne ne faisait plus sens. La Ville a alors recherché le meilleur partenaire afin d'assurer le transfert du télé-réseau sur les communes de Prilly, Epalinges, Le Mont-sur-Lausanne, Jouxteins-Mézery, Bottens, Bretigny-sur-Morrens, Cugy, Froideville et Savigny en garantissant une continuité de service à ses clients historiques. Les Communes de Servion et de Jorat-Mézières, dont les télé-réseaux étaient exploités par les SIL pour distribuer les produits bli bla blo, se sont jointes à cette recherche pour transférer leur réseau au même partenaire. A l'issue d'une procédure sélective, Sunrise s'est révélé être le meilleur choix pour cette opération. Grâce à ce partenaire fiable, la qualité et la continuité des prestations seront assurées avec un transfert progressif des clientes et clients dans le courant de l'année 2024.

Le présent rapport-préavis participe à la mise en œuvre des objectifs suivants du programme de législation :

15. Des réseaux et équipements performants

2. Objet du rapport-préavis

Le présent rapport-préavis répond aux postulats de M. M.Carrel et consorts « Citycable et LFO. Quo vadis » et de Mme C. Misiego « Accès Internet et Télé réseau à des prix avantageux ». Il fait un point de situation sur les activités multimédias des SIL et de LFO S.A., présente des éléments de la stratégie de la Ville dans ce domaine, et propose dans ce contexte la vente du télé réseau implanté hors Lausanne.

3. Rappel du contexte

La Ville a construit un télé réseau coaxial¹ dès 1976 pour diffuser les chaînes TV et radio à Lausanne, où la réception hertzienne était mauvaise. Ce réseau a été modernisé en 1998 pour devenir un réseau hybride (dit HFC pour « Hybrid fiber coaxial ») avec l'introduction de la fibre optique pour les grands axes de cette infrastructure, la desserte locale restant en coaxial, ce qui a permis de proposer des services Internet puis de téléphonie en plus de la télévision². Les prestations internet ont d'abord été confiées à des tiers, avant d'être internalisée en 2005 avec la création de la marque Citycable.

En 2013, la Ville a créé la société LFO S.A.³, qu'elle possède à 100%, pour construire et exploiter une infrastructure en fibre optique performante dite FTTH pour « Fiber to the Home » (fibre jusqu'au domicile) et ainsi remplacer le télé réseau historique HFC. Le télé réseau sur le territoire communal lausannois a été racheté par cette société. Le nouveau réseau de fibre optique a été réalisé en partenariat avec Swisscom. Chacun de partenaire détient désormais deux fibres par logement. LFO S.A. se trouve à la fin de cette période intermédiaire où elle exploitait deux réseaux en parallèle.

A ce jour le réseau FTTH déployé à Lausanne ainsi que dans quelques quartiers récents des communes d'Epalinges, du Mont-sur-Lausanne et de Prilly représentent un potentiel de 100'000 logements éligibles. La fibre est disponible à Lausanne dans 95% des bâtiments⁴.

LFO S.A. assure également les besoins de connectivité pour les réseaux intelligents des SIL. Il s'agit en particulier aujourd'hui du raccordement des compteurs intelligents, de l'automatisation des postes électriques, de la télégestion des chaufferies des bâtiments et de la télé relève du gaz. Son réseau de fibre optique contribue ainsi de manière sûre, robuste et peu énergivore au développement d'une ville intelligente⁵.

En 2018, la Ville a rejoint l'actionnariat de netplus.ch⁶ pour renforcer les synergies et réduire les coûts par économies d'échelle dans ce secteur très concurrentiel. Les SIL participent activement aux groupes de travail thématique de la société qui permettent de définir les nouveaux produits et d'orienter leur développement. Depuis, les SIL commercialisent les produits pour le grand public et pour les PME développés en commun avec les autres actionnaires de cette société. Pour maximiser les synergies et faciliter la communication, la

¹ Le coaxial est une technologie de réseau active, qui doit donc être alimenté en électricité. Les éléments actifs doivent aussi être régulièrement remplacés pour être mis à jour et augmenter leur capacité.

² Pour un historique plus complet, voir le rapport-préavis N° 2005/80 « Stratégie du service multimédia. Réponse à la motion de M. Jean-Christophe Bourquin et consorts ».

³ Rapport-préavis N° 2012/27 « Déploiement d'un réseau en fibre optique sur le territoire communal par la création d'une société anonyme Demandes de crédits d'investissement et de fonctionnement – Octroi d'un cautionnement solidaire – Réponse à la motion de M. Hildbrand ».

⁴ L'accord du propriétaire foncier du bâtiment est obligatoire avant le raccordement de ce dernier. Environ 5% de propriétaires ont renoncé à cette possibilité, malgré le fait que le raccordement était gratuit au moment du déploiement du réseau.

⁵ SuisseEnergie définit ainsi la ville intelligente : « Une Smart City offre à sa population une qualité de vie élevée avec une consommation minimale de ressources, grâce à la mise en réseau, à une collaboration renforcée, à la participation et à l'innovation » (<https://www.local-energy.swiss/fr/programme/smart-city/was-ist-eine-smart-city.html#/>).

⁶ « Prise de participation dans la société netplus.ch S.A. », préavis N° 2017/06.

marque Citycable a commencé à être abandonnée par étapes en 2023, sans dommage d'image, les produits bli bla blo développés avec netplus.ch étant désormais bien implantés à Lausanne.

Libéralisé en 1998, le marché des télécommunications est depuis ouvert à la concurrence en termes d'offre de services et de technologies. Ces dernières sont très larges : télé-réseau, réseau de fibre optique, fibre noire pour les besoins des entreprises, DSL pour « Digital subscriber line » (ligne d'accès numérique), qui se décline de différentes manières (ADSL, XDSL) communément appelées « ligne de cuivre » et enfin les réseaux mobiles et satellites.

Les principaux acteurs suisses sont Swisscom (48% de part de marché des raccordements à large bande et 57% du marché de la téléphonie à fin 2022⁷), Sunrise UPC (respectivement 28% et 26% de parts de marché) et Salt (respectivement 4% et 16% de parts de marché). A Lausanne ces opérateurs dominent également le marché. La part de marché des SIL, qui se place dans le trio de tête, est désormais relativement stable⁸ à Lausanne, malgré la concurrence très forte de Swisscom, Salt et Sunrise, ainsi que de leurs marques à bas prix.

4. Recentrage et rationalisation des activités

La Ville est donc présente sur toute la chaîne de valeur multimédia avec des activités de gestionnaire de réseaux de communication, qui sont réparties entre sa société à 100% LFO S.A. et les SIL, et des activités de prestataire de services pour le grand public et les PME portées par les SIL, avec les produits bli bla blo.

Le domaine des réseaux est sous la responsabilité de LFO S.A. à Lausanne, avec l'exploitation du réseau HFC historique et la construction puis l'exploitation du nouveau réseau de fibre optique (FTTH), et sous celle des SIL dans les communes avoisinantes avec l'exploitation d'un réseau HFC. Les SIL assurent les prestations de service sur les deux zones géographiques.

La Municipalité propose la vente du télé-réseau coaxial hors Lausanne pour rationaliser l'exploitation des réseaux en la concentrant sur LFO S.A. et sur la technologie de la fibre optique. L'opérateur Sunrise a remporté la procédure d'appel d'offres. Cette opération se fait dans une approche partenariale qui garantit la continuité de service et la qualité des prestations aux clients. La transition pour les clients se fera sur plusieurs mois. Jusqu'à la prise en charge par Sunrise, ces derniers conservent les services actuels fournis par les SIL. Ce transfert permet à la Ville de se concentrer sur la technologie de fibre optique et sur les services aux Lausannoises et Lausannois et de développer une offre plus diversifiée en complément des produits bli bla blo.

La partie fibre optique sur les communes sur lesquelles s'étend le réseau électrique, soit Prilly, Jouxens-Mézery, le Mont-sur-Lausanne et Epalinges, sera cédée pour un franc symbolique à LFO S.A. pour répondre aux besoins stratégiques des SIL et en assurer le fonctionnement. Elle possède et exploite aussi une partie de la fibre posée pour les besoins de la Ville. A relever que la société LFO S.A. n'a pas de personnel propre, mais mandate les SIL pour assurer l'exploitation et la commercialisation de son réseau.

Certains services de la Ville, en particulier le Service d'organisation et d'informatique (SOI), disposent en complément de leurs propres lignes de fibres optiques.

⁷ <https://www.comcom.admin.ch/comcom/fr/page-daccueil/documentation/faits-et-chiffres.html>

⁸ Il faut rappeler que les télé-réseaux disposaient d'un monopole pour la diffusion de la télévision jusqu'à la libéralisation et la convergence des réseaux (télévision, internet, téléphonie). Les télé-réseaux historiques ont donc continuellement perdu des parts de marché jusqu'à se stabiliser à la hauteur de leur puissance commerciale, sans commune mesure avec les géants nationaux et internationaux.

Les clients de LFO S.A. sont de deux types : les clients de gros (« wholesale ») et les clients directs. Les clients de gros sont des opérateurs comme les SIL. Les contrats portent généralement sur des volumes de clients et sur les services de réseau y relatif. Les clients directs sont des grandes entreprises qui utilisent de la fibre optique dédiée pour relier leurs bâtiments ou pour sécuriser différents besoins de connectivité. Comme indiqué plus haut, la Ville est aussi un des clients directs de LFO S.A..

4.1 Les prestations des SIL

Les prestations des SIL sont disponibles en ligne sur le site www.sil-bliblablo.ch et aux deux espaces clients des SIL, place de l'Europe 2 (ouvert y compris entre 12h00 et 13h00 et le samedi) et place Chauderon 23 (horaires de bureau).

La marque bli bla blo, développée conjointement avec les actionnaires de netplus, propose un large spectre de prestations en matière d'Internet, de télévision et de téléphonie fixe et mobile. Ces services visent une clientèle résidentielle.

La marque à bas prix Sweez (www.sweez.ch) a été lancée pour disposer d'une offre sur ce segment, chaque opérateur disposant d'une marque à bas prix. Sweez permettra de capter des clients qui visent le prix minimum et un produit simple, avec un service moindre par rapport aux produits bli bla blo. Il sert aussi de produit rebond pour la rétention des clients qui quittent bli bla blo. Bien qu'ayant été lancé il y a quelques mois officiellement, la promotion de ce produit démarrera au semestre de printemps 2024 avec des campagnes dédiées et, notamment, une forte présence au festival Balélec, dont les SIL sont un des traditionnels sponsors.

Bien que ce service n'est plus en vente, car il n'est plus possible de le fournir avec les nouvelles technologies de télécommunication, les SIL continuent à fournir l'offre historique de télévision seule « TV Only » à son prix de CHF 29.95 pour les clients historiques. Il apparaissait en effet indispensable de ne pas priver les personnes à faible revenu d'un accès à bas coûts et facilité à la télévision. La technologie a donc été développée pour continuer de fournir ce signal aux clients souhaitant le conserver.

En complément, désormais, un nouveau produit proposant uniquement la TV à interface simplifiée pour une clientèle peu à l'aise avec des produits technologiques trop complexes est proposé au prix de CHF 39.95, soit avec CHF 10.- de plus que le produit historique, car demandant un raccordement FTTH et une box TV. Les SIL proposent aussi un rabais de 20% pour les personnes au bénéfice de l'AI et de l'AVS applicable à toute la gamme des produits bli bla blo. Ce type de prestation distingue clairement les produits des SIL des grands opérateurs nationaux, avec une attention forte à l'accessibilité des seniors afin d'éviter, notamment, une forme de déconnexion sociétale.

Les SIL proposent enfin une gamme de services de qualité appelée « business ! ». Celle-ci propose des solutions de téléphonie sur mesure et des connexions Internet adaptées pour les petites et moyennes entreprises. Pour les grandes entreprises ayant des besoins de connectique particulières, les SIL orientent les clients vers les produits proposés par LFO S.A (fibre noire, mise à disposition d'espace performants pour du matériel informatique Datacenter). Toutes les prestations sont disponibles sur le site www.lfo.ch.

Il apparaissait également important de ne pas perdre de clients lors de déménagement hors de la zone SIL. Dès lors, un accord a été passé entre partenaires netplus, pour transférer les clients passant d'une zone d'un partenaire à une autre. De plus, les SIL utilisent désormais le service Broadband Connectivity Service (BBCS) proposé par Swisscom, qui permet de maintenir la prestation d'un client lorsqu'il déménage dans l'agglomération lausannoise hors du réseau de LFO.

5. Postulat de M. Matthieu Carrel et consorts « Citycable et LFO. Quo vadis »

5.1 Rappel du postulat

Le présent postulat invite la Municipalité à présenter un état de situation et la stratégie pour les prestations commerciales de Citycable et LFO ainsi que les opportunités et les risques pour la Ville et la société à demeurer actifs sur ces marchés.

5.2 Réponse de la Municipalité

Les opportunités et les risques n'ont pas fondamentalement évolués depuis la création de LFO S.A.. La création de cette société était l'opportunité de développer un réseau de fibre optique, conformément à la demande du Conseil communal, en remplacement du télé-réseau coaxial, qui est une technologie ancienne, énergivore et demandant des investissements réguliers pour maintenir à jour les systèmes actifs. Un réseau de fibre optique est l'ossature indispensable au développement d'une ville intelligente. Posséder un tel réseau permet de disposer du contrôle d'une infrastructure critique et essentielle à long terme. Maintenir des prestations par les SIL permet de développer des produits adaptés aux attentes des citoyens et du Conseil communal. Cela permet aussi de mutualiser des coûts de fonctionnement (locaux, fonction de support, service clients et facturation), ce qui est profitable à toutes les prestations des SIL.

Le modèle d'affaires de LFO S.A. repose sur la location de raccordement à des opérateurs, dont les SIL qui sont un client important, et à des entreprises. L'activité commerciale de LFO est soutenue afin d'obtenir un maximum d'opérateurs utilisant son réseau de qualité, mais aussi pour démarcher de nouvelles entreprises ayant des besoins de connectivité spécifique.

La structure de coûts des prestations multimédia ne permet plus le maintien d'une prestation sur la zone hors Lausanne, et encore moins le déploiement de la fibre optique sur cette zone. Un désengagement au profit d'un opérateur exploitant d'autres réseaux HFC, bénéficiant des économies d'échelle et des synergies nécessaires pour développer efficacement le potentiel de ce marché apparaît donc comme la meilleure solution économique. Cette solution permet aussi une prise en charge durable et de qualité des clients des SIL sur cette zone, sans rupture de service. Cette réduction de la zone de desserte des SIL est facilitée par les nouvelles possibilités BBCS qui permettent désormais de ne plus forcément perdre le client lorsqu'il déménage. Cet avantage ne s'applique bien sûr qu'aux SIL ; dans le cas d'un déménagement hors de Lausanne, LFO perd le revenu lié à la location de la prise.

Les risques de cette activité sont connus :

- pour les SIL, leur petite taille face à des acteurs actifs au niveau national et international, sur un marché où le prix reste un facteur essentiel dans le choix de la prestation ;
- pour LFO, l'exploitation d'un réseau sur une zone restreinte avec un nombre réduit d'opérateurs actifs.

La Municipalité propose un recentrage sur Lausanne et sur une seule technologie pour arriver à un équilibre entre les coûts de fonctionnement et la part de marché attendue et pour mieux valoriser la proximité avec les Lausannoises et Lausannois et répondre plus précisément à leurs attentes. En matière de coûts, le partenariat avec netplus.ch a porté ses fruits et permet d'atteindre les économies attendues. Il permet aussi de maintenir des produits attractifs et bien positionnés. Le produit Sweez permet d'être présent aussi sur le marché des prestations d'entrée de gamme à petit prix.

La stratégie des SIL vise la rétention des clients bli bla blo, la montée en gamme des prestations vendues, le maintien ou l'accroissement du nombre de clients par le

développement de produits à bas prix, notamment pour les séniors, et le remplacement de la prestation historique finissante « TV only ».

L'équilibre trouvé actuellement permet d'assurer la viabilité des prestations aussi bien des SIL que de LFO, dans un marché qui reste bien sûr tendu et qui peut évoluer très rapidement, avec l'arrivée d'un nouvel acteur, d'une nouvelle prestation, d'une nouvelle technologie, ou d'un accord ou d'une fusion ou acquisition entre grands opérateurs.

La Municipalité estime avoir ainsi répondu à la demande des postulants.

6. Postulat de Mme Céline Misiego « Accès Internet et Télé réseau a des prix avantageux »

6.1 Rappel du postulat

Le postulat invite la Municipalité à étudier l'opportunité d'octroyer des tarifs internet et télé-réseau avantageux aux personnes à la retraites, particulièrement aux bénéficiaires des prestations complémentaires de l'AVS et de l'AI.

6.2 Réponse de la Municipalité

La Municipalité a répondu favorablement à cette demande en pérennisant le rabais de 20% pour les personnes au bénéfice des prestations complémentaires de l'AI et de l'AVS et en l'élargissant à l'ensemble des bénéficiaires de l'AI et de l'AVS. Ce rabais était prévu dans un premier temps uniquement pour les personnes de ce cercle qui avaient demandé et obtenu un accès gratuit au télé-réseau et qui a dû être retiré du fait d'une non-conformité au droit de la concurrence. Ce rabais de 20% porte désormais sur toute la gamme des produits bli bla blo et est accessible à toute personne bénéficiaire des prestations AI et AVS.

Un produit « télévision seule » visant particulièrement les séniors est proposé avec une interface simplifiée, sans options, et avec plus de chaînes que le produit historique. Le prix, très compétitif, est de CHF 39.95 par mois. Ce produit permet de rendre la télévision accessible au plus bas prix sur le marché à tout un chacun.

La Municipalité estime avoir ainsi répondu à la demande des postulants.

7. Impact sur le climat et le développement durable

Ce rapport-préavis n'a pas d'impact important sur le climat et le développement durable.

Le décommissionnement par LFO du réseau coaxial, sur lequel les signaux circulent grâce à des équipements actifs consommant de l'électricité, ce qui n'est pas le cas pour la fibre optique, améliorera donc légèrement le bilan carbone en diminuant la consommation électrique.

Le transfert de données via l'Internet, qui dépend des habitudes des clients, implique des datacenters toujours plus importants et très consommateurs d'énergie.

8. Impact sur l'accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Ce rapport-préavis n'a aucun impact en la matière.

9. Aspects financiers

9.1 Incidences sur le budget de fonctionnement

Le télé-réseau étant entièrement amorti, sa vente entraînera un bénéfice extraordinaire en 2024, qui ne figure pas au budget. Les partenaires n'ont pas souhaité rendre public le montant de la transaction pour des raisons de secret des affaires et de concurrence.

Les charges d'exploitation de ce réseau disparaîtront complètement en 2025. Les recettes liées à ce télé-réseau seront réduites progressivement au fur et à mesure des transferts de clients auprès de Sunrise.

Le télé-réseau, bien qu'il s'agisse désormais d'une activité dans un secteur en concurrence figure historiquement au patrimoine administratif, comme le prévoit le règlement cantonal sur la comptabilité des communes⁹. Sa vente implique son transfert au patrimoine financier.

9.2 Incidences sur le personnel

Le personnel d'exploitation touché par cette vente a été averti et pris en charge. Des départs à la retraite n'ont pas été compensés et les collaborateurs encore actifs concernés ont reçu une proposition de transfert interne aux SIL ou à la Ville pour des réorientations professionnelles ou vers une entreprise privée sous-traitante pour la poursuite de leur métier. Le syndicat Sud a été associé à ces démarches. Des discussions avancées permettent de penser qu'une solution pourra être trouvée pour tout le personnel d'ici cet été.

10. Conclusions

Eu égard à ce qui précède, la Municipalité vous prie, Monsieur le Président, Mesdames, Messieurs, de bien vouloir prendre les résolutions suivantes :

Le Conseil communal de Lausanne,

vu le rapport-préavis N° 2024 / 13 de la Municipalité, du 14 mars 2024 ;

ouï le rapport de la commission nommée pour examiner cette affaire ;

considérant que cet objet a été porté à l'ordre du jour,

décide :

1. de transférer les réseaux de télécommunications des SIL hors Lausanne du patrimoine administratif au patrimoine financier et d'autoriser leur vente aux meilleures conditions ;
2. d'adopter la réponse au postulat de M. Matthieu Carrel et consorts « Citycable et LFO. Quo vadis » ;
3. d'adopter la réponse au postulat de Mme Céline Misiego « Accès Internet et Télé-réseau à des prix avantageux ».

Au nom de la Municipalité

Le syndic
Grégoire Junod

Le secrétaire
Simon Affolter

⁹ RCCOM, art. 26, al. 1, let. : « Le bilan comprend à l'actif/patrimoine administratif [...] les installations techniques des services industriels à leur valeur comptable [...] ».