

TÉLÉRÉSEAU Face aux blocages, la Ville estime que céder ses actions de Télégenève est la meilleure solution. Mais d'autres options sont «envisageables» voire «préférables», selon un rapport interne.

Des alternatives existent à la vente de Naxoo

MARIO TOGNI

Vendre ou ne pas vendre, that is the question. Depuis fin avril, la Ville de Genève s'interroge sur l'opportunité de céder son paquet d'actions majoritaire (51,1%) de 022 Télégenève, plus connu sous le nom de Naxoo (nos éditions du 27 avril et du 5 mai). La majorité du Conseil administratif a tranché pour cette solution, contre l'avis de son membre Rémy Pagani. Le Conseil municipal, qui vient d'entamer l'examen du dossier en commission, doit encore se positionner sur la question.

La vente des actions de la Ville est-elle la seule solution viable? L'exécutif estime que oui, alors que l'entreprise pâtit des tensions avec son actionnaire minoritaire (48,9%), le zurichois Cablecom. Ce n'est pourtant pas ce qui ressort d'un rapport confidentiel, que *Le Courrier* s'est procuré. Signé par Patrick Baud-Lavigne, directeur de Naxoo, et Eric Favre, administrateur pour la Ville, le document détaille diverses alternatives, qui vont du statu quo à la vente, en passant par une dénonciation de la convention d'actionnaires de 2006. Plusieurs solutions sont jugées «envisageables».

Intitulé «Etat des lieux et options stratégiques», le rapport daté de novembre 2011 dresse aussi un sombre tableau des blocages qui minent la société, pointant comme clé du problème cette convention «particulièrement désavantageuse» pour la Ville (lire ci-dessous).

La vente partielle

Dès lors, que faire? Le premier constat est celui d'une voie sans issue. «Pour Cablecom, l'option préférée est la prise de contrôle de Naxoo. Pour la Ville de Genève, la voie à privilégier est la refonte de sa convention d'actionnaires, ce que Cablecom n'acceptera jamais», note le rapport. Seules quelques options demeurent alors réalistes.

La première alternative à une cession totale des actions est une vente partielle, qui permettrait à la Ville de Genève de maintenir sa voix au sein de Naxoo en tant qu'actionnaire minoritaire. Contrairement à l'exécutif, les auteurs du rapport jugent cette solution préférable à une vente totale,



Évoquant différents scénarios pour le futur de Naxoo, un rapport interne de novembre 2011 pointe du doigt la convention d'actionnaires «particulièrement désavantageuse» liant la Ville à Cablecom. INTERFOTO

«pour conserver une certaine maîtrise de l'évolution de la société».

Dans ce cas de figure, Cablecom aurait le contrôle opérationnel de Télégenève et pourrait consolider les résultats de l'entreprise dans son bilan. La Ville, elle, garderait l'essentiel de ses actifs et une certaine marge de manœuvre.

La vente totale

La vente totale relève d'une toute autre logique. Elle consacre l'échec du partenariat conclu en 2006 avec Cablecom et vise un objectif financier. «La Ville de Genève pourrait encaisser entre 50 et 62,5 millions», souligne le document. Cette hypothèse est aussi «cohérente avec l'assertion selon laquelle la télévision ne fait pas partie des tâches régaliennes de la Ville», précisent les auteurs. C'est l'argumentaire défendu par le Conseil administratif, Pierre Maudet en tête.

Dans les deux variantes, des documents évoquent des

risques pour le maintien des emplois, contrairement aux déclarations rassurantes de l'exécutif. Cablecom tend déjà, dans les communes où il maîtrise le réseau, à opérer une partie de ses services depuis Zurich, explique par exemple le rapport. Le risque est plus important dans le cas d'une vente totale.

Statu quo, pire scénario

Parmi les autres options étudiées, le statu quo est considéré comme «le pire des scénarios». «Il consisterait à accepter de voir déperir la société Naxoo», avec à la clé également de potentielles pertes d'emplois. Pourquoi? La guerre entre les deux actionnaires empêche la société d'évoluer et de rester concurrentielle. En particulier, elle n'est toujours pas capable de fournir le fameux *triple play* – l'offre groupée TV, internet et téléphonie –, un service devenu indispensable pour survivre dans le marché des télécoms. Per-

sonne ne semble d'ailleurs prôner cette solution.

Opposition à Cablecom

A l'inverse, l'option d'une opposition ferme à Cablecom a ses supporteurs dans la classe politique. C'est visiblement la stratégie à laquelle songe Rémy Pagani, qui voudrait renverser le rapport de force en faveur de la Ville. Cette solution passerait par une dénonciation de la convention d'actionnaires signée en 2006, qui offre à l'opérateur zurichois un droit de veto sur toutes les décisions stratégiques de Naxoo. En théorie, la Ville a des cartes à faire valoir en justice, sachant que les promesses de Cablecom de l'époque n'ont pas été tenues (lire ci-dessous).

Mais «l'issue d'un tel scénario est incertaine, et se jouera sur une longue durée, sûrement devant les tribunaux», poursuivent les auteurs, qui considèrent cette voie «trop risquée». Sous couvert d'anonymat, un ex-administrateur de

Naxoo partage cet avis: «Un contrat a toujours des failles et peut être cassé, mais on irait vers dix ans de procédure, sans garantie de résultat.» En attendant, la société continuerait de s'affaiblir et de céder du terrain à ses concurrents – Swisscom en premier lieu –, conclut le document interne.

L'offre rejetée des SIG

Autre solution balayée, la vente par Cablecom de ses actions, ce que l'opérateur ne semble pas près d'accepter. Le rapport apprend au passage qu'une proposition a été faite de substituer la société zurichoise par les Services industriels genevois (SIG) au sein de l'actionariat de Naxoo. Cela aurait été une «option idéale sous l'angle des politiques publiques et de la protection des contribuables genevois», soulignent les auteurs. Les SIG ont confirmé leur intérêt, mais l'offre ferme qu'ils ont adressée à Cablecom a été écartée «sans état d'âme», mentionne le rapport. I

Simple antenne commerciale?

Parmi les solutions jugées «envisageables», reste encore celle d'une «intégration» de Naxoo à Cablecom, qui permettrait en partie de résoudre les problèmes actuels. Dans cette voie, Télégenève perdrait son indépendance mais conserverait la propriété et la maîtrise de son infrastructure – le réseau à proprement parler. L'opérateur zurichois, lui, en assurerait l'exploitation en vendant ses propres services TV, internet et de téléphonie. Naxoo, dont le nom risque de disparaître, deviendrait une sorte d'«antenne commerciale» de Cablecom. Les auteurs du rapport confidentiel (lire ci-contre) recommandent dans ce cas à la Ville de négocier le maintien des emplois et de la diversité de l'offre télévisuelle. Les risques ne sont pas exclus pour autant.

Une variante «light» de cette alternative existe sous la forme d'une «intégration partielle», limitée à la reprise du système d'information et de gestion de clients de Cablecom. Cette «concession» de la part de Naxoo permettrait de débloquer la situation et de créer une vraie offre *triple play* pour faire face à la concurrence, estime le rapport. Jusqu'à présent, Télégenève s'y est refusé afin de garder son indépendance, alors que l'opérateur zurichois milite dans ce sens.

Contrairement à une intégration totale, cette solution offre l'avantage suivant: «La marque Naxoo continuerait d'exister et les emplois seraient préservés», notent les auteurs du document. En revanche, elle ne garantirait pas la compétitivité de la société à terme et requiert des investissements de Cablecom, auxquels l'opérateur pourrait s'opposer. Elle ne modifie pas non plus la structure où chaque partie est compétente dans son domaine (TV pour Naxoo, internet et téléphonie pour Cablecom). Des désaccords et des blocages futurs ne sont pas à exclure. MTI

La convention qui lie les mains de la Ville

Dans un rapport à l'intention du Conseil administratif (lire ci-dessus), les cadres dirigeants de Naxoo dépeignent un état de lieux sans concession des problèmes de l'entreprise. Pour eux, «le talon d'Achille de Télégenève est sans conteste la convention qui lie ses deux actionnaires» depuis 2006. Ce contrat entre la Ville de Genève, majoritaire à hauteur de 51,1%, et le zurichois UPC Cablecom (48,9%) s'avère «particulièrement désavantageux pour la Ville», estiment-ils, qui se retrouvent «pieds et poings liés».

La convention stipule que toutes les décisions stratégiques – budget, investissements... – doivent se prendre à la majorité des deux tiers au sein du Conseil d'administration, ce qui offre à Cablecom (5 administrateurs sur 11) une minorité de blocage. Conclusion du rapport: «La Ville de

Genève ne peut prendre aucune initiative qui divergerait de la stratégie de Cablecom, élaborée au niveau européen par UPC, voire international par Liberty Global.»

Par ailleurs, le partenaire privé dispose d'un droit de dernière offre sur tout achat, fourniture ou service dans le cadre d'un appel d'offre lancé par Naxoo. Une forme de priorité sur les concurrents, pour autant que la prestation et le prix proposés soient équitables.

Selon le même principe, l'actionnaire bénéficie d'un droit de préemption sur les actions qui seraient mises en vente. En clair, si la Ville de Genève décide de céder ses parts, Cablecom pourra aligner son offre sur celle d'autres repreneurs éventuels avec la garantie d'emporter la mise.

Le détail a son importance, alors que le Conseil administratif n'a cessé d'affirmer que le jeu était ouvert et que d'autres sociétés, comme Swisscom, pourraient être intéressées à un rachat «au plus offrant». L'opérateur zurichois a en réalité l'assurance d'acquiescer Naxoo s'il est prêt à en mettre le prix.

La convention de 2006 a placé Cablecom dans une position de force. Et dans ce contexte, l'opérateur zurichois n'aurait jamais tenu les engagements pris lors de la conclusion du partenariat. «De toutes les promesses faites en 2006, aucune ne s'est réalisée», accuse le rapport. Pour rappel, le mariage avec une société privée visait à permettre les investissements nécessaires au développement de la société. En particulier, il s'agissait

d'offrir le *triple play* (télévision, internet et téléphonie) dans les plus brefs délais.

En octobre 2006, le discours au Conseil municipal de Manuel Tornare, alors magistrat chargé du dossier, est en ce sens éloquent: «Les contrats qui ont été signés permettent d'assurer que la société pourra offrir les services *triple play* à ses premiers clients dans un délai de neuf mois à compter du début des travaux, soit approximativement à l'été 2007 (...).» A ce jour, cette prestation n'existe toujours pas, ce qui est le principal handicap de Naxoo face à ses concurrents.

Pis, selon le rapport interne, Cablecom n'a jamais financé la modernisation du réseau et les remontées d'immeubles! «Là encore, c'est une promesse non tenue, puisque c'est

bien Télégenève qui va assurer l'entier du coût de la modernisation (49 millions au total, ndr). Le modèle présenté par Cablecom n'a jamais fonctionné.»

Au final, le partenariat conclu avec le géant zurichois «n'a eu globalement que peu d'effets positifs», lâchent les auteurs du document. Un bon connaisseur du dossier nuance. Selon lui, c'est surtout la découverte d'un «obstacle technique» – une incompatibilité des systèmes informatiques – peu après la conclusion des contrats, qui a changé la donne. En d'autres termes, Naxoo n'est pas sans responsabilité dans les problèmes qui sont intervenus par la suite. MTI

¹ Cablecom, basé à Zurich, est une filiale de la société UPC, dont le siège est à Amsterdam, qui appartient elle-même au groupe mondial Liberty Global, situé à Denver aux Etats-Unis.