B. Rapport de minorité de M. Daniel Sormanni.**I. Préambule**

Pour le déroulement des travaux de la commission je m'en remets au rapporteur de majorité de M. Grégoire Carasso.

II. L'historique et son importance pour l'avenir

Il est bon de rappeler que 022 Télégenève a été fondée en 1986 sous l'impulsion de la Ville de Genève, à l'initiative du Maire de l'époque M.Guy Olivier Segond.

A l'époque de sa création, développer le réseau câblé avait été considéré comme relevant d'une mission de service public au même titre que le réseau d'eau et d'électricité.

C'était une véritable vision d'avenir, encore plus importante aujourd'hui avec le développement de l'information et la nécessité des autoroutes de l'information.

C'est ce capital, inestimable, que le Conseil administratif veut brader aujourd'hui, sans véritable considérations d'avenir et sans respect pour le personnel ; 91 employés aujourd'hui ; en estimant que 022 Télégenève ne répond plus à une mission de service publique.

III. Petite chronologie financière

En 1986, 022 Télégenève a été créée avec les mises en capital suivantes :

- SBS (dès 1998 UBS)	500 000 chf
- BCGE	500 000 chf
- Coditel (aujourd'hui UPC-Cablecom)	500 000 chf
- Ville de Genève	500 000 chf

En 2004 UBS décide de vendre sa participation de 12,5 % au prix de 5 000 000 francs. UPC-Cablecom décide d'acheter cette part. Sur l'instigation de son directeur général, 022 Télégenève décide de racheter les parts d'UBS.

La loi interdisant de détenir des actions propres au-delà de 10 %, finalement 022 Télégenève a également vendu ces actions à UPC-Cablecom en 2006.

En 2006, également, les SIG et la BCGE vendent leur part de 12,5 % à UPC-Cablecom pour un montant de 9 500 000 francs pour chaque part.

UPC-Cablecom se trouve ainsi propriétaire des actions à hauteur de 49 %.

Ainsi, avec le temps, UPC-Cablecom est passé de 12,5 % à 49 % des actions et est devenu un acteur incontournable de 022 Télégenève. La Ville de Genève n'a pas su prévenir ni agir pour faire de Naxoo un acteur incontournable des autoroutes de l'information, en Ville de Genève et

dans le canton.

IV. De la convention d'actionnaires de 2006

En 2006 une convention d'actionnaires a été signée qui donnent des pouvoirs exorbitants à l'actionnaire minoritaire UPC-Cablecom (voir texte de la convention dans le rapport de majorité).

En effet cette convention lie les mains de la Ville de Genève, actionnaire majoritaire à 51.1 %, UPC-Cablecom détenant les 48.9 % restants.

La convention stipule, notamment, que toutes les décisions stratégiques – budget, investissements, etc – doivent se prendre à la majorité des deux tiers au sein du Conseil d'administration, ce qui offre à UPC-Cablecom (5 administrateurs sur 11) une minorité de blocage. Dans le faits la Ville de Genève ne peut prendre aucune initiative qui divergerait de la stratégie d'UPC-Cablecom, élaborée au niveau européen par UPC, voir mondial 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 proposé soit équivalents.

Sur le même principe, l'actionnaire privé 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, UPC-Cablecom pourra aligner son offre sur celle d'autres repreneurs éventuels avec la garantie d'emporter la mise. L'opérateur zurichois a en réalité l'assurance d'acquiescer Naxoo s'il est prêt à en mettre le prix.

Parallèlement des contrats ont été signés avec UPC-Cablecom concernant la modernisation du réseau (fibre optique horizontale), la modernisation des IDI (montées d'immeubles), les services Voice (téléphonie), les services internet.

Hors il est bon de rappeler que le but de s'associer 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 un délai de 9 à 18 mois. A ce jour cette prestation n'existe pas.

La modernisation du réseau a été effectuée et payée intégralement par Naxoo (34 mios) ; il est intéressant de voir que l'opérateur qui a réalisé cette modernisation est UPC-Cablecom, qui à donc encaissé ladite somme.

En ce qui concerne les IDI (montées d'immeubles), c'est finalement Naxoo qui va la réaliser à ses frais. Le scénario imaginé par UPC-Cablecom et formalisé dans le contrat « IDI » n'a pas pu être mis en œuvre et ce contrat a été annulé.

V. De la validité de la convention d'actionnaires et des contrats de services Voice et internet.

Depuis 2006, date de signature de la convention d'actionnaires, Naxoo n'a pas réussi à ce dynamiser, se développer, dans ce sens cette convention est un échec cuisant. A qui la « faute » si faute il y a ?

A Naxoo qui n'a pas vraiment osé forcer son destin en étant plus actif sur le plan du développement, en mettant en œuvre le *Triple play* et de refuser de céder à UPC-Cablecom.

Au-delà des arguments juridiques des uns et des autres, sur la validité de cette convention, il aurait été intelligent d'explorer des pistes et de tenter des expériences et de bousculer UPC-Cablecom dans ses convictions ; hors les responsables de Naxoo n'ont en rien mis en œuvre les solutions porteuses d'avenir.

Alors on peut objectivement constater qu'UPC-Cablecom n'a pas respecté ses engagements, les revenus, prévus dans le business plan, concernant la téléphonie et internet ne sont pas au rendez-vous, le *Triple play* n'est pas en service, le financement de la modernisation des IDI, la concurrence effectuée par UPC-Cablecom avec ses propres réseaux. sont autant d'arguments à faire valoir devant les tribunaux pour dénoncer cette convention d'actionnaires. Incontestablement les articles 545 & 546 du CO et l'article 27 al. 2 du CC, permettent d'entamer une procédure, voir d'amorcer un arbitrage.

En effet l'avis de droit de Me B. Chappuis est contesté par d'autres avis de cabinets d'avocats spécialisés dans le droit commercial.

Pour les contrats, ils ont une validité à 2016 et sont donc résiliables pour cette date, cependant en cas de volonté de dénoncer la convention d'actionnaires, qu'elles sont leurs légitimités.

VI. Une évaluation en vaut une autre

Depuis le début du processus de vente initié en mai 2012 par M. Pierre Maudet, aucune évaluation de la société n'avait été demandée et réalisée. On ne sait même pas sur quelle base la proposition PR-963 a été fondée et le prix de 55 millions, proposé.

Après réitérée demande de la commission des finances, une évaluation a été demandée ; cette évaluation daté du 28 mars 2013, est présentée à la commission en date du 22 mai 2013. Cette étude a été commandée et payée par Naxoo et cela ne garanti pas, dans son principe, une objectivité totale ; incontestablement cette étude devait être commandée par la Ville de Genève.

Le choix de l'évaluateur et les critères de l'évaluation peuvent aussi être critiquables.

En effet PwC est le reviseur d'UPC-Cablecom et dans ce contexte on est en droit de s'interroger. Pour les critères on constate 3 phénomènes :

1. La valeur du fichier clients n'a pas été évaluée
 2. L'étude est basée sur un plan d'affaires futur établi par UPC-Cablecom
 3. Le coût d'un plan social en faveur du personnel n'est pas pris en compte
1. La valeur du fichier client semble donc négligée, peut-être partant du fait que les clients sont captés par l'offre de l'internet gratuit d'UPC-Cablecom (9000 clients aujourd'hui, déjà dans les fichiers à ZH).
 2. Le plan d'affaire futur proposé par UPC-Cablecom, même approuvé par le CA de Naxoo, n'a aucun intérêt à être optimiste, bien au contraire.
 3. Rien n'a été prévu pour indemniser le personnel en cas de licenciements : Un plan social devrait le cas échéant être payé par la société et s'ajouter au prix de vente.

Une entreprise privée, capitalistique comme UPC-Cablecom, détenue par le groupe US « Liberty Global » à Denver/USA, accepte donc de payer un prix supérieur à l'étude de PwC, pour une entreprise sans avenir, selon certains, relève de l'utopie.

C'est le contraire qui serait plus vrai. En effet sur la base du prix de 57,5 mios pour 51,1 % des actions, cela représente donc un prix total de 112,5 mios, comparativement à l'évaluation de PwC de 80 – 100 mios.

C'est la meilleure démonstration de la réalité du vrai prix de Naxoo, une entreprise avec une marge brute (EBITA) de 14/15 mios par année, qui est plus proche de 150 mios que de l'évaluation de PwC.

L'amortissement des 57,5 mios sera fait en 3/4 ans,

VII. Un contrat de vente déjà signé, personnel sacrifié

Il est notablement utile de savoir que le contrat de vente à déjà été signé à la date du 22 mai 2013.

Outre de nombreuses clauses complexes, à l'image de la convention d'actionnaires, le contrat de vente (voir le texte intégral dans le rapport de majorité), engage la venderesse à de nombreuses clauses et exigences à l'exemple de :

4.5 Droit de résolution spécial de l'acheteur

Le présent contrat peut être résolu par l'Acheteur, par notification écrite à la Venderesse au jour de l'Exécution, au cas où le nombre d'abonnés CATV payants au 20 mai 2013, tel que déterminé à l'Annexe 4.5 du présent Contrat (les « Abonnés »), a diminué, deux Jours Ouvrables avant l'Exécution, de 4 % (*quatre pourcents*) ou plus (ce nombre incluent les abonnements ayant pris fin ainsi que les abonnements pour lesquels des résiliations ont été valablement notifiées à la Société deux Jours Ouvrables avant l'Exécution).

9.4 Engagements de l'acheteur après l'Exécution

L'Acheteur s'engage, après l'Exécution du Présent Contrat, à :

- a) Ne supprimer aucun emploi de la Société (que ce soit par licenciement, congé-modification ou équivalent), sauf dans le cadre de la liste suivante (emplois à plein temps) :
 - Année 2014 : maximum 10 % de licenciements (ou équivalent) comparé à l'effectif au 1^{er} mai 2013 ;
 - Année 2015 : maximum 10 % de licenciement (ou équivalent) comparé à l'effectif au 1^{er} mai 2014 ;
 - Année 2016 : maximum 10 % de licenciement (ou équivalent) comparé à l'effectif au 1^{er} mai 2015 ;
 - Année 2017 : maximum de licenciement (ou équivalent) comparé à l'effectif au 1^{er} mai 2016 ;
 - Année 2018 : maximum de licenciement (ou équivalent) comparé à l'effectif au 1^{er} mai 2017 ;
 - A partir de 2019 : plus de conditions.

On voit donc que la Ville de Genève continue dans la même logique que les années précédentes qui ont aboutis à la conclusion d'une convention d'actionnaires qui a lié les mains de la ville, sans chercher aucunement à en sortir. On peut légitimement se poser la question de la signature anticipée d'un contrat de vente, en écartant de fait tout autre scénario, en refusant même de protéger le personnel des licenciements ; mais encore, en allant plus loin que de raison, en institutionnalisant le licenciement de 50 % du personnel.

C'est proprement scandaleux.

Il est aussi utile de rappeler que le plénum du Conseil municipal, en date du 9 mai 2012 à décidé à une écrasante majorité d'ajouter un article 7 à l'arrêté de la PR-963, à savoir :

Art. 7--- Le repreneur s'engage à conserver les employé(e)s et les postes de travail sur la place de Genève, à maintenir la convention collective de travail (CCT) sans détérioration ainsi que la caisse de pension actuelle, le tout durant au minimum 5 ans.

Le Conseil administratif a donc délibérément ignoré le vote du Conseil municipal et anticipé un contrat de vente avec des clauses contraire à la volonté dudit conseil.

VIII. La technique et le Triple-play

Sur le plan technique NAXOO est au top (fibre optique) et la qualité des images TV en HD est largement supérieur à tout ce qui se fait chez d'autres opérateurs, y compris la fibre optique de SWISSCOM. Hors malgré ce capital, la société n'a pas osé s'engager, en dénonçant la convention d'actionnaires et en développant son propre système Triple-play ou via une société tiers.

Il est utile de rappeler qu'aujourd'hui avec Naxoo vous pouvez obtenir le **Triple-play**, il faut simplement 2 contrats, 1 avec Naxoo pour la TV et 1 avec UPC-Cablecom pour l'internet et la téléphonie. ; seul inconvénient, mineur, vous avez 2 factures séparées.

Le développement du **Triple-play** a bien sûr un coût, environ 3 millions, mais cet investissement peut se faire en interne, grâce aux bons résultats de Naxoo (EBITA de 14/15 millions/an). La poursuite de la modernisation des IDI, financée jusqu'à ce jour en interne va continuer et il n'y aura nullement besoin de crédits via le Conseil municipal.

Par une gestion amorphe et une convention d'actionnaires paralysante, Naxoo a manqué les grands rendez-vous, en laissant sans réagir l'UBS, la BCGE et les SIG, se séparer de leurs actions, dans un but de profit à court terme, et les vendre à UPC-Cablecom.

En renonçant à collaborer avec d'autres réseaux en mains publiques, comme **Citycable/SIL** à Lausanne, qui modernise son réseau avec SWISSCOM, ou **le réseau NetDream – Valais/Vaud/Fribourg – Liste des partenaires :**

- SEIC TELEDIS Groupe, **Vernayaz**
- L'Energie de Sion-Région SA, **Sion**
- Sierre Energie SA, **Sierre**
- Sinergy Commerce SA, **Martigny**

- Sateldranse SA, **Le Châble**
- TRN Télé réseau de la Région Nyonnaise, **Nyon**
- SEIC Société Electrique Intercommunale de la Côte SA
- Société Electrique des Forces de l'Aubonne SA, **Aubonne**
- Gruyère Energie SA – Vision Sud, **Bulle**

A Bâle les services industriels collaborent avec SWISSCOM pour moderniser les réseaux.

A Riehen près de Bâle, la vente du réseau à UPC-Cablecom, a été combattue par la gauche, par voie de référendum. La population, a une écrasante majorité, à donner raison au référendaire.

L'argument décisif était le non à un réseau câblé privé, plus cher, moins démocratique et contrôlé par une entreprise américaine.

A Genève ont à compris avant tout le monde la nécessité des autoroutes de l'information et le réseau a été construit puis modernisé avec la fibre optique, mais on à manqué l'étape du *Triple-play*, qui est active à Lausanne, Vaud, Valais, Fribourg, Bâle et bien d'autres.

IL serait donc envisageable pour 022 Télégenève, plutôt que de se vendre à UPC-Cablecom, de se rapprocher de NetDream ou de Citycable, deux acteurs indépendants de Suisse romande.

Une collaboration étroite entre Naxoo et Citycable ou NetDream offrirait à la population genevoise une véritable offre de programmes diversifiés, flexible, et réactive.

La Ville de Genève doit prendre conscience qu'elle a une carte à jouer en reprenant le leadership au sein de 022 Télégenève. Une ville, qui plus est à vocation internationale, doit défendre son attractivité avec un réseau de communication performant et moderne

IX. La volonté de ne pas voir, ou les rapports oubliés

Depuis la signature de la convention d'actionnaires des difficultés sont intervenues avec UPC-Cablecom freinant la mise œuvre des avancées technologiques nécessaires.

Incontestablement des manquements peuvent être imputés à UPC-Cablecom et la Ville de Genève aurait les moyens de les faire valoir ; cependant aucune volonté n'a été démontrée par la Ville de Genève et ces représentants au conseil d'administration de Naxoo.

Pourquoi un rapport commandé par le Président et démontrant clairement les possibilités, les manquements, n'a pas été diffusé et est resté quasiment secret jusqu'à ce jour.

Pourquoi le projet de mise en œuvre du *Triple-play* en interne, préparé, étudié, a été tué dans l'œuf.

Des manquements graves, lourds de conséquences aujourd'hui.

X. Une vision de l'avenir

- La Ville de Genève conserve une infrastructure qui fait partie du patrimoine et garde la maîtrise de la démocratisation à l'accès au numérique.
- Naxoo garde la maîtrise des contenus en tenant compte de la spécificité des besoins de la clientèle internationale.
- La rentabilité d'une entreprise innovante permet d'assurer le financement des investissements.
- Les 100 emplois sont maintenus et garantis.
- Le prix de la connexion est maintenu pour les clients de façon pérenne.

XI. Conclusion

La délibération visant à la vente de 022 Télégenève à UPC-Cablecom pour le prix de 57,5 millions est rejetée.