

Le câble de Brutélé au cœur des convoitises

TÉLÉCOM Nethys prêt à racheter les parts des communes qui veulent vendre

- Après Telenet, Nethys s'apprête à faire offre pour le rachat de Brutélé.
- Pas de traitement de faveur pour Nethys.
- Brutélé mettra en concurrence toutes les offres.

C'est l'heure des grandes manœuvres autour de Brutélé. Comme le révélaient nos confrères de *L'Echo*, le câblodistributeur public qui associe 24 communes wallonnes et six communes bruxelloises est courtisé de toute part. Au mois de mars, Orange a déclaré via la presse sa flamme à cette intercommunale qui cogère avec Nethys la marque Voo à Bruxelles et en Wallonie. Fin avril, Telenet déposait une offre non liante dont le montant n'est pas connu. On évoque une fourchette de 270 à 335 millions. Et ce mardi, c'était au tour du conseil d'administration de Nethys d'avaliser une opération d'acquisition de Brutélé et de solliciter rapidement l'ouverture de négociations sur le sujet avec l'intercommunale.

Pas question pour le groupe liégeois de laisser filer à la concurrence ce câble avec lequel il veut fusionner depuis 2006. Selon nos informations, cette offre que Voo s'apprête à déposer ne serait pas une réaction à celle déposée par Telenet mais bien la continuité d'un processus qui était en cours en 2016 et qui a été interrompu suite au scandale Publifin. Les discussions avaient été assez loin à l'époque même si aucune offre formelle n'avait été reçue par Brutélé. Nethys estime qu'elles peuvent reprendre maintenant que les choses se sont stabilisées. Le message est clair : Nethys n'est pas vendeur mais bien acheteur.

Brutélé et Nethys cogèrent la marque commerciale Voo depuis son lancement en 2006. Elles sont extrêmement imbriquées l'une dans l'autre, que ce soit au niveau juridique, financier mais aussi opérationnel. L'informa-

tion et la licence fixe de Voo sont logés chez Brutélé. La marque Voo et le mobile sont en revanche chez Nethys. Cette imbrication s'explique aisément. Lorsqu'elles se sont réunies au sein d'un groupement d'intérêt économique (GIE) pour créer Voo, les deux intercommunales (à l'époque il s'agissait de Tecteo) étaient censées fusionner rapidement.

C'était sans compter sur la résistance des six communes bruxelloises qui représentent 35,7 % des parts sociales de Brutélé. La perspective d'être absorbées au sein du puissant groupe liégeois s'est vite avérée imbuvable pour celles-ci d'autant que certaines ne voient plus l'utilité de rester actives dans ce secteur et veulent vendre leurs parts. « C'est une activité ultra-concurrentielle qui ne fait plus partie de nos missions d'intérêt général », résume Benoît Cerexhe, bourgmestre de Woluwe-St-Pierre. Ce secteur nécessite en outre d'énormes investissements, donc le retour financier va être de moins en moins intéressant. » Ces communes sont d'avis que l'entreprise est trop petite pour

rester seule et qu'il vaut mieux vendre tant qu'elle a encore de la valeur. Cette position est source de tensions avec les communes wallonnes - majoritaires à l'assemblée générale avec 64,3 % des parts mais pas au CA où la parité est de mise - qui se sont, quant à elles, toujours opposées à une vente, privilégiant une fusion avec le partenaire Nethys. Le blocage dure depuis des années.

Le scandale Publifin a fait capoter les discussions de rapprochement entre Brutélé et Nethys

Conscient qu'il ne pourra pas arriver à ses fins en luttant contre la volonté d'un partenaire, Nethys serait prêt à racheter les parts des communes qui désirent partir. C'était déjà la philosophie de l'accord en cours de discussion en 2016. Si l'offre de Voo est retenue, une majorité de communes

bruxelloises devraient en profiter pour retrouver leur liberté. Quid des communes wallonnes ? Difficile à dire en l'état. Pour beaucoup d'observateurs, celui qui détient la clé du dossier est Paul Magnette, bourgmestre de Charleroi. Sa commune détient 27,5 % des parts sociales de l'intercommunale et à ce titre donne le ton au niveau des communes wallonnes. Il se refuse néanmoins à tout commentaire.

Ce rachat risque d'être très compliqué car Brutélé est une intercommunale avec du personnel statutaire alors que les candidats sont des sociétés de droit privé. Nethys a bien sûr un avantage décisif sur Telenet et Orange puisqu'il possède beaucoup de liens avec Brutélé. Défaire tout cela coûtera de l'argent et sera compliqué. Mais Telenet a les poches bien pleines. Et Brutélé n'entend pas donner de préférence à l'un ou à l'autre dans ce dossier,

comme nous l'explique sa vice-présidente Nathalie Gilson (voir ci-contre).

Du côté de Benoît Cerexhe, pas de préférence non plus. « L'identité de l'acheteur m'importe peu. Nous sommes prêts à vendre au plus offrant à condition que la qualité du service fourni à nos citoyens soit maintenue. »

Chez Brutélé, on se prépare activement. Selon nos informations, une réunion s'est tenue le 15 juin dernier en marge de l'assemblée générale rassemblant les anciens et les nouveaux administrateurs. A l'occasion de celle-ci, deux banques d'affaires sont venues présenter leurs services. L'objectif est de désigner une banque qui pourra valoriser la société et jouer un rôle d'accompagnement lors d'un processus de vente éventuel. ■

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER

RÉACTION

« Il faudra mettre les offres en concurrence »

Brutélé se prépare à une vente éventuelle. Nathalie Gilson, vice-présidente ixelloise du conseil d'administration, confirme que « tant le CA que certaines communes réfléchissent à l'évolution de Brutélé. On a d'abord mis les statuts de la société en ordre avec le code wallon de la démocratie locale. On entame maintenant une phase de réflexion. On sait que certaines communes veulent vendre. Nous avons reçu une offre de Telenet. Du côté de Nethys, nous n'avons encore rien reçu pour l'instant. Ces offres vont être étudiées. » Pas question pour elle de privilégier l'offre de Nethys même si les deux sociétés exploitent la même marque. « Brutélé est une société publique. On doit respecter des règles, c'est-à-dire ouvrir le jeu et mettre toutes les offres en concurrence pour que le processus soit transparent. Il faut faire attention à d'éventuels recours. Il faut aussi déterminer les conditions auxquelles nous sommes prêts à vendre. Par exemple des clauses concernant le maintien de l'emploi... Dans le cas où on se déciderait à entamer tout ce processus, il est évident qu'on a besoin de se faire conseiller. » Elle refuse néanmoins de confirmer que des banques d'affaires ont été auditionnées. Elle insiste : la décision de principe - à savoir vendre ou pas - n'a pas été prise et relève uniquement de la compétence de l'assemblée générale (c'est-à-dire des communes) qui doit se prononcer à la majorité qualifiée. « Au niveau du conseil d'administration, nous allons dégrossir le dossier. On va étudier les différents scénarios qui se présentent et en temps opportun, on soumettra un document et des propositions aux communes pour qu'elles se déterminent. Et on verra s'il y a une majorité pour aller de l'avant. »

J.-F. M.