

Direction Générale
Rue de Naples, 29
B – 1050 Bruxelles
Tel. : 02/850 96 41
Fax : 02/850 96 49

N. Ref.: JMA/fd/18-03678

Bruxelles, le 24 octobre 2018

Monsieur le Bourgmestre,
Messieurs les Echevins,

Conformément aux articles 34 et suivants des statuts, nous vous invitons à la prochaine Assemblée Générale Ordinaire de notre Intercommunale qui se tiendra

Le 30 novembre 2018 à 19h00
Dans les locaux de la Société à la rue de Frères Wright, 9 à Gosselies.

Vous trouverez, en annexe, l'ordre du jour et les rapports préparés par le Conseil d'Administration.

Nous vous rappelons que, conformément aux dispositions du Code Wallon, l'Assemblée générale est ouverte à toutes les personnes domiciliées sur le territoire d'une des communes affiliées.

Nous vous invitons à nous renvoyer, au moins dix jours avant cette Assemblée, la désignation de vos délégués par le biais du document ci-joint, dûment complété.

A ce sujet, le Code wallon prévoit que *« Les délégués des communes associées à l'assemblée générale sont désignés par le conseil communal de chaque commune parmi les membres des conseils et collèges communaux, proportionnellement à la composition dudit conseil. Le nombre de délégués de chaque commune est fixé à cinq parmi lesquels trois au moins représentent la majorité du conseil communal. »*

Nous vous prions d'agréer, Monsieur le Bourgmestre, Messieurs les Echevins, l'expression de notre respectueuse considération.


Anne Marie Boeckert,
Présidente du
Conseil d'Administration.

Ordre du jour

1. Evaluation du plan stratégique 2017 – 2020 (Rapport A)
2. Plan financier (Rapport B)
3. Nominations statutaires (Rapport C)

PLAN STRATÉGIQUE 2017 - 2020 ETAT DES LIEUX OCTOBRE 2018

Evolution du contexte

1 Développement de la concurrence

Active sur un territoire et une base potentielle de clients limités, Brutélé doit faire face à une concurrence qui se développe et se diversifie rapidement. Cette concurrence s'exerce aussi bien sur les infrastructures que sur les services proposés par la société.

Dans le domaine des infrastructures, l'opérateur historique Proximus bénéficie de l'atout incontestable - et unique en Belgique - d'être propriétaire, à l'échelle nationale, à la fois d'un réseau fixe et d'un réseau mobile. Par ailleurs, le projet annoncé par cet opérateur consistant à étendre la couverture de ses réseaux de fibres optiques jusqu'aux abonnés (FTTH) entraînera l'obligation pour les opérateurs d'infrastructures alternatives, dont Brutélé, d'accélérer leurs programmes de modernisation afin de répondre aux futurs défis des bandes passantes qui seront proposées aux clients résidentiels et professionnels.

En parallèle, les progrès enregistrés dans les technologies de réseaux mobiles et en particulier l'explosion des débits et des volumes de données accessibles sur les réseaux 3G et 4G, permettent à présent aux clients de ces réseaux de disposer d'un grand nombre de services réservés dans le passé aux seules connexions fixes.

Dans le même temps, Brutélé doit également faire face à une concurrence nouvelle, sur ses propres infrastructures, suite à l'ouverture du câble imposée par les régulateurs et aux développements subséquents de la société Orange Belgique.

Enfin, les opérateurs « Over the top » (OTT) comme Netflix, Apple, Google ou Amazon s'inscrivent également dans une logique de compétition frontale sur le plan des services à valeur ajoutée, que ce soit dans le domaine de la téléphonie ou celui de la télévision.

Cette compétition, provenant de sociétés de taille nettement plus grande que la nôtre, conduit inévitablement Brutélé à devoir s'appuyer sur un partenaire de plus grande taille, ce qui confirme amplement la pertinence de la décision prise en 2006, lors de la création de la marque VOO.

2 Intensification de la régulation

Les activités de Brutélé sont régulées par l'IBPT pour la Région de Bruxelles – Capitale et par le CSA pour la Région Wallonne. Ces deux organismes sont regroupés au sein de la Conférence des Régulateurs (CRC) avec ceux compétents pour la Région Flamande et celle de langue Allemande.

Brutélé a, dans le passé, contesté avec un certain succès plusieurs décisions prises par la CRC, en particulier en ce qui concerne les tarifs de gros applicables aux opérateurs bénéficiaires de l'ouverture du câble.

En juin 2018 la CRC publiait une nouvelle décision relative à l'analyse des marchés du haut débit et de la radiodiffusion télévisuelle. Ces décisions, basées sur un morcellement des marchés qui nous paraît fort contestable, amplifieront fortement l'impact de la régulation sur les activités de la société.

Brutélé a dès lors décidé de contester également ces décisions devant les tribunaux.

3 Développement des services mobiles et offres 4P

Brutélé est un opérateur de services fixes mais n'est par contre pas active dans le domaine des services mobiles. Nethys a de son côté développé et commercialise en direct, dans le cadre d'une solution MVNO (Mobile Virtual Network Operator), une offre de services mobiles, offre accessible à tous les clients VOO, y compris donc aux clients situés sur le territoire de Brutélé.

Sachant que pour les opérateurs de communications électroniques, le principal relais de croissance se situe du côté des offres 4P, incluant donc des services mobiles, la forme de la collaboration actuelle entre Nethys et Brutélé au sein de la marque VOO devra être reconsidérée à l'avenir.

4 Structure de la société

Une structure intercommunale était parfaitement adaptée à l'exercice d'une activité soumise à peu de concurrence, comme l'était la télédistribution, métier historique de la société. Cette structure présentait par ailleurs l'énorme avantage de permettre aux communes associées de toucher de solides dividendes, la société étant exemptée des taxes sur les bénéfices (ISOC).

Ce régime d'exception a été réformé depuis 2015.

Par ailleurs, une intercommunale comme Brutélé n'était plus, depuis la régionalisation de l'état, soumise à la tutelle fédérale et échappait, en raison de sa nature bi-régionale, aux tutelles des régions. Cette situation particulière a également été modifiée, suite à la conclusion en 2014 d'accords de coopération entre les trois régions du pays.

Il apparaît dès lors que l'exercice d'une activité commerciale, au sein d'une société intercommunale, non seulement ne procure plus aucun avantage mais entraîne, au contraire, une série de contraintes supplémentaires par rapport à celles auxquelles font face nos concurrents organisés sous la forme de sociétés anonymes, qu'elles soient de droit privé comme Orange Belgique ou même public comme Proximus. Ces contraintes sont en particulier liées à :

- La lourdeur administrative de l'exercice d'une tutelle
- La complexité de gestion et le manque de liquidité des actions pour les actionnaires
- L'impossibilité d'envisager une augmentation de capital pour financer une éventuelle croissance externe
- La difficulté, pour des actionnaires communaux, de développer une vision stratégique cohérente et à long terme pour des activités dans un secteur concurrentiel

- Les charges financières accrues liées au statut d'une partie du personnel, nommé à titre définitif

Notons enfin que la durée de vie d'une intercommunale n'est pas illimitée dans le temps. Créée en 1968, la société a été prorogée jusqu'au 25 juin 2023. Cette échéance limite dès à présent les capacités d'action de la société, en vertu des dispositions de l'article 5 des statuts :

La Société ne peut prendre d'engagements pour un terme excédant sa durée que si elle prend toutes mesures appropriées pour que ces engagements soient respectés, sans rendre plus difficile ou onéreux l'exercice du droit pour un associé de ne pas participer à la prorogation.

5 Capacité d'innovation

Comme déjà souligné, le secteur des communications électroniques est engagé dans un processus de mutation accéléré. Les besoins des consommateurs suivent bien naturellement le rythme des développements techniques, introduits sur le marché à une vitesse de plus en plus grande mais aussi avec un risque d'obsolescence de plus en plus rapide.

Dans ce contexte, l'effet de taille joue un rôle essentiel afin d'assurer la rentabilisation des études et développements techniques et IT nécessaires pour soutenir la mise sur le marché de ces innovations.

Il est clair depuis une dizaine d'années que Brutélé ne dispose plus, seule, de la taille critique requise et que l'adossement ou l'intégration dans un opérateur de nettement plus grande taille est indispensable pour assurer la viabilité des opérations.

Programmes stratégiques

Le principal enjeu stratégique pour la société concerne son évolution structurelle ainsi que celle du partenariat développé avec Nethys sous la marque VOO.

Outre cela, sur le plan plus opérationnel, Brutélé développe une stratégie proactive comprenant de nombreux projets, organisés en cinq programmes principaux :

1. Développement des services VOO et de la base de clients dans les marchés résidentiel et B2B
2. Modernisation des infrastructures
3. Amélioration de l'expérience client
4. Modernisation des outils IT
5. Développement des ressources humaines

La cohérence d'une marque commune nécessite que tous les projets impliquant la marque VOO soient menés en collaboration avec notre partenaire Nethys. Ils sont dès lors financés selon des clés de répartition adaptées aux volumes d'affaires concernés.

D'un autre côté, Brutélé reste seule maîtresse de ses infrastructures, de ses clients et de ses ressources humaines. Dans ces trois axes donc Brutélé garde son autonomie d'action, ce qui n'empêche évidemment pas, projet par projet, d'envisager des collaborations avec Nethys afin de profiter de toutes les synergies possibles en mutualisant les ressources et/ou en profitant de certaines économies d'échelles.

1 Développement des services VOO et de la base de clients dans les marchés résidentiel et B2B

En collaboration très étroite avec Nethys, Brutélé a investi massivement, depuis plus de 10 ans, dans la promotion de la marque VOO, lancée conjointement par Brutélé et l'ALE en 2006.

L'ambition de 2006, consistant à fédérer sous une seule marque l'ensemble des produits et services proposés à la clientèle en Wallonie et en Région de Bruxelles-Capitale, s'est largement concrétisée. D'une part, l'offre inclut à présent une grande diversité de produits et services regroupés le plus souvent dans des « packs » incluant, selon le choix des clients, la télévision multi écrans, des accès Internet à très large bande, la téléphonie fixe et la téléphonie mobile. Et d'autre part, les produits de la marque VOO sont commercialisés depuis 2008 sur les six communes desservies par Brutélé en Région de Bruxelles-Capitale ainsi que sur la totalité du territoire wallon, à l'exception de la petite zone de l'AIESH dans le Sud Hainaut.

S'agissant spécifiquement du marché résidentiel, la notoriété et la qualité de la marque sont de première importance puisqu'ils forment la principale base de la décision d'achat par nos clients. Cette notoriété est dès lors soutenue par d'intenses campagnes marketing utilisant tous les media disponibles (TV, radio, presse, affichages, web, réseaux sociaux, boutiques, PLV, etc.).

Par ailleurs, la recherche de qualité anime en permanence toutes les équipes et se décline dans de très nombreux projets organisés autour des 5 thèmes suivants :

- Diversité de l'offre TV : richesse des contenus de l'offre de base et des options, qu'ils soient sportifs (par exemple VOO Sport) ou axés sur les thèmes de la découverte, les enfants, la musique, la fiction, etc.
- Disponibilité de contenus adaptés aux installations de nos clients : analogiques ou numériques simple définition (SD), haute définition (HD) et ultra haute définition (UHD 4k)
- Augmentation régulière des débits et performances des accès Internet (débit, stabilité, couverture Wi-Fi, solution Wi-Free, etc.)
- Fiabilité des solutions
- Performance et ergonomie des équipements installés chez les clients (décodeurs, modems, relais Wi-Fi, etc.) et des solutions multi écran (VOOmotion)

Les produits résidentiels de l'offre VOO sont commercialisés via divers canaux de distribution dont certains sont gérés en commun avec Nethys, tels le centre d'appel 0800, le site VOO, les canaux indirects et de porte à porte et d'autres sont propres à Brutélé comme les boutiques situées sur le territoire des communes associées, une boutique mobile et la vente directe via les services clientèle de la société.

Les principales réalisations 2018 concernent :

- Focus sur la convergence via une intensification des actions d'upsell

- Promotion accrue des Options TV
- Focus sur les services Internet via des matériels gratuits : en Juin (TV) pour la coupe du monde), en Septembre (Tablettes) pour la rentrée et en Décembre
- Lancement annoncé de nouvelles vitesses internet (400 Mbps)
- Lancement d'un nouveau pack trio intégrant TV-Net-Mobile.

Pour ce qui concerne nos activités B2B à destination des entreprises, des clients institutionnels et de divers intégrateurs et opérateurs alternatifs, Brutélé utilise ses propres capacités de transmission pour commercialiser une vaste gamme de produits de connectivité adaptés aux besoins les plus avancés (liaisons Ethernet jusqu'à 10 Gbps, connexions Internet à très large bande et haut niveau de SLA, VPN, téléphonie sur IP, etc.).

La société propose également des services spécifiquement adaptés aux collectivités, telles les maisons de repos, hôpitaux, prisons, hôtels, etc.

Pour ces marchés B2B, des développements sont en cours dans le domaine de la couverture en fibre optique des zonings industriels et dans le déploiement d'offres de télévision spécifiquement conçues pour les collectivités.

2 Modernisation des infrastructures

Outre le patrimoine immobilier de la société, l'infrastructure constituant son réseau est constituée de 5 couches distinctes :

1. La couche de génie civil comprend les tranchées, fourreaux et chambres de tirage et/ou de soudures
2. Les câbles à fibres optiques ainsi que les équipements de transmissions optiques permettent le multiplexage et le routage des diverses longueurs d'ondes utilisées pour le transport des informations digitales
3. Le réseau « backbone », intégré avec celui de Nethys, relie via des connexions digitales à très haut débit (N* 100 Gbps) les data centres internes et externes avec les diverses têtes de réseaux des deux sociétés
4. Les réseaux « Hybride Fibre Coax » (HFC), comme le nom l'indique, comprennent une composante en fibres optiques reliant aux têtes de réseaux les divers nœuds optiques et une composante coaxiale amenant les signaux depuis ces nœuds optiques jusqu'au NIU, point d'interface avec l'installation intérieure des clients
5. L'installation intérieure des clients comprenant câbles, prises, décodeurs, modems, modules CPL, relais Wi-Fi, etc.

Les data centres principaux et le réseau backbone ont fait l'objet d'importants développements dans les années précédentes.

Les priorités pour la période 2018 - 2021 portaient sur :

- La couche de génie civil avec l'amélioration des outils SIG (cartographie topologie des réseaux) et la participation de Brutélé au projet Powalco, plateforme informatique unique qui permettra aux opérateurs de communiquer et de s'échanger les données afin de répondre aux obligations du Décret «Impétrant» de la Région Wallonne
 - Le projet Powalco est opérationnel. Une cellule de 3 ETP a été constituée pour assurer le suivi des opérations
- La création de trois nouvelles têtes de réseaux, deux à Bruxelles et un en Wallonie, nécessaires en fonction de la multiplication des besoins de capacité de traitement des signaux
 - L'extension de la station de Farciennes est bien avancée
- Le réseau HFC dont la capacité continuera d'augmenter, de manière progressive, en combinant des investissements dans trois axes : l'augmentation de la bande passante (passage de 600 MHz à 1,2 GHz), l'accroissement du nombre de canaux réservé aux transmissions digitales par rapport à ceux consacrés à l'offre analogique et l'installation de nouveaux nœuds optiques

- Les 120 nœuds optiques prévus en 2018 ont tous été installés. 150 sont prévus pour 2019. Pour le reste, les analyses ont bien progressé.
- L'utilisation d'un nouvel outil de monitoring PNM (proactive Network Monitoring)
 - Projet en cours d'analyse
- Les installations chez les clients avec, entre autres projets, l'installation systématique de points de démarcation actifs (NIU) et l'amélioration de la couverture Wi-Fi des clients Internet et/ou IDTV
 - Projet en cours de déploiement

3 Amélioration de l'expérience client

Dans la mesure où les seules sources de revenus de Brutélé proviennent de sa clientèle, sans aucun subside public, il est bien naturel que le client soit au centre des préoccupations de la société.

Or nos clients sont confrontés à des choix de plus en plus vastes, des techniques qu'ils ne maîtrisent pas nécessairement et une complexité administrative accrue avec la multiplication des services et de leurs options. Il importe alors de leur faciliter la vie au maximum en veillant à garantir :

- le plus de simplicité et de transparence possible dans nos offres et nos factures
- la meilleure qualité dans les travaux d'installation
- une réponse rapide et complète à toute demande de renseignement ou d'intervention, technique ou administrative, quel que soit le support utilisé pour cette demande, à savoir contacts directs en boutiques ou chez les revendeurs, appels téléphoniques, email, site web ou encore utilisation des réseaux sociaux comme Facebook ou Twitter.

Afin de rencontrer ces objectifs, Brutélé travaille en permanence sur l'amélioration de ses processus, la montée en compétence de ses agents et sous-traitants et le staffing des équipes concernées.

Les priorités pour les années 2018 – 2021 portaient sur les thèmes suivants :

- Intensification des mesures de performances : généralisation des mesures NPS (« Net Promoter Score »), mesures de la satisfaction du client, après chaque action de l'un de nos collaborateurs ou sous-traitants, aussi bien lors des installations et des dépannages que lors des contacts techniques ou administratifs
 - Ce projet est opérationnel pour tout ce qui concerne les contacts avec les services clients. Concernant les équipes « réseaux », les analyses sont en cours
- Développement d'une base de données documentaire pour les modes opératoires et intensification des contrôles de qualité sur les divers contacts clients
 - Projet opérationnel
- Promotion accrue de la facturation électronique et de la domiciliation bancaire ; regroupement de tous les services sur une seule facture mensuelle
 - Projet opérationnel
- Intensification des développements en ligne : MyVOO, VOOassistance et réseaux sociaux
 - Une nouvelle application MyVOO sera lancée en décembre 2018. Par ailleurs, de nouveaux process ont été mis en œuvre pour assurer le suivi des interactions clients sur les réseaux sociaux (chatbot)

4 Modernisation des outils IT

L'informatique est naturellement au cœur de notre métier. Les processus informatiques fédèrent l'ensemble des équipes et des actions requises pour assurer toutes les étapes du parcours du client : vente, provisionnement des services, installation, dépannage, facturation, ajout/retraits de services, rappels, coupures, etc.

Indépendamment des applications de bureautique et de la couche « infrastructure IT », gérant les data centres et leurs parcs de serveurs, on peut regrouper nos outils informatiques en 4 sections :

- BSS : gestion des clients et des contrats
- OSS : gestion des services et des travaux
- BI : gestion des données
- Comptabilité : gestion des finances

Installées en 2002 chez Brutélé les versions actuelles des composants SAP formant la couche BSS doivent être revues en profondeur. Ce chantier est en cours.

La couche OSS est constituée des éléments assurant le provisionnement des divers services IDTV, Internet et téléphonie. Certains de ces éléments doivent également être revus. Cette couche assure en plus l'intégration des services et la gestion des travaux d'installation et de dépannage (work force management).

L'explosion du nombre de données (« big data ») recueillies mais aussi l'augmentation considérable des besoins des équipes de marketing et ventes visant à disposer de rapports très pointus afin de cibler au mieux le positionnement des produits, les offres et les campagnes, fait de la couche BI un enjeu majeur. Ceci se combine avec les exigences accrues, en ce qui concerne le contrôle de l'utilisation de ces données, imposées au niveau européen par le nouveau règlement général pour la protection des données (GDPR). Ces chantiers sont en cours

Enfin, en fonction des projets de décision de la CRC, un projet de refonte de notre comptabilité analytique a également été mis en chantier.

5 Développement des ressources humaines de l'entreprise

Gérer les nombreux changements qu'entraîne l'évolution de nos métiers demande non seulement de savoir mener à bien des projets mais également d'obtenir l'adhésion de l'ensemble des collaborateurs sur les défis majeurs qu'impliquent pour ceux-ci les besoins accrus d'engagement personnel, de développement de leurs compétences, d'augmentation de leur productivité et de leur maîtrise de la qualité.

Tout ceci ne serait pas possible sans un solide investissement dans le développement des ressources humaines.

L'objectif, en permanence au cœur de la stratégie, consiste à faire en sorte que tous les collaborateurs, en étant impliqués dans nos objectifs, clairement définis et partagés, puissent s'épanouir dans leur travail quotidien afin de faire prospérer au mieux la société, pour le plus grand profit de tous : clients, employés et communes actionnaires.

Dans cette perspective, la société s'est fixée l'objectif que tous les collaborateurs qui sont prêts à accepter ces challenges puissent travailler dans un cadre motivant, soient rémunérés de manière attractive, développent leurs compétences personnelles et collaborent entre eux de façon harmonieuse et efficace.

Les principales réalisations de 2018 ont concerné :

- L'amélioration de la gestion des formations et le renforcement des tests de qualité et de compétence
- L'introduction de packages salariaux flexibles (plan cafeteria)

Les chantiers prioritaires pour les prochaines années concerneront :

- Une nouvelle classification des fonctions (chantier déjà bien avancé)
- Une plus grande prise en compte des évaluations dans la politique salariale de l'entreprise
- L'aménagement des horaires et l'introduction de possibilités de télétravail
- Le renforcement du bien-être au travail

Assemblée Générale Ordinaire du 30 novembre 2018

Rapport B

Plan financier

Forecast Octobre 2018

Avertissement préliminaire

Le présent plan financier a été établi sur base des éléments connus à la fin septembre 2018. Son exécution dépend bien évidemment de nombreuses d'hypothèses, au premier rang desquelles on peut citer :

- L'évolution de la structure de la société
- L'état des relations entre Brutélé et Nethys pour la gestion de la marque VOO
- L'exécution du plan marketing VOO
- L'évolution des conditions de marché (prix de détails, prix de gros et concurrence fixe et mobile)
- Le timing des investissements relatifs aux évolutions des réseaux et de l'IT
- L'obsolescence de certains investissements, tels les décodeurs

Plan financier :

	FORECAST		
	2019	2020	2021
Revenus d'exploitation	130.243	131.224	133.813
Revenus d'abonnements	99.848	101.494	103.724
Revenus One shot	21.041	20.283	20.548
Autres revenus d'exploitation	9.353	9.447	9.541
Charges d'exploitation	94.346	95.100	96.856
Approvisionnement	14.465	14.537	14.682
Services et biens divers	56.414	56.979	58.118
Frais de personnel	23.467	23.584	24.056
EBITDA	35.897	36.125	36.957
<i>Marge EBITDA</i>	<i>27,6%</i>	<i>27,5%</i>	<i>27,6%</i>
Amortissements	27.498	27.330	25.353
Réductions de valeur	2.765	2.765	2.765
EBIT	5.633	6.029	8.839
<i>Marge EBIT</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,6%</i>	<i>6,6%</i>

Assemblée Générale Ordinaire du 30 novembre 2018

Rapport C

Nominations statutaires

Le Conseil d'administration vous propose de ratifier la décision de nomination statutaire suivante :

- Au sein du Conseil d'administration :
Monsieur Busine est remplacé à la fonction d'administrateur par Monsieur Delsaute représentant la commune de Gembloux

Vade-mecum : Assemblée Générale de Brutélé

La présente note explicative fait suite aux modifications législatives intervenues en 2018 suite à l'adoption du décret du 29 mars qui modifie le Code Wallon de la Démocratie locale et de la décentralisation (ci-après CWDL).

Le CWDL impose aux intercommunales la réunion de deux Assemblées Générales annuelles. La première se tient au plus tard le 30 juin et la deuxième au plus tard le 31 décembre (*Article 1523-13 du CWDL*).

A. La convocation à l'Assemblée Générale (AG)

Les convocations à l'AG doivent parvenir aux actionnaires au moins 30 jours avant la date de l'Assemblée. Elles peuvent être envoyées par voie électronique. (*Article 1523-13*)

B. La représentation des communes

Le CWDL impose aux communes de désigner 5 délégués parmi les membres du conseil communal, proportionnellement à la composition dudit conseil, avec au moins 3 délégués qui représentent la majorité au sein du conseil communal (*article 1523-11 CWDL*).

Cette désignation peut être « permanente » pour la durée de la législature ou « ad-hoc » pour chaque réunion de l'AG de l'intercommunale. Il appartient à chaque commune d'en décider.

C. Le quorum de présence

Un quorum de présence de 50% est requis pour que l'AG soit valablement constituée.

Ce quorum est calculé sur base du nombre de parts sociales détenues par commune, sachant que toutes les parts d'une commune sont prises en compte si au moins un délégué est présent lors de l'AG.

D. Les votes

En vertu du CWDL, tous les conseils communaux sont appelés à délibérer sur chacun des points inscrits à l'ordre du jour de l'AG, individuellement.

Nous vous demandons par conséquent de mentionner, de façon claire et distincte, dans votre délibération le résultat des votes sur chacun des points à l'ordre du jour de l'AG.

Exemple : Concernant le rapport A, le conseil a voté par 5 votes POUR, 3 votes CONTRE et 2 abstentions

Pour le rapport B, le conseil a voté à l'unanimité.

Dans le cas où le conseil communal a effectivement délibéré sur tous les points à l'ordre du jour, la présence d'un seul délégué suffit pour rapporter l'intégralité de la décision de sa commune. Celle-ci sera alors prise en compte proportionnellement au nombre de parts détenues par la commune.