

**Audition de représentants du personnel et des syndicats (séance du 30 mai 2012)**

*Mmes Fabienne Brunner, secrétaire régionale responsable Télécom Romandie, M. José Gonzalez, président de la section Genève Télécom, Catherine Tabary, présidente de la commission du personnel 022 Télégenève et Benjamin Lucas, membre de la commission du personnel 022 Télégenève;*

M. Gonzalez, après avoir rappelé qu'il a fait partie du Conseil d'administration de 022 Télégenève SA, déclare que l'annonce de la vente a été une grande surprise car, qui possède le réseau possède la force. Il lui semble se souvenir que l'entrée de Cablecom avait été nécessaire pour moderniser le réseau. Le réseau est aujourd'hui compétitif et la Ville a en mains un bijou qui permet de concurrencer tous les autres acteurs, y compris la fibre optique, qui offrent le même produit. En tant que syndicaliste, il est sensible au bien commun et trouve qu'il n'y a aucun bon argument parmi ceux que donne le Conseil administratif pour vendre. Il rappelle que l'entreprise est bénéficiaire et que les employés sont très en soucis parce que lorsqu'il y a rachat d'une entreprise, suit derrière le cortège des doublons et des licenciements. Cablecom, à la différence de 022TG, n'a à ce jour toujours pas de convention collective. Enfin, il ne comprend pas cette précipitation à vendre, ni pourquoi une entreprise qui est entrée dans le capital de 022 Télégenève SA en 2006 pour la rendre meilleure voudrait aujourd'hui la phagocyter.

Mme Tabary explique qu'il y a un an et demi, il était hors de question que la Ville vende ses parts à Cablecom, mais qu'il y a eu un changement depuis l'automne dernier. Elle indique que reprendre le système d'informations de Cablecom permettrait de vendre le triple play. Mais l'annonce de la vente par la Ville a été une surprise totale, même s'ils sentaient bien qu'il y avait quelque chose. Les collaborateurs sont conscients depuis plusieurs années qu'il y a des problèmes dans les relations avec Cablecom et que les investissements sont bloqués. Elle ajoute que les collaborateurs ont l'impression qu'ils sont un dommage collatéral, alors que l'entreprise compte environ 90-100 personnes qui sont passionnées, aussi bien les ingénieurs à la tête du réseau que le SAV ou le marketing. Les employés ont effectivement été informés par la Direction qu'elle privilégiait l'option de la vente ; mais ils lui reprochent de n'avoir pas dit qu'ils ont exploré plusieurs solutions. Elle se demande par exemple si l'on ne pourrait pas tenir jusqu'en 2016 et faire modifier la convention d'actionnaires.

M. Lucas déclare que Cablecom a racheté une bonne partie des petits téléreseaux et que Naxoo va perdre cette part de marché. Il ajoute qu'on leur a dit que s'il n'y a pas de vente, il y aura des pertes d'emplois.

M. Gonzalez demande ce qui se passe avec cette convention que personne n'a jamais vue. A la remarque d'un commissaire qui lui demande s'il n'était pas dans le Conseil d'administration à cette époque, M. Gonzalez répond par l'affirmative.

Un commissaire, qui considère que la Direction a noirci le tableau en faisant le chantage à l'emploi parce qu'elle n'a aucun argument, demande s'ils peuvent confirmer qu'il y a eu depuis un mois une perte importante de clients. Mme Tabary répond qu'ils n'ont pas les chiffres, mais qu'il est vrai qu'il y a eu moins de ventes au magasin et qu'un ralentissement a été constaté au Call-center. Enfin, elle indique que si elle peut déclarer demain que la Commission des finances va prendre le temps d'étudier ce dossier, cela rassurera le personnel.