

Direction Générale
Rue de Naples, 29
B-1050 Bruxelles
Tel : 02/850 96 41
Fax : 02/850 97 62

Bruxelles, le 13 novembre 2020

Madame/ Monsieur le Bourgmestre,
Mesdames/ Messieurs les Echevins,

Conformément aux articles 32 et suivants des statuts, nous vous informons par la présente que l'Assemblée générale ordinaire de notre Intercommunale se tiendra le mardi 15 décembre 2020 à 19h00.

Compte tenu des mesures sanitaires actuelles, l'Assemblée se déroulera conformément aux dispositions du décret du 1er octobre 2020 organisant jusqu'au 31 décembre 2020 la tenue des réunions des organes des intercommunales. Les modalités d'organisation et de représentation propres à la tenue de cette Assemblée générale seront du même ordre que celles mises en œuvre lors de l'Assemblée générale du 16 juin dernier.

Nous vous invitons dès lors à nous envoyer une délibération reprenant, pour chaque point à l'ordre du jour individuellement, votre décision dans les plus brefs délais en précisant que votre commune ne sera représentée par aucun délégué.

Nous mettons à votre disposition, en annexe de la présente convocation, un vade-mecum relatif au déroulement de cette Assemblée. Nous vous recommandons vivement d'en prendre connaissance attentivement afin de pouvoir garantir le déroulement correct de cette Assemblée. Nous insistons une nouvelle fois auprès de nos actionnaires sur **l'obligation d'approuver chaque point de l'ordre du jour individuellement dans la délibération.**

Vous trouverez, également en annexe, l'ordre du Jour, les rapports, la note de synthèse ainsi qu'une proposition de décision pour chaque point inscrit à l'ordre du jour.

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

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Carine Gol-Lescot', written over a horizontal line.

Carine Gol-Lescot,
Présidente du Conseil d'administration

BRUTELE

Assemblée générale ordinaire du 15 décembre 2020

Ordre du Jour

1. Evaluation annuelle du plan stratégique (Rapport A)
2. Rapport du Comité de rémunération (Rapport B)

BRUTELE

Assemblée générale ordinaire du 15 décembre 2020

Rapport A

Plan stratégique 2020 – 2022 Révision Novembre 2020

Présentation de l'entreprise

1 Historique

Fondée en 1968, au départ de la Régie d'Electricité d'Ixelles, la société s'est progressivement étendue sur d'autres communes bruxelloises ainsi qu'en Région Wallonne. Parmi les principales étapes de son développement, on peut citer la reprise globale du réseau de la ville de Charleroi et sa périphérie en 1985 et, en 2001, l'affiliation de la commune d'Uccle.

Six communes en Région Bruxelloise et vingt-quatre communes en Région Wallonne sont associées dans le capital de l'intercommunale.

En 2006, dans la perspective d'une consolidation du câble en Wallonie, Brutélé s'est associée à Nethys pour créer la marque VOO, sous laquelle elle propose à ses clients des services « 4P » incluant télévision numérique interactive, internet à très large bande, téléphonie fixe et mobile.

2 Domaines d'activité

Constituée au départ en tant qu'opérateur de télédistribution, Brutélé se présente comme un opérateur de communications électroniques exerçant des activités réparties en deux branches : télédistribution et télécommunications.

La société propose des services diversifiés, à une clientèle qui s'est élargie avec le temps en incluant, outre les particuliers, des entreprises, d'importants clients institutionnels et des opérateurs alternatifs.

Ces développements ont été rendus possibles grâce à une volonté d'innovation permanente ainsi que par d'importants investissements, effectués au cours des ans dans le développement de services interactifs fixes et mobiles, la rénovation des réseaux coaxiaux, l'installation d'un réseau de fibres optiques et la mise en œuvre des techniques les plus modernes de transmission sur l'ensemble de ces infrastructures.

Télédistribution

Dans le contexte des récentes directives européennes et suivant en cela les dispositions du Décret sur la Radiodiffusion en Communauté Française, l'activité de télédistribution, métier historique de Brutélé, comprend de fait deux branches faisant l'objet de réglementations spécifiques.

Brutélé est en effet reconnue à la fois comme opérateur de réseau et distributeur de services.

Par ailleurs, en raison de ses activités bi-régionales, Brutélé est soumise, pour son activité de télédistribution, à la fois à la régulation du CSA et à celle de l'IBPT.

Opérateur de réseaux

Les réseaux exploités par Brutélé couvrent le territoire des 30 communes affiliées à l'intercommunale. Cette infrastructure est constituée de plus de 5.000 km de câbles coaxiaux et 1.500 km de câbles à fibres optiques.

Distributeur de services

Est considérée comme distributeur de services, au sens du Décret, toute personne morale qui met à disposition du public un ou des services de radiodiffusion de quelque manière que ce soit et notamment par le biais d'un réseau de télédistribution.

A ce jour, trois distributeurs de services utilisent les réseaux de l'opérateur Brutélé : Brutélé elle-même, BeTV et Orange Belgique.

En tant que distributeur de services, Brutélé propose à ses abonnés une offre de base, indissociable de l'accès au réseau, plusieurs offres optionnelles (sport, fiction et bouquets thématiques) ainsi qu'un ensemble de services interactifs (Interactive Digital Télévision ou IDTV).

L'offre de base propose, en plus de certains programmes analogiques toujours accessibles à tous les abonnés, un vaste ensemble de programmes dont plusieurs sont diffusés simultanément en définition standard et en haute définition.

Dans la mesure où tous les programmes numériques sont cryptés avant d'être diffusés sur le réseau, un décodeur est indispensable pour recevoir ces programmes numériques. Brutélé propose de tels décodeurs, soit dans le cadre d'une mise à disposition, pour les versions IDTV (La box .évasion et le Voocorder), soit en vente pour la version de base (Carte TV Numérique). Tous ces décodeurs sont compatibles HD.

Via les décodeurs IDTV, les abonnés peuvent en plus avoir accès à un guide des programmes étendu, aux programmes de Vidéo à la demande (VOD), à la télévision de rattrapage proposée par plusieurs radiodiffuseurs ainsi qu'à la fonction « redémarrage » également proposée pour plusieurs programmes, en fonction des droits concédés par les radiodiffuseurs concernés.

Enfin, Brutélé propose également un service « multi écran », appelé VOOmotion, permettant la réception de programmes linéaires ainsi que de l'offre VOD sur des PC, tablettes ou smart phones.

Télécommunications

Depuis 1999, Brutélé est reconnue par l'IBPT comme opérateur d'infrastructure et de services de télécommunications.

En fonction de l'évolution des infrastructures, le réseau coaxial historique n'est plus qu'une composante d'un réseau plus vaste, incluant des parties optiques et des parties coaxiales.

Ce réseau est utilisé pour la fourniture de divers services fixes de communications électroniques, incluant le service de télédistribution mais aussi d'autres services interactifs de télécommunications.

Le premier de ces services interactifs est l'accès à Internet à large bande qui a connu en Belgique un développement très important, sur le câble mais aussi via les réseaux DSL de l'opérateur historique.

Brutélé propose divers services d'accès Internet se distinguant par la vitesse de la connexion (allant de 75 Mbps pour les abonnements bas de gamme à 400 Mbps pour le haut de gamme) et le volume de données accordé.

Avec de telles performances, Brutélé est incontestablement leader dans ce marché de l'Internet à large bande, ce qui a été reconnu en 2019 par l'attribution à la marque VOO de l'award Ookla pour le réseau fixe proposant la vitesse la plus rapide de Belgique.

Par ailleurs, en février 2003, Brutélé devenait opérateur de téléphonie vocale en introduisant sur le marché des services de téléphonie à destination spécifique du marché institutionnel.

En octobre 2006, Brutélé lançait son propre service de téléphonie vocale à destination du marché résidentiel sous la marque VOO.

Enfin, dans le domaine de la téléphonie mobile, Brutélé s'est associée à la société Voo s.a. (créé en 2019 sur base d'un transfert de la branche d'activité telecom de la société Nethys) pour proposer à ses abonnés une offre 4P, sous la marque VOO.

Contexte économique

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 mis en œuvre par cet opérateur consistant à étendre la couverture de ses réseaux de fibres optiques jusqu'aux abonnés (Fibre To The home ou FTTH) entraîne l'obligation pour les opérateurs d'infrastructures alternatives, dont Brutélé, d'accélérer leurs programmes de modernisation afin de répondre aux défis des bandes passantes 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. Et l'arrivée de la 5G ne fait que renforcer cette tendance.

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.

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 Evolution des besoins de nos clients

Le développement qualitatif des offres de contenus en OTT¹ (tels que Netflix, Amazon prime, You Tube, Auvio, RTL à l'infini, etc.), induit une certaine désaffection des clients pour notre offre de télédistribution ainsi que vis-à-vis des options TV que nous commercialisons (BeTV, VOD, VOO Sport World, bouquets thématiques, etc.).

Dans le même temps, le service de téléphonie fixe est également en décroissance, remplacé de plus en plus souvent par la seule téléphonie mobile.

Cette évolution des modes de consommation et des besoins des consommateurs conduit les opérateurs à modifier la composition de certains de leurs packs, en mettant en avant une offre 2P constituée du service Internet en complément d'un service de téléphonie mobile.

Dans la mesure où il est à prévoir que cette tendance va encore se renforcer, vu en particulier la multiplication des contenus accessibles en OTT (You Tube, Apple, Prime Video, Disney, Auvio, etc.), il s'agit d'une réelle menace pour Brutélé, dont l'activité repose actuellement sur les trois piliers que sont les offres de télévision, l'Internet et la téléphonie fixe.

¹ La dénomination OTT (Over The top) est utilisée pour qualifier les services proposés par un opérateur à un utilisateur final en utilisant l'infrastructure ouverte de l'Internet, sans rémunération donc des opérateurs d'infrastructure alors que ce sont ceux-ci qui supportent tous les coûts liés à la mise en place des accès requis pour ces services.

3 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.

Suite à la mise en place d'un modèle de coûts basé sur une analyse de type « cost plus », la CRC a publié le 26 mai 2020 une nouvelle décision relative au contrôle des prix pour les services de gros dont la fourniture a été imposée aux câblo-opérateurs (Brutélé, Voo SA et Telenet), les services de gros concernés étant l'accès central aux réseaux câblés (accès bitstream) et l'accès à l'offre de télévision numérique et analogique.

4 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. Voo s.a. par contre commercialise, 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 convergentes, incluant donc des services mobiles, la forme de la collaboration actuelle entre Voo s.a. et Brutélé au sein de la marque VOO ainsi que le positionnement de Brutélé devront être reconsidérés à l'avenir.

5 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 abrogé 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 ou Voo s.a. 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

6 Investissements et 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. Il s'agit en effet d'assurer, via une base d'abonnés suffisante, la rentabilité des investissements requis pour la réalisation des études et la mise en œuvre des développements techniques et IT soutenant la mise sur le marché de ces innovations.

Il est clair depuis une dizaine d'années que Brutélé ne dispose absolument plus de la taille critique requise.

L'intégration dans un opérateur de nettement plus grande taille sera indispensable pour assurer à terme la viabilité des opérations.

Programmes stratégiques

Le principal enjeu stratégique pour la société concerne son évolution structurelle ainsi que celle du partenariat développé avec Voo s.a, sous la marque commune VOO.

Ceci est basé sur le constat que le secteur des communications électroniques va inévitablement connaître des concentrations d'entreprises, la taille critique évoluant en effet considérablement en raison du contexte économique et de de l'ampleur des développements et des investissements destinés à y faire face.

Sur base de ce constat, le Conseil d'Administration de Brutélé a entamé, depuis une douzaine d'année, de nombreuses analyses afin de dégager des pistes de solution qui jusqu'à présent n'ont pas abouti.

Il semble de plus en plus urgent de pouvoir concrétiser l'une d'entre elles.

Outre cet enjeu majeur, sur un 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 Voo s.a. Ces projets 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 Voo s.a. afin de profiter de toutes les synergies possibles en mutualisant les ressources et/ou en profitant de certaines économies d'échelles.

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

En collaboration très étroite avec Voo S.A., 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 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 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),
- Développement d’offres adaptées aux smartphones et tablettes
- Augmentation régulière des débits et performances des accès Internet (débit, stabilité, couverture Wi-Fi, etc.)
- Performance et ergonomie des équipements installés chez les clients (décodeurs, modems, 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 Voo s.a - 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.

Pour ce qui concerne nos activités B2B (Business To Business), 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 Service Level Agreement (SLA), Virtual Private Network (VPN), 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.

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 Voo s.a., relie via des connexions digitales à très haut débit ($N \times 100$ 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 (Network Interface Unit), point d'interface avec l'installation intérieure des clients
5. L'installation intérieure des clients comprenant câbles, prises, décodeurs, modems, modules CPL, etc.

Les priorités pour la période 2021 – 2022 porteront sur le réseau HFC dont la capacité continuera d'augmenter, de manière progressive, en combinant des investissements dans trois axes :

- l'installation de nouveaux nœuds optiques
- 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

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 les clients soient 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.

Outre le suivi opérationnel de tous les projets en cours de développement, les priorités pour les années 2021 – 2022 porteront sur les thèmes suivants :

- E-commerce
- Self care
- Intensification du support via les réseaux sociaux

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 (Business Support System) : gestion des clients et des contrats
- OSS (Operation Support System) : gestion des services et des travaux
- BI (Business Intelligence) : gestion des données
- Comptabilité : gestion des finances

Les priorités pour la période 2021 – 2022 concerneront :

- La transformation digitale déjà initiée avec le lancement en 2020 de l'offre Zunny
- L'amélioration de la gestion des données
- La poursuite d'un programme de la modernisation de certains composants BSS et OSS

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 chantiers prioritaires pour les prochaines années concerneront :

- Une refonte de la politique de rémunération avec une plus grande prise en compte des évaluations dans la politique salariale de l'entreprise
- L'organisation structurelle du télétravail, mis en place de manière occasionnelle en raison de la situation sanitaire que nous connaissons
- Le renforcement du bien-être au travail

Annexe : Plan financier

Le plan financier pour les exercices 2021 et 2022 a été établi sur base des hypothèses suivantes :

- Toutes choses restent égales en ce qui concerne la concurrence
- Maintien de la collaboration avec la société Voo s.a. telle qu'actuellement
- Aboutissement de tous les projets initiés à la date du présent document
- Absence de prise en compte des projets non quantifiés à la date du présent document

Ce plan est donc sujet à amendements, en fonction de l'évolution de ces divers éléments.

	ACTUALS			FORECAST	
	2017	2018	2019	2020	2021
Revenus d'exploitation	126.438	127.166	128.018	126.294	127.960
Revenus d'abonnements	92.776	95.910	98.478	99.782	101.392
Voo	90.813	91.330	92.520	92.694	93.418
Abonnés Brutélé (excl Mob)	90.423	85.479	81.610	75.283	69.942
Abonnés Mob	390	5.851	10.910	17.412	23.476
OLO	1.962	4.580	5.958	7.088	7.974
Revenus One shot	24.244	22.619	21.704	19.045	18.972
dont activ/Install OLO	719	1.198	1.275	329	327
Autres revenus d'exploitation	9.418	8.637	7.836	7.468	7.595
Charges d'exploitation	92.390	91.818	91.674	91.896	94.509
(60) Approvisionnement	14.490	13.620	12.587	11.860	11.992
(61) Services et biens divers	56.828	55.852	56.003	56.236	58.003
(62) Frais de personnel	21.073	22.345	23.085	23.800	24.514
EBITDA	34.048	35.349	36.344	34.398	33.450
Marge EBITDA	26,9%	27,8%	28,4%	27,2%	26,1%
(63) Amort & reductions de valeur	21.519	25.439	27.844	27.606	27.288
(64) Autres charges d'exploitation	5.402	6.203	3.837	1.996	2.535
EBIT	7.128	3.707	4.662	4.797	3.628
Marge EBIT	5,6%	2,9%	3,6%	3,8%	2,8%
Bénéfice net après impôts	5.058	1.722	1.998	2.055	1.554

BRUTELE

Assemblée générale ordinaire du 15 décembre 2020

Rapport B-Rapport du Comité de rémunération

Il est proposé à l'Assemblée générale de maintenir les rémunérations actuelles selon les recommandations suivantes du Comité de rémunération :

1. Rémunération annuelle des président et vice-président

Considérant qu'en vertu de l'article 81 du décret du 28 mars 2018, l'intercommunale obtient un score de 3, ceci fixe, à l'indice pivot 138,01 du 1er janvier 1990, les plafonds de rémunération annuelle des président et vice-président aux valeurs suivantes :

- 19.997,14 € pour le poste de Président
- 14.997,86 € pour le poste de Vice-Président

L'Assemblée Générale de juin 2018 avait limité ces montants aux valeurs suivantes, basées sur l'indice en vigueur à ce moment (230,95) :

- 22.000 € par an pour le Président
- 16.500 € par an pour le Vice-Président

Il était prévu que ces montants soient indexés.

Une augmentation de l'indice est survenue en avril 2020, ce qui amène les nouveaux plafonds aux valeurs suivantes :

- 34.815,02 € par an pour le poste de Président
- 26.109,92 € par an pour le poste de Vice-Président

Vu le contexte, il est toutefois proposé au Conseil d'administration de maintenir les rémunérations aux valeurs telles que décidées par l'Assemblée Générale de juin 2018.

Ces rémunérations seront liquidées mensuellement par douzièmes et adaptées en fin d'année au prorata de la participation effective aux réunions des organes dans lesquels siègeront les personnes.

Elles seront automatiquement indexées, en fonction de l'évolution de l'indice pivot de la fonction publique.

2. Jeton de présence pour les autres administrateurs

L'Assemblée Générale de juin 2018 avait fixé le montant du jeton de présence pour les autres administrateurs à 150,-€ indexé.

Le décret fixe un plafond de 125 €, à l'indice pivot 138,01 du 1er janvier 1990, soit 217,62 € au 1/04/2020.

Vu le contexte, il est toutefois proposé au Conseil de maintenir le montant du jeton de présence à la valeur décidée lors de l'Assemblée Générale de juin 2018.

Ce montant sera automatiquement indexé en fonction de l'évolution de l'indice pivot de la fonction publique.

Les rémunérations liées aux jetons de présence seront comptabilisées et liquidées par mois.

Aucune autre forme de rémunération ni d'avantage n'est allouée aux membres des organes de gestion, à l'exception d'un éventuel remboursement des frais kilométriques, conformément aux limites légales et fiscales en vigueur.

BRUTELE

Assemblée générale ordinaire du 15 décembre 2020

Note de synthèse et proposition de décision sur chaque point à l'ordre du jour

Le premier point de l'ordre du jour est lié à l'évaluation annuelle par l'Assemblée générale du plan stratégique, établi par le Conseil d'administration.

Le Code wallon de la démocratie locale prévoit que ce plan est soumis à une évaluation annuelle lors de cette seconde assemblée générale.

Proposition de décision : l'Assemblée décide d'évaluer positivement le plan stratégique.

Le point suivant de l'ordre du jour est lié à l'approbation par l'Assemblée Générale du rapport de rémunération.

Proposition de décision : L'Assemblée Générale décide de suivre les recommandations du Comité de rémunération concernant les rémunérations des administrateurs, de la Présidente et de la Vice-Présidente et donc de les maintenir à leur niveau actuel, largement inférieur au maximum légalement admissible.

BRUTELE

Assemblée générale ordinaire du 15 décembre 2020

Vade-mecum : Assemblée Générale de Brutélé

La présente note explicative fait suite aux mesures prises par le Gouvernement wallon dans le cadre du Covid-19. Ces mesures ont pour objectif de permettre aux organes des intercommunales de se réunir malgré le contexte sanitaire actuel.

La convocation à l'Assemblée Générale (AG)

Les délais de convocation à l'Assemblée sont identiques, celles-ci doivent parvenir aux actionnaires au moins 30 jours avant la date de l'Assemblée. Elles peuvent être envoyées par voie électronique.

A. La représentation des communes

Les communes seront représentées même si ses délégués ne sont physiquement pas présents. Il suffit que la commune envoie une copie des délibérations du conseil communal sur les points à l'ordre du jour en précisant qu'elle ne désignera aucun délégué.

Les délibérations doivent impérativement être envoyées avant le 15 décembre 2020 à midi, au siège social de la société à la rue de Naples 29 à 1050 Ixelles ou par mail à evylou.lambot@staff.voo.be.

B. Le quorum de présence

Comme requis par le Code wallon de la démocratie locale et de la décentralisation, il est nécessaire qu'au moins 50% des parts sociales de l'intercommunale soit représentée par le biais des délibérations envoyées afin que l'Assemblée soit valablement constituée.

Ce quorum est calculé sur base du nombre de parts sociales détenues par commune.

C. Les votes

Tous les conseils communaux sont appelés à délibérer sur chacun des points inscrits à l'ordre du jour, 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.

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.