

# RAPPORT DE LA COMMISSION AD HOC

*VENTE DU  
SERVICE ÉLECTRIQUE  
ET DU  
TÉLÉRÉSEAU*



**COMMUNE DE  
FULLY**

Fully, septembre 2025  
Conseil général — Plénum du 23 septembre 2025

## *Table des matières*

<b>1</b>	<b>GENÈSE DU MANDAT.....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>RÉCAPITULATIF DU PROCESSUS .....</b>	<b>4</b>
2.1	AVANT LA COMMISSION .....	4
2.2	CRÉATIONS D'UNE COMMISSION AD HOC .....	4
2.3	OFFRE SOUMISE AU LÉGISLATIF .....	5
2.4	MÉTHODOLOGIE DE LA COMMISSION .....	5
2.5	ÉCHÉANCES DU MANDAT .....	6
<b>3</b>	<b>RÉSULTAT DES ANALYSES.....</b>	<b>7</b>
3.1	ÉCLAIRCISSEMENTS AMENÉS PAR E-CUBE STRATEGY CONSULTANTS SA.....	7
3.2	ÉCLAIRCISSEMENTS AMENÉS PAR LE PROF. DR. STÉPHANE GENOUD .....	8
3.3	ANALYSE CHIFFRÉE DE LA COMMISSION AD HOC .....	11
3.4	COMPLÉMENTS AMENÉS PAR LA MUNICIPALITÉ .....	13
<b>4</b>	<b>CONCLUSIONS DE LA COMMISSION .....</b>	<b>14</b>
4.1	AVANTAGES DE LA VENTE À GENEDIS : .....	15
4.2	INCONVÉNIENTS DE LA VENTE À GENEDIS : .....	15
<b>5</b>	<b>RÉSULTATS DES VOTES ET RECOMMANDATION AU CONSEIL GÉNÉRAL .....</b>	<b>16</b>

## 1 Genèse du mandat

Dans le cadre du projet de vente du service électrique et du télé réseau de la commune de Fully, une commission ad hoc du Conseil général a été constituée. Celle-ci a été formée en se basant sur la composition de la Commission de gestion et ses membres sont les suivants :

- |   |                              |
|---|------------------------------|
| – Léonard Dorsaz (MISE), Président          | – Raphaël Carron (UDC)       |
| – Xavier Rodriguez (CENTRE), Vice-Président | – Jérémie Gex (PLR)          |
| – Vincent Pravato (PLR), Rapporteur         | – Edmond Isoz (PLR)          |
| – Michelle Bender (PLR)                     | – Guillaume Marange (CENTRE) |
| – Aurélie Baudoin (CENTRE)                  | – Jean-Marie Suter (UDC)     |
| – Alicia Carron (MISE)                      | – Philippe Tamarcaz (CENTRE) |
|   | – David Tamarcaz (CENTRE)    |

La Commission s'est constituée le 23 juin 2025 en présence du Conseil communal qui lui a remis la documentation nécessaire. Par la suite, elle s'est réunie aux dates suivantes dans le but de discuter de la documentation, analyser les données et mener des audits :

- 7 juillet
- 9 juillet
- 17 juillet
- 28 juillet
- 30 juillet
- 11 août
- 18 août
- 20 août

Elle a audité des experts aux deux dates suivantes :

- Le 17 juillet : le bureau E-CUBE Strategy Consultants SA par MM. Nicolas Charton et Yves Baudet qui étaient mandatés par la Commune dans le cadre de ce dossier ;
- Le 18 août : Prof. Dr. Stéphane Genoud, professeur responsable de l'Energy Management Lab à l'Institut Entrepreneuriat & Management et de l'institut Énergie et Techniques Environnementales de la HES-SO Valais-Wallis

Finalement, le 20 août 2025, la commission ad hoc s'est réunie une ultime fois pour le débat final et afin de procéder au vote.

Ce ne sont donc pas moins de neuf séances qui ont été nécessaires à la Commission pour élaborer les présentes analyses et recommandations.

## 2 Récapitulatif du processus

### 2.1 Avant la commission

Depuis 2020, le Conseil communal réfléchit à réorganiser les services électrique et télé réseau (ci-après « SET »). Il s'est appuyé sur l'aide du bureau d'experts E-CUBE Strategy Consultants SA (ci-après « E-CUBE ») afin de bénéficier d'un appui professionnel dans cette démarche.

En début 2024, un comité d'évaluation a été constitué. Celui-ci était composé de :

- 4 conseillers communaux
- 4 chefs de services
- 3 experts externes (juridique, financier et énergétique)

Ce comité avait pour rôle d'évaluer les deux offres du 5 avril 2024 et de délivrer un rapport à l'attention des conseillers communaux. Ce dernier, recommandant l'offre de Genedis SA, a été rendu le 15 mai 2024, date à laquelle le comité a pu être dissout.

À partir de la dissolution du comité, l'exécutif a pris le relais dans le but de finaliser la décision politique. Lors du plénum du 11 juin 2024, le législatif a été sondé sur les deux questions soumises au vote du 23 septembre 2025. Il en découle les résultats suivants :

- Le Conseil général a accepté le vote de principe sur la vente des SET à une société d'importance régionale, par 16 oui, 14 non et 9 abstentions ;
- Le Conseil général a refusé le transfert des SET du patrimoine administratif au patrimoine financier par 16 oui, 15 non et 9 abstentions (après le vote du président).

*Nota bene* : Étant donné qu'un des deux objets a été refusé, cela implique un refus global puisqu'il faudrait une double acceptation pour que la procédure aboutisse.

Le 25 juin 2024, le Conseil communal décide tout de même de poursuivre les discussions avec les deux offrants à qui des clarifications complémentaires sont demandées en fin d'année. C'est ainsi qu'au mois de février 2025 il leur a été réclamé une offre finale, à rédiger pour le 7 avril suivant. À cette date, l'exécutif avait donc entre les mains deux offres, datées du jour.

Finalement, au terme de cette procédure, le Conseil communal a pris la décision de proposition au Conseil général la vente des SET à la société Genedis aux conditions mentionnées au point 2.3.

### 2.2 Créations d'une commission ad hoc

Arrivé à la conclusion que la meilleure solution serait la vente des SET, le Conseil communal, en respect de l'art. 17 al. 1 let. g de la LCo prévoyant que la vente d'un bien communal dont la valeur dépasse 5.00% de recettes brutes doit être soumise à l'approbation du conseil général, a décidé de présenter ce dossier au législatif communal.

Il a ainsi été décidé, à la suite d'une réclamation du plénum, de confier à une commission la tâche d'analyser la décision communale et d'émettre une recommandation à l'attention de tous les conseillers généraux. Après avoir choisi de constituer une commission ad hoc non-permanente, le Bureau du Conseil général a décidé le 30 mai 2025 d'élire les membres proposés par les partis ainsi que de sélectionner M. Léonard Dorsaz comme président. Cette commission a été officiellement constituée, comme mentionné dans le chapitre précédent, lors de sa séance constitutive du 23 juin suivant.

### 2.3 Offre soumise au législatif

L'offre retenue par le Conseil communal et soumise à l'approbation du Conseil général prévoit ce qui suit. Elle a été présentée en détail à la commission ad hoc, tout comme l'offre concurrente. En voici les éléments principaux :

- Une vente des SET à la société Genedis SA de siège à Vernayaz (ci-après « Genedis ») ;
- Un montant global de transaction de 19'600'000.00 CHF au 31 décembre 2024 ;
- La prise d'une participation par la commune de Fully au capital-actions de Genedis SA à un prix préférentiel de 1'500.00 CHF par action, soit 1'975'500.00 CHF<sup>1</sup> pour 7.42% du capital-actions<sup>2</sup> ;
- Le paiement en espèce du solde d'environ 17'600'000.00 CHF à la Commune, soit la différence entre le montant de la transaction et le volume d'achat des actions.

Il est important de considérer que la vente des SET n'est pas soumise au marché public. Ainsi, le Conseil communal a pris lui-même de manière subjective la décision de ne demander que deux offres.

### 2.4 Méthodologie de la commission

Afin que la commission ad hoc ait à sa disposition les éléments nécessaires pour mener à bien cette étude, la Municipalité a décidé de lui remettre un classeur contenant les éléments qu'elle jugeait nécessaires de transmettre. Ce classeur ne comprenait bien évidemment pas tous les éléments de ce dossier conséquent, mais la Commission a été informée de la possibilité qui lui était donnée de réclamer des pièces supplémentaires si le besoin se faisait sentir.

Ainsi, après que chacun des membres de la commission a signé une clause de confidentialité, le Conseil communal *in corpore* a remis un classeur par personne. Celui-ci était composé comme suit :

1. Rapport du Conseil communal à l'attention du Conseil général
2. Charte de confidentialité à laquelle est soumise la commission ad hoc
3. Cahier des charges soumis aux deux concurrents
4. Offre finale de Genedis
5. Offre finale de Sinergy
6. Comparaison des offres par le bureau E-CUBE
7. Présentation au plénum du 2 avril 2025 par E-CUBE

Dans un premier temps, soit entre le 23 juin et le 7 juillet, chaque membre a pris connaissance de son côté des éléments contenus dans ce classeur. Il était ainsi plus facile de mener les discussions en commission.

---

<sup>1</sup> Après l'intégration de Fully, le capital-actions de Genedis SA sera de 17'754 actions d'une valeur nominale de 1'000 CHF chacune. La commune de Fully participera à hauteur de 7.42%, soit 1'317 actions ( $17'754 \times 7.42\%$ ). Ces actions étant vendues à 1'500 CHF l'unité, le prix pour la commune sera de  $1'317 \times 1'500 = 1'975'500.00$  CHF.

<sup>2</sup> Il est important de relever que la participation de 7.42% n'est pas figée. Une augmentation future du capital-actions de Genedis SA n'est pas à exclure (comme c'est le cas pour l'intégration des SET de Fully) et entraînerait *de facto* une dilution de la participation de la commune de Fully.

Par la suite, la Commission s'est réunie afin de débattre des diverses informations relevantes. En particulier, les membres de la commission ad hoc ont parcouru tous ensemble les 31 pages de comparaisons entre les deux offres soumises à l'exécutif (document n° 6 ci-dessus, rédigé par le bureau E-CUBE).

De ces discussions sont ressorties de multiples questions à poser au bureau d'analyse. Ce dernier a donc été convoqué et audité par la Commission, avec envoi préalable des questions.

À la suite de cette séance, la Commission s'est aperçue que des documents complémentaires lui seraient nécessaires, notamment celui mentionnant les notes attribuées par les conseillers communaux aux différents critères jugés prépondérants. Ces notes ont été attribuées par chaque conseiller de manière indépendante, puis une note moyenne a été calculée pour chaque critère, à partir des notes individuelles. Ces résultats ont été *challengés* par la Commission dont les conclusions sont détaillées au point 3.3 du présent rapport.

Après avoir rassemblé ces divers éléments, les membres de la Commission ont décidé de demander l'avis du Prof. Dr. Stéphane Genoud, expert reconnu du domaine, afin d'avoir la voix d'une personne n'ayant pas pris part au dossier. Il est important de relever que ce dernier n'a pas eu connaissance des éléments confidentiels de ce dossier, mais uniquement des données publiques.

Enfin, avec toutes ces informations, les membres de la Commission ont pu mener une discussion finale sur le fond du sujet ainsi que sur les deux questions soumises au vote. Comme tout le reste de la procédure, celle-ci s'est déroulée dans une franche collégialité et chaque membre a pu faire valoir son opinion sans aucun jugement.

Le processus d'évaluation s'est donc déroulé en plusieurs étapes structurées, allant de la prise de connaissance individuelle jusqu'à l'audition d'experts externes et l'obtention de documents complémentaires. Cette démarche progressive a permis d'éclairer de nombreux points et de recueillir des avis diversifiés, favorisant une analyse approfondie et objective des offres en présence. Forts de ces échanges, les membres de la Commission ont pu aborder les étapes suivantes de leur mandat avec une vision consolidée et partagée, en s'appuyant sur des arguments solidement étayés.

## 2.5 Échéances du mandat

Étant donné la volonté du Conseil communal de soumettre ces votes à la séance plénière du 23 septembre 2025, la commission ad hoc a dû s'organiser durant la période estivale.

C'est pourquoi, elle s'est réunie à de multiples reprises en peu de temps afin de rendre son rapport dans les meilleurs délais. Il faut relever que le Règlement du Conseil général de la commune de Fully ne prévoit pas de délai particulier pour la transmission des rapports, mais uniquement qu'ils doivent être « *transmis au bureau du Conseil général par les commissions afin qu'ils soient à disposition de tous les membres du Conseil général* » (art. 17 al. 2 du Règlement du Conseil général de la commune de Fully).

Toutefois, au vu de l'importance de ce sujet pour la Commune, la Commission a décidé de transmettre son rapport à la fin août au Bureau, afin que chaque conseiller général puisse avoir le temps d'en prendre connaissance et d'en débattre éventuellement avec ses pairs.

### 3 Résultat des analyses

#### 3.1 Éclaircissements amenés par E-CUBE Strategy Consultants SA

Puisqu'après avoir étudié les documents remis par la Municipalité, la Commission avait plusieurs questions en suspens, il a été décidé de convoquer le bureau d'étude E-CUBE. Ce bureau possède entre autres une solide expérience dans la vente de réseau électrique et de télé-réseau. Les mandants sont confidentiels mais plusieurs cas ont été réalisés notamment dans le canton de Vaud. Les deux personnes en charge du dossier de Fully se sont présentées à la séance, à savoir MM. Nicolas Charton et Yves Baudet.

Les questions leur ont été soumises au préalable. Voici les éléments les plus importants émanant de cette rencontre :

- Les premières offres des entreprises présentaient une différence de prix élevée. Ensuite, après actualisation, les montants de transactions proposés étaient quasi parfaitement similaires. La principale différence provenait du rachat préférentiel des actions.
- Après la finalisation de la première étape du processus, le Conseil communal a souhaité poursuivre les démarches en établissant une liste de questions destinées aux deux partenaires. Le nouveau Conseil (législature actuelle) a repris le dossier ainsi que les questions, et a demandé une mise à jour de l'offre afin d'obtenir une version formelle et des réponses aux questions, le 7 avril 2025. Les sociétés Sinergy Commerce SA et Sinergy Infrastructure SA, (ci-après « Sinergy ») ont actualisé leur offre en abaissant la valorisation en raison de l'évolution du cadre légal qui implique une diminution du niveau de marge autorisé pour un gestionnaire. La valeur au 31 décembre 2023 a été maintenue par Sinergy. Il est courant de procéder à des ajustements *ex post* puisque l'activité de la société se poursuit entre la dépose et la validation de l'offre. Genedis a procédé à une réévaluation à la hausse sans justification particulière, ce qui est dû à son évaluation du goodwill.
- Après les premières offres, des questions ont été posées aux deux offrants. Celles-ci portaient principalement sur la protection des minoritaires pour Sinergy et sur la représentation dans les comités ainsi que sur le droit de réméré pour Genedis.
- La différence entre la valeur du réseau calculée par l'ElCom (environ 13.8 millions de CHF pour le service électrique uniquement) et les montants proposés est due au goodwill. Selon le bureau E-CUBE le goodwill est généralement de l'ordre de 20% alors qu'il est plus élevé dans le cas de Fully. Ceci prouve que l'achat des SET de Fully est stratégique pour les deux entités car c'est leur seule possibilité résiduelle d'expansion.
- E-CUBE pense qu'on ne pourrait pas obtenir de meilleure offre d'un point de vue financier et que la tendance est même plutôt à la baisse. Selon le bureau d'études, il est préférable d'engager cette opération dans une situation maîtrisée plutôt que dans une situation dans laquelle la Commune n'aurait plus le choix.
- Mi-mai 2024, une partie du comité d'évaluation pensait que l'offre de Sinergy pouvait être améliorée car elle ne contenait pas de protection des actionnaires minoritaires. Dans ce cas, elle aurait été compétitive. D'autres étaient d'avis que même si Sinergy offrait tous les droits aux minoritaires, la proposition de Genedis restait meilleure. Enfin, certains pensaient que les liens entre les communes de Fully et Martigny étaient en faveur de Sinergy, mais ceci ne faisait pas partie des critères que le Conseil communal a établis en suivant les conseils d'E-CUBE.

- Pour la commune de Fully, en 2024, environ 45% de la facture d'électricité correspond au réseau (timbre), 45%    l'énergie (coût du kWh) et 10% pour des taxes. Historiquement, le prix du timbre et du kWh sont équivalents mais en cas de crise énergétique (comme en 2022) le prix du kWh prend l'ascenseur
- Il n'y a pas eu d'analyse sur les impôts supplémentaires que ramènerait le fait d'avoir les sièges sociaux des sociétés SETELEC SA et ROMAN SA, pompes    chaleur (ci-après « ROMAN SA ») sur le territoire communal. Ces sociétés ne réalisent pas des résultats significatifs.
- Lorsqu'une société mentionne dans l'offre une baisse de tarif pour les années    venir, ceci est purement illustratif. Il ne peut en aucun cas y avoir un engagement    baisser les tarifs.
- S'il a été décidé d'écarter de multiples options pour partir sur une vente des SET, c'est pour plusieurs raisons.
  -    D'abord, la cession totale sans prise de participation a été   cart  e d'  mbl  e car la Municipalité voulait rester au moins en partie dans la gouvernance ;
  -    Confier les prestations    un tiers est désavantageux du fait que les compétences sont perdues par la commune de Fully ;
  -    En cas de fermage où le fermier serait propriétaire des investissements la Commune perdrait petit    petit la substance du réseau et n'aurait par ailleurs aucun levier dans la gouvernance du fermier qui investit et assure l'exploitation (sauf    acquérir des parts) ;
  -    Si lors d'un fermage les investissements sont menés par la Commune, celle-ci reste propriétaire de son réseau, sans préserver les connaissances techniques. C'est une sous-traitance simple de l'exploitation et la Commune n'aurait donc pas de levier dans la gouvernance du fermier (sauf    acquérir des parts) ;
  -    Le maintien de l'exploitation est tendu entre les obligations légales qui se complexifient et les compétences qui disparaissent.

En conclusion, sans donner d'avis sur la préférence entre Genedis ou Sinergy le bureau E-CUBE pense que la vente est la meilleure solution pour la commune de Fully, notamment compte tenu des sommes en jeu et de la perte de compétences récente des SET.

### 3.2 Éclaircissements amenés par le Prof. Dr. Stéphane Genoud

Après toutes les réponses amenées par E-CUBE, certains membres de la commission ont souhaité avoir l'avis d'une personne tierce, n'ayant jamais travaillé sur le dossier mais connaissant parfaitement le fonctionnement de cet univers. La personne la plus    même pour répondre aux questions de la Commission était donc le Prof. Dr. Stéphane Genoud qui a été entendu et a permis de relever des éléments importants notamment :

- Si la Commune n'a pas besoin d'argent    court terme, vendre les SET serait une erreur. Il faut noter que la situation a changé entre le début de la procédure et aujourd'hui. La Commune a réalisé beaucoup de bénéfices et possède une réserve de politique budgétaire de plus de 13 millions de CHF. Dans ce cas, comme les tâches qui incombent    la Commune pour gérer les SET sont trop lourdes, elle devrait confier leur gestion mais surtout ne pas les vendre.
- En général, le service électrique finance le service des eaux. C'est par exemple le cas des Services industriels de Genève. On le constate également dans les derniers budgets de la commune de Fully.



- Nous vivons actuellement un changement de paradigme,    savoir la décentralisation de la production électrique (par exemple les panneaux solaires individuels) tout en restant encadré par la Confédération. Il y a 20 ans, le prix de rachat du solaire était garanti sur deux décennies par la Confédération. Aujourd  hui, on encourage plutôt les Communautés électriques locales (ci-après « CEL »), par exemple de taille communale. Au 1<sup>er</sup> janvier 2026 il y aura enfin une autorisation de s  changer de l  lectricit   entre personnes d  une même CEL. Dans ce cas, le GRD local a l  obligation de s  n charger mais surtout, il peut être un acteur majeur pour faire prendre conscience    la population de la nécessité de créer des communs de l  nergie. En vendant ses SET, la Commune réduit ses chances d  atteindre les objectifs fixés dans la loi sur l  nergie.
- Il y a encore environ 50 distributeurs d  lectricit   en Valais, principalement en Haut-Valais. Des communes en profitent pour innover, par exemple celle d  Eischoll qui a récemment construit des micros-centrales électriques, a des projets d   oliennes, de chauffage    distance (ci-après « CAD »), etc.
- Selon le Prof. Dr. Genoud, la commune de Fully devrait viser une autonomie énergétique.
- M. Genoud est persuadé qu  un appel d  offre public aurait permis de rentrer plus d  offres. Il pense que des privés ou des fonds de pensions auraient fait des offres pour bénéficier du rendement sans risque de près de 4.00% sur les fonds propres investis par la Commune (WACC).
- Selon M. Genoud, la proximité de l  acqu  reur n  est pas un argument suffisant pour justifier une offre financ  rement moins attractive. Il est convaincu qu  il aurait été possible d  obtenir des conditions plus attractives. Pour cela, il aurait fallu demander plusieurs offres puis en éliminer par la suite, par exemple sur des critères de distance. Il pense que c  est une erreur de ne pas l  avoir fait. Il pense que c  est dommage de ne pas l  avoir fait, les citoyens de Fully ont certainement perdu des opportunités.
- Aujourd  hui, un réseau électrique est très rentable, c  est « *une vache    lait* » selon le Professeur.
-   videmment que si la Commune a obtenu des offres de la part des deux partenaires    qui elle en a demandé c  est que l  achat du réseau est rentable. Si des entités s  y intéressent, ce n  est pas dans un but philanthropique.
- En vendant le réseau, il serait possible de voir une augmentation du prix du timbre, si la société acquéreuse déciderait de faire du bénéfice, sous la pression des actionnaires.
- *A contrario*, en conservant notre réseau le prix du timbre pourrait augmenter car il y a moins d   conomies d   chelles possible.
- La consolidation d  actifs n  est pas synonyme de consolidation d  activit  . Puisque Fully est déjà membre de Smart Data Energie SA et de INERA SA, la mutualisation des activités est déjà act  e. Il n  y aurait donc pas de problème pour poser des compteurs intelligents, cela serait répercuté sur le prix du timbre dans tous les cas.
- En vendant, même si nous avons des voix dans des conseils, nous perdons notre contrôle sur les tarifs. Aujourd  hui nous pourrions par exemple imaginer un tarif « au nombre d  enfants » pour attirer des familles nombreuses, tant que cela est validé par l  ElCom. Après une vente, il n  est plus possible de faire de la politique au niveau local.
- Selon M. Genoud, il est paradoxal et contradictoire de vendre les SET sans vendre la société FORCES MOTRICES DE FULLY SA (FMDF) (ci-après « FMdF ») qui produit de l  lectricit  . Il n  y a aucune raison de vendre le réseau et pas la production d  lectricit   qui y est liée. Il en va de même quant    l  exclusion de l   clairage public de la vente.

C'est selon lui « *comme vendre un vélo sans les roues* ». Il serait plus pertinent de vendre les FMdF si le réseau est vendu. Il faudrait par ailleurs faire un appel d'offres pour l'exploitation des FMdF dans tous les cas.

- Si le Conseil communal décidait de confier l'exploitation des SET à une autre entité, cela pourrait se faire en environ trois mois. Il faudrait ouvrir l'appel d'offres à plus de partenaires et demander une exploitation sur plus de cinq ans afin d'avoir un temps de planification. De plus, dans les critères, il est nécessaire d'exiger un service de piquet. Ainsi, une société pourrait être basée loin de Fully et assurer de bons services pour autant.
- Il faudrait garder tous les services industriels car ils permettent d'importantes mutualisations et ainsi des réductions de coûts.
- La transition énergétique est peut-être une priorité des distributeurs d'énergie, mais dans les faits, entre la crise énergétique et l'effondrement du marché du photovoltaïque, beaucoup d'entre eux ont clairement avoué qu'ils allaient se concentrer sur leur activité passée. Ainsi, en leur vendant notre réseau, Fully perd sa prétention à être exemplaire dans ce domaine.
- Si les Conseillers généraux ont le moindre doute, il ne faudrait pas vendre mais mettre en fermage avec les investissements réalisés par la Commune. De ce fait, cette dernière demeure propriétaire de tout le réseau et le fermier ne fait que l'exploiter. Cela permettrait par ailleurs à un prochain Conseil communal de remettre en question le fonctionnement des SET.
- En vendant, nous perdons la vision sur les tarifs. En revanche si les SET sont mis en fermage, le Conseil communal peut demander d'avoir accès aux tarifs avant leur publication pour pouvoir faire une politique énergétique locale.
- Lors d'une telle transaction, il est indispensable de se demander ce qui est recherché pour la Commune. Ce ne sont pas des affaires, mais une vision.
- Refuser la vente serait l'occasion idéale de définir une vision de politique énergétique, sur une page blanche.
- Le Professeur serait prêt à mettre à disposition de Fully des élèves doctorants afin de faire une étude sur les Services industriels de la commune (y compris les eaux).
- Le Prof. Dr. Genoud juge essentiel que la commune de Fully conserve ses SET. Le Service électrique est le cœur de la Commune, sans lui nous dépendons d'autres pour vivre. Il résume par une phrase : « *Vendre c'est baisser les bras* ».

Selon le Professeur, il y a des avantages et des risques pour la Commune de vendre ses SET :

- Avantages : désendettement immédiat ; transfert de risque ce qui veut dire moins de soucis ; économies d'échelles (mais déjà réalisées par notre participation à INERA SA) ; moins d'implication des politiques ; plus aucun besoin d'investir.
- Risques : perte de levier local car la Municipalité n'aurait plus en mains la politique électrique de la Commune (par exemple les encouragements) ; peu de voix dans la grosse structure ; moins de synergies possibles avec la Commune ; moins de chance avec les CEL ; perte de la souveraineté électrique ; perte de revenus importants ; plus forcément de personnes habitant Fully qui y travaillent.

### 3.3 Analyse chiffrée de la commission ad hoc

Lors de la séance du 30 juillet et après avoir consulté et discuté de tous les documents en sa possession, la Commission a décidé de, elle aussi, attribuer des notes aux deux prestataires, comme l'a fait le Conseil communal.





Pour cela, elle a repris les critères d'évaluation définis par le Conseil communal ainsi que leur prépondérance.

Ensuite, chaque membre donnait son avis et la commission ad hoc décidait finalement d'une note consensuelle. Les notes attribuées ne sont donc pas les moyennes des notes de chacun des membres mais bien un consensus, contrairement à l'exécutif dont les membres ont attribué les notes de manière individuelle, avant que celles-ci ne soient pondérées.

Les notes finales obtenues étaient très proches pour les deux partenaires, soit 3.7/5 pour Genedis respectivement 3.6/5 pour Sinergy. Ceci démontre, selon la Commission, que les deux offres sont sérieuses et relativement similaires sur la plupart des points. Il n'y a donc pas d'offre à exclure d'emblée. Toutefois, un léger avantage est donné à Genedis ce qui rejoint les conclusions du Conseil communal.

En revanche, il est important de relever que les critères ainsi que leur pondération ont été définis par le Conseil communal.

Onze membres étaient présents ce soir-là, leurs conclusions se trouvent à la page suivante.

CRITÈRES JUGÉS :	EXPLICATIONS DES CRITÈRES :				
Valorisation des actifs et des activités reprises	Prix de vente du service électrique et du télé-réseau (en espère & en actions)	5,0	5,0	10,0	10,0
Part versée en francs	Prix de vente du service électrique et du télé-réseau sans la part en actions	4,0	4,5	4,0	4,5
Gouvernance	Influence de la commune de Fully dans les Conseils d'administration et de Direction	3,0	2,0	6,0	4,0
Droit de rachat	Possibilité pour la commune d'annuler la transaction sur une durée déterminée	3,0	3,0	3,0	3,0
Investissements et développement du réseau électrique	Mise en œuvre par le partenaire du plan d'investissement proposé par la Commune	5,0	5,0	10,0	10,0
Investissements réseaux télécoms	Mise en œuvre par le partenaire du plan d'investissement 2025-2032 proposé par la Commune	3,5	3,0	3,5	3,0
Capacité d'intervention et niveau de services pour les réseaux	Compétences opérationnelles du partenaire	3,5	3,0	7,0	6,0
Coordination avec les chantiers de la commune	Coordination avec les chantiers qui concernent les SI (CAD, ouvertures de routes, ...)	3,5	3,5	7,0	7,0
Timbre réseau	Projection du coût du réseau répercuté au client (acheminement, ligne électrique, transformateur, compteur, etc.)	4,0	4,5	8,0	9,0
Tarif énergie (stabilité, énergie indigène renouvelable)	Projection du coût du kWh vendu au client final	3,0	3,0	6,0	6,0
Prix connectivité	Prix pour la connectivité à internet et informatique	3,0	3,0	3,0	3,0
Places de travail des collaborateurs communaux concernés	Maintien des emplois et des conditions pour les trois employés actuels des SET	4,0	4,0	8,0	8,0
Places de travail locales	Projet de créations de places de travail sur la commune de Fully	4,5	2,5	9,0	5,0
Accès au service client	Horaires d'ouverture, hotline, guichet (virtuel et physique), ...	3,2	3,5	6,4	7,0
Services énergétiques et conseil	Possibilité de soutenir et conseiller les utilisateurs	3,0	4,0	3,0	4,0
Reprise des clients services énergétiques	Reprise des contrats de CEL ou de regroupement pour la consommation propre	3,0	3,0	3,0	3,0
TOTAL DE POINTS :			96,9	92,5	
MOYENNE TOTALE OBTENUE (diviseur de 26) :			3,7	3,6	
Moyenne des 10 critères « Prépondérants »			3,9	3,6	
Moyenne des 6 critères « Non prépondérants »			3,3	3,4	

*Nota bene : Les critères en vert étaient jugés « prépondérants » par le Conseil communal. Ils bénéficient donc d'un coefficient de 2 dans la moyenne totale.*

### 3.4 Compléments amenés par la Municipalité

À plusieurs reprises, la commission ad hoc a approché la Municipalité afin de recevoir des compléments d'informations, selon ses besoins. Voici quelques éléments ressortant de ces échanges :

- Les retombées fiscales estimées par le déplacement des sièges sociaux de SETELEC SA et ROMAN SA seraient de 25'000 CHF par an selon une évaluation et ne sont donc pas significatives, comme l'avait déjà relevé le bureau E-CUBE.
- Le nouveau bâtiment proposé à la construction à Mazembroz par Genedis devrait proposer un espace de coworking ainsi que 800 m<sup>2</sup> d'espace pour accueillir d'autres entreprises. Il devrait y avoir une création d'environ 100 places de travail sur le site. Le terrain de 4'357 m<sup>2</sup> appartient déjà à l'entreprise Genedis.
- Le contrat de support du réseau électrique communal confié à Genedis a été signé en novembre 2023 pour une période initiale allant du 1<sup>er</sup> décembre 2023 au 30 juin 2024. Il est renouvelable tacitement de six mois en six mois, selon les conditions convenues contractuellement. Dans ce contexte, il a été jugé plus pertinent par la Municipalité de maintenir le contrat en vigueur jusqu'à la décision du Conseil général concernant la cession du service électrique. Lancer une nouvelle procédure d'appel d'offres à très court terme, alors qu'un processus de choix de partenaire était déjà bien avancé, aurait représenté une surcharge administrative inutile et aurait compliqué la gestion de la période de transition, notamment en cas de changement de prestataire.
- Dans un premier temps, le Conseil communal avait décidé d'inclure au comité d'évaluation les membres du Conseil communal issus de la Commission des Services Industriels. Lors de sa séance du 6 février 2024, le Conseil communal a exprimé sa volonté de renforcer la représentativité du comité d'évaluation, en y intégrant un second membre de la Commission des finances (CoFi). C'est dans ce cadre que Mme Géraldine Granges Guenot a été désignée comme membre supplémentaire du comité d'évaluation.

## 4 Conclusions de la commission

Au terme de ses travaux, la Commission ad hoc a mené un examen approfondi, rigoureux et pluraliste du projet de vente des SET de la commune de Fully. Neuf séances de travail, de nombreuses heures de lecture et de réflexion, ainsi que des auditions d'experts indépendants ont permis de cerner avec précision les forces et les faiblesses d'une telle opération. Cet exercice collectif, mené dans un esprit de collégialité et de transparence, a constitué une véritable démarche de fond, dépassant la simple comparaison financière pour aborder une réflexion stratégique sur l'avenir énergétique et institutionnel de la commune.

Si la vente à Genedis présentait indéniablement certains atouts, notamment en termes d'apport de liquidités, de mutualisation des compétences, de modernisation des infrastructures et de création d'emplois, la Commission n'a pas ignoré les risques considérables associés à une telle cession. Elle a ainsi pris en compte des éléments plus larges comme la souveraineté énergétique de Fully, l'identité locale, la capacité de la commune à définir sa propre politique en matière d'énergie et de services industriels, ainsi que l'état solide et sain des finances communales, qui n'exige pas un désendettement immédiat. Dans ce contexte, la perte d'actifs stratégiques et de la maîtrise politique et énergétique a été considérée comme un risque important pour l'avenir de la Commune.

La Commission a également relevé que la procédure n'avait pas suffisamment intégré les perspectives de coopération régionale, en particulier avec la commune de Martigny, pourtant partenaire de Fully dans de nombreux domaines (STEP, CAD, gestion des déchets, réseau d'eau potable, etc.). Elle estime que ces coopérations locales auraient mérité une prise en compte explicite dans le cadre d'une décision de transfert.

Tout au long de ses travaux, la Commission a pris soin d'objectiver son analyse. Les notes attribuées aux deux partenaires démontraient que les offres étaient proches et sérieuses, confirmant que le débat ne se situait pas tant dans le choix de Genedis ou de Sinergy, mais bien dans la pertinence de vendre ou non. C'est ce raisonnement global, nourri par des analyses chiffrées, des avis d'experts contradictoires et une réflexion collective approfondie, qui a conduit la Commission à sa conclusion.

Il est essentiel de souligner que la recommandation de refus ne découle pas d'une préférence implicite pour l'offre de Sinergy. Les membres de la Commission l'ont répété avec clarté : le refus est motivé par la volonté de conserver au niveau communal des infrastructures jugées stratégiques et identitaires, afin de préserver l'autonomie de décision, la capacité d'innovation locale et la vision politique propre à Fully. En d'autres termes, la majorité des membres a considéré que « vendre » signifiait non seulement renoncer à des actifs précieux, mais aussi réduire l'ambition politique et énergétique de la commune pour les années à venir.

Ainsi, la décision finale de la Commission ad hoc ne se limite pas à un simple arbitrage technique ou financier. Elle traduit une conviction : celle que la Commune de Fully doit continuer à écrire elle-même son avenir énergétique et industriel, en assumant les responsabilités qui en découlent, plutôt que de déléguer ce rôle à une structure régionale.

À l'issue de toutes ses séances, la Commission a listé les avantages et les inconvénients d'une vente des SET à Genedis. Ceux-ci sont détaillés aux points suivants.

#### 4.1 Avantages de la vente à Genedis :

1. L'apport de trésorerie immédiat qui constituerait une aubaine pour mener à bien des projets importants
2. La participation à une plus grosse structures dont la gestion et les compétences sont reconnues au niveau régional
3. Les compétences métiers des employés de Genedis dans tous les domaines requis
4. Le suivi technologique plus professionnel
5. La mise à niveau plus rapide de nos SET
6. La résolution du problème de pertes de compétences et de ressources humaines des SET
7. Des tarifs avantageux et ce rétroactivement pour l'année 2025
8. Le prix du timbre qui pourrait être revu à la baisse
9. La création d'une centaine d'emploi sur la commune
10. La construction d'un nouveau bâtiment et les bénéfices pour l'économie qui en découlent
11. La dynamisation d'une zone industrielle (Mazembroz) qui accueillerait de nouveaux sièges d'entreprises

#### 4.2 Inconvénients de la vente à Genedis :

1. La perte des actifs qui représentent une part importante du bilan de Fully
2. La perte de maîtrise totale de la politique énergétique et la vision locale en découlant
3. La perte de l'identité locale et de l'autonomie décisionnelle
4. La perte des contacts privilégiés et sociaux avec les employés locaux des SET
5. La perte du rendement actuel de 4.00% (WACC) permis alors que nous vivons une période de taux faibles
6. Les SET financent les autres services des SI, ce sont des centres de profits
7. L'absence de projet concret pour l'utilisation des liquidités qui seraient perçues
8. L'apport de trésorerie supplémentaire dans la situation actuelle de fortune par habitant et de réserve de politique budgétaire importante (contrairement au début de la procédure de vente)
9. La complexité et l'étendue du réseau de Genedis
10. L'opposition avec la politique de la commune de Fully qui mutualise beaucoup de structures avec celle de Martigny (CAD, STEP, déchetterie, eau potable, ...)
11. L'opposition à la politique fédérale qui vise la décentralisation et non plus la concentration des distributeurs dès 2026 (contrairement au début de la procédure)

## 5 Résultats des votes et recommandation au Conseil Général

Lors de sa séance du 20 août 2025 et compte tenu de tout ce qui est mentionné précédemment, les onze membres présents de la commission ont décidé, à l'unanimité moins deux abstentions de recommander au Conseil général de :

- Refuser la proposition du Conseil communal de céder les infrastructures électriques et le télé réseau de la commune de Fully à la société Genedis SA pour un montant de 17.6 millions de CHF et l'acquisition par la Commune de 1'317 actions de cette société (soit 7.42% du capital-actions au moment de la transaction) ;
- Refuser le transfert des infrastructures électriques et du télé réseau à cette société et, en conséquence, le transfert de ces infrastructures du patrimoine administratif au patrimoine financier communal.

*Pour la Commission ad hoc*


**Le Président**

Léonard Dorsaz

A stylized, cursive handwritten signature in black ink.

**Le Rapporteur**

Vincent Pravato

A stylized, cursive handwritten signature in black ink.