Plus de 360 000 clients potentiels pour Romande Energie Commerce SA

Autor(en): **Herrera, Daniel**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Bulletin.ch : Fachzeitschrift und Verbandsinformationen von Electrosuisse, VSE = revue spécialisée et informations des associations Electrosuisse, AES**

Band (Jahr): **99 (2008)**

Heft 6

PDF erstellt am: **04.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-855839

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Plus de 360 000 clients potentiels pour Romande Energie Commerce SA

Créée en décembre 2007, la société électrique commerciale Romande Energie Commerce SA est issue d'un partenariat entre neuf acteurs suisses du secteur électrique public et privé.

Daniel Herrera

Cette nouvelle société se voit dotée de plus de 250 000 clients directs, représentant 2,6 térawattheures (TWh). A ces chiffres doit s'ajouter la clientèle lausannoise, pour laquelle une étroite collaboration est établie. Ainsi, les partenaires de ce pôle représentent 3,5 TWh d'énergie distribuée et plus de 360 000 clients.

Romande Energie Commerce SA représente 80% du marché vaudois et environ 30% du marché professionnel (consommant plus de 100 MWh par année) de Suisse romande.

Le nouveau leader du marché romand de l'électricité, basé à Morges, emploie une centaine de collaborateurs, professionnels de la relation client, de la vente, du marketing, de la gestion de projets et de l'approvisionnement. Son conseil d'administration est présidé par M. Pierre-Alain Urech, directeur général du Groupe Romande Energie. Son vice-président est M. Pierre Kaelin, président du conseil d'administration des SIE SA. La direction de l'entreprise est assurée par M. Jean-Pierre Mitard, l'actuel directeur de l'Unité d'affaires Marketing et Vente de Romande Energie.

Partenariat historique entre secteurs public et privé

Le 19 juillet 2007, Romande Energie, SIE SA à Renens, les Services industriels de Lausanne (SIL) et les communes de Bussigny-près-Lausanne, Pully, Romanel s/Lausanne, Belmont s/Lausanne et Paudex annonçaient leur intention de regrouper leurs activités commerciales par la constitution d'une société électrique commerciale, opérationnelle dès le 1er janvier 2008.

Le 7 novembre 2007, alors que la procédure de validation était en cours de finalisation auprès des organes délibérants des futurs partenaires, un nouveau partenaire d'importance stratégique entrait dans la nouvelle société: le Groupe Atel (Aar et Tessin SA d'Electricité), actif dans la production, le négoce, la distribution et le transport d'électricité. Le 28 novembre 2007, le projet de rapprochement obtenait l'aval de l'ensemble des conseils communaux, conseils d'administration et assemblées générales concernés.

La mise en œuvre de la collaboration attendait encore de recevoir l'aval de la Commission de la concurrence (Comco). Le 21 décembre 2007, la Comco ayant accepté sans réserve l'opération de concentration des activités commerciales, la nouvelle société électrique romande est créée avec la constitution formelle de Romande Energie Commerce SA.

Synergie de trois types d'engagements

Pour le Groupe Romande Energie, SIE SA (communes de Chavannes-près-Renens, Ecublens, Renens et Crissier), Pully, Bussigny, Romanel, Belmont et Paudex, le partenariat est global. Chacun apporte une part d'approvisionnement en électricité et la totalité de leur clientèle est concernée.

Pour la Ville de Lausanne, un consortium est créé dans le cadre duquel les SIL sont approvisionneurs de la nouvelle entité, amenant ainsi la clientèle entreprise consommant plus de 100 MWh par année.

Les SIL ont d'autres cordes à leur arc avec, en particulier, le gaz, le chauffage à distance et le multimédia; ces fluides et services de réseau desservent des clients bien au-delà de la zone de desserte électrique lausannoise. Les SIL et la nouvelle société commerciale sont liés par un partenariat à plusieurs volets:

- Les SIL sont un approvisionneur de la nouvelle entité, au même titre qu'Atel.
- Le démarchage commercial s'effectue de manière analogue et coordonnée entre la nouvelle entité et les SIL.
- Un élargissement de l'offre est rendu possible auprès de tous les clients connectés et connectables aux réseaux gaz, chauffage à distance et multimédia.

Toutes ces activités s'effectuent, du point de vue opérationnel, dans le cadre d'un consortium, sous la marque commune des SIL et de Romande Energie. L'implication de Lausanne dans le Conseil d'administration de la société assure un alignement des orientations stratégiques et des directives données. De plus, la création d'un Service commercial au sein des SIL permet une meilleure coordination des activités et un seul point de contact entre ceux-ci et la nouvelle société.

Finalement, pour la société Atel, le partenariat concerne uniquement l'approvisionnement en électricité. Atel est l'un des deux plus importants producteurs et négociants d'énergie électrique en Suisse, avec un parc de production d'environ 8 TWh. Son actionnariat se compose des entreprises de distribution d'électricité comme EBL, EBM, EDF et EOS. Une telle association doit permettre un approvisionnement en

Le siège de Romande Energie à Morges.

électricité sûr et à un prix compétitif pour la clientèle actuelle et future.

Compétences complémentaires

Romande Energie Commerce SA se place comme l'interlocuteur pour la clientèle se trouvant sur le réseau du Groupe Romande Energie, de SIE SA, de Pully, Bussigny, Romanel, Belmont et Paudex. Sa clientèle représente un profil de consommation énergétique très varié, aux besoins de laquelle l'infrastructure qu'apporte cette société est en mesure de satisfaire: clientèle privée de taille importante (industries et commerces) et résidentielle. En mettant en commun leurs compétences complémentaires pour l'approvisionnement, la clientèle et les prestations commerciales, les partenaires de la société gèrent la clientèle dans les domaines des énergies et des fluides de réseaux.

SIE SA et Bussigny se profilent comme partenaires à forte densité industrielle. La consommation énergétique des clients de l'Ouest lausannois indique une forte concentration d'activités industrielles et commerciales. En effet, une part importante de la clientèle de SIE SA et du Service Electrique de Bussigny est constituée de clients éligibles de taille importante. L'apport de connaissances et de compétences dans leurs domaines d'activités, qui incluent aussi le téléréseau, est un atout pour la nouvelle société commerciale. De plus, SIE SA est un précurseur au niveau suisse, dans la mesure où, dès 2005, une séparation bien visible sur toutes les factures a été faite entre le timbre d'acheminement et l'énergie.

Pully, Paudex, Belmont et Romanel se démarquent par la structure de clientèle de leurs services industriels. L'est et le nord lausannois sont des régions plus résidentielles. Une forte collaboration depuis des décennies entre Pully, Paudex et Belmont fait de ces trois partenaires des entités très proches d'un point de vue organisationnel, notamment avec un environnement informatique commun. La structure de clientèle de Romanel se compose d'un habitat moyennement dense, ainsi que d'une zone industrielle et commerciale développée.

L'Unité d'affaires Marketing et Vente de Romande Energie étant reconnue pour ses compétences, les partenaires ont tous voulu capitaliser sur son expérience. De même, la marque Romande Energie a très vite été identifiée comme l'une des clés du succès, en particulier auprès de la clientèle éligible, tant dans une optique de rétention de la clientèle existante que dans une optique d'acquisition de nouveaux clients hors de la zone historique de desserte des actionnaires. L'ensemble de l'Unité d'affaires Marketing et Vente constitue le creuset de cette nouvelle société commerciale.

Une offre complète et écologique

Romande Energie Commerce SA s'inscrit dans la continuité de la stratégie commerciale de l'Unité d'affaires Marketing et Vente et profite de l'apport d'expérience des autres partenaires. Elle s'engage en outre en faveur du développement durable par le biais d'offres éco-énergétiques et de la promotion active d'une utilisation rationnelle de l'énergie.

Dans ce contexte s'ajoute une innovation découlant du partenariat avec les Services industriels de Lausanne, soit le développement d'offres multi-fluides, et notamment d'un produit dual gaz-électricité actuellement à l'étude. Grâce à une telle offre, le client voit la gestion de sa charge administrative facilitée. Il bénéficie des économies d'échelle découlant des synergies du rapprochement de ces entités, tout en disposant d'un interlocuteur unique pour ces deux énergies.

S'agissant du développement durable, la nouvelle offre éco-énergétique permet à chaque client, en fonction de sa sensibilité écologique, de choisir le produit qui lui convient. Pour ce faire, au-delà des produits verts déjà commercialisés depuis 2003 par Romande Energie et de celui du SIE, une palette d'énergies renouvelables de production hydraulique, mini-hydraulique, solaire ou biomasse, et bientôt éolienne, sera proposée. Principalement produites par Romande Energie Renouvelable, elles pourront être mixées par tranches d'un montant donné ou en pourcent de consommation.

Nouvelle société, nouveau produit

Le lancement de cette nouvelle société de commercialisation répond aux bouleversements structurels que connaît le secteur de l'électricité en Suisse. Pour entrer dans cette nouvelle ère, une offre kWh de dernière génération, volta, a été développée. Ce nom fait référence à l'unité de mesure du niveau de tension, le volt, mais également à l'inventeur de la pile électrique, Alessandro Volta. La gamme volta couvre les diverses offres de fourniture intégrées pour la clientèle professionnelle et résidentielle. Ces offres se composent de trois éléments indissociables, pour un prix en ct./kWh:

- le choix de l'énergie (standard ou renouvelable),
- diverses modularités tarifaires,
- les services associés (audit, alerte de dépassement de seuil, club de l'énergie, etc.)

Il s'agit d'une offre de fourniture innovante, la première à être présentée en Suisse sous cette forme. Quatre produits seront proposés à la clientèle éligible en fonction de la taille du client, de son profil de consommation et de ses attentes en matière d'optimisation énergétique et de services.

La gamme volta couvre également la clientèle captive qui, bien qu'elle ne soit pas concernée par la libéralisation dans un premier temps, n'est pas laissée pour compte. A l'instar de l'offre pour la clientèle éligible, des produits tarifaires ont été élaborés pour les petits artisans, commerçants et indépendants, de même que pour la clientèle résidentielle. Ils sont actuellement en phase d'implantation.

Approvisionnement à long terme

Le partenariat avec Atel est d'une importance stratégique, puisqu'il prévoit un apport en approvisionnement complémentaire aux portefeuilles respectifs des futurs partenaires. Ce nouvel atout est significatif dans la perspective de la fidélisation de la clientèle existante, puisqu'il permettra de garantir un approvisionnement à long terme, moins dépendant d'un marché de l'électricité marqué par une forte volatilité. Il sera également déterminant dans l'optique de la stratégie d'acquisition de nouveaux clients qui sera engagée en-dehors de la zone d'activité actuelle des sociétés concernées.

En rassemblant leurs forces et en capitalisant sur l'expérience de chacun, l'intention des partenaires est de fonder une société commerciale forte et stable, capable d'affronter la concurrence à venir à l'aube de la libéralisation du marché de l'électricité.

Informations sur l'auteur

Daniel Herrera, responsable de la communication, porte-parole et membre du Comité de direction du Groupe Romande Energie.

Zusammenfassung

Über 360 000 potenzielle Kunden für Romande Energie Commerce SA

Die im Dezember 2007 gegründete kommerzielle Elektrizitätsgesellschaft Romande Energie Commerce SA ist aus einer Partnerschaft von neun Schweizer Akteuren aus dem öffentlichen und privaten Stromsektor hervorgegangen.

Betriebsleiter-Tagung 2008

Donnerstag/Freitag, 15./16. Mai 2008, Seehotel Waldstätterhof in Brunnen SZ

Der Countdown «Strommarkt» läuft.

Die diesjährige Betriebsleiter-Tagung bietet Ihnen einen gut strukturierten Überblick über den Handlungsbedarf, am 31. Dezember 2008 läuft der Countdown ab…

Das Ziel dieser Branchenveranstaltung ist es, Ihnen aktuelle Informationen zu vermitteln und mit vielen Beispielen aufzuzeigen, wie Sie optimal vorgehen können.

Viele Themen haben eine strategische Dimension: Für Ihr EVU kann die eine oder andere Entscheidung langfristig erhebliche Auswirkungen auf Ihren Erfolg haben. Wie in den Vorjahren wird auch dem Networking und dem Erfahrungsaustausch mit Ihren Kollegen ausreichend Raum gewährt.

Melden Sie sich noch heute an und sichern Sie sich Ihre Teilnahme. Wir freuen uns auf das Wiedersehen in Brunnen.

Zur Zeit stehen nur noch wenige Plätze zur Verfügung…

Organisation
Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen VSE
Rosa Soland, Hintere Bahnhofstrasse 10, 5001 Aarau
Telefon 062 825 25 44, Fax 062 825 25 26, rosa.soland@strom.ch

Anmeldung
Bis 28. April 2008. Weitere Infos unter www.strom.ch → Veranstaltungen

Unseren Sponsoren danken wir für die Unterstützung

aspo 1to1 energy CELLPACK Power Systems Kamstrup Landis+Gyr manage energy better

Das 2-tägige Programm wird moderiert durch ***Mark Baer,*** Wirtschaftsjournalist und Autor für verschiedene Medien

Programm von Donnerstag, 15. Mai 2008

13.30 Uhr **Empfang,** 14.00 Uhr **Begrüssung** durch *Josef A. Dürr,* Direktor VSE

Dr. Walter Steinmann, Direktor BfE eröffnet mit seinem Referat zum Thema **Die erste Etappe der Strommarktöffnung beginnt am 1. Januar 2009: Worauf es jetzt ankommt.**

Niklaus Zepf, Corporate Development, Axpo Holding AG spricht zum Thema **Vergleich der Stromstudien Schweiz – wo ist man sich einig, wo liegen die Differenzen? Wie kann es weitergehen?**

Dr. Willy Bürkle, Institut Dr. Bürkle St. Gallen macht sich Gedanken über **Den sich bewegenden Strommarkt, der für innovative Kooperationen und für die Entwicklung neuer Geschäftsfelder förderlich ist.**

Martin Zeder, Abteilungsleiter Erneuerbare Energien & Dienstleistungen, swissgrid ag spricht über **Kostendeckende Einspeisevergütung (KEV) zur Förderung erneuerbarer Energien und den Stand der Umsetzung**

In einer anschliessenden **Diskussionsrunde** stehen Ihnen die Referenten Red und Antwort

Apéro und gemeinsames Nachtessen finden im Hotel Waldstätterhof statt, es bleibt Zeit für einen regen Erfahrungsaustausch

Programm von Freitag, 16. Mai 2008

08.00 Uhr erläutert *Dr. Allen Fuchs,* Rechtsanwalt und Mitinhaber Badertscher Dörig Poledna, Rechtsanwälte, Zürich **Den Countdown im Hinblick auf 01.09.2008 und 01.01.2009**

Stefan Burri, Leiter Sektion Preise und Tarife, ElCom spricht über **Netzbewertung und Netznutzungsentgelt aus Sicht der ElCom**

Heinz Binggeli, Geschäftsführer Youtility AG und *Markus Bill,* Leiter Dienstleistungen Youtility AG fragen Sie: **Ist Ihre Kostenrechnung bereit für das StromVG?**

Lukas Eichenberger, Eichenberger Beratung & Unterstützung macht sich Gedanken zum Thema **Das StromVG elektrisiert die Netztarife.**

Jörg Ryser, Leiter Bereich Markt und Mitglied der Geschäftsleitung, Energie Wasser Bern und *Christian von Burg,* Direktor, Stadtwerk Winterthur sowie *Christian Bircher,* Direktor, Kantonales Elektrizitätswerk Nidwalden referieren über **Den anspruchsvollen Weg von der Netzbewertung über die Kostenwälzung zu den Netztarifen.**

Stefan Burri, Leiter Sektion Preise und Tarife, ElCom berichtet von der **Gesetzeshüterin ElCom: erste Erfahrungen mit der Umsetzung.** Und fragt: **Hält sich die Branche an die Regeln?**

Nach dem **Mittagessen** geht es weiter mit den Überlegungen von *Cornel Rüede,* Abteilungsleiter Datenmanagement, swissgrid ag zum Thema **Handhabung der Datenmengen: Wie kann diese grosse Herausforderung bewältigt werden?**

Corrado Noseda, Direktor, AGE SA berichtet über das **Pilotprojekt aus dem Tessin: Smart Metering von Strom, Gas und Wasser**

Peter Walter, Mitglied der Geschäftsleitung, EKT AG erläutert die **Lastgangmessung und Fernauslesung: Anforderungen und Lösungsansätze**

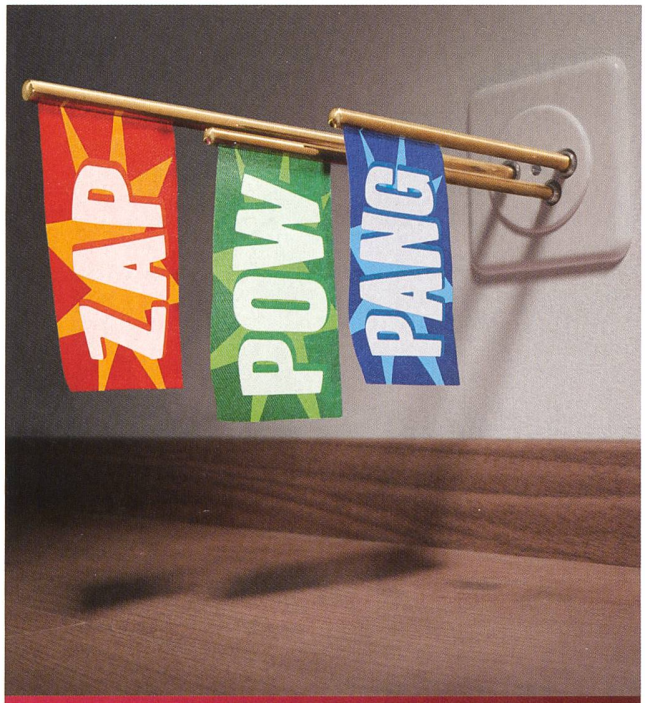
Urs Bindschädler, Ressortleiter Dienstleistungen, Energie Opfikon AG lässt Sie teilhaben an den Erfahrungen der **Energie Opfikon – die IT-System Landschaft im Wandel mit Blick auf die Liberalisierung und Smart Metering**

Um 16.10 Uhr **Ende der Veranstaltung**

Sponsor Apéro

OPTIMATIK teravis®

VSE AES



Service Plus hält Ihre Dose in Schuss.

Für Liegenschaftseigentümer ist Service Plus die bequemste Art, ihre Mieter an die multimediale Zukunft anzuschliessen. Denn mit Service Plus wenden sich Ihre Mieter direkt an cablecom. Diese sorgt kontinuierlich für Wartung, Modernisierung und Reparatur Ihrer Anlage. So bieten Sie Ihren Mietern stets die modernste Infrastruktur und alle Vorteile eines Kabelanschlusses wie hispeed internet, digital phone und TV.
Mehr Informationen:
www.cablecom.ch/serviceplus

cablecom
tv | internet | phone

PKG

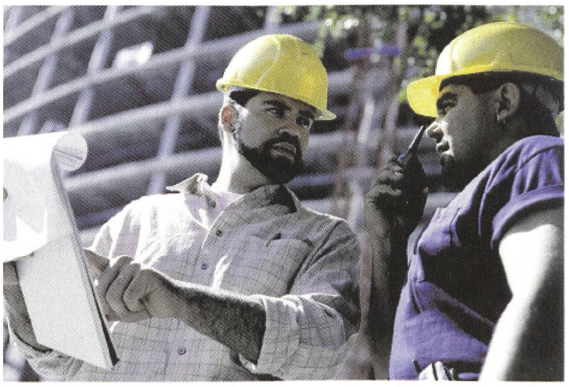
PKG

- Der GAV-konforme Branchenversicherer
- Die Krankentaggeldversicherung mit den stabilen Prämien
- Die unkomplizierte Versicherung nach KVG

Verlangen Sie noch heute eine unverbindliche Taggeldofferte für Ihre Firma, wir beraten Sie gerne.

Es lohnt sich!

PKG



PKG
Paritätische Krankenversicherung für Branchen der Gebäudetechnik
Postfach 234
3000 Bern 15

Telefon 031 940 28 28
Fax 031 940 28 29
E-Mail pkg@sympany.ch
Web www.moovesympany.ch