



youtility<sup>®</sup>

Extrait rapport annuel 2010

votre partenaire

**1to1** energy

# Le message du président

**Au cours de sa 10<sup>e</sup> année de la création, Youtility AG a, une fois de plus, su déployer ses atouts – force de décision, volonté, collaboration – ce dont elle a témoigné lors de la fête jubilaire. Même si l'année 2010 a été calme, d'importantes décisions ont été prises pour garantir un développement sain de l'entreprise dans le cadre de cette collaboration réussie entre différents distributeurs d'énergie.**



## Un bon résultat

Le résultat 2010 est similaire à celui des années précédentes: stable, peu spectaculaire et sans surprises. Les valeurs budgétaires ont été respectées, voire légèrement dépassées. Grâce à une bonne gestion des coûts et malgré une nouvelle baisse des royalties, les rétributions issues du PartnerCheck étaient plus élevées que l'année précédente. Le bilan de l'entreprise est solide et les paramètres-clés (royalties, coûts par kWh) se situent dans la moyenne escomptée.

De bonnes raisons, donc, de se préoccuper de l'avenir de Youtility AG. Ce modèle réussi de collaboration pourra-t-il être maintenu à ce niveau? Que faire pour garder au cours des prochaines années notre avance par rapport aux organisations concurrentes et, mieux encore, comment l'améliorer? Quelles amélio-

rations peuvent-elles être apportées à un modèle qui a fait ses preuves? Des améliorations sans croissance et autres économies d'échelle sont-elles possibles? Faut-il réparer ce qui fonctionne parfaitement?

## L'avenir est en marche

Outre de bons résultats, ce qui caractérise Youtility AG, c'est la manière critique et constructive dont ses dirigeants et ses partenaires envisagent l'avenir. Si maintenir les acquis est une bonne chose, cela ne suffit pas toujours dans un contexte en mouvance. Au cours de l'année sous revue, des discussions approfondies ont été menées sur l'avenir de la société. Les résultats sont les suivants:

- **Le programme à 9 points représente une bonne base pour un développement ordonné:** avec le programme à 9 points, un cadre stable et fiable a été créé pour procéder à un développement ordonné de Youtility AG et de son modèle commercial tout en garantissant une sécurité de planification à toutes les parties concernées.
- **Le nouveau modèle d'organisation et de conduite renforce la collaboration:** le nouveau modèle d'organisation et de conduite mis en œuvre permet d'une part une meilleure prise en compte de l'hétérogénéité des partenaires et garantit d'autre part l'intégration de leurs besoins spécifiques dans le concept de prestations. De plus, ce modèle définit clairement les rôles, notamment dans le cadre de Plateforme Directe, organisation à laquelle Youtility AG participera de manière ciblée.
- **Une palette de prestations axée sur les besoins comme orientation-clé:** les axes majeurs nécessaires à l'adaptation de la palette de prestations de Youtility AG ont été identifiés. Ils contiennent les points-clés pour le développement de Youtility AG au cours des prochaines années.

## Relever les défis ensemble

Les défis auxquels le secteur de l'énergie sera confronté demain sont nombreux. L'accent sera mis sur une infrastructure performante, compétitive et modernisée répondant aux exigences en matière d'efficacité énergétique. Le rôle des distributeurs d'énergie sera de plus en plus axé sur les infrastructures (entreprises d'approvisionnement), et les chaînes de création de valeur ajoutée ne seront plus seulement influencées par la libéralisation, mais aussi par la technique et le contexte réglementaire. L'informatique et les technologies de communication gagneront aussi en importance dans le domaine des réseaux intelligents (Smart Grids). Des partenaires «visionnaires» s'étaient penchés sur les nouvelles conditions-cadres bien avant les premières étapes de la libéralisation du marché (LME) et ont créé Youtility AG, la plus importante plateforme de services et de support pour les distributeurs d'énergie. Youtility AG est aujourd'hui un modèle de coopération performant qui, fort des mesures mises en place en 2010, est en mesure d'aborder sereinement la prochaine étape vers l'approvisionnement en énergie de demain.

**PETER E. NAEGELI**

**Président du conseil d'administration**

# Le message du directeur

**La 10<sup>e</sup> année de l'entreprise a été marquée par des développements innovants, une collaboration intensifiée avec nos partenaires et des travaux soutenus dans le domaine du calcul des prix.**

## Des produits et des prestations attractifs pour les clients finaux

La palette de produits 1to1 energy a été actualisée au cours de l'année 2010. En conformité avec les conditions-cadres légales, l'offre se concentre dorénavant sur deux lignes de produits, à savoir 1to1 energy easy pour les clients privés et 1to1 energy professional pour les clients commerciaux dont la consommation annuelle est supérieure à 100 MWh. Dans le domaine du courant vert, un nouveau produit baptisé 1to1 energy combi star a été lancé. L'offre de conseil 1to1 energy e-help et l'offre promotionnelle spéciale eau chaude solaire sont venues compléter les mesures d'efficacité énergétique. La communication par rapport aux clients finaux a été considérablement améliorée avec un relooking du site 1to1 energy et des nouveaux documents relatifs aux produits.

## Élargissement de l'offre de prestations à nos partenaires

L'offre de prestations de Youtility AG présente la même diversité que les papillons qui ornent le présent rapport d'activité. Nous disposons d'instruments performants dans le domaine de la comptabilité des installations, de la comptabilité analytique, du calcul des prix, de l'Asset Management opérationnel et de l'échange des données. Ces derniers sont complétés par une offre de conseil personnalisée et des instruments de communication efficaces. Le portefeuille d'offres est développé en continu en collaboration avec les partenaires afin qu'il réponde aux exigences du marché et aux besoins spécifiques de chaque partenaire.

## Approvisionnement en énergie réussi

Un des objectifs majeurs lors de la création de Youtility AG était d'optimiser les coûts d'approvisionnement en électricité par le biais d'un achat groupé. Youtility AG développe donc pour la deuxième fois, en collaboration avec ses partenaires, un concept d'approvisionnement idoine. Avec le regroupement des différents profils de charge, l'appel d'offres pour une quantité prédéfinie comme fourniture de bande et des négociations bilatérales avec FMB, un approvisionnement en énergie a pu être conclu pour les années 2011 à 2013. Il était toutefois évident que le marché suisse de l'électricité est encore très loin d'une situation de marché à proprement parler.

## Du mouvement dans le réseau des partenaires

En 2010, Groupe E a conclu un partenariat de vente avec Youtility AG. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, il propose à ses clients les produits 1to1 energy easy ainsi qu'une sélection de services. Avec cette étape, le nombre de clients qui bénéficient des produits 1to1 energy augmente de 140 000. En 2010, le cercle des partenaires a accueilli la société Elektrizitätsgenossenschaft Binn (VS), et 7 membres ont quitté Youtility AG. Quatre d'entre eux ont décidé de transférer leurs activités commerciales dans GEBNET – un partenaire Youtility –, deux ont vendu leur réseau de distribution à un autre partenaire Youtility et deux autres ont quitté Youtility AG fin 2010. La société GEBNET a quant à elle gagné deux nouveaux partenaires qui n'étaient pas affiliés à Youtility AG. Le nombre de clients finaux qui bénéficient des produits 1to1 energy a ainsi pu augmenter sans prendre en compte la zone de Groupe E. Fin 2010, Youtility AG comptait au total 122 partenaires.

## Perspectives

La libéralisation du marché suisse de l'électricité est une condition-cadre déterminante pour le développement de notre entreprise. Au lieu d'apporter des avantages concrets aux clients

finaux, elle pose via le législateur et le régulateur des exigences plus pointues aux gestionnaires de réseaux de distribution. A court terme, l'offre de prestations de Youtility AG sera conçue de manière à ce que nos partenaires puissent répondre à ces exigences avec le minimum de dépenses et le maximum de qualité. Le client final doit par ailleurs revenir au centre de nos préoccupations.

## Un grand merci à tous!

Le succès de ces 10 dernières années est en première ligne dû à nos partenaires. Leur confiance dans Youtility AG et leur volonté de collaborer dans un esprit de partenariat constituent la base de notre réussite. Je remer-



cie aussi notre conseil d'administration pour son grand engagement en faveur du développement stratégique de notre modèle commercial. Et pour terminer, je tiens à remercier chaleureusement les collaborateurs de Youtility AG pour leur travail et leurs prestations de grande qualité au cours de l'exercice 2010.

**HEINZ BINGGELI**

**Directeur de Youtility AG**

### Les principaux chiffres financiers

COMPTE DE PERTES ET PROFITS	2010	2009
Produits d'exploitation	9 757	9 966
Charges d'exploitation	-9 516	-9 758
Amortissements	155	155
Résultat de l'exercice	92	43

BILAN	2010	2009
Actif immobilisé	0	155
Actif circulant	17 492	17 175
Capital-actions	7 500	7 500
Réserves provenant de capitaux	3 808	3 808
Bénéfice au bilan	92	45
Fonds de tiers	5 893	5 823

Tous les chiffres sont en milliers de francs