



Partenaire de   
swisspower

*Au service du mieux vivre*



# 6e Symposium Photovoltaïque National

24-25 novembre 2005



Raymond Battistella

L:/secret/rba/présentation\_insti/symposium\_photov\_241105.ppt

version éditée le 30.11.2005

# Les Services Industriels de Genève



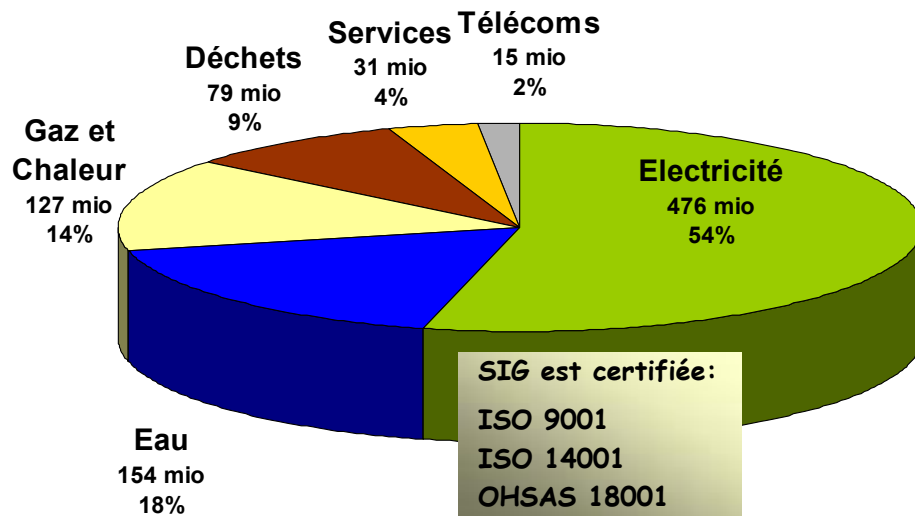
***Nous sommes une entreprise  
de droit public autonome  
dont le capital de MCHF 100  
se répartit entre :***

- **l'Etat de Genève (55%)**
- **la Ville de Genève (30%)**
- **les Communes genevoises (15%)**

## **Structure de gouvernance**

- Conseil d'administration
- Comité de direction
- Comités et commissions spécialisés

**Revenus : 881 millions  
1'600 collaborateurs**

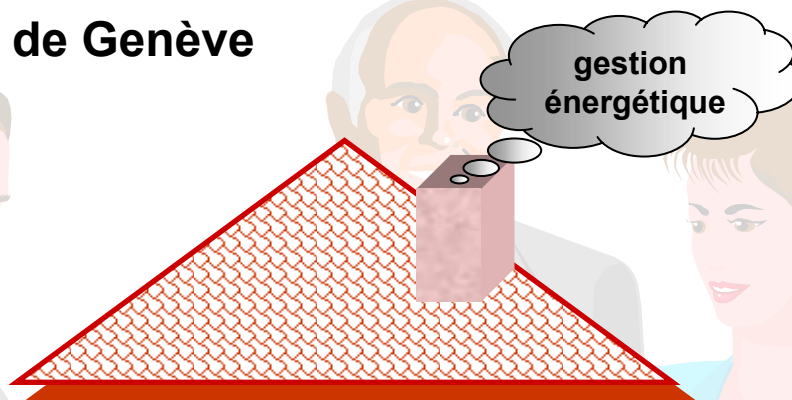


version éditée le 30.11.2005

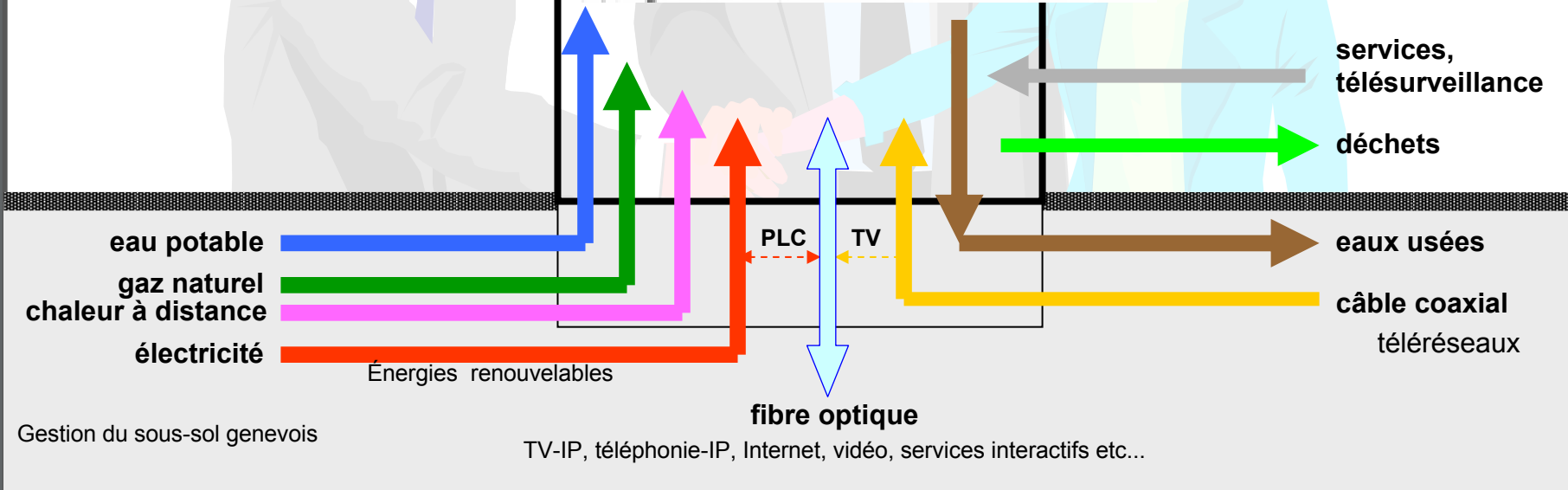
# SIG, un distributeur de services de proximité



Notre marché: le canton de Genève



*Au service du meilleur niveau*



version éditée le 30.11.2005



1

## Le Service public

Ses valeurs en font un **avantage concurrentiel** certain

2

## Le Développement Durable

Ses fondements sont une source de **valeur ajoutée** à terme

3

## Les Services de Proximité

La **satisfaction du client** reste plus que jamais une priorité



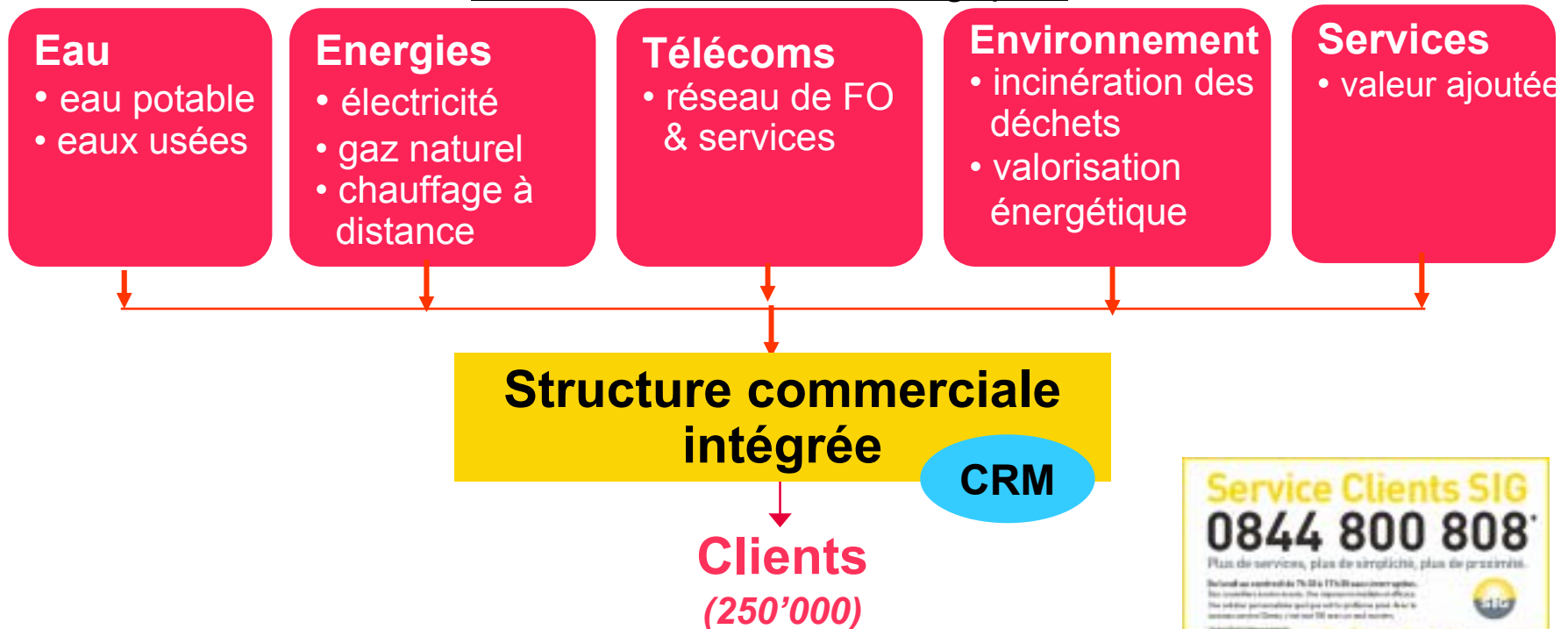
Des  
stratégies  
basées sur  
...

- Un positionnement clair, défini sur les trois composantes du **développement durable** (Economique, Social, Environnement)
- La valorisation de nos activités au travers d'une **approche commerciale intégrée**
- L'optimisation de notre offre et de nos processus par une **approche multi-utilités**
- Le renforcement de notre valeur concurrentielle par le développement **d'alliances et de partenariats** stratégiques
- Le maintien **d'un haut niveau de compétences** au travers d'une structure opérationnelle et managériale adaptée aux besoins de l'Entreprise.



## Secteurs d'activités stratégiques

Créer une valeur ajoutée par la distribution intégrée de services et de solutions de proximité au travers de secteurs d'activités stratégiques :





## *Une nouvelle tarification incitative à mieux et moins consommer*

- **La nouvelle facture d'électricité reflète désormais 3 composantes**
  - **Le timbre d'acheminement** : prix pour l'utilisation du réseau électrique (toutes tensions) qui permet d'amener l'énergie jusqu'au consommateur final
  - **L'énergie** : prix pour l'énergie électrique choisie basée sur les sensibilités de chaque consommateur et les critères de sélection
  - **Les taxes** : par ex. les redevances pour l'usage du domaine public pour le réseau électrique, etc.
- **Une structure tarifaire qui incite à mieux et moins consommer**
- **100% des sources d'approvisionnement SIG et des ventes sont désormais garanties par des certificats d'origine.**



- **SIG Vitale Vert, le vecteur de vente des nouvelles énergies renouvelables** (solaire photovoltaïque, biomasse, éolien, géothermie, etc...)
- **SIG a une forte ambition de croissance de l'énergie solaire photovoltaïque à Genève, couplée à la croissance des ventes de SIG Vitale Vert**
- **Capacité solaire photovoltaïque : 5 MW à l'horizon 2006/2007**
- **Ventes de SIG Vitale Vert: 170 GWh à l'horizon 2009/2010**

2003: 13 GWh



2005: 50 GWh

# Pourquoi oser une telle démarche ?



## *L'électricité, un monde en pleine mutation*

*...entre enjeux de société...*



*...et confort et bien-être...*

- **Pour donner la parole à nos clients**
  - Ce sont les clients qui feront les choix de demain
  - Rendre les électrons visibles
- **Pour sensibiliser nos clients aux enjeux associés à l'énergie**
  - Sujet très complexe
  - Pour le consommateur, l'électricité ne fait pas partie des priorités
- **Pour donner du sens à nos engagements**



Jet d'Eau



Barrage de Verbois



Usine d'incinération des Cheneviers



Stations traitement des eaux usées



Pont de la Machine



Site du Lignon



Usine hydroélectrique du Seujet



**Merci de votre attention**

## Le groupe SIG



version éditée le 30.11.2005