



Morges, le 25 mai 2007

**Intervention de Me Guy Mustaki
Président du Conseil d'administration, Groupe Romande Energie
Assemblée Générale 2007**

Mesdames et Messieurs les actionnaires, chers invités,

L'année dernière à pareille époque, c'est avec une réelle émotion que nous avons écouté les paroles de mon prédécesseur à la Présidence de Romande Energie, Me Marc-Henri Chaudet. Nous avons eu plusieurs fois l'occasion de remercier Maître Chaudet pour la qualité et l'intensité du travail qu'il a accompli, mais il me tenait à cœur de commencer ma première intervention en lui rendant encore une fois l'hommage qu'il mérite.

Mesdames et Messieurs, c'est avec un sentiment de profond honneur que j'ai repris la Présidence du Groupe Romande Energie. J'ai en effet conscience du rôle que joue et continuera de jouer notre société dans le paysage électrique vaudois, romand et suisse, au cœur d'un domaine ô combien stratégique pour l'avenir économique de notre région et de notre pays. La tâche est passionnante et je peux compter sur le soutien précieux d'un Conseil d'administration soudé et compétent, avec qui j'ai eu beaucoup de plaisir à travailler tout au long de l'année écoulée.

Entrée en vigueur de la LApEI

Permettez-moi quelques mots sur le contexte législatif qui vient de connaître un tournant déterminant. En effet, vous n'êtes pas sans savoir que les Chambres fédérales ont finalement approuvé la nouvelle Loi qui régira à l'avenir notre domaine d'activité.

Nous sommes convaincus que l'ouverture du marché représentera une réelle opportunité pour les sociétés électriques, en particulier pour celles qui ont développé des compétences affirmées dans la gestion de la relation clientèle.



C'est le cas de Romande Energie. Nous attendons donc avec sérénité la mise en œuvre de cette loi. Il appartient maintenant au Conseil fédéral de fixer sa date d'entrée en vigueur, celle-ci devant intervenir à priori au début de l'année ou courant 2008. Une chose est certaine: dès l'ouverture du marché, les entreprises consommant plus de 100'000 kilowattheures par année pourront choisir leur fournisseur d'électricité. Nous comptons bien conserver la plupart de nos clients actuels et en acquérir de nouveaux, seuls ou en partenariat avec d'autres acteurs de la branche. C'est précisément dans cette optique que le Conseil d'administration et la Direction de Romande Energie ont intensifié leurs réflexions stratégiques, au cours des derniers mois.

Au fil des mois qui ont animé ma première année de présidence, j'ai acquis la conviction que notre entreprise est parfaitement parée pour affronter les moments cruciaux qui se présenteront tout prochainement. En effet, le Groupe Romande Energie est une structure solide et saine, qui construit son avenir en s'appuyant sur les compétences élevées de collaborateurs motivés et fidèles.

En réalisant deux efforts successifs considérables en faveur de notre clientèle, concrètement en abaissant de 46 millions nos tarifs entre 2005 et 2006, nous avons par ailleurs atteint un niveau de compétitivité très satisfaisant, dans l'optique de la concurrence qui ne manquera pas de s'exercer sur notre territoire et au-delà.

Ces deux baisses de tarifs ont évidemment pesé sur le chiffre d'affaires et le résultat net, mais nous sommes convaincus que cela était nécessaire dans la perspective de l'ouverture du marché.

Développements de la stratégie OSER

L'année dernière, nous vous avons présenté la stratégie OSER, qui définit les axes de développement du Groupe Romande Energie. Grâce à la mise en œuvre progressive de notre stratégie, Romande Energie est en passe de devenir une entreprise plus ouverte, qui construit son développement sur une base financière solide et une organisation encore plus efficace; et qui assume avec détermination sa responsabilité d'entreprise citoyenne, animée par une mission d'intérêt public.



Notre vision est claire et nos chances de succès sont réelles dans la perspective des importantes mutations à venir.

A l'interne, la stratégie OSER porte déjà ses fruits, comme vous l'expliquera plus en détail le Directeur général, Monsieur Pierre-Alain Urech. Je tiens d'ailleurs à souligner la qualité du dialogue qui anime les relations entre le Conseil d'administration et la Direction Générale de Romande Energie. Les échanges de vues réguliers sont empreints de franchise et de transparence, ce qui permet d'avancer sereinement dans la mise en œuvre de la stratégie, dans une confiance réciproque. Cela représente un atout considérable dans une période où des choix importants, voire déterminants pour l'avenir de l'entreprise, devront être faits, notamment dans le domaine des partenariats stratégiques.

A cet égard, je souligne le fait que Romande Energie a intensifié les discussions avec des partenaires potentiels, au cours des derniers mois. Dans le Canton de Vaud et au-delà. Pour le Conseil d'administration, il s'agit d'une priorité absolue pour l'année en cours: nous sommes en effet convaincus que c'est en unissant nos forces avec celles de partenaires solides et ambitieux, dans certains domaines-clés, que nous garantirons au mieux la santé et la croissance de notre Groupe.

Des résultats 2006 en ligne avec nos attentes

Monsieur Urech reviendra plus en détail sur les résultats annuels 2006. Permettez-moi toutefois d'exprimer ici la satisfaction du Conseil d'administration quant aux résultats de l'exercice écoulé. Malgré la baisse de tarifs précitée, l'explosion des coûts d'approvisionnement et une météo souvent capricieuse qui nous a parfois obligé à acheter du courant à un prix élevé sur le marché, Romande Energie a dégagé un bénéfice parfaitement en ligne avec les objectifs fixés. Le résultat net est certes en baisse, mais ceci était anticipé et il demeure excellent à la lumière des circonstances.

Devant vous, je tiens à remercier et à féliciter la Direction de Romande Energie, ainsi que l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs du Groupe, pour leur engagement sans faille et leurs performances remarquables.



Ce résultat permet aujourd'hui au Conseil d'administration de vous proposer, pour la cinquième fois consécutive, une augmentation sensible du dividende à CHF 18.-. Si vous l'acceptez, le montant des dividendes versés s'élèvera à CHF 19.8 millions, soit un taux de distribution de 20.6% pour l'exercice 2006 contre 14.2% pour l'exercice 2005. Vous me voyez ravi de cette excellente nouvelle et j'espère avoir le plaisir de maintenir ce cap lors des prochains exercices.

Confirmant la bonne santé et les perspectives de notre Groupe, le cours du titre Romande Energie a connu une hausse importante durant l'année 2006. Notre action a clôturé à CHF 1'668 au 31 décembre 2006, contre CHF 1'285 à fin 2005, ce qui correspond à une augmentation de 29.8%.

Certes, les marchés boursiers ont vécu une excellente année 2006 et les investisseurs, d'une manière générale, ont exprimé un intérêt marqué envers les sociétés électriques suisses. Nous pensons toutefois que la performance du titre est également due à la bonne perception de la stratégie et de la solidité du Groupe Romande Energie. En acquérant des actions de notre société, les investisseurs démontrent leur conviction quant à notre capacité de créer de la valeur pour les années futures.

Le PSO: un processus en cours

Comme vous le savez, le Groupe Romande Energie est actionnaire à près de 28,7 % d'EOS Holding. Cette dernière est engagée dans un important processus de regroupement de ses activités avec celles d'ATEL Aare & Tessin d'électricité, baptisé Pôle électrique de Suisse occidentale (PSO). Nous souhaitons que le travail important qui s'accomplit dans ce but trouve bientôt sa consécration, même si nous sommes conscients que le processus est complexe et nécessitera encore discussions et travaux.

Quant au rapprochement des entreprises électriques vaudoises, les échanges continuent mais les attentes des unes et des autres sont parfois différentes et rendent une solution harmonisée difficile à réaliser. Accorder 18 entreprises électriques ne se fait pas du jour au lendemain, notamment lorsque celles-ci répondent à des structures et des cultures parfois profondément différentes. Les synergies sont potentiellement intéressantes, notamment dans la perspective des services



commerciaux qui pourraient être offerts à un ensemble de plus de 400'000 clients. Mais le besoin n'est peut-être pas encore assez vif pour que les solutions se concrétisent en l'état. Romande Energie poursuit toutefois avec détermination les réflexions en cours, en espérant construire pas à pas un paysage électrique vaudois mieux à même d'affronter, avec des atouts renforcés et partagés, les décennies à venir.

Le débat sur l'approvisionnement électrique de la Suisse

Vous avez pu lire au cours des derniers mois les nombreux articles de presse consacrés à l'avenir de la production électrique suisse. Le débat est vif et les positions exprimées dépassent largement l'aspect purement technique des choses. Nous regrettons que les discussions prennent parfois une tournure partisane, nuisant ainsi à la réflexion sereine qui devrait prévaloir. En effet, des décisions importantes devront être prises sur des bases aussi objectives que possible, dans un domaine hautement stratégique pour la Suisse.

En réalité, l'un des enjeux du débat est d'assurer l'approvisionnement énergétique de notre pays pour les vingt prochaines années, ainsi que son indépendance à cet égard. Notre Groupe estime nécessaire de planifier la construction de nouvelles unités de production. Parallèlement, tous les moyens doivent être engagés pour compléter ces unités, qu'il s'agisse des efforts visant à une utilisation plus rationnelle de l'énergie, du développement des énergies renouvelables ou encore du renouvellement des contrats d'approvisionnement à long terme. La mission de Romande Energie est d'assurer l'approvisionnement de sa clientèle pour les décennies à venir. Nous poursuivrons sur cette voie.

Avant de passer la parole à M. Pierre-Alain Urech, je tenais à rappeler que l'année 2007 correspond au dixième anniversaire de la fusion des activités de la Société Romande d'Electricité, que l'on appelait aussi la SRE, et de la Compagnie Vaudoise d'Electricité, ou CVE, qui a donné naissance à Romande Energie. En dix ans, la nouvelle entité a connu de profonds changements qui lui permettent aujourd'hui d'afficher un visage serein face aux échéances à venir. J'en profite pour féliciter celles et ceux qui ont œuvré à la réunion des cultures et des savoir-faire de ces deux sociétés, représentatives du paysage économique et industriel vaudois. Ils peuvent aujourd'hui constater avec fierté que le travail



accompli a porté ses fruits. Je vous remercie de votre attention et cède maintenant la parole à M. Pierre-Alain Urech, directeur général, pour son exposé sur la marche des affaires et les perspectives du Groupe.



Morges, le 25 mai 2007

**Assemblée Générale Romande Energie Holding SA
Intervention du Directeur général, Pierre-Alain Urech**

Merci Monsieur le Président.

Mesdames et Messieurs les actionnaires,
Chers invités,

C'est avec plaisir que je profiterai de ces prochaines minutes pour vous commenter l'exercice 2006, qui s'est achevé, une nouvelle fois, sur un bon résultat.

Mais avant toute chose, je vous propose de poursuivre le voyage au sein de notre entreprise entamé au début de cet après-midi. Vous avez eu l'occasion de découvrir durant les quelques minutes précédant notre AG, une série de photos retraçant quelques activités phares de l'année 2006 du groupe Romande Energie. Je vous propose maintenant un zoom particulier, en son et images, dans les activités-clés de nos métiers. Les actes et initiatives de l'ensemble de nos collaboratrices et collaborateurs construisent notre performance et débouchent sur les résultats dont je vous parlerai dans quelques instants. Par ce petit film de 6 minutes, vous pourrez vous rendre compte de la diversité de leurs tâches et vous faire une idée plus concrète de l'univers de Romande Energie.

Après cette mise en bouche, je tiens maintenant à vous commenter les principaux événements et chiffres qui ont marqué l'exercice 2006 de notre entreprise.

Après avoir communiqué les grandes lignes stratégiques de l'entreprise, à la presse en avril 2006 puis lors de notre dernière AG à Montreux, il s'agissait de concrétiser durant le reste de l'année 2006 la mission donnée par le Conseil d'administration. Plusieurs projets internes ont ainsi vu le jour, puis se sont accélérés jusqu'à aujourd'hui dans la perspective de la libéralisation du marché suisse de l'électricité, annoncée pour courant 2008.



Permettez-moi de vous rappeler en quelques mots les principaux axes stratégiques de notre groupe. Ils guident nos activités et nous continuerons de les développer au cours des prochains mois.

Comme vous le savez, Romande Energie veut maintenir et renforcer sa position de leader dans sa zone d'activité. Dès l'ouverture du marché, cette zone ne se limitera plus aux frontières régionales ou cantonales, elle deviendra nationale. Pour parvenir à atteindre nos objectifs de développement, nous travaillons activement sur la mise en oeuvre d'une stratégie de croissance, notamment basée sur la dynamisation de nos activités commerciales dans le canton de Vaud et au-delà. Dans cette perspective, nous devons absolument accroître nos capacités de production propre pour garantir à long terme l'approvisionnement de notre clientèle actuelle et à venir, à des prix compétitifs. Ceci explique notre engagement dans plusieurs projets de production en Suisse, qu'ils soient hydraulique, thermique, solaire, biomasse et éolien. J'y reviendrai ultérieurement.

Nos métiers de base demeurent la production, la distribution et la vente d'électricité. Nous voulons les développer dans le souci de contribuer au confort et à la sécurité de nos clients, tout en veillant à respecter autant que possible l'environnement.

Ces différents axes correspondent à la stratégie OSER, évoquée par notre Président. Comme nous vous l'avons expliqué l'année dernière, OSER est l'acronyme regroupant les notions d'Ouverture, de Solidité, d'Efficacité et de Responsabilité. La stratégie OSER a été expliquée de vive voix et de manière détaillée à l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs, au début de l'année dernière. Elle montre désormais la voie pour l'ensemble de nos activités, dans tous les domaines, et elle a d'ores et déjà généré des succès probants au cours des derniers mois.

En 2006, dans un esprit d'Ouverture, nous avons poursuivi nos efforts de collaboration autour de la plate-forme logistique Spontis, active dans la standardisation et les commandes groupées de matériel. Ces négociations ont abouti, en mars 2007, à la création de Spontis SA, société commune à Romande Energie, au Groupe E, aux Forces motrices bernoises et aux Services Industriels de Lausanne. Les achats réalisés l'année dernière par Romande Energie à travers cette plate-forme se sont élevés à CHF 20 millions. Spontis représente un exemple



probant d'économies d'échelle réalisables grâce à une forte volonté de partenariat et de collaboration entre sociétés.

Parallèlement, nous avons poursuivi et intensifié les réflexions autour d'autres domaines d'activités, comme la commercialisation, avec différents partenaires stratégiques potentiels. Certaines discussions sont en cours à ce jour. Elles prennent beaucoup de temps, si l'on veut respecter les particularités et objectifs des uns et des autres. Comme l'a déjà annoncé notre président, des décisions importantes seront prises cette année par notre CA, conformément au planning lié à la mise en œuvre de notre stratégie.

Romande Energie, pour renforcer sa position sur le marché, a la ferme intention d'augmenter sensiblement sa capacité de production propre. Actuellement, nous produisons 20% du courant que nous distribuons, ce qui est insuffisant à nos yeux pour répondre aux objectifs fixés dans notre stratégie. En effet, la fluctuation des prix de l'énergie sur le marché représente un risque majeur, sur lequel nous n'avons qu'une emprise très limitée.

Dans cette optique, comme mentionné tout à l'heure, nous sommes engagés dans le développement de projets majeurs, en Suisse romande, soit dans 2 futures centrales thermiques à cycle combiné fonctionnant au gaz naturel. Pour l'une, il s'agit de la réhabilitation de la centrale de Chavalon, à l'origine fonctionnant au mazout et mise hors service à la fin des années 90, où nous sommes actionnaires de la société CTV depuis longue date avec EOS. Pour l'autre, il s'agit d'un projet à Cornaux, dans le canton de Neuchâtel, en partenariat avec le groupe e et les FMB. La mise à l'enquête a été lancée au début de cette année pour Chavalon, alors que la société "Centrale Thermique de Cornaux" est en passe d'être créée.

Nous considérons ces deux projets comme phase transitoire jusqu'à ce que de nouvelles sources de production puissent devenir réalité en Suisse, comme par exemple des projets de production hydraulique le long du Rhône.



Etre plus Efficace, c'est notamment développer ses activités à des coûts optimisés, sans mettre en péril la qualité des prestations. Dans le domaine de la distribution - *l'un des piliers de notre entreprise* - ceci doit se faire sans porter préjudice à la sécurité et la qualité d'approvisionnement de nos clients. Il s'agit là d'un défi permanent que nous devons relever ces prochaines années.

Nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur un personnel hautement qualifié et pleinement motivé. Depuis peu, nous mettons en place de nouveaux outils de gestion du patrimoine. Dans ce contexte, une phase de réflexion approfondie a conduit à une réorganisation importante de notre unité Distribution. La nouvelle structure est opérationnelle depuis le 1^{er} janvier 2007 et les premiers fruits concrets sont attendus dès l'exercice en cours, tant en termes financiers que de performance qualitative.

Parmi les autres mesures prises en 2006, il faut mentionner la mise en œuvre d'un plan d'augmentation de l'efficacité sur 5 ans, des audits internes permettant d'améliorer les processus de gestion et un suivi encore plus précis des projets, ainsi qu'une gestion rigoureuse des opportunités et des risques. Par ces impulsions, nous avons déjà amélioré l'efficacité opérationnelle au sein de l'entreprise et nous poursuivrons sur cette voie.

Nous avons également développé de nouvelles formations pluridisciplinaires pour les différents niveaux de cadres de Romande Energie. Il nous paraît en effet essentiel de donner la possibilité à nos cadres de renforcer leur niveau de connaissances et de compétences, notamment dans la perspective de l'ouverture du marché. Parallèlement, nous avons mis en œuvre une nouvelle palette de cours destinés à l'ensemble des collaborateurs, afin de leur permettre d'améliorer encore leurs performances.

Si nous avons la chance de distribuer de l'électricité sur une grande partie du territoire vaudois, c'est avant tout grâce à notre clientèle qui se trouve au bout de la chaîne de nos installations. Comme chaque année, nous avons procédé à une étude de satisfaction auprès de nos clients, afin de connaître leur sentiment à notre égard et, éventuellement, identifier les mesures à prendre pour encore mieux les servir.



Globalement, les résultats sont encourageants : nos clients sont satisfaits de la qualité des prestations de Romande Energie. La progression sur les 3 dernières années est réellement parlante, comme vous le découvrez sur le graphique présenté à l'écran. Peut-on faire mieux ? C'est ce que nous recherchons en permanence, le client devant rester au centre de nos préoccupations dans notre entreprise. Et ceci sera d'autant plus important avec l'ouverture du marché où le client sera libre de choisir son fournisseur d'électricité. En revanche, et ce n'est pas une surprise, nos clients aimeraient obtenir des prix encore plus bas. C'est le contraire qui serait étonnant ! Je précise encore une fois que nos tarifs sont parfaitement compétitifs en comparaison nationale, notamment grâce aux deux baisses successives opérées en 2005 et en 2006.

Romande Energie veut jouer un rôle-clé dans le développement durable. 2006 marque un tournant important dans ce domaine.

Ainsi, le 5 décembre dernier, nous avons créé Romande Energie Renouvelable SA et l'avons dotée, pour sa phase, constitutive, d'un premier crédit d'investissement de CHF 10 millions. Cette nouvelle société appartenant 100 % à RE, est entièrement dédiée à la production d'électricité à base de nouvelles énergies renouvelables, à savoir la mini-hydraulique, le solaire, l'éolien et la biomasse. Dès sa création, Romande Energie Renouvelable a été sollicitée par de multiples partenaires potentiels, dans les différents domaines de production. Et ce ne sont pas moins d'une vingtaine de projets qui sont actuellement en cours d'études, notamment dans le solaire, la mini-hydraulique et la biomasse. Les premiers résultats sont déjà là !

Au début de l'année 2007, nous avons gagné un appel d'offres et avons le plaisir de pouvoir annoncer le partenariat avec la scierie Zahnd SA, à Rueyres. Ce projet enthousiasmant permettra de produire de l'énergie pour 5'000 ménages par année et des pellets pour le chauffage de 3'000 ménages, dès l'automne 2009. Le principe consiste à valoriser des copeaux et écorces de bois liés aux activités de la scierie. Les travaux devraient démarrer en 2007 déjà.

Nous avons inauguré dernièrement la centrale solaire de Bursins. Ce partenariat avec l'Etat de Vaud, prévoit l'achat annuel à RE, par l'Etat de



Vaud, de 500'000 kilowattheures de courant vert Vivonatur, pour l'alimentation de ses propres bâtiments. Il s'agit là de la première collaboration éco-énergétique d'envergure entre Romande Energie et l'Etat de Vaud. L'investissement est entièrement assumé par RE.

Parallèlement, Romande Energie poursuit ses efforts de sensibilisation et de promotion du courant vert auprès de la population.

- Nous le faisons à travers nos engagements de sponsoring, par exemple au Paléo Festival auquel nous livrons du courant 100% écologique. Cette année, nous irons même un pas plus loin puisque nous réaliserons un audit énergétique auprès de l'ensemble des utilisateurs du site de Paléo, afin de déceler des potentiels d'optimisation et d'économies.
- Nous agissons également envers les jeunes, à travers une action didactique sur Internet qui se nomme le Club des Explorateurs de l'Energie. Ce Club vise à sensibiliser les jeunes aux questions environnementales liées à la consommation et à la production d'électricité et il compte d'ores et déjà quelque 3'000 membres, en provenance de toute la Suisse romande.
- La promotion du courant vert intervient finalement à travers notre offre commerciale Vivonatur qui connaît un succès croissant, en particulier depuis l'année dernière. On ressent en effet un intérêt de plus en plus marqué, du côté de la clientèle, pour un approvisionnement énergétique le plus respectueux possible de la nature. La part de clients Vivonatur est certes encore très faible par rapport à l'ensemble, mais nous décelons des signes encourageants pour le futur.

Pour 2007, nous avons décidé d'agir aussi en interne et de mettre en œuvre un programme visant à utiliser de manière plus rationnelle l'énergie (électricité, chauffage-climatisation, carburant) consommée au sein de notre entreprise, avec un objectif de réduction de la consommation de 3% dès la première année. Il nous paraît en effet essentiel de montrer l'exemple, puisque nous préconisons une utilisation



plus rationnelle de l'énergie par nos clients. Comme il s'agit d'un objectif d'entreprise, il aura un impact sur la part variable de l'ensemble de nos collaborateurs. Nous avons d'ores et déjà communiqué des astuces toutes simples, afin que chacun puisse contribuer à atteindre cet objectif. Parallèlement, nous menons un audit énergétique au sein de nos différents sites, afin de détecter les mesures à mettre en œuvre dès 2008 pour réduire encore notre consommation énergétique.

Venons-en maintenant aux résultats 2006 à proprement parler, que je qualifierais de très bons. En effet, même si l'entreprise a dégagé un bénéfice net inférieur à l'année précédente, le résultat final est parfaitement en ligne avec ce qui avait été planifié. Je vous rappelle que Romande Energie a consenti un effort supplémentaire en faveur de sa clientèle, en baissant ses tarifs de CHF 46 millions sur 2 ans. Cela explique pourquoi le chiffre d'affaires s'est établi à CHF 466 millions en 2006, contre 482 millions en 2005.

Ce recul a été partiellement compensé par l'augmentation des volumes liée à la progression de la consommation sur le réseau de Romande Energie et à d'autres ventes d'énergie sur le marché.

En considérant uniquement le volume d'énergie distribuée sur le réseau du Groupe, on constate une progression de 15 GWh (+ 0.6%). Grâce à une augmentation de 59 GWh de notre production propre, l'impact de la hausse de la consommation a pu être atténué.

Globalement, la production propre de Romande Energie a couvert 19% du volume d'énergie distribuée sur le réseau du Groupe en 2006, ce qui est conforme aux valeurs des années précédentes.

Un des éléments principaux qui ont marqué l'exercice 2006, est l'évolution des coûts d'approvisionnement sur le marché de l'électricité. Au total, les frais en relation avec les achats d'énergie sont en augmentation de CHF 11.5 millions (+ 7.4%) par rapport à 2005. Cette hausse résulte surtout de l'explosion du prix d'achat de l'électricité sur le marché EEX.



Mesdames et Messieurs, cette évolution totalement indépendante de notre propre performance opérationnelle, a eu un impact important sur les marges de notre entreprise. Pour atténuer ce risque, il est impératif que nous développons notre capacité de production propre, comme déjà évoqué. En outre, nous menons actuellement une réflexion de fond sur nos outils et méthodes de gestion de portefeuille énergie, vu l'impact avéré de ces éléments sur notre rentabilité.

Parallèlement, Romande Energie continue sur la voie de la maîtrise de ses coûts opérationnels internes.

Vous pouvez constater en effet une baisse de CHF 3 millions de nos charges opérationnelles. J'en profite pour féliciter les membres de l'encadrement pour leurs actions soutenues dans ce domaine et je remercie l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs à cet égard. Grâce à la vigilance et à la diligence de chacun, nous sommes parvenus à maintenir ce cap important.

En effet, en 2006, nous avons réduit les charges de personnel de CHF 1.2 million, soit une réduction de 1.3%, bien entendu sans licenciements, ce qui a permis de perpétuer la bonne tendance des récents exercices.

Les effets cumulés de la baisse des tarifs et de l'augmentation du prix d'achat de l'électricité, compensés par la bonne maîtrise des coûts, conduisent ainsi à une réduction de 13.2% de l'EBITDA, à 140.5 millions.

Les sociétés associées ont également contribué de manière significative au résultat de notre Groupe. Les revenus proviennent pour l'essentiel de notre participation importante de plus de 28 % dans EOS Holding SA. En 2006, la contribution d'EOSH au résultat du Groupe a ainsi été de CHF 15.7 millions, contre CHF 9.3 millions en 2005. Ce très bon résultat démontre qu'EOSH a su pleinement jouer son rôle sur le marché suisse et européen de l'électricité.

Le bénéfice net est en baisse de CHF 27.3 millions, soit 21.9%, de moins par rapport à l'exercice précédent. Pour rappel, ce dernier avait profité d'une correction de valeur positive de CHF 16.5 millions sur notre participation dans la Société des Forces Motrices du Grand-St-Bernard, comptabilisée en produits dans les comptes de l'exercice 2005. Mis à part cet effet, la baisse du bénéfice net résulte essentiellement, je le



répète, des baisses volontaires de tarifs et de l'augmentation des prix d'approvisionnement sur les marchés suisse et européen.

Les liquidités nettes ont passé de 40 Mio à fin 2004 à plus de 166 millions à fin 2006. Quant aux capitaux propres, ils se montent à 1.4 Mio, soit 77 % du total du bilan.

La valeur d'entreprise a ainsi progressé de 70 % depuis 2003 et se monte à 1.78 milliard de francs en tenant compte de la valeur de notre participation dans EOS.

Notre objectif, à long terme, est de continuer à créer de la valeur actionnariale. Le graphique à l'écran illustre très clairement l'évolution de l'action RE Holding, qui en 2006 a passé de CHF 1'285.- à CHF 1'668.- pour atteindre un sommet historique en 2007 à plus de CHF 1'900.-.

Parmi les faits marquants de l'année 2006, je souhaite mentionner notre campagne de publicité institutionnelle de l'automne dernier. Au travers de ces visuels, nous avons voulu exprimer des valeurs de proximité et de contribution au bien-être, éléments-clés de notre positionnement. Cette campagne est reconduite en 2007. Nous avons également intensifié nos relations avec les médias, afin de participer plus activement aux débats qui préfigurent l'avenir de notre domaine d'activité.

Perspectives 2007 :

L'année 2007 sera en grande partie consacrée à la préparation de l'entreprise à l'ouverture du marché électrique suisse, prévue courant 2008. L'offre commerciale sera renouvelée et les efforts visant à maîtriser les coûts seront poursuivis. Nous devons nous battre face à une nouvelle concurrence. Nous nous réjouissons de poursuivre notre développement dans un contexte nouveau, en conciliants le respect de notre mission d'intérêt public et les attentes de nos actionnaires et de nos clients. Plusieurs projets liés à Romande Energie Renouvelable SA, se concrétiseront en cours d'année, confirmant le rôle que l'entreprise veut jouer dans le domaine du développement durable. D'une manière plus générale, Romande Energie continuera à intensifier sa présence



dans le paysage électrique régional et national, pour se positionner au mieux dans la perspective du marché ouvert.

La baisse de la consommation constatée ces quatre premiers mois (- 5.8 %, par rapport à la même période 2006, en raison des conditions climatiques particulières), conjuguée à l'évolution des conditions cadres d'approvisionnement (prix de l'électricité sur le marché et frais d'engorgement), laissent présager d'un résultat brut opérationnel (EBITDA) 2007 vraisemblablement inférieur à celui de 2006. Les éléments déterminants seront les conditions météorologiques de l'été et de l'hiver 2007, susceptibles d'influencer sensiblement la consommation électrique, ainsi que les prix d'approvisionnement sur les marchés suisse et européen.

Avant de rendre la parole à notre Président, je souhaite remercier très sincèrement le Conseil d'administration pour sa précieuse confiance, basée sur un dialogue permanent et des échanges très constructifs. Mes remerciements s'adressent également à l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs de notre Groupe. Je suis fier et reconnaissant de l'engagement important qui a été le leur tout au long du précédent exercice. Je me réjouis de poursuivre et de réussir avec eux la mission importante, mais combien passionnante, qui nous est donnée.

Mesdames, Messieurs les actionnaires, merci de votre soutien et de votre confiance.

Je repasse la parole à notre président pour la suite de notre AG.