

Sudstrom

S.à r.l. & Co S.e.c.s.



Entretien avec Ady Emering



Echo: *Peut-on dire que vous avez, un an et demi après votre ouverture, trouvé votre vitesse de croisière?*

Ady Emering: Je dirais que nous avons trouvé notre vitesse de croisière pour tout ce qui concerne notre système informatique et le traitement de la clientèle. Maintenant, nous travaillons à sans cesse améliorer notre offre de service. Ainsi, nous avons structuré nos achats d'énergie afin d'être en mesure de donner une plus large palette de produits à notre clientèle. En cela, nous respectons le choix de notre actionnaire unique, la Ville d'Esch-sur-Alzette, et partant le statut de notre entreprise qui vise à s'engager résolument en faveur de l'écologie.

Nous avons d'ailleurs franchi un cap important et unique au Grand-Duché dans le domaine de l'énergie verte, en achetant des certificats RECS pour la consommation globale de tous nos clients SUDSTROOM, peu importe le réseau de distribu-

tion luxembourgeois dans lequel ils se trouvent.

Echo: *Qu'est-ce qu'un certificat RECS?*

Ady Emering: Le certificat RECS (Renewable Energy Certificate System) est un certificat vert. C'est une certification d'achat et de vente d'unités d'électricité issues des énergies renouvelables. Le marché des certificats RECS est d'ailleurs organisé et contrôlé par un système électronique international, installé et surveillé par l'Institut Luxembourgeois de Régulation (ILR). Le système RECS International, créé en 2001, concrétise l'idée de base du négoce de certificats. En 2009, RECS était présent dans plus de 24 pays et auprès de plus de 230 producteurs et distributeurs.

Echo: *Cela signifie-t-il que toute l'électricité que vous vendez est*

verte ? Quel surcoût cela représente-t-il pour les clients?

Ady Emering: 100% de l'énergie que nous commercialisons est aujourd'hui renouvelable, et ce sans aucun supplément financier, c.à.d à titre gratuit pour le client SUDSTROOM. Cette énergie verte est commercialisée sous le nom de Terra©.

Echo: *Comment faites-vous pour vendre de l'énergie verte au même prix que l'énergie traditionnelle?*

Ady Emering: Pour une grande majorité de la clientèle, le marché d'électricité est encore une branche très opaque. Une hésitation pour un switch vers de l'énergie verte est encore fortement propagée dans la population.

Le choix politique de notre actionnaire a été de se donner les moyens d'augmenter la demande d'énergie verte sur le marché global de l'éner-

gie en ne revendant que de l'énergie verte à toute la clientèle de sa société SUDSTROUM et d'en assumer les surcoûts et le manque à gagner. Cela permet d'éviter une certaine prudence d'achat du client basée sur le paiement de surcoûts pour un produit qu'il ne connaît peut-être pas encore.

Terra©est donc la garantie d'énergie renouvelable dans toutes les prises électriques de la clientèle SUDSTROUM sans surplus financier. L'énergie électrique provient de centrales hydroélectriques existantes. Pour nos clients qui veulent aller plus loin, nous proposons le Terra Invest©, un contrat qui contribue à la construction de nouvelles installations d'énergies renouvelables. Le surcoût est de 0,4 cts/kwh. Cela

représente seulement 20 euros supplémentaires par an pour toute une famille consommant en moyenne 5.000 kwh par an, ce qui est d'après nous toujours très raisonnable.

Echo: Comment évolue votre clientèle?

Ady Emering: Depuis le premier janvier 2009, nous sommes du point de vue informatique à même de pouvoir desservir également des clients à l'extérieur du réseau eschois, c.à.d. nous fournissons déjà de l'énergie dans tous les réseaux du Grand-Duché, que ce soit le réseau Creos (anciennement Cegedel) ou celui de la Ville de Luxembourg p.ex. Nous pouvons aujourd'hui satisfaire à

toute demande d'un client, peu importe qu'il soit résidentiel ou professionnel. Notre politique commerciale n'est pas agressive, mais nous ne refusons aucune demande. De très grands clients viennent d'ailleurs de contracter déjà pour les trois exercices futurs. Nous sommes aujourd'hui dans notre quatrième phase de développement.

Echo: Pourriez-vous revenir sur ces quatre phases?

Ady Emering: La première phase était la mise en place de la structure légale et administrative et l'implantation des systèmes informatiques performants, nécessaires à pouvoir desservir la clientèle existante du réseau de la Ville d'Esch, nous transmise par un contrat de cession du fonds de commerce entre la Ville et Sudstrom.

La seconde était la mise en service d'une structure informatique complexe qui permette de traiter des clients au-delà de notre réseau. Il faut noter que l'échange des données de comptage entre les différents gestionnaires de réseau, les fournisseurs d'énergie et le coordinateur d'équilibre n'est pas du tout trivial et nécessite de forts investissements et l'acquisition résolue de savoir et de compétence technique.

La troisième phase était une nouvelle organisation de l'achat diversifié d'énergie électrique sur le marché international, et la quatrième phase est l'amélioration de la communication.



I... Echo: Comment envisagez-vous cette dernière phase?

Ady Emering: Notre but est de faire connaître au public et aux professionnels du territoire luxembourgeois la présence de notre société innovatrice et dynamique en matière d'énergie électrique et de faire connaître et propager nos produits d'énergie renouvelable Terra® et Terra Invest®.



Nous sommes persuadés que la croissance de la visibilité régulière de notre corporate identity dans les médias contribue fortement à cette idée. A cet effet nous sommes sponsors de certains clubs sportifs très connus. Deux d'entre eux viennent d'ailleurs d'emporter récemment le championnat, ce qui nous laisse penser que l'esprit dynamique de ces clubs va en concordance directe avec nos racines et le dynamisme que les collaborateurs chaleureux de notre petite société n'arrêtent d'irradier à travers nos guichets sis dans la rue Xavier Brasseur à Esch, à 50 m de la Poste.

Le sponsoring de plusieurs festivités comme le festival culturel eschois Terres-Rouges, bien implanté déjà et connu pour ses richesses culturelles et le grand concert final à vedettes internationales est à considérer dans

la même optique de propagation de visibilité.

SUDSTROUM partage aussi l'engagement exemplaire du lycée technique d'Ettelbruck en soutenant les jeunes développeurs en matière de recherche d'idées sur l'utilisation rationnelle d'énergie photovoltaïque par le biais du Suncup.

Nous avons aussi mis en service notre site internet www.sudstrom.lu d'où l'on peut télécharger tous les formulaires pour devenir client, consulter nos tarifs ainsi que simuler le montant de sa facture annuelle sur base de nos tarifs dans les divers réseaux de distribution.

Echo: Quelques mots pour conclure?

Ady Emering: Nous ne sommes pas que fournisseurs d'énergie mais aussi gestionnaires de réseau. Nous continuons ainsi à investir dans l'amélioration de notre réseau pour:

- Le maintien de la qualité de service
- L'extension pour les besoins de notre ville considérant aussi le développement rapide des anciennes friches industrielles à Belval où notamment le nouveau campus de l'université sera à raccorder dans les années prochaines.

Nous allons ainsi construire dans les 2 à 3 ans un nouveau poste de distribution principal au nord de la ville. La part de Sudstrom dans cet investissement sera de l'ordre de 6 millions d'euros.

Je terminerais en disant que notre objectif est d'avoir une croissance

raisonnable, de continuer à offrir un service de première qualité à nos concitoyens, ce en leur proposant de l'énergie propre au meilleur prix possible ■



Sudstrom

12, rue Xavier Brasseur
L-4040 Esch-sur-Alzette

Ouverture du guichet:
07h30 - 17h00

(lundi, mardi, jeudi, vendredi)
07h30 - 18h00 (mercredi)

Tél.: 26 783 787 - 686

Fax: 26 783 787 - 87

Contact: mail@sudstrom.lu
www.sudstrom.lu

