

RAPPORT DE GESTION UNIRESO 2007



stpg

SBB CFF FFS



tpn

TAC

ter RHÔNE-ALPES

SAT FROSSARD

unireso

- 4 Le mot du Conseiller d'État**
- 5 Le mot du Président**
- 7-9 Organisation**
- Le comité de gestion
 - Le comité technique
 - Le comité de coordination Etat-unireso
 - Le comité de suivi technique (CST)
- Le Forum national des Communautés tarifaires et du Service direct
- 11-23 Travaux**
- Groupe de travail « clé de répartition des recettes »
 - Groupe de travail « Tarif »
 - Geneva Transport Card (GTC)
 - Réflexions sur l'extension future de unireso dans le bassin FVG
 - Une réalité actuelle difficile à appréhender pour la clientèle
 - Les modifications prévues :
 - Billettique sur la région lémanique et française limitrophe
 - Intégration de SAT-Frossard dans unireso
 - Enquête internationale « BEST 2007 »
- 25- 32 Ventes**
- Les ventes du Tout Genève sur un bon rythme
 - Après une très belle année 2006, la progression continue
 - Les ventes du trafic régional en plein boom
 - Titres de transport combinés
 - unireso Pro - Grands Comptes
- 35-37 Communication**
- Des objectifs en ligne avec le contrat de prestations
- 39-41 Fréquentation et évaluation**
- 43-46 Bilan**
- Décompte unireso
 - Attestation des comptes unireso par la fiduciaire



Depuis 2001, la communauté tarifaire intégrale unireso participe au développement des transports collectifs à Genève et dans la région franco-valdo-genevoise en permettant aux usagers de se déplacer avec un seul titre de transport sur le canton. Grâce aux billets combinés incluant les trajets dans le canton de Vaud et en France, les usagers de l'agglomération peuvent également emprunter indifféremment les transports publics genevois (tpg), les Chemins de fer fédéraux (CFF) et les Mouettes genevoises (SMGN) dans le centre de Genève. Depuis fin 2007, les autocaristes SAT/Frossard, exploitant trois lignes entre Evian/Annecy-Genève, comptent parmi les opérateurs unireso. Ils rejoignent ainsi les Transports publics de la région yonnaise (TPN), les Transports annemassiens collectifs (TAC) et les TER-Rhône-Alpes.

Des réflexions sont en cours pour adapter la clé de répartition des recettes entre les trois opérateurs historiques et permettre plus facilement l'intégration future de nouveaux partenaires. Sensible aux développements de l'offre, la clientèle continue à plébisciter les transports publics, puisque les produits du transport ont progressé de près de 20 % en trois ans. Ainsi, après une bonne année 2006, les recettes ont encore progressé de 4,2 % en 2007. Ce résultat très réjouissant montre à quel point il est nécessaire d'offrir la possibilité de se déplacer avec un seul billet sur une vaste zone géographique.

Un nouveau titre de transport a vu le jour le 1er janvier 2007, la Geneva Transport Card. Financée par la taxe de séjour, elle est remise à tout hôte de lieux d'hébergement du canton pendant la durée de son séjour, à la grande satisfaction des visiteurs de passage. Sur le plan local, les abonnements annuels restent le moteur de la croissance des ventes unireso puisqu'ils représentent 50 % de la progression totale des ventes. Ce chiffre pourrait encore augmenter avec la possibilité, introduite à fin 2007, d'effectuer le paiement d'un titre annuel de manière échelonnée. A noter que de plus en plus d'entreprises subventionnent l'achat d'abonnements annuels unireso pour leurs employés (+8,4 %) et que des titres de transport spécialement destinés aux jeunes, aux seniors et aux familles sont également à disposition.

Enfin, je me réjouis de constater les bons résultats obtenus par Genève dans l'enquête internationale «BEST 2007», qui compare les transports publics de 9 villes européennes. Les transports publics genevois sont ainsi considérés comme les meilleurs, notamment pour l'accès à l'information et le comportement du personnel !

Robert Cramer
Conseiller d'état

Unireso souhaite la bienvenue à un 7^e opérateur, le consortium SAT/Frossard qui exploite les lignes Evian – Genève, Annecy – Genève via Cruseilles et Annemasse. Il rejoint non seulement l'entente régionale, mais aussi la communauté tarifaire Tout Genève. Ainsi, les voyageurs munis d'un titre de transport unireso valable peuvent voyager à bord des cars sans supplément.

Autre nouveauté, le premier titre de transport combiné avec le Navibus de la CGN effectuant la liaison Thonon – Nyon – Genève. En effet, le City-Ticket Genève (forfait Tout Genève pendant le jour de validité) est en vente à bord des navettes rapides.

Bonne nouvelle également à propos des autres titres combinés permettant aux voyageurs se déplaçant depuis le canton de Vaud ou la France voisine vers et dans Genève avec un seul titre de transport. L'abonnement Inter Genève a connu une progression de ventes de plus de 20% par rapport à 2006. Quelque 3'500 abonnements sont en moyenne en circulation toute l'année. Le succès côté France est encore modeste, mais néanmoins encourageant.

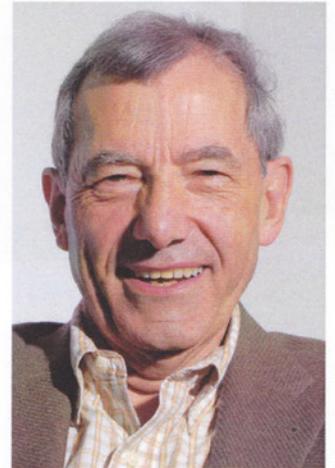
Des chiffres du même ordre de grandeur caractérisent le succès de notre offre régionale. Le chiffre d'affaires des abonnements a évolué de plus 22%. Le total des billets et abonnements a connu une évolution de 16% pour atteindre CHF 6,7 millions, ce qui constitue 5% du total des ventes de unireso. La campagne de promotion lancée sur plusieurs radios locales et particulièrement destinée aux pendulaires automobilistes n'est pas étrangère à ce succès.

Grâce au développement des prestations de transport des partenaires et plus particulièrement des tpg de quelque 5% fin 2006, les produits de transport de la communauté ont augmenté de 4,2% sans aucune adaptation tarifaire. Ce résultat est tout à fait remarquable, car selon la théorie l'augmentation prévisible ne devrait pas excéder 2 à 2,5%.

Dans la perspective du vote populaire sur l'initiative « Gratuité des tpg » qui s'est soldé par un très net « non » en février 2008, le Conseil d'administration a refusé toute augmentation tarifaire pour les périmètres Tout Genève et régional. L'augmentation du tarif national de 3,1% en moyenne au 9 décembre 2007 n'a ainsi pas été répercutée.

Le contrat de prestations 2007-2010 entre L'Etat et unireso n'a été ratifié par le Grand-Conseil qu'en début 2008. Malgré ce retard, les engagements de chacune des parties signataires ont pleinement été respectés et mis en application. Les plus importantes modifications par rapport à l'édition précédente concernent les indemnités pour des tarifs abaissés sur demande de l'Etat pour les familles et les seniors et l'indemnité liée à l'existence d'une communauté tarifaire. D'autres modifications traitent surtout la traçabilité des objectifs et résultats obtenus.

Grâce aux groupes de travail menés par unireso avec ses partenaires du Canton de Vaud, de Mobilis (communauté tarifaire vaudoise) et de la Région Rhône-Alpes, les projets d'extension de unireso en Terre Sainte vaudoise et en direction de Bellegarde se poursuivent. Une nouvelle billettique électronique sur une carte sans contact va s'étendre petit à petit sur tout le bassin franco-valdo-genevois. Elle ouvre de nouvelles perspectives pour des titres de transports taillés sur mesure pour la clientèle régionale et urbaine. Vu la complexité du projet, il faudra toutefois patienter jusqu'en 2010 pour adapter les distributeurs et autres systèmes de vente.



Christoph Stucki
Président de unireso



tpg transports publics genevois

868





ORGANISATION

The organization is structured to ensure efficient operations and high-quality service. It is divided into several key departments, each with a clear focus on its responsibilities. The management team oversees the overall strategy and performance, while the operational teams handle day-to-day activities. The financial department manages the budget and ensures cost-effectiveness. The marketing and sales teams work to attract and retain customers. The human resources department focuses on recruitment, training, and employee development. The legal and compliance departments ensure that the organization adheres to all relevant laws and regulations. The information technology department supports the organization's digital infrastructure. The facilities management department maintains the physical assets and infrastructure. The environmental, social, and governance (ESG) department monitors and reports on the organization's impact on society and the environment. The risk management department identifies and mitigates potential risks to the organization's success. The audit and internal control departments ensure the accuracy and integrity of the organization's financial statements. The communication department manages the organization's public relations and internal communication. The procurement department manages the organization's purchasing activities. The quality management department ensures that the organization's products and services meet the highest standards of quality. The research and development department explores new opportunities for growth and innovation. The strategic planning department develops the organization's long-term vision and strategy. The performance management department tracks and reports on the organization's progress against its goals. The legal department provides legal advice and support to the organization. The compliance department ensures that the organization complies with all applicable laws and regulations. The information security department protects the organization's data and information assets. The facilities department manages the organization's physical assets and infrastructure. The environmental department manages the organization's environmental impact. The social responsibility department manages the organization's social impact. The governance department manages the organization's relationship with its stakeholders. The risk management department identifies and mitigates potential risks to the organization's success. The audit and internal control departments ensure the accuracy and integrity of the organization's financial statements. The communication department manages the organization's public relations and internal communication. The procurement department manages the organization's purchasing activities. The quality management department ensures that the organization's products and services meet the highest standards of quality. The research and development department explores new opportunities for growth and innovation. The strategic planning department develops the organization's long-term vision and strategy. The performance management department tracks and reports on the organization's progress against its goals. The legal department provides legal advice and support to the organization. The compliance department ensures that the organization complies with all applicable laws and regulations. The information security department protects the organization's data and information assets. The facilities department manages the organization's physical assets and infrastructure. The environmental department manages the organization's environmental impact. The social responsibility department manages the organization's social impact. The governance department manages the organization's relationship with its stakeholders.

Des séances de travail régulières rythment la vie de la communauté tarifaire intégrale (CTI) et de l'Entente tarifaire régionale.

LES COMITÉS UNIRESO

Les acteurs de la communauté tarifaire intégrale (CTI) discutent des questions relatives touchant le périmètre du canton de Genève. Les séances y afférant sont les suivantes :

Le comité de gestion

Le comité de gestion mensuel assure le fonctionnement de la société simple. Chaque opérateur de transport participe au comité et y envoie un délégué :

- Pour la cellule de gestion unireso :
 - Christoph Stucki, président du comité de gestion
 - Xavier Mugnier, gestionnaire de la communauté tarifaire
- Pour les tpg :
 - Eric Forestier, Directeur Ventes, Marketing et Promotion
 - Rémy Burri, responsable commercial
- Pour les CFF :
 - John Léchenne, puis Laurent Hochuli (depuis le 01.11.2007), responsables de communautés tarifaires
- Pour la SMGN :
 - Antoine Böhler, président du conseil d'administration
 - Roland Charrière, directeur

Le comité technique

Le comité technique règle les problèmes courants.

Les participants sont les représentants de la cellule unireso et les délégués des opérateurs suivants :

- Pour les tpg : Thomas Lier et Maryvonne Partouche
- Pour les CFF : John Léchenne puis Laurent Hochuli
- Pour la SMGN : Roland Charrière

Le comité de coordination Etat-unireso

Le comité de coordination facilite les relations entre les signataires du contrat de prestations. Il est compétent pour contrôler l'application du contrat de prestations de la CTI.

Ce comité est présidé par Christophe Genoud, secrétaire adjoint au Département du Territoire ; il est composé d'un représentant de chaque entreprise partenaire et de l'office fédéral des transports (comme voix consultative).

Le comité se réunit 4 à 6 fois par an.

Le comité de suivi technique (CST)

L'Entente tarifaire, qui regroupe l'ensemble des partenaires et autorités organisatrices de unireso régional (Genève, une partie du canton de Vaud et la France voisine) se réunit trimestriellement lors des séances du CST.

Fabrice Etienne, en tant que représentant du canton, préside ces séances.

En marge de ces réunions planifiées, des groupes de travail ad-hoc sont mis en place pour faire avancer des dossiers spécifiques.

Ainsi en 2007, les opérateurs de la CTI et de unireso régional se sont retrouvés à sept reprises autour des questions relatives à la tarification et à la future clé de répartition des recettes.

LE FORUM NATIONAL DES COMMUNAUTÉS TARIFAIRES ET DU SERVICE DIRECT

Parallèlement aux communautés tarifaires locales, il existe un tarif national, appelé service direct. Il s'agit de la plus ancienne communauté tarifaire en Suisse ; elle intègre tous les opérateurs du trafic régional à l'exclusion des transports urbains.

Les différentes communautés suisses apprécient de se retrouver deux fois par an, en mars et septembre, pour échanger leurs expériences et discuter des projets qu'ils vont mettre en œuvre. C'est un moment convivial de dialogue et d'enrichissement pour chacune d'elles.

Les sujets traités en 2007 ont été notamment:

- le lancement du processus de vente CFF sur téléphones portables (E-Business)
- la présentation de l'assortiment Euro 2008 (intégration complète des transports publics dans le billet d'entrée aux matches)
- la mobilité combinée dans les communautés tarifaires (concept de déplacement porte à porte intégrant le « first and last mile »)
- la présentation du trafic grandes lignes CFF
- la commande de billets par téléphone pour les personnes handicapées
- l'influence et le rôle de la surveillance des prix dans les transports publics
- la présentation du nouveau système de distribution (S-POS) de la communauté tarifaire du nord-ouest de la Suisse (TNW)
- la billettique Mobilis (vers une plateforme d'interopérabilité en Roman-die)
- la poursuite des réflexions sur le nouveau système de prix en Suisse

Le Forum est hébergé par l'Union des transports publics (UTP) et présidé par Christoph Stucki, président du Comité de gestion unireso.

De Genève (unireso), à St-Gall (Ostwind), Berne (Libero) et jusqu'au Tessin (Arcobaleno), le territoire suisse est morcelé en une vingtaine de communautés tarifaires, avec leurs caractéristiques propres, répondant ainsi au mieux au contexte local et habitudes de déplacement de ses habitants. Les cantons constituent la plupart du temps les autorités organisatrices de ces communautés.



GENEVE

LA PL

TGV



TRAVAUX

000

Le système de répartition des recettes et des charges entre les parties prenantes de unireso doit évoluer pour faciliter l'intégration de nouveaux partenaires.

GROUPE DE TRAVAIL « CLÉ DE RÉPARTITION DES RECETTES »

Le grand chantier ouvert en 2006 se poursuit en 2007. L'objectif fixé par le Canton de Genève est connu : mettre en œuvre une nouvelle clé de répartition des recettes (et des charges) pour unireso à l'horizon 2011, date du prochain contrat de prestations.

Le bureau d'Ingénieurs-Conseils RGR, spécialiste en la matière, a été mandaté par unireso et l'Etat de Genève pour assister les opérateurs dans ce travail d'envergure.

Le contexte d'une remise à jour de la clé de répartition est favorable. Le système en vigueur, instauré il y a près de vingt ans, atteint ses limites. En effet, l'extension prévisible de unireso demande qu'une réflexion de fond soit conduite afin de résoudre les difficultés actuelles mais également pour permettre l'intégration future de nouveaux partenaires.

Les modèles de clés de répartition basés sur la consommation effective de transport sont la règle dans les communautés tarifaires en Suisse. La répartition des recettes s'effectue exclusivement en fonction de la demande ; l'intégration de facteurs d'offre et de coûts n'entre jamais en ligne de compte.

La future clé s'appuiera donc sur les indicateurs suivants, pondérés chacun à un niveau restant à déterminer :

- les passagers (ou nombre de montées par véhicule)
- les passagers X kilomètres (ou nombre de passagers multipliés par la distance parcourue)

Définir la pondération entre ces deux variables est un point sensible. Il s'agit de trouver un équilibre entre l'importance donnée aux réseaux urbains et celle donnée aux réseaux régionaux.

La mesure de ces deux indicateurs est opérée grâce aux comptages réalisés par les partenaires.

Différents modèles plus ou moins complexes existent en Suisse. La communauté tarifaire genevoise est au bénéfice d'une longue tradition de simplicité.

L'étude en cours propose également de privilégier un modèle simple ne nécessitant pas d'entreprendre d'enquêtes trop complexes et coûteuses (détermination des types de titres de transport). Ce modèle a en outre l'avantage d'intégrer plus facilement de nouveaux partenaires.

La nouvelle clé sera une clé « dynamique ». Cela signifie qu'elle pourrait évoluer année après année en fonction de la consommation de transport mesurée par les comptages.

Des exercices à blanc seront réalisés chaque année d'ici la fin du contrat de prestations actuel pour valider ce modèle d'évaluation.

A ce jour, le projet prévoit la détermination d'une clé pour les trois opérateurs historiques de unireso. Les conditions de l'intégration des autres partenaires doivent encore être précisées.

GROUPE DE TRAVAIL « TARIF »

Avec l'analyse de l'assortiment et le projet de zonage pour fin 2008, l'adaptation tarifaire de l'Etape 2007 a été l'un des thèmes majeurs de ces séances.

Un projet de nouvelle grille tarifaire a été longuement discuté. Il tient compte de l'adaptation moyenne préconisée au niveau national suisse. La situation de Genève est néanmoins particulière avec le vote de l'initiative sur la gratuité des transports publics en février 2008. Cette échéance a finalement conduit les opérateurs de la CTI à renoncer temporairement à l'adaptation du tarif au 9.12.2007 et à la reporter ultérieurement, au plus tôt six mois après le vote.

Concernant l'assortiment, il a été proposé de supprimer les abonnements hebdomadaires nominatifs au profit d'un abonnement transmissible unique à prix intéressant. Le but est de simplifier la gamme des produits en faisant disparaître certains articles très peu sollicités par la clientèle. De plus, cette offre semble adaptée pour convaincre les automobilistes de tester les transports publics en cas de pic de pollution, en été comme en hiver.

L'élaboration d'un nouveau zonage est également un enjeu majeur pour les partenaires. Celui-ci a pour objectif de maintenir globalement le niveau tarifaire actuel et de supprimer les inconvénients du double système Tout Genève et régional.

Le zonage proposé doit faciliter l'utilisation des DATT (distributeur automatique de titres de transport) par le client avec l'ensemble des destinations programmable directement sur chaque touche. L'attribution des recettes à chaque opérateur est ainsi facilitée et davantage conforme à la réalité.

Pas de modification tarifaire en 2007, mais des formules d'abonnement plus attractives et un nouveau zonage à l'étude.

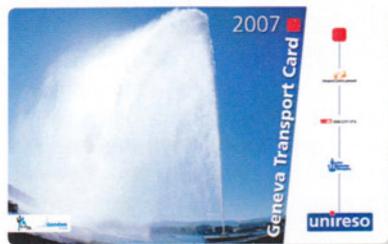
GENEVA TRANSPORT CARD (GTC)

Bilan positif d'une première année de fonctionnement.

Suite à l'acceptation de la nouvelle loi cantonale sur le tourisme, les trois opérateurs de la CTI et la Fondation du Tourisme ont lancé un nouveau titre de transport forfaitaire au 1^{er} janvier 2007. Accordé à tout hôte de lieux d'hébergement du canton pendant la durée de son séjour, ce titre de transport nommé « Geneva Transport Card » (GTC) est un réel facilitateur des déplacements pour les personnes séjournant à Genève.

Ce forfait est distribué par le réceptionniste à l'arrivée du client à son lieu de résidence. Il est financé par la taxe de séjour incluse dans le prix de l'hébergement.

En 2007, près de 3 millions de nuitées sont enregistrées sur le canton, correspondant à un montant équivalent reversé à unireso (CHF 1.- reversé par nuitée).



Tout au long de l'année 2007, des enquêtes réalisées par un mandataire ont permis de mieux connaître la perception et l'utilisation de la GTC par les clients et d'en tirer les premiers enseignements.

Si la carte n'est pas encore systématiquement distribuée, notamment dans les établissements haut de gamme, elle est utilisée par plus de 9 clients sur 10 à qui elle est remise. Une majorité d'utilisateurs réalise plus de 2 trajets quotidiens.

Bien que l'échantillon d'interviewés soit constitué majoritairement d'une clientèle d'affaires, les trajets non professionnels sont les plus nombreux (tourisme, sorties, shopping).

Les scores de satisfaction vis-à-vis aussi bien de unireso que de la GTC sont très élevés.

Un avenant à la GTC est renégocié en fin d'année avec la Fondation du tourisme pour l'année 2008. Un nouveau visuel du forfait verra le jour en 2008 rappelant le grand événement sportif de l'année à Genève : l'Euro.

RÉFLEXIONS SUR L'EXTENSION FUTURE DE UNIRESO DANS LE BASSIN FVG

Une réalité actuelle difficile à appréhender pour la clientèle :

Depuis décembre 2004, La Communauté tarifaire intégrale est constituée d'une seule zone, appelé Tout Genève.

La zone 55 (Coppet) a été transférée dans l'entente tarifaire régionale qui est intégrale à l'exception du tarif 1 zone (= tarif local fixé par AOT). Elle comprend les zones 11, 12, 15, 16, 17, 20, 30, 40, 44 et 55.

Le tarif « 1 zone » est très variable; à Genève il comprend l'ensemble du territoire (sauf Céligny = 55) pour CHF 3.-/60', à Annemasse (zone 20) il couvre la 2C2A pour CHF 1.90/60', à la CCG (zone 30) la ligne D pour CHF 1.90/60', à la CCPG (zone 40 et 44) les lignes F et Y pour CHF 1.90/60' et sur Vaud la zone 55 pour CHF 3.- (60').

En prenant le tarif Tout Genève (CHF 3.-/60') comme référence, le tarif 1 zone paraît légèrement trop bas à Annemasse et celui de la zone 55 trop élevé.

La zone 12 qui forme quasiment un anneau autour de la zone centrale 11 et qui s'étend de la frontière gessienne jusqu'au pied du Salève est disproportionnée par rapport aux autres zones.

Avec un billet 2 zones (CHF 3.20/60') il est ainsi possible d'effectuer des trajets plus longs depuis les zones 20, 30 et 40 qu'avec un billet 3 zones (CHF 4.60/120'), ce qui n'est pas équitable.

Faute de comptages et enquêtes précises, l'attribution des recettes des billets de l'entente régionale utilise le principe du « miroir »; un trajet vendu en zone 20, 30, 40, 44 ou 55 est doublé dans le décompte (trajet retour), ce qui avantage apparemment la CTI.

La communication du tarif Tout Genève (= 1 zone) avec la présence

de limites de zone (11-17) à l'intérieur pour le tarif régional est contradictoire et difficile; elle incite les clients à acheter un titre de transport inadapté, souvent trop cher.

Les modifications prévues :

La tarification régionale à l'intérieur du Canton est bouleversée. Les diverses zones à l'intérieur du canton n'en formeront plus qu'une seule et unique, fin 2008 ou courant 2009. La cohérence avec la tarification Tout Genève s'en verra renforcée. De plus, le périmètre unireso sera élargi vers Vaud et vers la France voisine.

Prélude à un élargissement plus important vers le district de Nyon fin 2010 (qui nécessitera une adaptation de la billettique), le territoire de la communauté tarifaire va entamer sa première extension vers le nord avec l'intégration de nouvelles zones tarifaires en Terre Sainte et à Divonne. Elles permettront pour leurs résidents, de rejoindre Genève à un prix plus attractifs que celui pratiqué par les TPN et les CFF.

Par ailleurs, Veigy (F) sortira de la tarification genevoise pour entrer dans la zone régionale 21 (3 zones vers Genève).

Annemasse verra son périmètre de transport étendu à six nouvelles communes dès le 1^{er} septembre 2008 : Machilly, Bonne, Lucinges, Saint-Cergues, Cranves-Sales et Juvigny seront desservies à la demande avec application des conditions tarifaires actuellement en vigueur sur l'ensemble du périmètre. La question de l'intégration des TER depuis Machilly au tarif unireso reste posée car celle-ci suppose la compensation du manque à gagner par les autorités compétentes.

Toutes ces modifications doivent encore être approuvées par les autorités organisatrices compétentes.

Les travaux de réflexion sur l'avenir de la communauté tarifaire du bassin franco-valdo-genevois doivent prendre en compte les réalités actuelles très diverses de la CTI et de l'Entente régionale de part et d'autres des frontières nationale et cantonale.

BILLETTIQUE SUR LA RÉGION LÉMANIQUE ET FRANÇAISE LIMITROPHE

L'interopérabilité de la billettique et des moyens de distribution est en marche

Les opérateurs formant les communautés tarifaires de l'arc lémanique se sont fixé l'objectif d'harmoniser la distribution et le contrôle des titres de transport pour cette région y compris la France voisine qui fait partie de l'espace franco-valdo-genevois.

2007 n'a pas encore vu d'évolution de ce projet sur le terrain mais les travaux sont en cours pour concrétiser les différentes étapes à venir. La première interviendra dès la fin 2008 avec l'équipement par la Région Rhône-Alpes de ses points de vente de nouveaux moyens de distribution et de contrôle basés sur la carte OÙRA (Où aller en Rhône-Alpes).

Les clients venant de France seront donc susceptibles de circuler jusqu'à Genève munis de titres de transport équipés de cette technologie sans contact et les opérateurs de unireso doivent être en mesure de les contrôler.

Plus tard, d'autres échéances attendent unireso et la clientèle en matière de billettique. L'une des plus importantes sera le renouvellement du parc des distributeurs des tpg fin 2010, qui permettra d'aller bien au-delà des frontières actuelles de la communauté tarifaire.

UN NOUVEAU PARTENAIRE DEPUIS DÉCEMBRE 2007

Le Groupement local de coopération transfrontalière des transports (GLCT) a été créé fin 2006. Sous son autorité sont transférées les lignes transfrontalières D, F, Y ainsi que les trois lignes SAT-Frossard.

Le consortium SAT-Frossard a pleinement intégré unireso le 9 décembre 2007.

Les trois lignes entre Annecy/Evian et Genève sont désormais autorisées à faire du cabotage sur le territoire genevois, au même titre que toute autre ligne des tpg.

Les tronçons des lignes nommées 71, 72 et 73 sont donc intégrés dans la CTI unireso et dans l'Entente régionale.

SAT/Frossard reconnaît tous les titres relatifs au Tout Genève et à unireso régional et vend à bord de ses véhicules certains de ces titres (par ex. les billets Tout Genève au tarif plein et réduit).

En contrepartie une rémunération des prestations de transport est reversée à SAT-Frossard. Elle est calculée selon les modalités de la convention de l'Entente régionale et d'une convention bilatérale unireso/SAT-Frossard pour les prestations effectuées dans la CTI. En effet pour ces dernières, la clé de répartition des recettes actuelle de la CTI (tpg, CFF et SMGN) n'est pas dynamique et ne peut donc évoluer au gré d'éventuels nouveaux entrants. Une refonte des structures de unireso et de la clé de répartition est susceptible à l'avenir de corriger cet effet.

L'intégration de SAT-Frossard se déroule bien. Néanmoins des problèmes subsistent concernant la billettique de l'autocariste aujourd'hui adaptée à un système de transport de point à point mais qui révèle ses limites pour un système zonal comme celui de unireso. La reconnaissance de la validité territoriale des titres de transport émis peut s'avérer difficile pour les contrôleurs tpg voire CFF.

L'évolution programmée pour fin 2008 de la billettique de SAT-Frossard permettra de résoudre ces difficultés de démarrage.

Les titres combinés préexistants à l'entrée de SAT-Frossard dans la CTI continuent d'être commercialisés. Le City-Ticket Genève n'est en vente qu'à l'extérieur des limites de unireso.

SAT-Frossard intègre unireso



ENQUÊTE INTERNATIONALE « BEST 2007 »

Pour la 5^e fois consécutive en 2007, le canton de Genève a participé, avec sept autres métropoles européennes, à une enquête de comparaisons en matière de transport public appelée BEST.

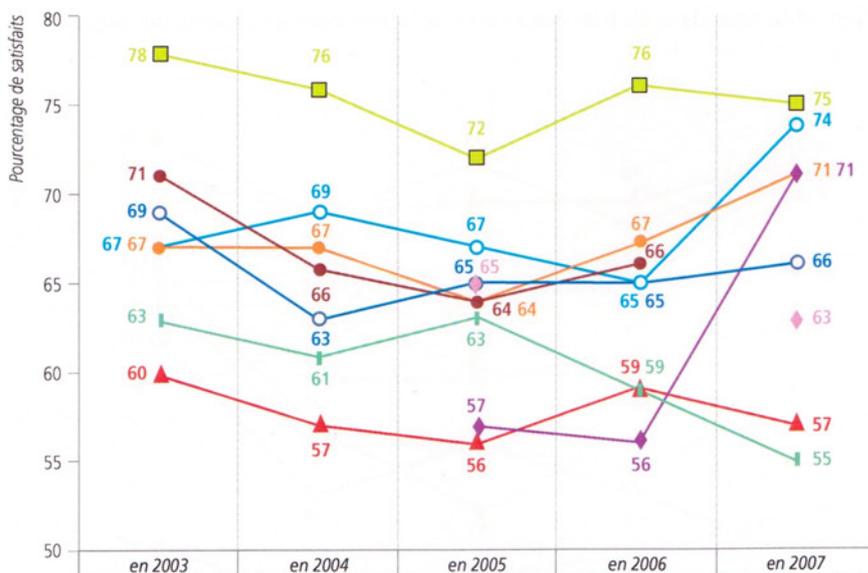
BEST est pour les opérateurs un recueil d'informations sur les besoins de la clientèle et sur la manière dont celle-ci perçoit la qualité de leurs services. C'est aussi un moyen de comparaison sur le plan international permettant aux transporteurs de tirer les leçons d'expériences réussies ou non.

Les autres villes participant au benchmark en 2007 étaient les suivantes : Oslo, Helsinki, Stockholm, Vienne, Berlin, Prague et Copenhague.

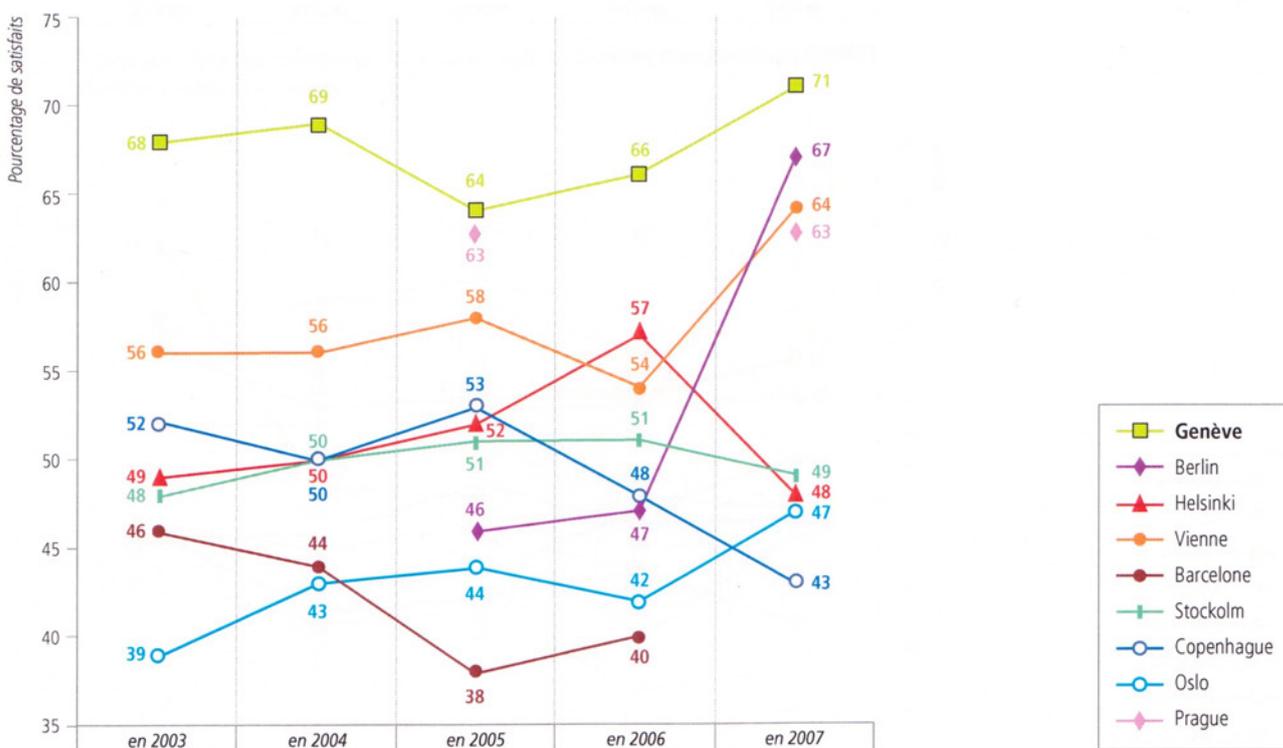
Dans deux domaines, les transports à Genève sont considérés comme les meilleurs parmi les villes étudiées :

- comportement du personnel dans son ensemble (compétent, aimable)
- accès, par les clients, à l'information (horaires, en cas de perturbation...).

ENQUÊTE INTERNATIONALE « BEST 2007 »



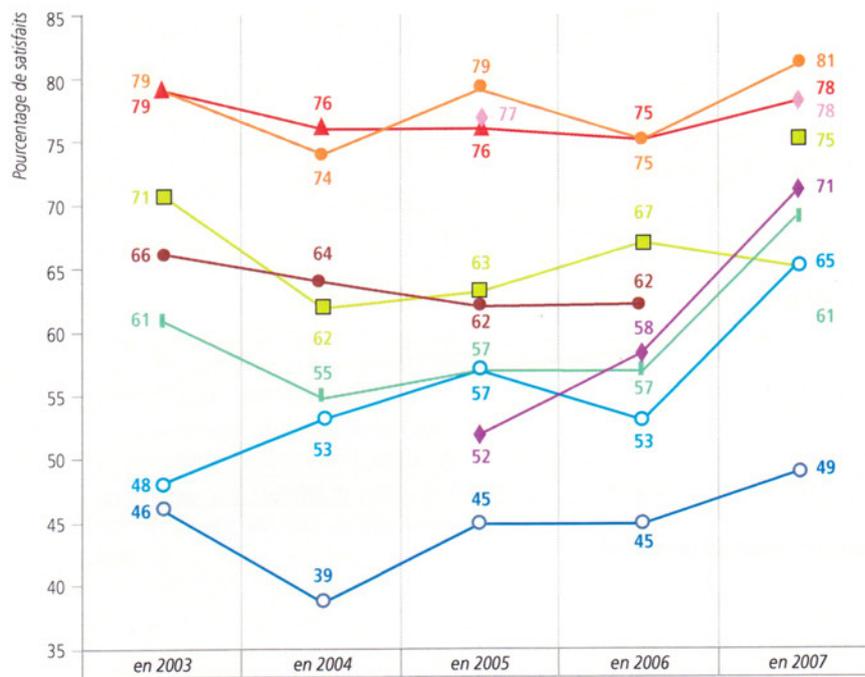
Comportement du personnel



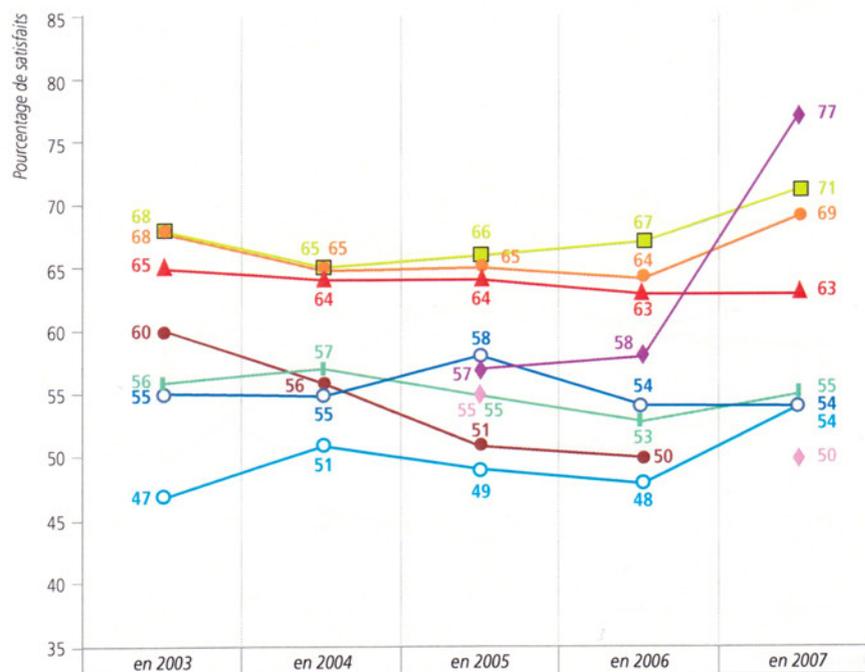
information

ENQUÊTE INTERNATIONALE « BEST 2007 »

Genève se situe dans un bon niveau de satisfaction pour les aspects suivants :



Fidélité aux transports publics



Confort

ENQUÊTE INTERNATIONALE « BEST 2007 »

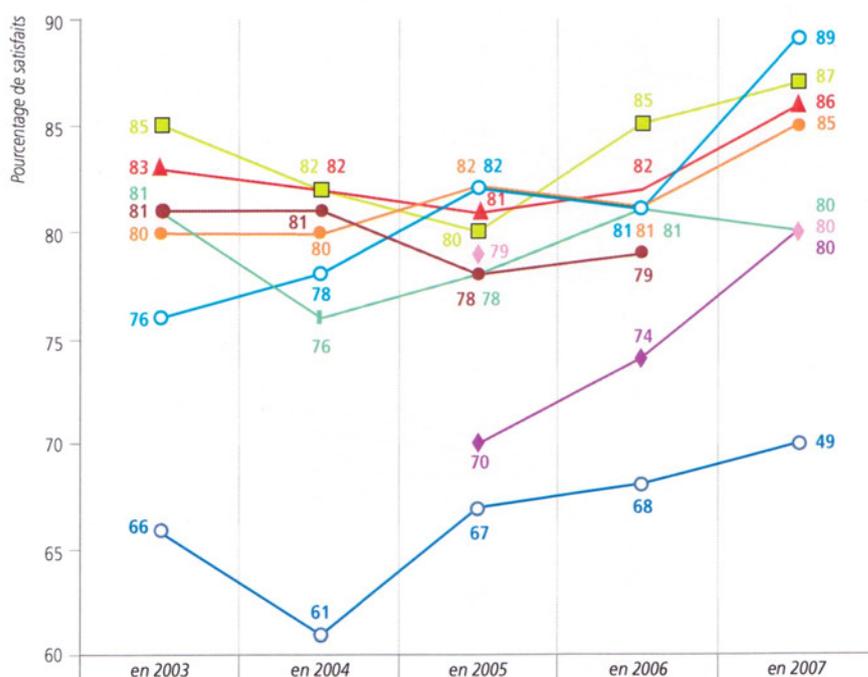
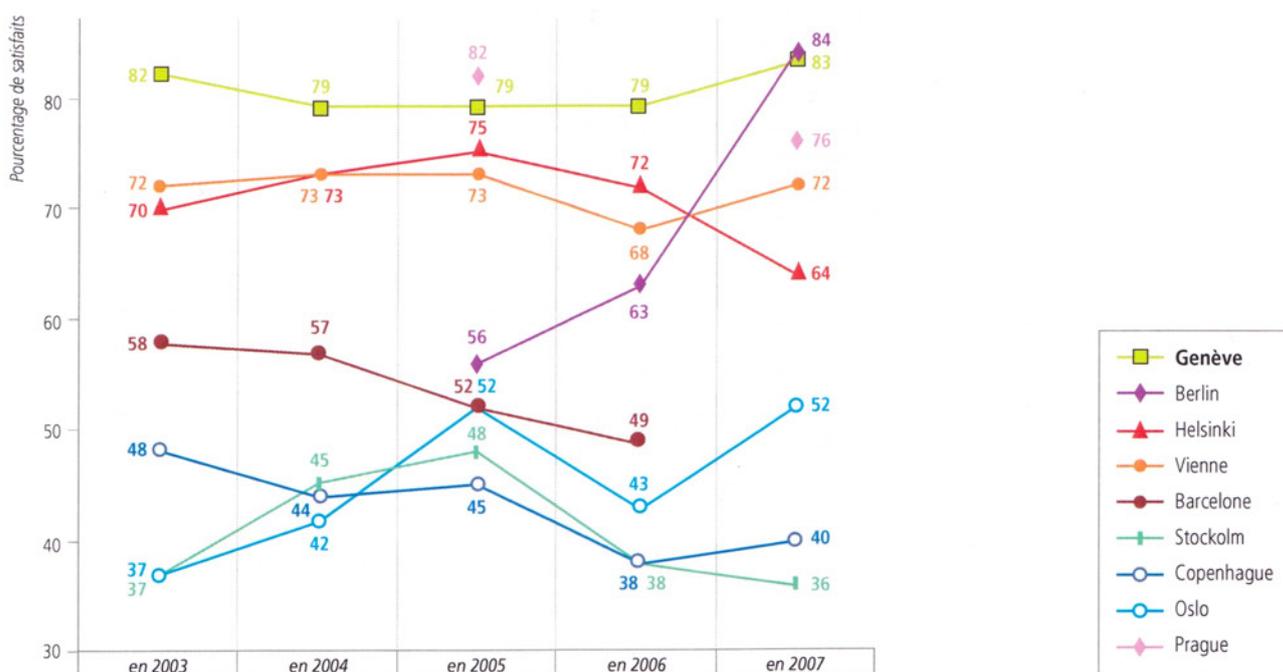


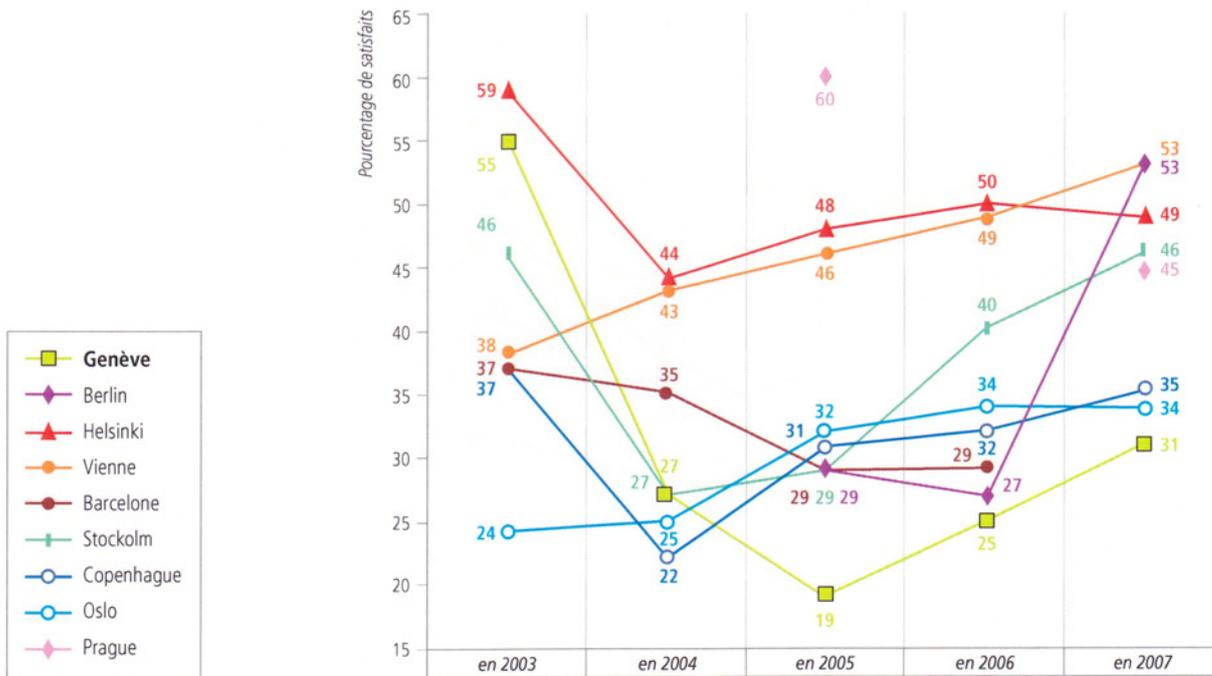
Image sociétale des transports publics (perceptions d'un développement positif des transports publics à l'avenir)



Fiabilité des transports publics (on peut compter dessus)

ENQUÊTE INTERNATIONALE « BEST 2007 »

La perception du prix est le seul aspect recueillant un écho encore négatif en 2007 à Genève :

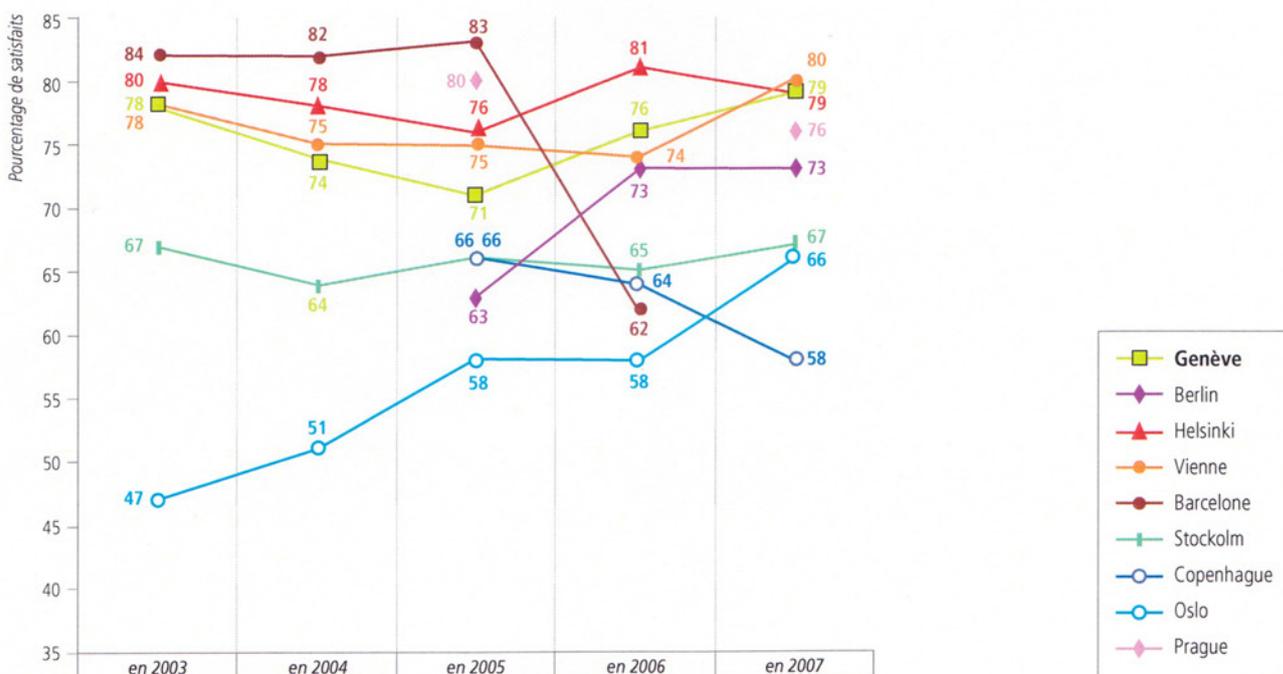


La perception du prix

Après le contrecoup des deux hausses tarifaires successives en 2004, l'évolution de la courbe montre un niveau de prix de mieux en mieux accepté par les Genevois.

ENQUÊTE INTERNATIONALE « BEST 2007 »

Globalement, Genève reste dans le haut du classement :

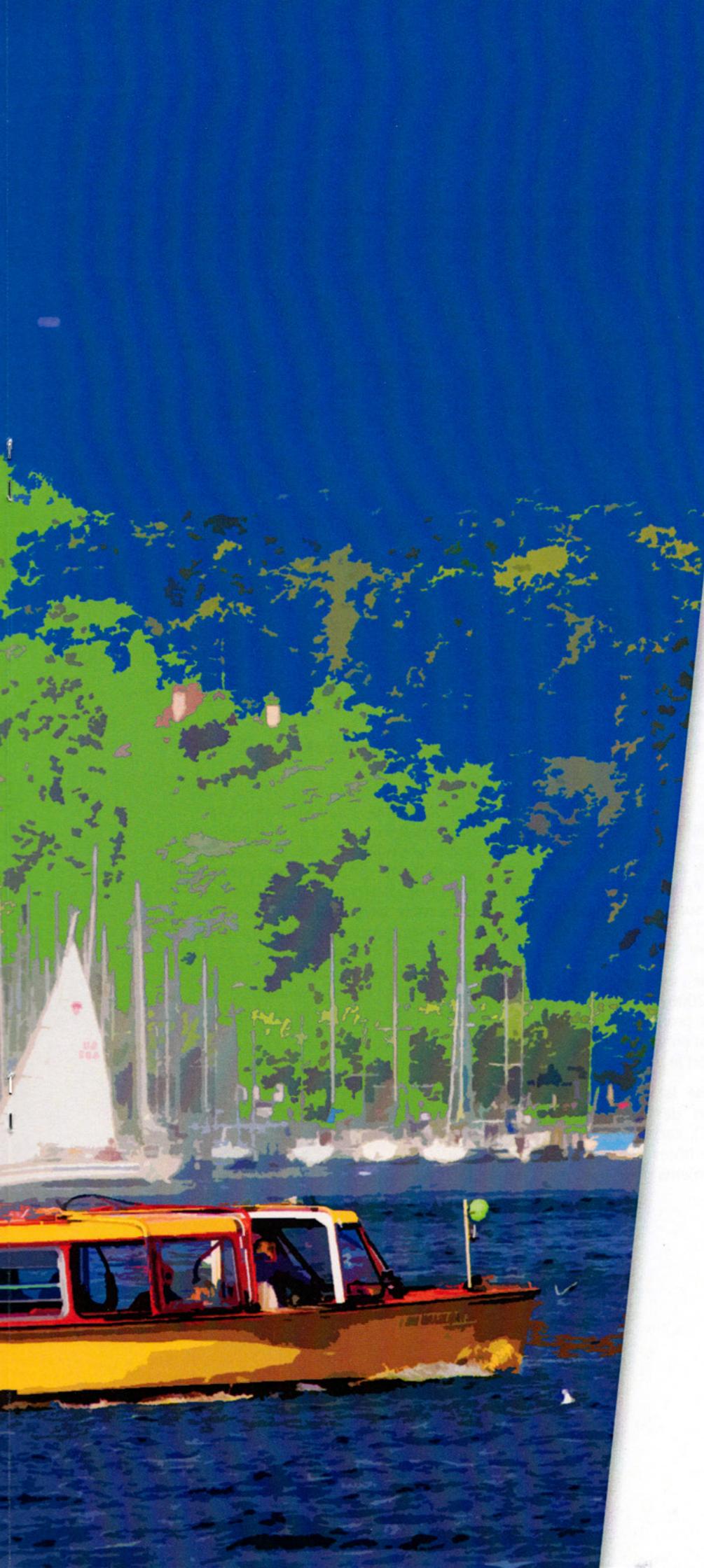


Appréciation générale

| | 2007 | 2006 | Evolution |
|---------------------------|-------------------------------|----------------------|-----------|
| Information aux clients | 1 ^{er} | 1 ^{er} | → |
| Comportement du personnel | 1 ^{er} | 1 ^{er} | → |
| Confort | 2 ^e | 1 ^{er} | → |
| Image sociétale | 2 ^e | 1 ^{er} | → |
| Fiabilité des TP | 2 ^e | 1 ^{er} | → |
| Offre de prestations | 3 ^e | 2 ^e | → |
| Sentiment de sécurité | 3 ^e | 3 ^e | → |
| Fidélité | 4 ^e | 3 ^e | → |
| Prix | 8 ^e | 8 ^e | → |
| TOTAL | 2^e ex-aequo | 2^e | → |

Classement de Genève en 2007 vs 2006





VENTES

Le marché des
voitures a été
très dynamique
en 2011, avec une
croissance de 10%
des ventes. Les
acheteurs sont
plus nombreux
à acheter une
voiture neuve
qu'il y a quelques
années. Cette
tendance est due
à la baisse des
taux d'intérêt et
à la baisse des
prix des voitures
neuves. Les
acheteurs sont
plus nombreux
à acheter une
voiture neuve
qu'il y a quelques
années. Cette
tendance est due
à la baisse des
taux d'intérêt et
à la baisse des
prix des voitures
neuves.

LES VENTES DU TOUT GENÈVE TOUJOURS SUR UN BON RYTHME

En 2007, l'offre de transport des opérateurs s'est maintenue à un rythme comparable aux années antérieures.

Les recettes continuent de progresser après une très bonne année 2006.

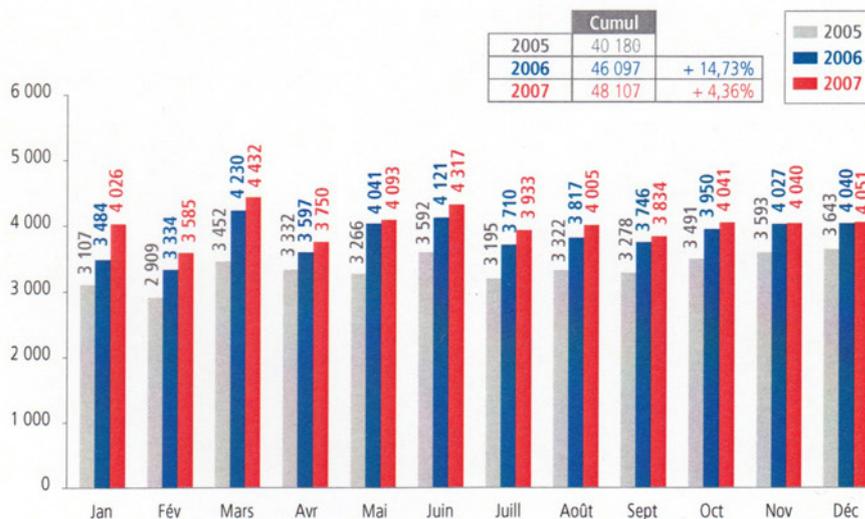
Le total des produits s'élève à

CHF 124'432'704,

en hausse de 4.2% sans que les tarifs n'aient augmenté.

En trois ans, les produits ont augmenté de près de 20%.

Néanmoins, la fin de l'année montre un net ralentissement des ventes qui pourrait préfigurer une année 2008 moins favorable.



Tout Genève – Ventes des billets et forfaits journaliers (en KCHF)

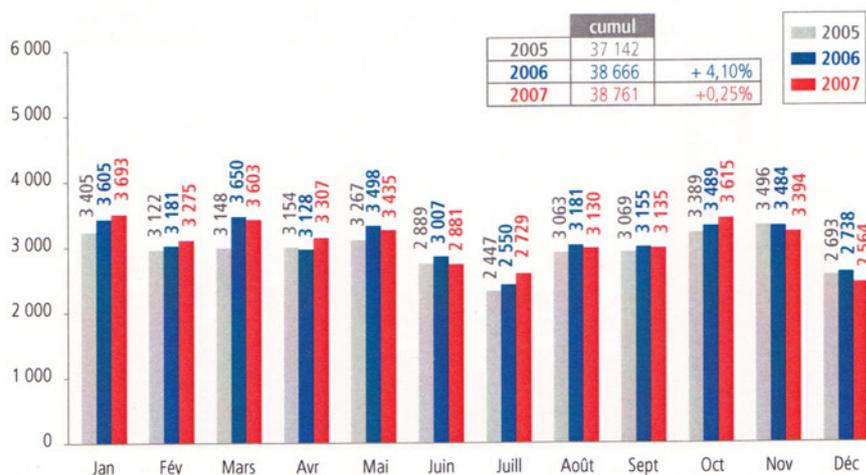
Les titres de transport n'ont pas subi d'adaptation tarifaire en 2007. A quelques mois de l'initiative sur la gratuité des transports publics à Genève, l'entreprise tpg n'a pas souhaité suivre l'adaptation nationale de 3.1% prévue pour l'étape du 9 décembre 2007

Après une croissance proche de 15% en 2006, les billets et forfaits journaliers progressent de 4.4% et constituent en valeur le type de titres de transport le plus vendu.

2007 a été la première année de distribution des Geneva Transport Card (GTC), cartes forfaitaires distribuées aux hôtes des établissements d'hébergements genevois.

La Fondation du Tourisme reverse ainsi près de CHF 3'000'000 à unireso. L'utilisation de la GTC ne pèjore néanmoins pas le volume de billets et cartes journalières vendu. Le nombre de billets reste stable et les forfaits journaliers (cartes 24h + cartes dès 9h) progressent de 2.2%. Pour un nouveau client, ces titres occasionnels sont généralement la porte d'entrée vers les transports publics.

APRÈS UNE TRÈS BELLE ANNÉE 2006, LA PROGRESSION CONTINUE

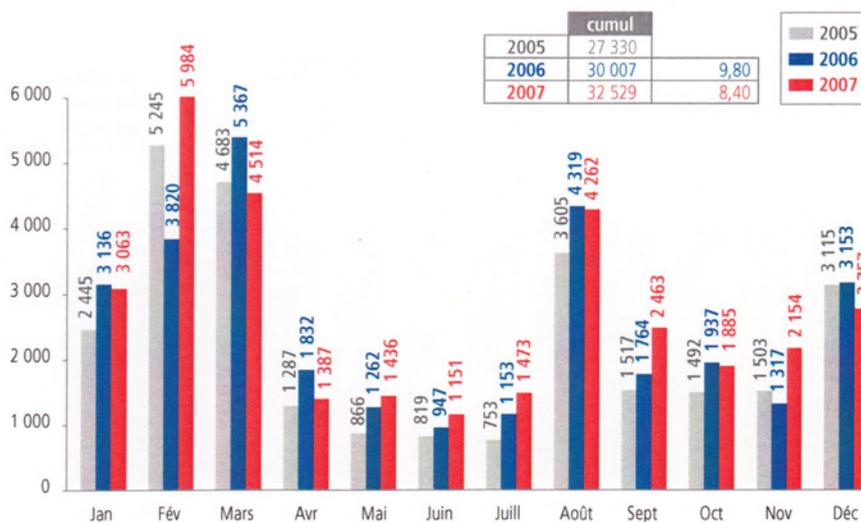


Tout Genève – Ventes d'abonnements mensuels (en KCHF)

Les abonnements mensuels se vendent dans les mêmes proportions qu'en 2006. Ils pourraient peu à peu subir la montée en puissance des abonnements annuels à paiement échelonné.

APRÈS UNE TRÈS BELLE ANNÉE 2006,
LA PROGRESSION CONTINUE

Sans adaptation tarifaire en 2007, la progression des recettes enregistrée est directement imputable à l'augmentation de l'offre de transport et à l'attractivité des formules d'abonnement.



Tout Genève – Ventes d'abonnements annuels (en KCHF)

Dans le même temps, la progression des ventes d'abonnements annuels (+8.4%) est quasiment de même ampleur que celle constatée en 2006. La poursuite de la politique Grands Compte vis-à-vis des entreprises ainsi qu'une fidélisation de la clientèle sont les raisons principales de cet engouement. Les abonnements annuels restent le moteur de la croissance des ventes unireso puisqu'ils représentent 50% de la progression totale des ventes.

En fin d'année, le paiement échelonné des abonnements annuels a été introduit. Cette facilité répond notamment à la demande des familles souhaitant fractionner le versement de leurs divers abonnements.

Abonnements Tout GE en circulation

| | 2005 | 2007 | |
|---------------------|--------|--------|----------|
| Objectifs | | 59 225 | (+5%) |
| Réalisations | 56 405 | 65 965 | (+16.9%) |

Lors de l'élaboration du contrat de prestations 2007/2010, unireso et l'Etat ont fixé d'entente des objectifs pluriannuels d'accroissement du nombre d'abonnés adultes. Sur la base des chiffres de l'année 2005, la progression doit être au minimum de 5% par an de 2007 à 2010. En 2007, le nombre d'abonnements adultes Tout Genève en circulation a largement dépassé l'objectif initial.

L'offre fidélise un nombre croissant de clients adultes, cible principale de unireso. Le chiffre de 65'965 abonnements en cours de validité est encourageant. Il est atteint grâce à l'engagement de chaque partie (entreprises de transport, autorités) de respecter le calendrier de développement des réseaux prévu par les contrats des opérateurs.

Croissance des abonnements des communautés tarifaires suisses entre 2006 et 2007

| Abonnements | 2006 | 2007 | Croissance |
|------------------------------|----------------|------------------|-------------|
| Carte de réseau ZVV (Zurich) | 294 855 | 303 577 | 3,0% |
| U-Abo TNW (les deux Bâle) | 167 375 | 169 831 | 1,5% |
| Unireso (Genève) | 108 452 | 116 475 | 7,4% |
| Libero (Berne) | 80 183 | 81 209 | 1,3% |
| Mobilis (Vaud) | 63 526 | 76 604 | 20,6% |
| Ostwind (St-Gall) | 48 400 | 55 920 | 15,5% |
| Passepartout (Lucerne) | 46 208 | 49 135 | 6,3% |
| A-Welle (Argovie) | 31 188 | 31 924 | 2,4% |
| Arcobaleno (Tessin) | 29 757 | 31 773 | 6,8% |
| Autres | 102 360 | 115 081 | 12,4% |
| TOTAL | 972 304 | 1 031 529 | 6,1% |

| | | | |
|-----------------------|-----------|-----------|------|
| Abonnement demi-tarif | 2 051 922 | 2 124 650 | 3,5% |
| Abonnement général | 316 731 | 344 542 | 8,8% |

Genève connaît une progression de la vente de ses abonnements plus marquée que la moyenne des communautés tarifaires suisses. En nombre absolu, elle se place en 3^e position derrière Zurich et les deux cantons de Bâle.

Les déplacements au-delà du canton prennent de l'ampleur. Des titres de transport combinés mieux adaptés visent à optimiser le potentiel de l'offre régionale.

LES VENTES DU TRAFIC RÉGIONAL EN PLEIN ESSOR

Les titres de transport et les zones régionales profitent différemment de cet essor.

Les ventes d'abonnements s'établissent à plus de 3.5 millions de francs, en hausse de 22%. Les ventes de billets progressent de 8.5%.

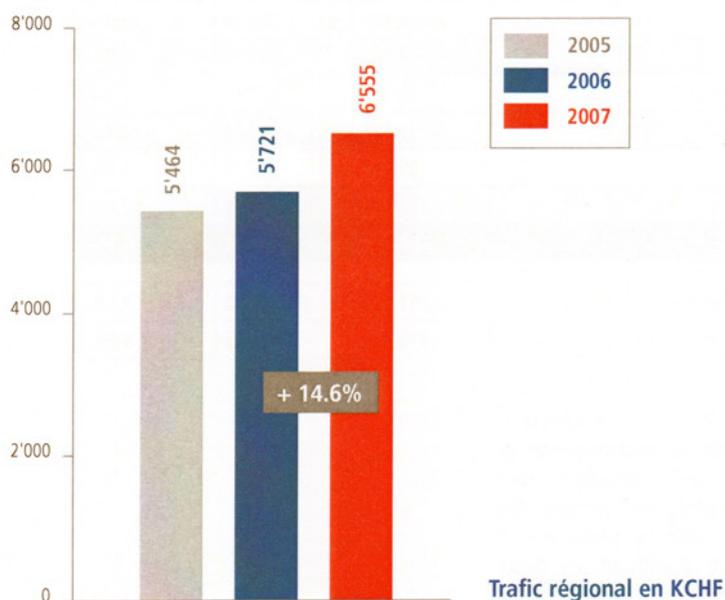
Les zones françaises au potentiel plus grand soit les communautés de communes de l'agglomération annemassienne (+30%), du Genevois (+26%) et du Pays de Gex connaissent des évolutions particulièrement favorables.

2007 marquera le début de campagnes radiophoniques à destination des résidents des zones régionales dont on peut mesurer certains effets.

Néanmoins, la communication du tarif Tout Genève (1 zone) avec l'existence de zones (11-17) pour le tarif régional reste un frein à une communication cohérente et facilement compréhensible. 2008 sera l'année d'une refonte du système tarifaire zonal pour les trajets au-delà de Genève.

Son introduction aura pour objectif de maintenir globalement le niveau tarifaire tout en rendant les déplacements en direction de Genève équitables pour tous.

Le nouveau zonage aura surtout pour vocation de supprimer la superposition du tarif Tout Genève et du tarif régional et clarifiera ainsi la vente sur les distributeurs par une programmation des destinations directement sur les touches (suppression de l'obligation du comptage des zones).



TITRES DE TRANSPORT COMBINÉS

En Suisse, le City-Ticket journalier et sa déclinaison pour les voyages réguliers, l'abonnement Inter, combinent des voyages à destination de Genève ainsi qu'une libre circulation sur les transports urbains de la ville.

Autrefois réservé aux zones centrales 11 et 12 de Genève, le périmètre de circulation est étendu en 2007 à l'ensemble du canton.

Ces titres de transport connaissent un véritable engouement depuis deux ans. Les avantages pour le client sont indéniables : un seul titre pour des prestations multiples et économie substantielle par rapport à l'achat de billets/abonnements séparés.

Fin 2006 et début 2007, des actions marketing et communication sur l'abonnement Inter cofinancées par les CFF et unireso ont porté leurs fruits. Elles se sont matérialisées par une campagne de fidélisation de la clientèle existante et d'acquisition de nouveaux voyageurs. A cette occasion, 111 abonnements annuels ont été renouvelés ou vendus à de nouveaux clients pour un résultat net de près de CHF 180'000.-

Deux nouveautés sont venues renforcer l'attractivité de ces titres de transport combinés : le format de l'abonnement Inter se présente désormais sous forme de carte plastique plus simple à utiliser, et les abonnements mensuels Inter sont disponibles aux BATS (billet automat touch screen) des CFF.



Enfin un dépliant plus dynamique expliquant les caractéristiques et avantages de ces titres de transport est renouvelé au mois de décembre lors du changement d'horaires.

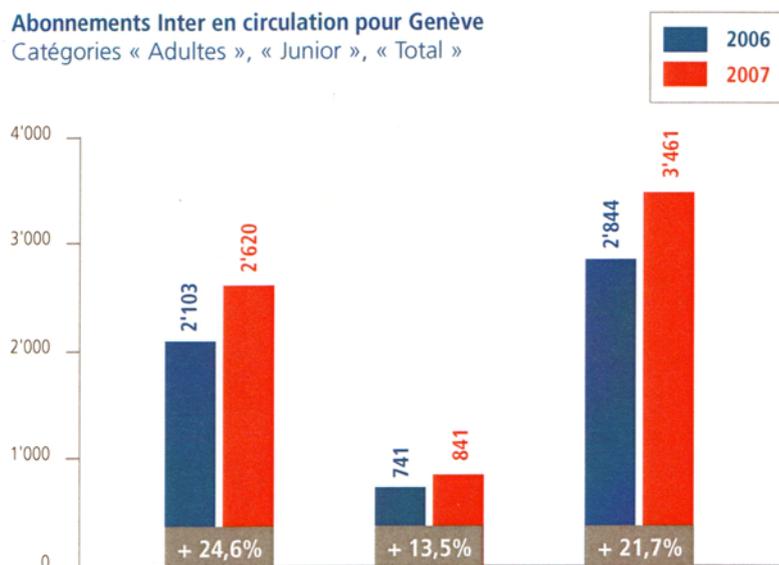
Les titres de transport combinés depuis la France ont des résultats plus timorés, directement liés à la faiblesse de l'offre de transport. Cependant, plusieurs possibilités à destination de Genève sont disponibles pour les clients réguliers ou occasionnels.

La SNCF propose sur ses lignes son abonnement Tramirail réservée aux frontaliers ainsi qu'un City-Ticket sur le modèle de son homologue suisse.

La compagnie d'autocars SAT/Frossard enregistre un peu plus de 1500 City-Tickets vendus en 2007 sur ses trois lignes depuis Annecy et Evian, soit plus du double des ventes de 2006.

Enfin une nouveauté 2007 permet d'atteindre Genève depuis Thonon (via Nyon) en Navibus, la dernière navette rapide de la CGN, grâce au City-Ticket mis en place courant septembre.

Abonnements Inter en circulation pour Genève
Catégories « Adultes », « Junior », « Total »



UNIRESO PRO - GRANDS COMPTES

Face à la congestion des villes et à la raréfaction des places de parkings, de plus en plus de sociétés mettent en œuvre une politique de développement durable avec un volet transport au profit de leurs collaborateurs, grâce à une offre de transport public accrue de 20% sur la période 2003-2006.

En 2007, l'activité Grands Comptes continue de progresser à un rythme de 8.4% en valeur pour atteindre un chiffre d'affaires de CHF 7'303'187.-

En volume cela représente 10'395 abonnements annuels vendus par le biais des partenariats Grands Comptes (+14.7%).

La grille de rabais accordés aux entreprises s'articule autour de plusieurs avantages cumulables :

- rabais quantité : en souscrivant des abonnements en grand nombre, l'entreprise bénéficie de CHF 50.- par an et par abonnement
- rabais part de marché : plus le pourcentage d'abonnements souscrits est élevé au regard du nombre total de collaborateurs, plus l'économie est grande.

La réduction peut atteindre 4.5% par an et par abonnement

- rabais incitatif : l'entreprise, en subventionnant les abonnements de ses collaborateurs, bénéficie d'une réduction supplémentaire
- rabais distribution-vente : en procédant à la distribution/vente des abonnements en interne, un rabais important est octroyé dès 50 abonnements commandés. Cela représente une économie de temps et de charges pour l'entreprise gestionnaire de unireso.

Utiliser l'entreprise pour promouvoir l'abonnement annuel permet aux partenaires de unireso de conquérir ou fidéliser la population active du Canton. Le potentiel reste grand. Les démarches envers les entreprises seront poursuivies en 2008.

COPPET
Déliany-Founex

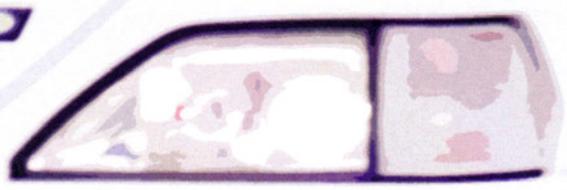


 **tpn**

CITARO



VD-558016



L'objectif des actions de communication 2007 a été de se concentrer sur les objectifs du contrat de prestations.

DES OBJECTIFS EN LIGNE AVEC LE CONTRAT DE PRESTATIONS

Les objectifs de la CTI ont été le développement des abonnements en circulation via notamment unireso Pro, la systématisation des billets combinés sur des événements incluant transport et entrée à la manifestation, une meilleure connaissance de unireso par la promotion des modes de transport, des opérateurs et du territoire de la communauté tarifaire.

Pour unireso régional, il importait de renforcer la connaissance de l'offre, encore trop ignorée.

Après un démarrage lent suite aux remous qu'a connus l'entreprise gestionnaire en début d'année, le plan de communication fut finalement débloqué par la direction et honoré dès l'été.

Principales actions de communication initiées à partir de 2007 :

- Magazine « Direct »

Destiné aux abonnés et remplaçant le traditionnel « unireso Info », ce nouveau magazine dont la création est externalisée, offre un contenu plus fourni, avec des articles de fond plus faciles à lire et des petites chroniques récurrentes, l'objectif étant de développer le contenu et l'intérêt de cette newsletter. La pagination est augmentée, la présentation mise en valeur et la diffusion améliorée. Des remarques positives sont remontées des clients fidèles.

- Renouvellement des abonnements via IMU

Afin d'améliorer le service à la clientèle et fidéliser celle-ci, IMU, le service de renseignements commun aux opérateurs de la CTI, offre la possibilité de renouveler son abonnement annuel directement par téléphone. Le succès de cette opération très appréciée qui facilite la vie des clients est incontestable.

- Campagne radio :

L'identité sonore de unireso est développée et mise en valeur à travers des spots radios diffusés aux heures de pointe. Il s'est agi de la principale action de communication ciblée « France voisine ». Pour la première fois unireso communiquait de la sorte à l'attention des pendulaires en voiture, bloqués dans les bouchons. Différents messages ont mis l'accent sur le temps de parcours entre Annemasse et Genève, sur la carte 9h dès CHF 7.-, l'intermodalité permise par les titres unireso etc.

Privilégiées dans le plan de diffusion, les fréquences radiophoniques les plus écoutées ont permis d'atteindre le tiers du total des automobilistes (coefficient de pénétration : 30%).

Les très bons chiffres de vente du régional en 2007 tendent à démontrer l'efficacité de cette campagne qui sera renouvelée en 2008.

La communication de unireso pour le régional « suisse » relève de la participation aux actions liées à l'abonnement Inter et orchestrées par les CFF. Le succès a été au rendez-vous en 2007.



BUDGET COMMUNICATION EN 2007

| Projets 2007 | Période | Rubrique | Coûts (incl. 4,55% Redip) |
|------------------------------------|------------------|---------------|---------------------------|
| CTI | | | |
| Carte Police libre circulation | Janvier | Promotion | 1 040,00 |
| Salon de l'Auto | Mars | Promotion | 6 980,00 |
| Annonce programme Football | Mars | Promotion | 200,00 |
| G.T.C. Chocolats pour concierges | Mai | Promotion | 3 018,00 |
| Flyers GTC | Mai | Promotion | 1 300,00 |
| Salon Plein Air Passion | Janvier | Promotion | 6 570,00 |
| Mailing renouvellement abonnement | Toute l'année | Promotion | 1 305,00 |
| Salon du Livre | Mai | Promotion | 7 070,00 |
| Signalétique Revendeurs | toute l'année | Promotion | 7 860,00 |
| Carte 24 heures | Mai | Promotion | 370,00 |
| Participation à l'Abo Inter | toute l'année | Promotion | 29 150,00 |
| PLV uniresopro | Mai | Promotion | 2 503,00 |
| Abonnement Junior - annonce Fapeco | Septembre | Promotion | 1 550,00 |
| Guide pratique cart@bonus | Octobre | Promotion | 5 490,00 |
| Rabais de famille - flyer | Octobre | Promotion | 430,00 |
| Foire de Genève | Novembre | Promotion | 8 780,00 |
| Salon des Vacances et Loisirs | Janvier 2008 | Promotion | 2 807,00 |
| Ligne Z | Décembre | Promotion | 436,00 |
| Kits CAGI | Décembre | Promotion | 21 630,00 |
| Transonesienne - annonce programme | Décembre | Promotion | 300,00 |
| Plans de réseaux, étapes | Décembre | Signalétique | 24 051,00 |
| Etape février | Février | Signalétique | 62 980,00 |
| Autocollants unireso pour CFF | Février | Signalétique | 191,00 |
| Horaires de poche | Juin | Signalétique | 35 835,00 |
| Affichettes Aéroport | Juillet | Signalétique | 430,00 |
| Horaires de poche et étapes | Août, Décembre | Signalétique | 94 763,00 |
| Tarifs de poche en 5 langues | Décembre | Documentation | 28 098,00 |
| Direct (création, prod. et distr.) | Mai, Sept., Déc. | Documentation | 192 376,00 |
| Rapport de gestion unireso | Juillet | Documentation | 18 130,00 |
| Guide pratique | Décembre | Documentation | 17 151,00 |
| Guide Transport et Loisirs | Décembre | Documentation | 180 000,00 |
| Cinélac | Juillet | Partenariat | 15 584,00 |
| NRJ Tours | Juillet | Partenariat | 12 000,00 |
| Orchestre de Chambre | Sept-Mai | Partenariat | 12 180,00 |
| Théâtre de Carouge | Sept-Mai | Partenariat | 12 000,00 |
| Grand Théâtre | Sept-Mai | Partenariat | 10 125,00 |
| OSR | Sept-Mai | Partenariat | 40 240,00 |
| TOTAL CTI | | | 864 923,00 |
| Entente tarifaire | | | |
| Identité musicale | Mai | Promotion | 10 500,00 |
| Campagne Pendulaire (Radio) | Sept-Déc. | Promotion | 84 091,00 |
| Partenariat avec Taizé | Décembre | Promotion | 2 151,00 |
| TOTAL Entente tarifaire | | | 96 742,00 |

Un Workshop communication s'est tenu en octobre 2007, regroupant tous les partenaires suisses et français concernés, pour définir les orientations à mettre en valeur en 2008.

TAC

9518 VZ 74





FRÉQUENTATION
ET ÉVALUATION

ÉVOLUTION DES INDICES DE SATISFACTION

Côté CFF, une légère diminution de fréquentation est constatée sur la ligne Coppet - Lancy-Pont-Rouge. L'augmentation de l'offre du trafic Grandes-Lignes par deux trains supplémentaires a entraîné un report de fréquentation.

Pour la relation Genève - La Plaine, l'augmentation sensible provient d'une offre plus étoffée : trois trains supplémentaires en service ainsi qu'une augmentation de capacité en doublant certains trains et en introduisant du matériel RIO.

Les lignes M3 et M4 des Mouettes genevoises avaient connu une belle augmentation de leur fréquentation en 2006. Elles ont continué de pro-

gresser en 2007 à un rythme encore plus soutenu. Un voyage complet utilisant la M3 ou M4 en correspondance avec une ligne TPG est plus intéressant pour la clientèle depuis que les horaires des deux modes de transport ont été mis en concordance.

Veiller à coordonner les horaires entre les partenaires est un souci permanent.

Pour les tpg, la comparaison des chiffres de fréquentation entre 2007 et les années précédentes n'est pas valable, compte tenu du changement de méthode de comptage opéré entre ces deux périodes.

Fréquentation par mode de transport

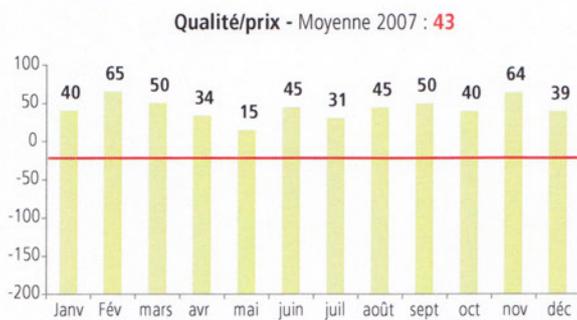
| | 2007 | | 2006 | | 2005 | |
|----------------------------------|----------------|--------------------|----------------|--------------------|----------------|--------------------|
| | voyageurs/jour | voyageurs/an | voyageurs/jour | voyageurs/an | voyageurs/jour | voyageurs/an |
| 150.1 Coppet – Lancy-Pont-Rouge | 4 992 | 1 822 022 | 5 202 | 1 898 760 | 5 255 | 1 918 075 |
| 151 La Plaine – Genève | 2 957 | 1 079 190 | 2 252 | 822 020 | 2 055 | 750 075 |
| Total trafic régional CFF | 7 949 | 2 901 212 | 7 454 | 2 720 780 | 7 310 | 2 668 150 |
| M1 | 1 063 | 387 859 | 1 095 | 399 495 | 1 112 | 405 785 |
| M2 | 1 213 | 442 885 | 1 171 | 427 530 | 1 240 | 452 696 |
| M3 | 467 | 170 490 | 383 | 139 807 | 338 | 123 211 |
| M4 | 468 | 170 896 | 379 | 138 162 | 346 | 126 296 |
| Total Mouettes | 3 211 | 1 172 130 | 3 028 | 1 104 994 | 3 036 | 1 107 988 |
| Tram | 139 836 | 51 040 000 | 129 432 | 47 242 625 | 113 800 | 41 537 077 |
| Trolley | 97 236 | 35 491 000 | 87 589 | 31 969 953 | 86 722 | 31 653 418 |
| Bus | 177 825 | 64 906 000 | 166 682 | 60 838 859 | 154 524 | 56 401 192 |
| Total TPG | 414 896 | 151 437 000 | 383 703 | 140 051 436 | 355 046 | 129 591 687 |
| Total unireso | 426 056 | 155 510 342 | 394 185 | 143 877 210 | 365 391 | 133 367 825 |

*tpg 2007 : données hors réseau nocturne urbain

Indices de satisfaction unireso : en lien avec le Canton, la communauté tarifaire établit également des objectifs en termes de connaissance de unireso.

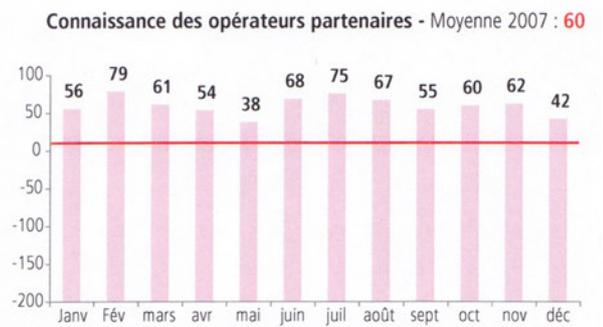
1/ Rapport qualité/prix :

- 3 questions posées (cible = -20 = 60% de taux de satisfaction)
 - Rapport qualité/prix de l'offre unireso par rapport à vos besoins (pondération X 2)
 - Assortiment des titres de transport (billet, carte, abonnement)
 - Clarté des conditions d'utilisation des titres de transport



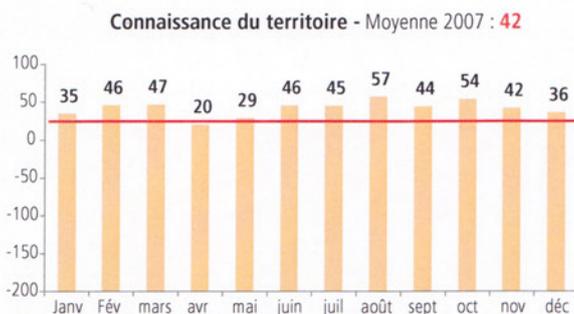
3/ Connaissance des opérateurs partenaires :

- 1 question (cible = 10 = 70%)
 - Clarté des services de transport inclus dans unireso (tram, bus, train, mouettes)



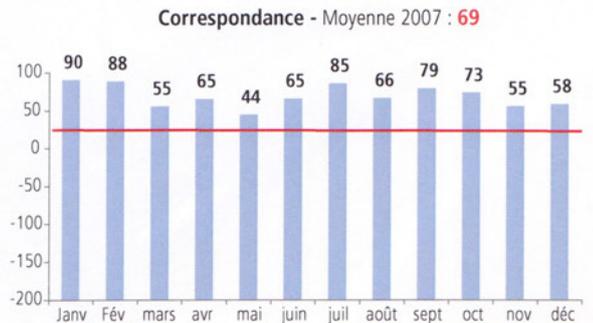
2/ Connaissance du territoire :

- 1 question (cible = 25 = 75%)
 - Clarté de l'étendue géographique et du zonage unireso



4/ Correspondances :

- 1 question posée (cible = 25 = 75%)
 - Commodité des correspondances entre tpg-CFF-Mouettes



Des enquêtes mensuelles permettent de recueillir le degré de connaissance de unireso auprès d'un échantillon de clients et non clients des transports publics.

Un certain niveau à atteindre est assigné à unireso et des mesures pratiques doivent être mises en œuvre pour répondre à ces objectifs (matérialisés par la ligne rouge sur le graphique).

En 2007, les quatre critères de connaissance ont atteint des degrés satisfaisants. Néanmoins des efforts sont à porter sur la connaissance du territoire de unireso (compréhension des zones, de l'étendue géographique de la communauté...). Les campagnes de communication radio initiées en 2007 ont pour vocation de combler ce manque.



SNCF

ter

Z2000



BILAN

DÉCOMPTÉ UNIRESO

| | Décompte prévisionnel 2007 | | unireso Comptes du 01.01 au 31.12.07 | Etat Genève | Solde à répartir |
|---|-------------------------------|---------|--|----------------------|-----------------------|
| PRODUITS DU TRANSPORT + GARANTIES | | | | | |
| Produit SMGN + tpg | | 90,394% | 112 479 299,73 | | 112 479 299,73 |
| Produit DATT s/quais CFF | | 1,426% | 1 774 881,70 | | 1 774 881,70 |
| Produit CFF – guichets CFF | | 7,176% | 8 928 726,18 | | 8 928 726,18 |
| Produit CFF – abonnement 1/2 tarif | | 1,004% | 1 249 796,40 | | 1 249 796,40 |
| Total produits du transport | 121 569 000 | | 124 432 704,01 | | 124 432 704,01 |
| Participation cant. aux frais de gestion et communication | 300 000 | | | 300 000,00 | 300 000,00 |
| Indemnité pour perte de recettes induites par la CTI | 6 554 510 | | | 6 554 510,00 | 6 554 510,00 |
| Indemnité pour le rabais des abo senior | 3 593 983 | | | 3 593 983,00 | 3 593 983,00 |
| Indemnité pour le rabais famille | 400 935 | | | 400 935,00 | 400 935,00 |
| Total participations cantonales | 10 849 428 | | | 10 849 428,00 | 10 849 428,00 |
| Produits financiers | – | | 20 926,42 | | 20 926,42 |
| Total produits communautaires | 132 418 428 | | 124 453 630,43 | 10 849 428,00 | 135 303 058,43 |
| CHARGES | | | | | |
| Salaires et charges | –250 000 | | –250 000,00 | | –250 000,00 |
| Total frais de personnel | –250 000 | | –250 000,00 | | –250 000,00 |
| Honoraires juridique / fiduciaire | –4 545 | | –27 899,00 | | –27 899,00 |
| Etudes et mandats | –25 000 | | –27 336,52 | | –27 336,52 |
| Frais de voyage & réception | –15 000 | | –907,84 | | –907,84 |
| Total frais administratifs | –44 545 | | –56 143,36 | | –56 143,36 |
| Confection titres de transport | –202 000 | | –213 794,37 | | –213 794,37 |
| Production de Cart@bonus | –505 000 | | –458 047,70 | | –458 047,70 |
| Indemnité de vente (charge) | –4 254 915 | | –4 311 401,80 | | –4 311 401,80 |
| Indemnité de vente (crédit) | 4 254 915 | | 4 311 401,80 | | 4 311 401,80 |
| Papier, imprimés | – | | –8 419,18 | | –8 419,18 |
| Total frais de vente | –707 000 | | –680 261,25 | | –680 261,25 |
| Communication | –720 000 | | –828 005,15 | | –828 005,15 |
| Mailings | –5 050 | | –61 550,55 | | –61 550,55 |
| Total frais de communication | –725 050 | | –889 555,70 | | –889 555,70 |
| Frais décomptes | –253 916 | | –253 916,00 | | –253 916,00 |
| Frais bancaires | –1 010 | | –82,00 | | –82,00 |
| Total frais financiers | –254 926 | | –253 998,00 | | –253 998,00 |
| Divers et imprévus | –15 000 | | –269,00 | | –269,00 |
| TOTAL DES CHARGES (NET) | –1 996 521 | | –2 130 227,31 | | –2 130 227,31 |
| RÉSULTAT NET | 130 421 907 | | 122 323 403,12 | 10 849 428,00 | 133 172 831,12 |
| RÉPARTITION | | | | | |
| tpg | | | | | –124 737 357,14 |
| CFF | | | | | –7 585 837,78 |
| SMGN | | | | | –849 636,20 |

TVA 7.6 % incluse

| Part tpg 93.79 % | Part CFF 5.55 % | Part SMGN 0.66 % | TOTAL réparti 100 % |
|-----------------------|---------------------|---------------------|------------------------|
| | | | - |
| | | | - |
| 116 584 537,98 | 7 027 760,93 | 820 405,10 | 124 432 704,01 |
| 281 370,00 | 16 650,00 | 1 980,00 | 300 000,00 |
| 6 147 474,95 | 363 775,30 | 43 259,75 | 6 554 510,00 |
| 3 370 796,65 | 199 466,05 | 23 720,30 | 3 593 983,00 |
| 376 036,95 | 22 251,90 | 2 646,15 | 400 935,00 |
| 10 175 678,55 | 602 143,25 | 71 606,20 | 10 849 428,00 |
| 19 626,87 | 1 161,35 | 138,20 | 20 926,42 |
| 126 779 843,40 | 7 631 065,53 | 892 149,50 | 135 303 058,43 |
| -234 475,00 | -13 875,00 | -1 650,00 | -250 000,00 |
| -234 475,00 | -13 875,00 | -1 650,00 | -250 000,00 |
| -26 166,45 | -1 548,40 | -184,15 | -27 899,00 |
| -25 638,97 | -1 517,15 | -180,40 | -27 336,52 |
| -851,44 | -50,40 | -6,00 | -907,84 |
| -52 656,86 | -3 115,95 | -370,55 | -56 143,36 |
| -200 517,72 | -11 865,60 | -1 411,05 | -213 794,37 |
| -429 602,95 | -25 421,65 | -3 023,10 | -458 047,70 |
| -4 043 442,45 | -239 505,60 | -28 453,75 | -4 311 401,80 |
| 3 998 896,35 | 312 505,45 | | 4 311 401,80 |
| -7 896,38 | -467,25 | -55,55 | -8 419,18 |
| -682 563,15 | 35 245,35 | -32 943,45 | -680 261,25 |
| -776 586,00 | -45 954,30 | -5 464,85 | -828 005,15 |
| -57 728,25 | -3 416,05 | -406,25 | -61 550,55 |
| -834 314,25 | -49 370,35 | -5 871,10 | -889 555,70 |
| -238 147,80 | -14 092,35 | -1 675,85 | -253 916,00 |
| -76,90 | -4,55 | -0,55 | -82,00 |
| -238 224,70 | -14 096,90 | -1 676,40 | -253 998,00 |
| -252,30 | -14,90 | -1,80 | -269,00 |
| -2 042 486,26 | -45 227,75 | -42 513,30 | -2 130 227,31 |
| 124 737 357,14 | 7 585 837,78 | 849 636,20 | 133 172 831,12 |

Le 23 avril 2008, l'organe de révision a approuvé le décompte unireso pour l'année 2007.

Jusqu'à fin 2006, le bonus à l'achat est comptabilisé au moment de la vente des cart@bonus. Suite à l'introduction des normes comptables internationales IPSAS dès 2007, le changement de la méthode de comptabilisation du bonus immédiat au moment où la cart@bonus est entièrement consommée (et non au moment de l'achat) représente un produit exceptionnel de CHF 864'874.12 pour les années 1999 à 2006. Ce produit est attribué courant 2007 à tous les partenaires selon la clé de répartition.

**ATTESTATION DES COMPTES UNIRESO
PAR LA FIDUCIAIRE**



PricewaterhouseCoopers SA
Avenue Giuseppe-Motta 50
Case postale 2895
1211 Genève 2
Téléphone +41 58 792 91 00
Fax +41 58 792 91 10

Rapport de l'organe de révision à
La Communauté Tarifaire Intégrale de Genève
Genève

En notre qualité d'organe de révision de La Communauté Tarifaire Intégrale de Genève, nous avons vérifié le décompte de la Société Simple de l'année 2007, conformément à l'article cinquième, paragraphe 4, lettre e, du contrat constitutif de société simple.

La responsabilité de l'établissement du décompte incombe à l'Entreprise de transport gérante alors que notre mission consiste à le vérifier et à émettre une appréciation le concernant.

Nous attestons que nous remplissons les exigences légales de qualification et d'indépendance.

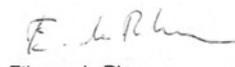
Selon notre appréciation, le décompte de l'année 2007 est conforme à l'article dixième du contrat constitutif.

Nous recommandons d'approuver le décompte qui vous est soumis.

PricewaterhouseCoopers SA



Philippe Gassner
Réviseur responsable



Etienne de Rham

Genève, le 23 avril 2008

Annexes:
- Décompte de la société simple de l'année 2007



alpy

ROSSARD

unireso

ROSSARD

INTEGRO

621 YS 74



stpg

SBB CFF FFS



tpn

TAC

ter RHÔNE-ALPES

SAT ROSSARD

unireso



unireso

c/o transports publics genevois
Route de la Chapelle 1
1212 Grand-Lancy