

L'enjeu économique de la libéralisation

Autor(en): **Delley, Jean-Daniel**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Domaine public**

Band (Jahr): **38 (2001)**

Heft 1463

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-1010411>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

L'enjeu économique de la libéralisation

Qu'en est-il des risques de rachat par des entreprises étrangères des producteurs suisses fortement endettés ? Quatrième chapitre de notre série consacrée au marché de l'électricité suisse.

LES ADVERSAIRES DE la loi sur le marché de l'électricité (LME) craignent que la concurrence entraîne le rachat de barrages hydroélectriques par de grands groupes étrangers. L'analyse de la situation financière des producteurs helvétiques, la chronologie de la libéralisation comme l'évolution du prix de l'électricité montrent que cette crainte est largement exagérée.

La possibilité offerte aux consommateurs de choisir leur fournisseur d'énergie va naturellement favoriser les offres au meilleur prix. Les entreprises connaissant des prix de production élevés seront donc désavantagées et ne pourront pas amortir leurs investissements. D'où le risque qu'elles soient rachetées par des concurrents plus puissants, capables d'offrir temporairement de l'électricité bon marché. Des concurrents qui, lorsque le prix de l'électricité augmentera, disposeront d'installations très rentables. D'où la crainte que la libéralisation du marché conduise au bradage du patrimoine hydroélectrique.

Poids des investissements: bataille des chiffres

Une étude commandée par l'Office fédéral de l'énergie (1997) a tenté de chiffrer le montant de ces investissements non amortissables (INA). Les experts ont estimé à 1,4 – 1,76 milliard de francs la somme des INA en cas d'ouverture du marché en 1999, une somme qui se réduit à 700 – 850 millions au cas où l'ouverture n'interviendrait qu'en 2006. L'étude précise que la plus grande part des INA ne concerne qu'un petit nombre d'installations. L'industrie électrique conteste ces chiffres et évalue les INA à 4,8 milliards de francs et même à plus de 8 milliards si l'on tient compte des centrales nucléaires. Une analyse complémentaire du Credit Suisse First Boston, présentée en 1998, révèle l'identité des sociétés aux coûts de production les plus élevés. Il s'agit de la centrale nucléaire de Leibstadt avec des INA de 2,62 milliards et, pour la Suisse romande, de Grande Dixence (394 millions), Emosson (147 millions) et Salanfe SA (20 millions).

Si l'on additionne la production propre, hydraulique et nucléaire, et les

droits achetés auprès des centrales nucléaires françaises, l'offre de l'économie électrique suisse dépasse d'un tiers la demande. D'où la vocation exportatrice de cette branche. Mais quand le prix de l'électricité a chuté sur le marché européen, les électriciens suisses ont dû vendre à perte à l'extérieur, en se rattrapant sur les consommateurs indigènes, captifs du monopole. C'est ainsi que les grandes entreprises («Überlandwerke») ont pu procéder à des amortissements extraordinaires d'environ trois milliards de francs. Par ailleurs le prix sur le marché européen est en hausse à la suite de la progression de la demande et de la réduction de la capacité productive. Enfin, l'ouverture totale du marché helvétique n'interviendra pas avant 2007 voire 2008. Dès lors les données qui ont permis à l'industrie électrique de peindre le diable sur la muraille ne sont plus pertinentes.

Conclure des alliances et diversifier l'offre

Les INA ne concernent donc plus qu'une poignée de sociétés qui pourront recourir durant 20 ans aux prêts publics prévus par la LME. Reste que l'ouverture du marché va sans conteste bousculer un secteur jusqu'à présent figé dans des positions acquises. Pour affronter la concurrence, ce secteur doit rapidement se décloisonner, se jouer des frontières communales et cantonales pour nouer des alliances et améliorer la qualité de son offre: sur un marché libéralisé, les entreprises de proximité sont seules à pouvoir proposer une palette de services basés sur les usages de l'énergie – de la lumière, de la chaleur, de la force – et non bêtement de l'électricité seulement. *jd*

Brève

EXEMPLE DES RECOMMANDATIONS en allemand moderne que l'on a pu lire dans les véhicules des transports publics de Berne: Picknick OK! Aber nur openair. (Un dessin). No food in tram und Bus. SVB. www.svb-bern.ch. Faut-il traduire? *cfp*