Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: - (1983)
Heft: 689

Artikel: Attention: fragile : petits commerces et calculs d'épiciers
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1024996

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 01.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

ATEL

Qui perd gagne ou le business électrique

Les naïfs croient volontiers que les ventes et les bénéfices d'une entreprise évoluent en parallèle. En principe: juste. Mais comme pour toute règle, il y a des exceptions. La dernière en date nous est fournie par ATEL (Aar et Tessin SA).
Cette société, la deuxième vendeuse d'électricité en Suisse derrière la NOK, produit du courant et le revend aux consommateurs, à des entreprises de distribution ou à d'autres revendeurs. Elle appartient à Motor Columbus qui détient 44% du capital et lui offre un président en la personne de Michael Kohn. Motor Columbus, on le sait, appartient à l'UBS (38%), depuis le rachat de la part d'Alusuisse en 1979.
Or donc, pendant l'exercice 82/83, ATEL a vu ses ventes d'énergie diminuer de 5,6%, notamment en raison du ralentissement économique dans la région desservie (Plateau central, Bâle, etc.). Le cash-flow n'en n'est pas moins resté pratiquement stable (64 millions contre 66 millions), tandis que le bénéfice net s'élevait de 16,6 à 19,2 millions.
Réunis en assemblée générale la semaine dernière, les actionnaires d'ATEL ont donc pu s'attribuer à nouveau un dividende de 8%, pour la première fois depuis l'exercice 76/77, tout en dotant généreusement les «réserves» comme c'est l'usage dans la branche. C'est donc à 58 millions que s'élève désormais le fond accumulé pour parer à d'éventuelles interruptions d'exploitation (par exemple à Gösgen, dont ATEL possède le 35% du capital actions de 350 millions, le mois de panne en hiver revient à 9 millions). Dès la mise en exploitation de la centrale de Leibstadt (part d'ATEL: 16,5%), la provision pour cessation d'exploitation devrait passer à 100 millions au minimum.

Et l'usager dans tout cela? Il est bon pour payer des tarifs d'électricité qui ressemblent à un prélèvement para-fiscal caractérisé. Pendant que les actionnaires se servent, les consommateurs d'électricité paient, avec la bénédiction des écolos qui aiment l'énergie chère et ne se soucient pas toujours de l'affectation des montants ainsi perçus. Et lesdits consommateurs paieront toujours plus cher: avec ses 5 milliards de coûts de construction (le double du montant prévu à l'origine), la centrale de Leibstadt produira un courant qui reviendra à 11 centimes de kWh à la production et au double à la consommation domestique.
Passe encore quand les bénéfices ainsi engrangés le sont par les collectivités (18 à 19 millions versés l'an dernier par les Services industriels à la Ville de Lausanne), mais ATEL appartient à une filiale de l'UBS qui retrouve donc dans l'énergie une partie de ce qu'elle engouffre dans l'horlogerie!

POUR L'EXPORTATION

Cela dit, le système atteint un autre sommet: la production d'énergie électrique est excédentaire dans notre pays et les clients suisses paient ainsi pour des GWh exportés à des conditions présentement intéressantes (environ 14 centimes pour les heures de pointe) et qui vont s'aggraver dès qu'il faudra vendre de l'énergie de ruban (à moins de 10 centimes).

Quoi qu'en disent les producteurs d'électricité, nous aurons en Suisse, dès la mise en service de Leibstadt, une surproduction caractérisée de courant, comme l'ont par exemple les Québecois, avec le développement des centrales hydrauliques génates de la Baie James.
Au cours de l'exercice écoulé, ATEL a exporté 4900 GWh et en a importé 1400, soit un solde positif de 3500, dont les deux tiers en été. Le solde des mouvements d'énergie avec le réseau européen représente ainsi plus d'un tiers des ventes de courant d'ATEL (on rappelle que le solde positif s'élevait ces dernières années à quelque 10 000 GWh pour l'ensemble de la Suisse).
Quand on vous parlera de «preuve du besoin» en matière nucléaire...

ATTENTION: FRAGILE

Petits commerces et calculs d'épiciers

Verdict net au National la semaine passée contre l'initiative populaire (1980) «visant à garantir l'approvisionnement de la population en biens de première nécessité, et à lutter contre le dépérissement des petits commerces». Verdict net (111 «non» et 22 «oui»), mais verdict trompeur sur l'état d'esprit de la digne assemblée: pendant le débat, pas une voix pour soutenir que le problème soulevé par les Républicains et les Vigilants, flanqués d'organisations de détaillants et de l'association des droguistes, n'est pas préoccupant... Et en fin de compte, on se trouve majoritairement d'accord pour demander au Conseil fédéral de prendre des mesures pour protéger les petits commerces dans les régions isolées et notamment en montagne; pour souhaiter aussi qu'un groupe de travail se mette à la tâche, peaufine le constat, s'intéresse de plus près aux questions de concurrence. Patience, patience!
De fait, la survie du «petit commerce» est une colle politique de première grandeur. Pas à cause du poids des épiciers dans les batailles électorales: il a beaucoup baissé depuis des décennies. Mais parce que prendre des mesures étatiques, quelles qu'elles soient dans un domaine aussi caricaturalement lié à l'image du chef d'entreprise, indépendant et fier de l'être, c'est se risquer à une entorse si visible au régime tabou de la liberté du commerce et de l'industrie, que même les partisans les plus blindés du double jeu, (très en vogue dans les milieux bourgeois), dont la règle est «moins d'Etat et davantage de subventions au secteur privé», que même ces fins manœuvriers-là ont eu des scrupules à entrer sans autres en matière.
Il reste que la concentration est une des conséquences imparables d'un régime d'économie libérale poussé au point que connaît la Suisse. Et cette concentration se manifeste aussi bien dans la création de groupes d'entreprises, qu'à l'intérieur des

exploitations elles-mêmes: extension des surfaces de ventes, augmentation des locaux annexes; d'où des parts au marché de plus en plus importantes entre les mains des plus grandes entreprises, tant par croissance «externe» que par développement interne, beaucoup plus délicat à cerner.

Les conséquences de la concentration sur l'approvisionnement? C'est le premier point soulevé par l'initiative. Conséquences cruciales, selon Yvette Jaggi, qui montait à la tribune du National pour demander, dans l'intérêt des consommateurs, «la mise au point et l'introduction de dispositions relatives à l'organisation de la distribution physique des marchandises, à la gestion des stocks, dans le sens des réserves minimales sur les lieux de vente». L'argumentation de la socialiste vaudoise:
«(...) On a toujours l'impression qu'on est au bout de l'évolution vers la concentration; or, ce qui passe pour être la dimension optimale, ne cesse de s'accroître. Cette évolution n'est pas terminée. Si les principales implantations semblent déjà réalisées, si les nouvelles techniques de vente, qui sont très lourdes, sont déjà introduites et généralisées, il y a encore toute une série d'investissements importants qui se préparent pour les années à venir, notamment pour l'électronisation des opérations d'encaissement et de stockage. Bien entendu, cela ne fera qu'augmenter les désavantages relatifs du petit commerce.
»Cette évolution a des effets positifs: en Suisse, nous avons non seulement le commerce ayant le plus haut degré d'intégration et de concentration en Europe, mais aussi la distribution la plus rationnelle. Du point de vue du consommateur, cela est fort appréciable.
»Mais l'efficacité, le rendement n'est pas tout. Cette évolution recèle des dangers, en particulier pour la sécurité de l'approvisionnement du pays. Ce que les grandes surfaces ont en commun, qu'elles soient ou non des filiales de maisons à succursales multiples, c'est leur mode de gestion des stocks, voulus de plus en plus légers: 'grosso modo', un jour pour les produits périssables, trois pour les produits de l'industrie agro-alimentaire et à peine plus d'une semaine pour les articles durables. On voit ici toute la fragilité de ce système, de cette organisation commandée par la volonté d'accélérer sans cesse le taux de rotation des stocks, au prix de livraisons fréquentes et donc d'une dépendance des transports par poids lourds et des carburants qui permettent ce réapprovisionnement constant (...) Ici, on retrouve un problème d'autonomie, de sécurité de l'approvisionnement de notre pays, qui est analogue à celui qui justifie notamment l'assistance à la petite paysannerie et à celle des régions de pente et de montagne.»

PRIORITÉ À L'IMAGINATION

Introduction de la «preuve du besoin» pour l'octroi d'une autorisation en cas de création et d'agrandissement de centres d'achats: deuxième proposition cruciale de l'initiative... Est-on sûr qu'à travers des refus d'autorisation, on parviendrait à combler les vides qui doivent l'être? Ce sont les socialistes (Victor Ruffy, VD) qui posaient la question, ajoutant même: «Déterminer les lieux où il serait souhaitable de voir s'établir des commerces de détail est une chose, provoquer leur implantation en est une autre. Prévoir un espace pour un magasin dans un plan de quartier ne signifie pas qu'il va s'ouvrir automatiquement.»
Le constat (et l'ébauche d'une réponse) de la gauche modérée sur l'étendue des dégâts provoqués par l'évolution récente du commerce:
«En fait, deux catégories de consommateurs peuvent légitimement émettre les plaintes. Ce sont d'une part les habitants des régions faiblement peuplées à dominantes rurales de plaine ou de montagne et ceux non motorisés souvent âgés de certains quartiers urbains anciens et nouveaux. Quoi que ces situations puissent, sous une forme ou sous une autre, se rencontrer dans la plupart des cantons, cela ne veut pas dire que le problème a une échelle nationale. Elle paraît beaucoup plus cantonale, *régionale*, *voire locale*.
»La loi fédérale sur l'aménagement du territoire offre toute l'attitude aux cantons d'examiner ce problème et d'exercer un contrôle dans ce domaine. Sans atteindre une législation fédérale, le canton de Zoug est d'ailleurs allé très loin dans le sens de l'initiative. Estimant insuffisant le pouvoir disuasif de la participation aux frais d'infrastructure exigée de la part des promoteurs commerciaux, les responsables zougois ont désigné, dans un plan cantonal, les espaces réservés à l'implantation des centres d'achat. Ils ont rendu par là leur localisation contraignante et prioritairement à l'intérieur des agglomérations. Ce canton a donc fait d'une pierre deux coup. Datant d'avant l'obligation de faire des zones agricoles, ce plan a supprimé le gaspillage des terres agricoles à la périphérie des agglomérations et il a assuré le maintien de l'activité commerciale à l'intérieur des villes et bourgades. Ce serait cependant trop dire qu'il a protégé par là les petits détaillants...
»Reste encore le problème posé par la clientèle urbaine, celle des alvéoles à l'intérieur des villes ou des agglomérations qui restent mal desservies. Il s'agit là d'une situation qui concerne au premier chef l'administration de la ville, voire de l'agglomération et qu'il leur appartient d'entrer en contact avec les organisations de détaillants pour les inviter soit à y implanter un magasin, soit à y faire passer un camion-vente. En cas d'insuccès, dû à l'absence de tout intérêt économique, on pourrait encore concevoir pour les personnes âgées, la possibilité d'organiser, à l'instar du service des repas chauds à domicile, un service de livraison de commandes à domicile.
»Une solution recourant à l'imagination, paraissant aux yeux de certains un peu bricolée semble en l'occurence plus adéquate qu'une stratégie nationale très sophistiquée.»

Retour aux sources de l'esprit d'initiative locale pour pallier les carences d'un système ayant trop profité des «bienfaits» de la concurrence débridée qu'autorise un système basé sur la liberté du commerce (et de l'industrie)? Tout le défi est là. Est-il encore temps?