Zeitschrift: Domaine public

Herausgeber: Domaine public

Band: - (2017)

Heft: 2163

Artikel: L'hydroélectricité n'a pas à se plaindre de la Stratégie énergétique 2050 : coûts en bénéfices à considérer dans leur globalité

Autor: Delley, Jean-Daniel

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1014299

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: 08.07.2025

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

L’hydroélectricité n’a pas à se plaindre de la Stratégie énergétique 2050

Coûts et bénéfices à considérer dans leur globalité

Jean-Daniel Delley - 27 avril 2017 - URL: https://www.domainepublic.ch/articles/31426

Les électriciens crient misère. Ils doivent vendre leur énergie au-dessous de son prix de revient. En cause, prétendent-ils, une offre pléthorique sur le marché européen. A terme c’est l’existence même de la branche qui est menacée, avertissent-ils.

La réalité se révèle plus nuancée et les électriciens sont loin d’être innocents des difficultés rencontrées.

Le secteur hydroélectrique a déjà réussi à tirer parti de la Stratégie énergétique 2050. Si le peuple approuve cette Stratégie le 21 mai prochain, les entreprises du secteur toucheront 180 millions de francs par an durant quatre ans – une prime de marché pour le courant produit par les centrales hydrauliques existantes et une aide aux investissements pour de nouvelles centrales. La facture – un demi-centime par kWh – sera réglée par les consommateurs captifs.

Mais les électriciens veulent davantage. Ils revendiquent une baisse substantielle des redevances payées aux communes pour l’utilisation de leurs eaux. Ils proposent une redevance fixe complétée par une redevance variable en fonction du prix du kWh sur le marché. Leur modèle ferait baisser de moitié le montant des redevances, soit une économie annuelle de 300 millions pour eux – soit de 0,8 centime par kWh.

Enfin les principaux producteurs (Axpo, Alpiq, Repower, les Forces motrices de la Suisse centrale et celles du Tessin) viennent de demander des mesures urgentes pour couvrir les déficits de leurs centrales hydroélectriques. Une *«prime d’approvisionnement de base»* de 1,6 à 1,8 centime par kWh payée par les consommateurs captifs – les ménages et les PME qui ne profitent pas du marché libéralisé – devrait rapporter quelque 480 millions par an.

Au total, la branche pourrait engranger près d’un milliard de francs, un sacrifice temporaire demandé aux consommateurs et aux collectivités alpines pour assurer l’approvisionnement électrique du pays.

Un calcul peu convaincant

Nos prix de vente (3 ct/kWh) ne couvrent pas nos coûts de production (7 ct/kWh), ne cessent de répéter les électriciens. Hanspeter Guggenbühl, un observateur attentif de la branche, présente des chiffres plus proches de la réalité: en moyenne cinq à six centimes à la production. Quant au prix de vente, il varie fortement, de 5 centimes pour l’électricité de pointe à 75 centimes pour les consommateurs captifs.

Guggenbühl souligne la difficulté d’une comparaison précise car les coûts de production varient fortement d’une centrale à l’autre, comme d’ailleurs les prix de vente selon le marché. Par ailleurs, une plus grande transparence dans les rapports de gestion donnerait davantage de crédibilité aux plaintes des électriciens. Car, en l’état, rien ne garantit qu’un soutien destiné officiellement aux installations hydroélectriques ne vienne colmater les trous financiers des centrales de pompage-turbinage, nucléaires et à gaz.

Le calcul devient encore moins convaincant lorsqu’on s’intéresse à la stratégie des électriciens et à leurs résultats financiers au cours des 15 dernières années. Aujourd’hui l’on parle surtout des pertes essuyées par la branche au cours des deux ou trois dernières années. Par contre, la discrétion est de mise au sujet des bénéfices nets et des réserves – plus de 26 milliards cumulés, respectivement 20,7 milliards entre 2001 et 2013. Principaux bénéficiaires de

cette manne, les actionnaires des sociétés électriques, cantons et communes du Plateau essentiellement (9 milliards). Les mêmes ont encaissé les impôts de ces sociétés puisque leurs sièges se trouvent surtout en plaine. Quant aux collectivités propriétaires de la matière première, l'eau, elles se sont contentées d'environ 4,5 milliards. Et les dirigeants de ces sociétés se sont attribué de coquettes rémunérations.

Mais c'est avant tout la politique expansionniste des électriciens qui a asséché leurs réserves. Investissements dans des centrales à gaz et au charbon à l'étranger qui contribuent à la surabondance de l'offre dont se plaignent les électriciens helvétiques. Investissements colossaux dans les installations de pompage-turbinage de Nant-de-Drance en Valais et de Linth-Limmern dans le canton de Glaris. Les quatre principales sociétés produisent beaucoup plus en Suisse et à l'étranger qu'elles ne vendent dans leurs zones d'approvisionnement. Cette stratégie qui s'apparente à une fuite en avant – à la manière de Swissair à l'époque – a coûté cher en premier lieu aux entreprises (Axpo, Alpiq, Repower) qui écoulent leur production à l'étranger et en Suisse sur le marché libéralisé.

Est-ce aux consommateurs captifs de leurs distributeurs de payer la facture de l'incompétence de dirigeants obnubilés par la croissance de leur chiffre d'affaires et de leurs bénéfices et aveugles à l'évolution du marché de l'électricité? Si aide il doit y avoir, elle ne peut être que ciblée sur les entreprises en difficulté, et non distribuée à l'ensemble de la branche.

Urs Gasche, président du conseil d'administration des Forces motrices bernoises (FMB), suggère une solution selon le modèle qui a servi à sauver UBS. L'imbrication des différents acteurs de ce marché est telle que la défaillance de l'un ou l'autre pourrait déstabiliser tout le secteur. Dès lors il faut envisager une prise de participation de l'Etat, lequel pourrait retrouver ultérieurement sa mise lorsque le marché se rétablira. Ainsi, contrairement aux subventions, les bénéfices éventuels reviendraient à la collectivité.

Swiss Re: exemplaire et invisible

Une société de réassurance est bien placée pour apprécier les effets néfastes du changement climatique

Jacques Guyaz - 01 mai 2017 - URL: https://www.domainepublic.ch/articles/31441

En Suisse romande, seuls les lecteurs de la presse économique et financière ou les employés du secteur connaissent véritablement Swiss Re, l'une des deux principales compagnies mondiales de réassurance avec sa consœur allemande Munich RE. Avant l'anglicisation générale du monde, voici une vingtaine d'années, on parlait de la Schweizerische Rück et de la Münchener Rück. L'entreprise suisse de Zurich a américanisé sa raison sociale en 1999.

Une société de réassurance sert à couvrir les risques des compagnies d'assurance dans les cas où elles ne peuvent pas financer en totalité la couverture d'un sinistre majeur, par exemple dans le cas d'un tremblement de terre ou d'autres catastrophes naturelles. Les chiffres de Swiss Re et de Munich Re sont très proches. Swiss Re a encaissé 28,5 milliards de dollars de primes en 2016 alors que Munich Re dont les comptes sont en euros a encaissé 27,6 milliards d'euros de primes. Nous avons utilisé le mot de consœurs plutôt que de concurrentes, tant il est vrai que dans ce domaine les compagnies travaillent souvent en *pool* et se partagent les risques.