

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

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

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Domaine public**

Band (Jahr): - **(2017)**

Heft 2163

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-1014299>

## **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'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 bénéficiaires et aveuglés 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 bénéficiaires 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.