Zeitschrift: Bulletin Electrosuisse
Herausgeber: Electrosuisse, Verband für Elektro-, Energie- und Informationstechnik
Band: 101 (2010)
Heft: 8

Artikel: "La Suisse est un pays en voie de développement"
Autor: Geinoz, Nicolas
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-856103

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: 12.07.2025

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

BRANCHE **PANORAMA**

« La Suisse est un pays en voie de développement »

Solaire photovoltaïque

Flexcell, alias VHF-Technologies SA, est le leader européen dans la fabrication de cellules solaires souples en silicium mono- et multicristallin. Au moment de fêter son dixième anniversaire, la PME basée à Yverdon doit affronter la chute des prix du photovoltaïque (PV) sur le marché mondial. Rencontre avec le Dr Diego Fischer, son vice-directeur.

Grâce à leur légèreté, les cellules flexibles produites à Yverdon-les-Bains ont la particularité de s'intégrer facilement à tous les types de toitures. Si leur rendement (50 W/m²) est deux fois moindre que les panneaux PV traditionnels, le prix est en rapport. Enfin, les cellules solaires Flexcell sont beaucoup moins dépendantes de l'angle de la lumière.

Des avantages techniques et commerciaux qui ont convaincu Q-Cells AG, numéro deux mondial du photovoltaïque (PV), de devenir actionnaire majoritaire en 2007. Trois ans plus tard, l'entreprise vaudoise continue à lutter pour sa survie. Un paradoxe qui n'est qu'apparent à en croire Diego Fischer: « Au niveau international, l'industrie PV se porte bien. Avec un taux de croissance annuel de près de 40 % sur la dernière décennie, le solaire semble très porteur. Toutefois, la crise économique mondiale qui a débuté en 2009 a fortement ralenti les ventes. En 2008 déjà, l'Espagne avait décidé de cesser brusquement son généreux subventionnement. Cela a été un gros coup dur puisque le pays était devenu le plus grand marché du solaire au monde, devant l'Allemagne. Si on remonte encore un peu dans le temps, à partir de 2005, certains pays asiatiques ont commencé à inonder le marché avec des panneaux low cost. Cela a créé une explosion de l'offre que personne n'avait prévue en Europe.

Bulletin SEV/VSE: Comment se vendent vos capteurs en Suisse ?

Diego Fischer: Nous avons équipé le toit de notre usine grâce au soutien de la ville d'Yverdon et de l'OFEN qui a voulu encourager le côté innovateur de l'installation. Celle-ci produit environ 7 MWh par année alors que les 5 autres installations que nous avons créées en Suisse fournissent chacune environ 20 kWh annuels. Avec un si petit volume d'affaires en Suisse, nous ne pouvons pas survivre sans exporter nos produits.

Comment se fait-il que la demande helvétique soit si faible ?

D'abord, le marché helvétique est relativement petit. Ensuite, les installateurs locaux ont l'habitude de proposer à leurs clients des panneaux rigides en silicium monocristallin. Ils ne connaissent pas encore nos produits flexibles et préfèrent ne pas trop innover.

Sur quel(s) marché(s) réalisez-vous la plus grande partie de votre chiffre d'affaires ?

En Italie. Grâce au rachat du courant vert à prix coûtant par les distributeurs, le photovoltaïque se développe très rapidement. Si nous pouvions conquérir ne serait-ce que 1 % de ce marché, toute notre production serait écoulée.

Avez-vous suffisamment de perspectives pour rester optimiste ?

Oui, dans la mesure où les rendements de nos cellules ne cessent d'augmenter. Dans quelques années, et pour autant que le prix global de l'énergie continue à monter, le courant issu de nos cellules sera compétitif. C'est déjà presque le cas au sud de l'Italie.

Flexcell existera-t-elle encore dans 5 ans ?

Je pense que oui. Nous disposons d'un savoir-faire unique en Europe et nous sommes prêts à produire 50 000 m² de films solaires cette année. Si les commandes continuent à entrer, il faudra encore compter avec nous. Nicolas Geinoz

Flexcell, Yverdon-les-Bains

Modules Flexcell sur le toit de Zanette Prefabbricati S.r.l, Vigonovo di Fontanafredda (PN), Italie.

Energie solaire

La Suisse pionnière

C'est dans les années 80 que la ville de Berthoud (BE) a introduit la première RPC au monde. Par la suite, les Allemands s'en sont inspirés pour développer la leure. Encore aujourd'hui, la Suisse dispose d'une industrie solaire tournée vers l'exportation qui maîtrise les diverses étapes du processus de production. A Bienne, on trouve le fabricant d'onduleurs Sputnik, à Thoune, Meyer Burger fabrique des scies à fil pour découper le silicium, à Lyss, 3S produit des panneaux ... En comptant les sous-traitants, l'industrie photovoltaïque occupe près de 2000 personnes dans le canton de Berne. Gn

Link

www.flexcell.ch

BRANCHE **PANORAMA**

«Offenheit der Strombranche nützt allen»

«Die Verantwortlichen der Schweizer Elektrizitätsunternehmen machen ihre Arbeit gut: Täglich fliesst der Strom aus den Steckdosen, Stromausfälle haben Seltenheitswert. Trotzdem hat das Image der Stromunternehmen in jüngster Zeit gelitten, obwohl es wenige Branchen gibt, die ähnlich ausgefeilte und gut dotierte PR-Anstrengungen betreiben. Verantwortlich für das Image-Tief ist nicht die vielen unsympathische nukleare Stromproduktion, sondern die Aufwärtstendenz bei den Strompreisen.

Man spricht etwas verächtlich von Strombaronen – obwohl die Chefetagen der meisten Firmen ihrerseits von demokratisch gewählten kantonalen und kommunalen Instanzen abhängig sind, was kurioserweise wenig thematisiert wird. Im Aufeinandertreffen von Stromkonzernen und Eidgenössischer Elektrizitätskommission (ElCom) sehen denn auch nur wenige Aussenstehende ein natürliches Ringen um den richtigen Weg, bei vielen erwecken die Untersuchungen und Prozesse rund um die Strompreise stattdessen den Eindruck, hier wolle eine Branche die Kundschaft abzocken, während ein heldenhafter ElCom-Präsident aus einem kleinen Ostschweizer

zVg

Davide Scruzzi, Inland-Redaktor der NZZ, verantwortlich für Energiepolitik.

Kanton die Rechte der Konsumenten verteidigt. Was bei den Forderungen der Branche legitime Sorge um künftige Investitionen in die Netze und was reines Profitdenken ist, kann man als aussenstehender Journalist freilich kaum beurteilen – dieses Spannungsfeld aber aufzuzeigen, darum bemühen wir uns; ähnlich wie wir uns Mühe geben, die Perspektiven der künftigen Stromversorgung zu durchleuchten und die AKW-Frage zu erörtern.

Bei unserer Arbeit können wir auf effiziente und kompetente Mediensprecherinnen und -sprecher der Branche zählen, wie auch die anderen Player (Umweltorganisationen, Bundesamt für Energie, Grosskunden etc.) ihre Botschaften gut an die Öffentlichkeit bringen.

Professionelle PR-Abteilungen tendieren aber gelegentlich dazu, Probleme und Konflikte zu überdecken. Gerade die öffentliche Darlegung von brancheninternen Divergenzen, etwa zwischen kommunalen und überregionalen Versorgern, könnte aber das Verständnis für anstehende Regulierungsschritte schärfen. Fair ausgetragene Kontroversen wirken sich langfristig für alle positiv aus.

Ich denke zum Beispiel an die Mängel bei der Umweltbilanz des AKW Beznau: Vielleicht hat die unkorrekte Darlegung der Uran-Lieferungen aus Russland der Axpo kurzfristig Minuspunkte gebracht, doch langfristig ist die Kernenergie ohnehin auf mehr Transparenz und Ökologie bei den Stoffkreisläufen angewiesen.

Ein offener Meinungsaustausch mit der Öffentlichkeit wirkt sich also auch für die Branche selbst positiv aus, die in vielen Bereichen auf Akzeptanz und gute politische und gesetzliche Rahmenbedingungen angewiesen ist.» VSE

1910 2010 Jahre

Zum Jubiläum 100 Jahre Bulletin wollen wir wissen, wie Journalisten die Strombranche wahrnehmen.

« Cibler la communication sur un destinataire précis »

Bulletin SEV/VSE: Quel regard portez-vous sur les entreprises suisses d'approvisionnement électrique et la branche électrique en général ?

Gérard Tinguely: Je suis loin de connaître toutes les associations, unions et fédérations de la branche, mais je les imagine dotées d'une puissance certaine même si elle sait rester discrète. En fait, mon rapport aux entreprises électriques est surtout déterminé par celui que j'entretiens occasionnellement avec les plus proches, comme par exemple Groupe E. Et ces contacts me semblent plutôt ouverts et sans fioritures.

Comment évaluez-vous la communication de la branche électrique dans le débat sur l'énergie ?

La campagne « Avenir de l'électricité » m'est totalement inconnue. Quant à juger globalement la communication de la branche, je ne m'y risquerais pas. D'une part, parce qu'il est impossible, dans un quotidien régional où la polyvalence est toujours et davantage requise, d'avoir une vue d'ensemble sur tout ce que la branche peut produire ou organiser (communiqués, publications, études, séminaires). D'autre part, se poser la question « trop ou pas assez présents les électriciens », c'est déjà y répondre : il faut le juste milieu !

Que pourrions-nous faire pour améliorer et mieux cibler cette communication ?

Comme journaliste, j'apprécie des demi-journées thématiques où je peux entendre des points de vue contradictoires. Quant au politicien, il sera sans doute friand d'un bon dossier chiffré

1910 2010 ans

Pour les 100 ans du Bulletin, nous aimerions savoir comment les journalistes perçoivent la branche électrique.

La Liberté

Gérard Tinguely, rédacteur en chef adjoint, « La Liberté ».

pour participer à sa commission. Mais le citoyen lambda se soucie peu de perspectives énergétiques à moyen ou long terme ! Ce qu'il veut c'est de l'électricité quand il tourne le bouton. Et quand cet automatisme confortable semblera menacé (pénurie), c'est à partir du bouton qu'il faudra agir (gestion économe), pas en annonçant des catastrophes. En clair, il faut une communication ciblée sur un destinataire précis si l'on ne veut pas se perdre dans un débat généraliste partant dans tous les sens. Nicolas Geinoz