

La preuve par l'absurde

SwissElectricity. L'échec de l'appel d'offres lancé par cet intermédiaire montre qu'il n'y a aucune volonté de concurrence sur les prix de la part des fournisseurs d'énergie en Suisse.

Serge Guertchakoff

«Le résultat de cet appel d'offres est révélateur. Celui-ci était pourtant né d'une démarche collaborative avec les fournisseurs dont beaucoup se sont désistés au dernier moment. La branche fonctionne encore de façon cartellaire», relève Claude Cornaz, administrateur délégué de SwissElectricity (société genevoise qui s'occupe de représenter les intérêts d'entreprises consommatrices vis-à-vis des fournisseurs d'électricité).

Un avis partagé par Nestlé Suisse: «Cet appel d'offres global a eu le mérite de mettre en évidence les dysfonctionnements du marché qui ne sont pas apparus aussi clairement dans notre démarche parallèle de négociation individuelle», précise Philippe Oertlé, porte-parole de Nestlé Suisse. «A l'exception d'un cas particulier, les conditions offertes ont incité tous nos sites à rester sur le marché régulé dans l'attente d'une véritable libéralisation.»

Sur les 27 fournisseurs s'étant déclarés intéressés à vendre 800 millions de kWh par année (ce qui en ferait la 3e plus importante commande de Suisse derrière celles de Coop et Migros), seule Romande Energie a finalement joué le jeu. «Nous avons demandé des offres sur cinq ans. Nous n'en avons obtenu aucune. La seule offre reçue, celle de la Romande Energie, porte sur trois ans et est beaucoup trop risquée au regard de ses avantages incertains», regrette Claude Cornaz. Chez Axpo, par exemple, réputé pour son sponsoring assez agressif, on préfère ne pas s'expliquer sur ce renoncement de dernière minute: «Nous ne pouvons pas donner d'informations sur les négociations avec les clients.» Mascarade. L'ouverture du marché électrique devait être effective à partir du 1er janvier 2009 pour les plus grands consommateurs (+100 000 kWh par an, soit environ 2000 francs par mois). Pour avoir le droit de changer de fournisseur, elles devaient s'annoncer comme client éligible jusqu'au 31 octobre. «Le projet de libéralisation partielle était mal ficelé au départ. Cela donne en plus l'impression que les fournisseurs se tiennent par la barbichette», regrette Philippe de Korodi, directeur général de Caran d'Ache, un industriel qui attendait beaucoup de cet appel d'offres.

«Habituellement, dans une négociation commerciale, quand on amène du volume supplémentaire, cela permet d'obtenir de meilleures conditions et d'ouvrir la discussion. Pas cette fois-ci. En fait, nous ne sommes pas des clients, mais des abonnés. Ceci est une grosse mascarade», dénonce Roland Jan, directeur personnel, transports et logistique chez Bobst.

Afin de relancer ce marché inefficace, Claude Cornaz demande entre autres la suppression du principe du «non-retour» contenu dans l'ordonnance sur l'approvisionnement en électricité (article 11, alinéa 2 de l'OApEI). Car l'entreprise qui fait usage de son droit d'accès au réseau ne pourra plus ensuite bénéficier des tarifs «régulés» (au sens de la loi sur l'approvisionnement en électricité). Cela signifie que le cadre juridique adopté impose une méthode de calcul du prix régulé qui rend le marché libre structurellement plus cher que les transactions régulées. «Vous verrez, il n'y aura quasiment aucune industrie ou aucun grand consommateur qui demandera à entrer sur le marché dérégulé. Et les rares kamikazes qui le feront pourront s'en mordre les doigts», prévenait voilà quelques semaines Jean-Baptiste Henry de Diesbach, directeur du bureau de consultant HCSA, repris en début d'année par Romande Energie. Perdantes. «D'après nos informations, moins de 1% des 20 000 entreprises potentiellement éligibles ont exercé leur droit. Certaines ont signé des contrats portant sur trois ans afin de maîtriser les prix. Elles peuvent être gagnantes à court terme, mais à l'échéance de leur contrat, elles ne pourront être que perdantes», assure l'administrateur délégué de SwissElectricity. Caran d'Ache s'est pourtant jetée à l'eau: «Notre entreprise a décidé de passer sans attendre au tarif libre, afin d'avoir un signal clair sur les prix.»

Chez Kugler Bimétal (Vernier-Genève), on préfère patienter: «Il semble difficile de s'engager sur trois ans alors que les règles du jeu ne sont pas totalement fixées, analyse Jacques Kugler, directeur et président du conseil d'administration. Néanmoins, pour nous, cela représente une augmentation de notre facture d'électricité de 45% en 2009 par rapport à 2007. Sur cinq ans, c'est un coût supplémentaire d'environ un million de francs que nous ne pourrions répercuter sur nos prix. Cela va aussi diminuer notre capacité d'investissement alors qu'il nous faut sans cesse moderniser notre parc de machines si nous voulons baisser nos coûts de production.»

Chez Bobst, la constatation est à peu près similaire: «Pour nous, la hausse des tarifs annoncée aura comme répercussion une augmentation de 47% de notre facture entre 2007 et 2009, soit 800 000 francs de plus, sans la moindre valeur ajoutée. On peut parler d'impôts déguisés sur lesquels les collectivités publiques comptent.»

Nestlé Suisse relève pour sa part que la facture d'électricité de ses établissements enregistre une augmentation moyenne de 30% (dans une fourchette variant de 10 à 70%). «Nous allons poursuivre activement notre démarche d'obtention d'un prix de l'électricité reflétant les conditions du marché, ceci non seulement au niveau du coût de l'énergie, mais aussi au niveau des redondances de coût que la formulation des textes de loi, ordonnance et décrets a permis d'ajouter aux fournisseurs dans le calcul du timbre (réseaux de transport de l'électricité) et à certaines autorités communales dans la fixation de taxes liées à l'électricité. Dans le contexte présent de risque de récession, ces opportunités de bénéfices et d'impositions fiscales accrues se révèlent inopportunes pour l'économie et le consommateur.» Pas de pénurie. «Les dirigeants des sociétés d'électricité sont les grands bénéficiaires du système actuel. Ils ont la possibilité de vendre en Europe du courant produit avec des installations amorties, avec une marge bénéficiaire de l'ordre de 80%», dénonce Jacques Kugler. La Suisse n'est pas en situation de pénurie. Certains exportent de l'énergie chère et importe de l'électricité bon marché. «Avec un chiffre d'affaires de 8 milliards de francs, le secteur électrique suisse a réalisé un bénéfice de quelque 3 milliards de francs», constate Claude Cornaz. «Et avec cela, ils veulent augmenter encore de 20% leurs prix, nous ne pouvons pas l'accepter!»

La Suisse s'est inspirée du modèle franco-allemand. Or celui-ci ne fonctionne pas. En France, les prix sur le marché libre ont grimpé de 60 à 70% au bout de trois ans. La Suisse devrait plutôt s'inspirer du modèle britannique, en vigueur depuis une décennie, à la satisfaction de l'ensemble des partenaires. Le régulateur suisse, l'Elcom (l'autorité fédérale indépendante de régulation), n'a pas les moyens de remplir sa mission correctement. Ses effectifs, bien que triplés récemment, sont ridicules (moins de 20 salariés) et son budget n'est pas assuré.

Plus de 2000 réclamations auraient déjà été déposées et aucune décision n'a été rendue. De plus, l'Elcom facture ses services aux plaignants. Surprenant. A cela s'ajoute la faiblesse des sanctions possibles. Au lieu d'une amende de 20 000 francs, SwissElectricity préconise d'aller jusqu'à 10% du chiffre d'affaires réalisé en Suisse au cours des trois derniers exercices. La société genevoise de conseil souhaiterait aussi financer l'Elcom par un prélèvement sur le kWh (0,03 ct/kWh).

Du côté des partis politiques, on semble prendre conscience de cet échec. L'Office fédéral de l'énergie doit présenter des propositions de modification de l'ordonnance sur l'approvisionnement (OApEI). Il n'est pas trop tard pour corriger le tir.