

# LE TEMPS

ELECTRICITE mercredi 10 janvier 2001

## SwissElectricity aide les sociétés à payer leur courant moins cher

Christophe Roulet

Depuis plus d'an, l'entreprise basée à Genève s'est spécialisée dans la négociation des contrats énergétiques pour le compte de ses clients. Une démarche qui reste originale en Suisse alors que les Chambres fédérales viennent de s'entendre sur les conditions d'ouverture du marché

Si le marché suisse de l'électricité est toujours en situation de monopole, les grandes entreprises du pays n'ont pas attendu que la libéralisation fasse son chemin pour tenter d'arracher de haute lutte quelques centimes sur le prix du kilowatt/heure (kWh). Une tâche des plus ardues en sachant que les quelque 1200 compagnies suisses de la branche tiennent le couteau par le manche pour quelques mois encore. Or cette fragmentation, préjudiciable à la compétitivité des acteurs helvétiques, a eu jusqu'ici de lourdes conséquences sur la facture énergétique des entreprises. Désirent-elles contourner l'obstacle en s'approvisionnant auprès de producteurs étrangers? Elles ne pourront éviter l'acheminement de l'électricité via le réseau des services industriels locaux qui prélèvent au passage une taxe souvent jugée prohibitive. «Migros et Swiss Steel se sont cassé les dents sur le sujet, expose Maarten van Helvoort, responsable des achats énergétiques en Europe pour Du Pont de Nemours. A quoi cela peut-il bien me servir si j'achète mon électricité à 4 centimes le kWh auprès du français EDF tout en payant entre 5 et 9 centimes pour son transport? En comparaison internationale, on constate aisément que les producteurs de biens gourmands en énergie ont tout intérêt à privilégier la France ou l'Allemagne où le prix moyen est de 6 à 7 centimes. Si l'on arrive à casser la barrière des 10 centimes en Suisse, cela constitue déjà un exploit.»

Cette simple constatation a fait réagir Claude Cornaz, persuadé qu'une négociation habile des contrats d'électricité permet d'obtenir de substantielles réductions. Il y a près de deux ans, il fondait la société SwissElectricity.com, spécialisée dans les services énergétiques globaux, des contrats à la comptabilité en passant par la consommation et les économies réalisables. «Les services publics disposent d'une certaine marge de manœuvre dans la présentation de leur offre, explique-t-il. Si une entreprise décroche des conditions favorables, il n'y a aucune raison pour que celles-ci ne s'appliquent pas à d'autres. Notre société se présente ainsi comme un avocat énergétique, en aidant les compagnies lors des négociations. Et les résultats sont plutôt encourageants. Nous arrivons en moyenne à obtenir sur une facture d'électricité 20% de mieux que nos clients lorsqu'ils s'y prennent seuls.»

En dix-huit mois, SwissElectricity a fait son chemin comme unique société suisse spécialisée dans le domaine. Elle compte à ce jour une cinquantaine de contrats à son actif pour le compte

de sociétés établies en Suisse romande avec des succursales alémaniques et en Europe, soit un total énergétique de quelque 4000 gigawatts/heure (gWh) en base annuelle. En comparaison, l'aéroport de Genève consomme environ 40 gWh. Là ne s'arrête toutefois pas les ambitions de cette start-up qui vise le marché suisse dans son ensemble et considère déjà une extension sur dans les pays voisins, sans céder une parcelle de son indépendance. De plus, SwissElectricity entend bien se frayer un chemin vers les PME, les grandes laissées-pour-compte de la libéralisation suisse. «Si l'on respecte le calendrier fédéral, poursuit Claude Cornaz, elles ne pourront bénéficier des avantages de la déréglementation avant 2008. Or nous avons jusqu'ici réalisé de bonnes opérations en procédant à des regroupements d'entreprises d'accord de suivre nos recommandations. Cette sensibilité est plus présente en Suisse alémanique. A nous de la développer dans les cantons romands.»

Ares Serono n'a pas fait autre chose en négociant désormais pour l'ensemble de ses sites de production avec un seul interlocuteur. «Auparavant, chaque usine du groupe devait discuter des conditions avec son fournisseur, précise Didier Grégoire, responsable de la question chez Serono. En globalisant nos besoins énergétiques qui représentent environ 40 gWh, nous disposons d'un effet de levier nettement plus important. Dans ce contexte, SwissElectricity nous a aidés à fixer les bons objectifs grâce à sa connaissance approfondie du marché local.» Chez Du Pont, un autre client de la start-up qui lui reconnaît les mêmes qualités, on se montre tout juste satisfait des conditions obtenues. «Les fournisseurs montrent désormais une certaine bonne volonté, avoue Maarten van Helvoort. Mais leur flexibilité a des limites liées aux caractéristiques du marché suisse. Nous avons même proposé aux services industriels d'acheter pour eux de l'énergie à l'étranger, comme la nouvelle loi le leur permettra. Evidemment, ils ont refusé.» Face aux besoins des entreprises qui prennent des contours de plus en plus précis, les dix collaborateurs de SwissElectricity se réjouissent de la concurrence à venir et comptent bien développer leurs services, notamment en mettant au point une plateforme d'achat énergétique sur Internet.