

23.09.2009 - 11:00 Uhr

PwC-Etude: "Quel est le degré de tension sur le marché suisse de l'énergie?" / Marché suisse de l'énergie: la tension continue à monter

Zürich (ots) -

Si les grandes entreprises d'approvisionnement en énergie (EAE) voient une chance dans les changements réglementaires et économiques de la branche énergétique, les petites entreprises y voient un danger. Tout le monde s'accorde sur l'évaluation critique du travail réalisé par l'autorité de régulation ElCom. On estime d'une seule voix que les conditions requises pour une application réussie de la libéralisation en Suisse ne sont pas encore réunies. Concernant les prix de l'électricité, plus de la moitié des EAE interrogées s'attendent, pour les années à venir, à des augmentations pouvant atteindre 20%. La mutation actuelle va conduire à une consolidation sectorielle, les protagonistes de grande envergure présents sur le marché devant notamment renforcer leur position face à la concurrence. Tels sont les résultats de l'étude de PricewaterhouseCoopers (PwC) intitulée "Quel est le degré de tension sur le marché suisse de l'énergie?"

Les défis à relever par les EAE suisses se multiplient en raison de l'accroissement constant de la consommation d'électricité alors qu'une carence d'approvisionnement est escomptée. "La tension continuera à monter sur le marché suisse de l'énergie. La mutation croissante due aux changements réglementaires et économiques exige des entreprises des adaptations permettant de garantir le succès des affaires à long terme", déclare Ralf C. Schlaepfer, associé et responsable du secteur Énergie et approvisionnement chez PricewaterhouseCoopers Suisse.

La mutation réglementaire: un risque pour les petites entreprises

Si les EAE d'envergure réalisant de gros bénéfices voient les changements réglementaires et économiques comme une chance, les petites entreprises perçoivent la mutation comme un risque au regard de l'autonomie sur le marché. Des EAE de droit privé - par opposition aux entreprises de droit public - considèrent que la mutation ne manque pas d'intérêt. Indépendamment de la taille et de la structure des propriétaires, une bonne partie des EAE décrivent les expériences avec l'autorité de régulation ElCom comme insatisfaisantes, estimant que les conditions nécessaires au succès de la libéralisation (acceptation de l'autorité de régulation, démarche transparente et conditions-cadres stables) ne sont pas encore établies.

On s'attend à des hausses des prix

Comme ce fut déjà le cas l'an dernier, les sociétés consultées tablent de nouveau sur une augmentation tarifaire. Plus de la moitié des participants à l'étude de cette année s'attendent, pour les années à venir, à des hausses de prix susceptibles d'atteindre 20 %. Seule une minorité d'entreprises compte sur une diminution des prix, principalement liée aux taxes d'utilisation du réseau. Des comparatifs avec l'évolution des prix de l'électricité en Europe ainsi que l'analyse des prix du marché à terme à l'European Energy Exchange (EEX) confirment les prévisions de la majorité des EAE suisses au regard de la tendance à l'augmentation de ces prix. Par ailleurs, la convergence générale et le relèvement des tarifs européens de l'électricité exercent un effet à la hausse direct sur la Suisse. Il faut toutefois veiller à ce que le niveau actuel du prix de l'électricité suisse demeure bas en comparaison européenne.

Conflits potentiels entre propriétaires et entreprises

"Les changements que connaît la branche suisse de l'énergie forcent propriétaires et entreprises à remettre en cause leurs stratégies. Il convient dès lors de veiller à une convergence entre les intérêts des propriétaires et la stratégie des entreprises", précise Ralf C. Schlaepfer. Les résultats d'études permettent de repérer dans ce domaine les besoins d'optimisation. Ce sont principalement les grandes EAE qui constatent un manque de cohérence et de focalisation sur l'objectif, tout comme des adaptations limitées pour la stratégie des propriétaires par rapport aux conditions changeantes du marché. En revanche, les intérêts des EAE de moindre envergure coïncident dans la majorité des cas avec ceux de leurs propriétaires, ce qui pourrait justifier une intégration plus marquée dans les structures publiques.

Pondération nuancée des bases stratégiques

Indépendamment de leur taille, les EAE estiment que les prestations de service liées aux technologies de relevé et de comptage (Smart Metering / comptage intelligent), les assortiments de produits novateurs et individualisés, les modèles de prix inédits, une offre large en électricité écologique ainsi que le "contracting" constituent des bases stratégiques importantes. L'analyse des besoins du client est citée par toutes les EAE comme un facteur critique de succès, résultat qui peut s'expliquer par la liberté de choix offerte aux consommateurs par la libéralisation. L'optimisation de l'achat d'énergie a en outre une signification cruciale dans le contexte de la sécurité d'approvisionnement pour toutes les entreprises. Il y a d'ailleurs unanimité sur le besoin d'exploitation de l'énergie nucléaire.

Sur des sujets tels que marketing, expansion de la présence géographique, nouveaux canaux de distribution, activités commerciales et croissance nationale, une divergence dans les orientations stratégiques entre grandes et petites EAE subsiste. Ce sont principalement les grandes EAE qui qualifient ces sujets "d'importants".

La taille va s'imposer

Les EAE interrogées partent du principe d'une nouvelle consolidation de la branche. Ces prévisions sont également étayées par des analyses de la Commission européenne de régulation de l'énergie sur la concentration du marché, effectuées après la libéralisation en Europe. Marc Schmidli, directeur Conseil économique chez PricewaterhouseCoopers Suisse, déclare sur ce point: "Les grandes entreprises ont discerné une chance dans la mutation et elles ont orienté dans ce sens leurs décisions stratégiques et opérationnelles. Ce comportement actif s'oppose à l'attitude plutôt réactive des EAE plus petites, lesquelles considèrent d'abord les changements actuels comme des dangers et sont donc favorables à un statu quo. Dans ce contexte, il faut partir du principe que ce sont surtout les grandes entreprises qui renforceront leur position concurrentielle sur le marché alors que les petites se trouveront au centre de rachats ou de fusions et/ou se verront contraintes de conclure des partenariats stratégiques."

Informations concernant l'étude:

Au premier semestre 2009, des entreprises d'approvisionnement en énergie (EAE) suisses ont été invitées à participer à l'étude intitulée: "Quel est le degré de tension sur le marché suisse de l'énergie?". 101 dirigeants d'EAE suisses ont exprimé leur avis sur les évolutions et les défis de ce marché. Outre les protagonistes d'envergure dont le chiffre d'affaires atteint plusieurs millions de francs (36 %), ont également pris part à l'étude des EAE petites et moyennes (près de 60 %) dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 200 millions de francs. Si trois quarts environ des sociétés interrogées fournissent moins de 50'000 clients finals, 15 % en servent plus de

100'000.

L'étude de PricewaterhouseCoopers est disponible en fichier PDF
auprès de Claudia Sauter.

Contact:

Ralf C. Schlaepfer
Associé et responsable du secteur
Énergie et approvisionnement
E-Mail: ralf.schlaepfer@ch.pwc.com

Marc Schmidli
Director Conseil économique
E-Mail: marc.schmidli@ch.pwc.com

Claudia Sauter
Communications Senior Manager
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100590424> abgerufen werden.