Ouverture du marché de l'électricité et stratégie d'entreprise

Autor(en): **Brélaz, Daniel**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Ingénieurs et architectes suisses**

Band (Jahr): **127 (2001)**

Heft 21

PDF erstellt am: **02.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-80074

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Benoît Revaz
Secrétaire général, EEF
Bd de Pérolles, 1701 Fribourg

Ouverture du marché de l'électricité et stratégie d'entreprise

Les changements provoqués par l'ouverture du marché de l'électricité imposent aux acteurs de l'économie électrique suisse d'assurer leur survie au travers d'alliances et de regroupements. En Suisse occidentale, deux entreprises cantonales, les *Entreprises Electriques Fribourgeoises (EEF)* et *Electricité Neuchâteloise SA (ENSA)*, ont concrétisé un projet de rapprochement.
Annoncé le 31 janvier 2001, le rapprochement des *EEF* - elles-mêmes en passe de devenir société anonyme - et d'*ENSA* est le premier du genre entre deux compagnies cantonales d'électricité. Il aura surpris les citoyens consommateurs des régions concernées bien davantage que les milieux de l'économie énergétique.

Ouverture du marché

L'ouverture présente des enjeux considérables pour les entreprises d'électricité. Elle constitue une maximisation sous contrainte. Il s'agira de maintenir la sécurité de l'approvisionnement, d'assurer la protection de l'environnement, tout en réalisant des améliorations de performance dans la production, la distribution et le commerce d'énergie. Ces objectifs figurent dans la loi sur le marché de l'électricité qui sera soumise au peuple, ils ont pour certains d'entre eux été développés et clarifiés dans le projet d'ordonnance sur le marché de l'électricité.

Rapprochement par étapes

Le rapprochement entre les deux sociétés cantonales prend toutefois son sens dans le contexte plus large de l'ouverture

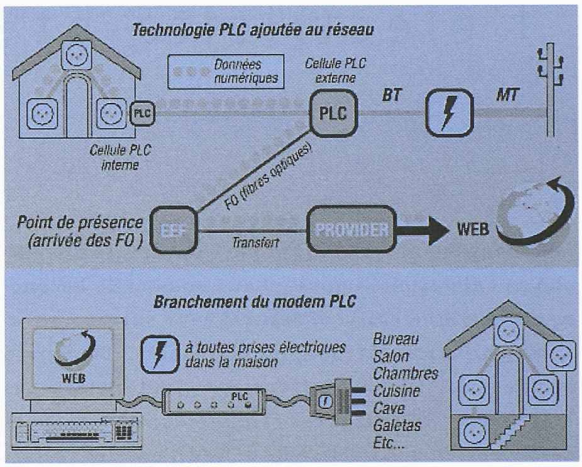
1

Fig. 1 & 4: Continuer à assurer la performance opérationnelle et développer de nouveaux services sont des tâches cruciales des entreprises électriques dans un marché ouvert (Photos EEF).

Fig. 2: La PLC ou «Power Line Communication» est une technologie nouvelle permettant la transmission d'informations à haut débit en utilisant les câbles électriques avec un minimum de modifications (Document EEF).

Fig 3: Un simple modem permettra le passage de données informatiques (Internet) sur le réseau électrique.

2



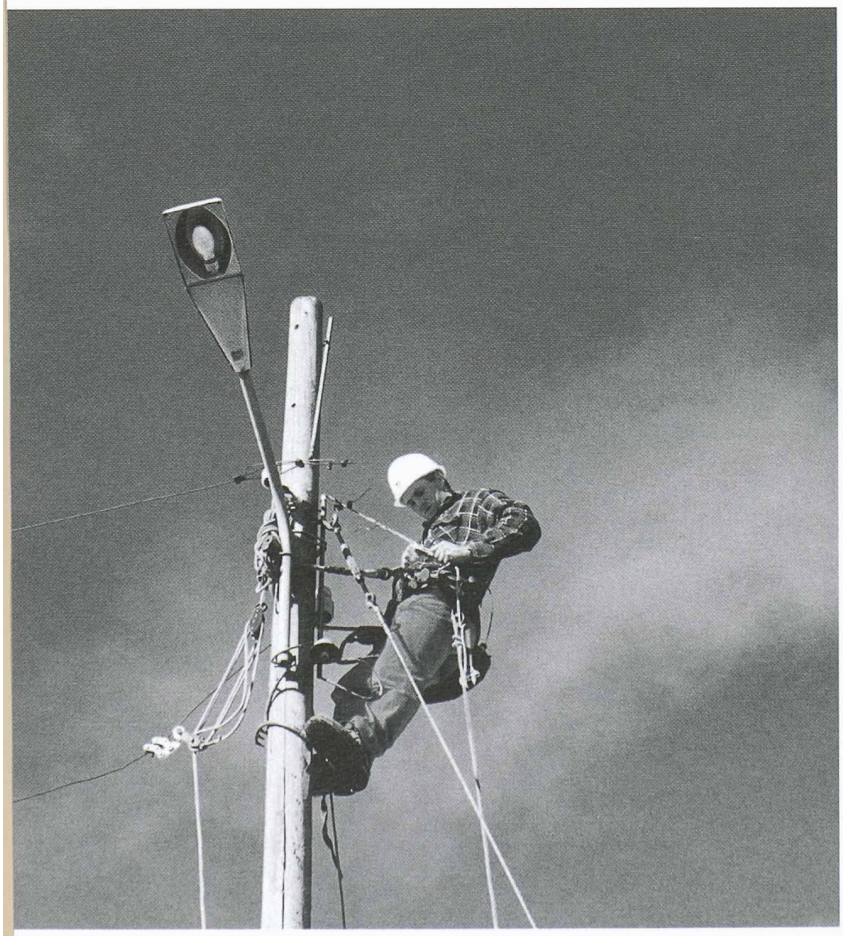
du marché (quelle que soit par ailleurs la date d'entrée en vigueur de la loi), dans la mesure où la pression de la concurrence est perceptible aujourd'hui déjà. A cet égard, on peut le considérer comme un exemple de la stratégie possible pour une entreprise d'électricité de taille moyenne dans le nouvel environnement concurrentiel. Le rapprochement prévoit trois étapes, jusqu'au regroupement intégral, à l'horizon 2006, qui verra la fusion complète et le regroupement par métiers de l'ensemble des activités des deux entreprises, sous une structure commune.

Taille critique

La signification du rapprochement est évidente. Les entreprises menacées de disparition dans un marché ouvert aux géants étrangers doivent chercher à s'agrandir par le biais d'alliances et de participations croisées jusqu'à atteindre, au moins, la taille désormais critique pour une activité de distribution. Elle correspond à un bassin de population d'environ 500 000 habitants.

3

4



Cette stratégie de croissance externe se poursuit donc, s'agissant des réseaux, dans une logique de continuité territoriale. Elle s'accompagne d'un renforcement de la diversification, c'est-à-dire d'un intérêt accru des électriciens pour la distribution du gaz. Il est aujourd'hui essentiel de fournir à la clientèle des services multi-énergie qui comprennent l'électricité, le gaz et la chaleur à distance.

On peut résumer les objectifs d'une entreprise d'électricité dans un marché ouvert en trois points:

- premièrement, il s'agit d'augmenter la performance opérationnelle et financière de l'entreprise face à la pression de la concurrence – dans cette optique, il s'avère indispensable de maîtriser durablement les coûts et de développer d'autres activités, notamment au travers du multi-énergie;
- ensuite, les trois métiers de base (production, distribution et commerce d'énergie) demeurent au centre de l'activité, sans oublier les services liés à l'énergie - demeurer présent sur le marché avec ces trois activités suppose une réévaluation des processus pour les adapter aux nouvelles exigences de la concurrence;
- enfin, il y a lieu (au regard de l'actionnariat actuel des entreprises d'électricité) de sauvegarder les centres décisionnels et les emplois dans les régions - cet objectif est conciliable avec la nécessité de garantir la proximité du service à la clientèle.

Service public

Le service public doit être préservé, mais aussi développé. Il constituera, à terme et indirectement, un solide soutien à l'activité commerciale de l'entreprise malgré la séparation comptable («unbundling») qui sera imposée à l'entrée en vigueur de la loi.

De nouveaux horizons

Regroupé désormais en une entreprise, le groupe *EEF.ENSA* doit assumer un rôle de pionnier. C'est dire que les regards ne se tournent désormais plus seulement du côté lémanique, où se trouve *EOS*, le traditionnel partenaire au niveau de la production d'énergie mais aussi vers la Suisse alémanique, et plus particulièrement vers l'espace Mittelland.

La construction de l'avenir électrique en Suisse occidentale soulève désormais de nombreuses questions auxquelles il faudra répondre rapidement, avant que le marché n'impose sa propre logique. La mise sur pied d'une structure à géométrie et à vitesse variables, devrait permettre de tenir compte des objectifs incontournables des propriétaires d'entreprises électriques et des collectivités publiques.

QUAND LA BRANCHE ÉLECTRIQUE INNOVE, INTERNET ARRIVE DANS LA PRISE

«Powerline communication» (PLC), nouvelle technologie développée par *Ascom*, permet de se connecter à Internet par le biais de la prise électrique, assurant ainsi un accès dans n'importe quelle pièce d'une maison, d'un appartement ou d'un bureau dès le moment où les équipements nécessaires ont été installés. Elle consiste à superposer à l'onde de 50 hertz du courant alternatif un signal qui pourra être extrait par un connecteur rattaché à la ligne. Un peu plus d'une année après le début des essais, les *EEF* commercialisent, en collaboration avec *Sunrise*, le premier service suisse basé sur cette technologie, «Sunrise Powernet».

Une étude de marché, effectuée auprès de 500 clients résidentiels et 200 entreprises, a fait ressortir que c'est avant tout la rapidité de ce type d'accès Internet qui séduit les utilisateurs. Le forfait mensuel arrive en seconde position - le prix du service est bien entendu décisif pour le client -, suivi de très près par l'accessibilité dans toutes les pièces ainsi que la permanence de l'accès.

Désireuse de mettre rapidement cette technologie sur le marché, l'entreprise *EEF* a choisi de se concentrer sur la mise en place de l'infrastructure nécessaire à délivrer le service. Quant à *Sunrise*, il a été choisi comme partenaire pour la fourniture des services Internet, en raison de la performance et de la qualité de ses services.

La technologie PLC permet d'envisager le développement d'applications multiples dans des domaines prometteurs:

- les télécommunications - avec l'accès à Internet «Sunrise Powernet» (premier produit à être commercialisé), la sécurité des transmissions de données (VPN), le transport de la voix (téléphonie IP);
- la gestion de l'énergie - grâce à l'analyse des courbes de charge pour des consommateurs importants, le relevé de compteurs, le contrôle-commande des cabines transformatrices;
- la domotique - notamment pour la sécurité par vidéosurveillance et la gestion d'alarmes.

Les *EEF* s'emploient ainsi à la mise rapide sur le marché de nouveaux produits en collaboration avec d'autres partenaires.

Pour tout complément d'information : <www.eef.ch>