

Zeitschrift: Energeia : Newsletter de l'Office fédéral de l'énergie
Herausgeber: Office fédéral de l'énergie
Band: - (2008)
Heft: 3

Artikel: La Suisse sous un nouvel éclairage
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-642657>

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

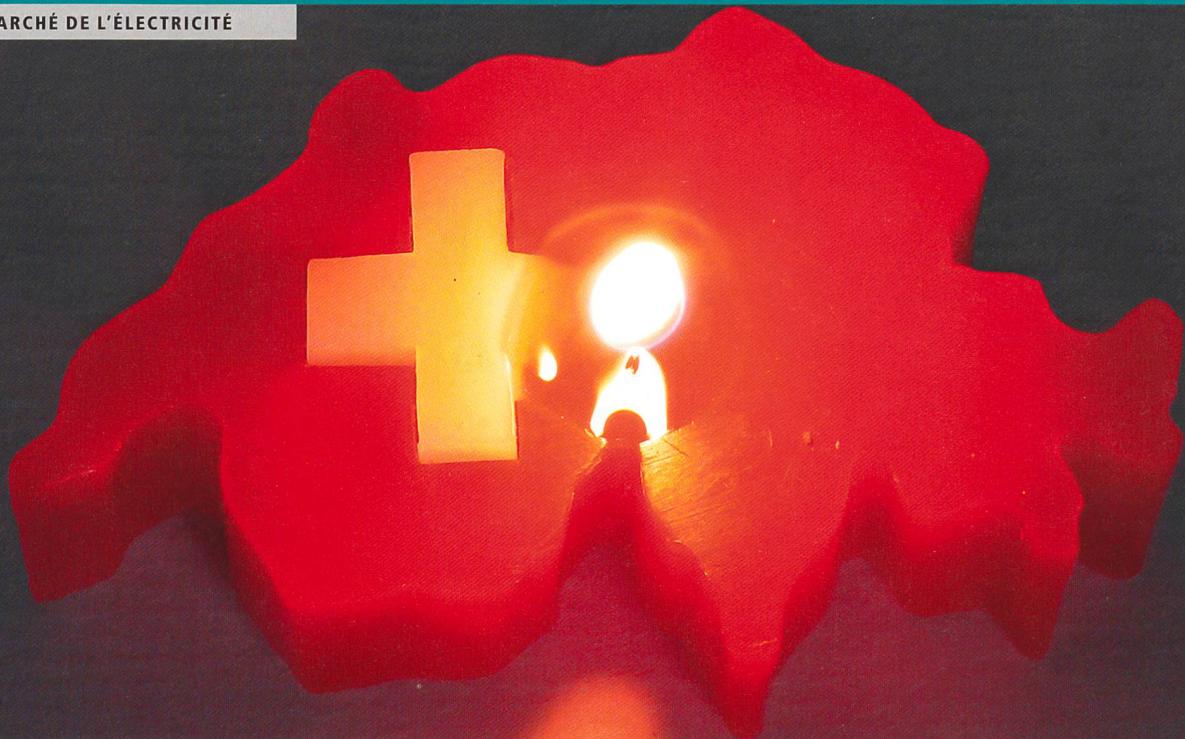
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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: 16.01.2026

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



La Suisse sous un nouvel éclairage

INTERNET

Powertage – La plate-forme du secteur de l'électricité:

www.powertage.ch

E.ON Energy Sales GmbH:

www.eon-energy-sales.com

Energie Baden-Württemberg AG/EnAlpin SA:
www.enbw.com/www.enalpin.ch

The Energy Consulting Group (ECG):
www.the-ecgroup.com

Avec la libéralisation, les groupes énergétiques européens commencent à regarder le marché suisse de l'électricité d'un autre œil. Les Powertage qui se tiendront cette année du 3 au 5 juin à Zurich le montrent bien: la plate-forme du secteur de l'électricité attire E.ON et EnBW, deux importants négociants en énergie d'Allemagne.

Les groupes énergétiques européens aiguisent-ils déjà leur couteau pour se tailler une part du marché suisse de l'électricité lors de la première étape de son ouverture début 2009? «Non», assure Kurt Wiederkehr de l'Association des entreprises électriques suisses AES. Il est toutefois certain que la libéralisation rendra la Suisse plus attrayante. En effet, s'il n'était jusqu'ici possible d'entrer sur le marché suisse que par l'intermédiaire de participations, une entreprise étrangère pourra dès 2009 approvisionner des distributeurs suisses ou des clients finaux. Mais le spécialiste relativise: il ne s'agira pas «d'une tendance lourde».

E.ON voit du potentiel

«Le marché suisse est devenu plus intéressant pour nous», confirme Klaus Peter Luber, directeur des ventes pour la Suisse et pour l'Autriche d'E.ON Energy Sales GmbH, une filiale du géant énergétique allemand E.ON Energie. La libéralisation du marché suisse de l'électricité donne la possibilité à des concurrents nationaux et internationaux de conclure de nouveaux partenariats avec des clients finaux et des distributeurs. Selon lui, les entreprises régionales d'E.ON Energie approvisionnent près de 8,5 millions de clients en Allemagne. De plus, dans le domaine du négoce, les solutions d'approvisionnement proposées par E.ON Energy Sales ont convaincu de gros consommateurs industriels et des dis-

tributeurs dans de nombreux pays européens. «Nous voyons qu'il existe aussi en Suisse des grands besoins en la matière, donc un potentiel intéressant pour notre entreprise, qui se concentrera sur les sociétés industrielles et sur les distributeurs», explique M. Luber.

EnBW actif en Valais et à Windisch

Le fournisseur d'énergie allemand Energie Baden-Württemberg (EnBW) entend aussi renforcer sa position sur le marché suisse. EnBW a acheté en 2001 le producteur d'énergie EnAlpin domicilié à Viège, auparavant en mains du groupe Lonza. EnAlpin a désormais l'intention de s'agrandir en dehors du Valais en achetant la centrale électrique de la commune argovienne de Windisch, pour laquelle il a fait une offre de près de 25 millions de francs. Cependant, ce rachat suscite la controverse. Il n'est pas encore connu dans quelle mesure EnBW entend investir à l'avenir dans d'autres communes suisses.

Nouveaux acteurs pour les services industriels suisses

Avec l'ouverture du marché et l'augmentation de la concurrence, les services industriels suisses sont aussi à la recherche de partenariats solides. La société Trianel Suisse SA s'est présentée en février dernier comme nouvel acteur sur le marché suisse de l'énergie à la foire énergétique «E-World energy & water» à Essen. Domiciliée

Des participations étrangères dans des groupes énergétiques suisses

à Soleure, cette société est formée d'un réseau de trois entreprises énergétiques suisses Regio Energie Solothurn, Elektrizitätswerk Tamins AG et Energie Service Biel/Bienne. Elles ont pour partenaire Trianel European Energy Trading GmbH, une coopérative horizontale indépendante de distributeurs communaux dont le siège se trouve à Aix-la-Chapelle (Allemagne). Par l'intermédiaire de filiales et de sociétés de participation ainsi que de contrats de partenariat, elle réunit plus de 80 services industriels d'Allemagne, de France, d'Espagne, du Luxembourg, de Norvège et de Suisse.

«LE MARCHÉ SUISSE EST DEVENU PLUS INTÉRESSANT POUR NOUS.»

KLAUS PETER LUBER, DIRECTEUR DES VENTES POUR LA SUISSE ET POUR L'AUTRICHE D'E.ON ENERGY SALES GMBH.

«Le marché suisse de l'électricité commence à bouger, il existe une multitude d'offres et de possibilités», affirme M. Wiederkehr de l'AES, qui cite à titre d'exemple le nouveau négoce de certificats verts. Les services industriels allemands par exemple en achètent en Suisse afin d'être en mesure de proposer du courant vert à leurs clients. «En Allemagne, l'énergie hydraulique est considérée comme exotique et bénéficie d'une bonne image. La demande est par conséquent élevée», explique M. Wiederkehr.

Le bas prix du courant comme frein

Le bas prix du courant constitue un frein à l'entrée sur le marché suisse de l'électricité. En effet, il est nettement inférieur à la moyenne européenne. «Pour une entreprise européenne, la question se pose de savoir ce qu'elle doit proposer en Suisse et pourquoi, dans ces conditions, elle cherche à s'y implanter», affirme Peter Wieland, consultant énergétique à la société de conseil zurichoise The Energy Consulting Group (ECG). M. Wiederkehr confirme qu'il n'est pas intéressant actuellement, d'un point de vue commercial, d'investir en Suisse et que les prix n'enregistreront une hausse, selon les stratégies actuelles, que sur le long terme. Cependant, des réflexions stratégiques peuvent inciter à se positionner sur le marché suisse. «Les questions de rentabilité sont alors secondaires: on veut avoir une tête de pont en Suisse avec des participations ponctuelles pour ne rater aucune évolution. Les grands

groupes peuvent se le permettre», indique M. Wiederkehr.

Une attitude attentiste prévaut par ailleurs concernant le marché et la concurrence. «La nouvelle loi sur l'approvisionnement en électricité représente le plus petit dénominateur commun. Il faut encore attendre pour voir si, quand et comment le libre marché se développe», commente M. Wieland, expert à l'ECG. M. Luber, représentant d'E.ON, souligne aussi que l'objectif prochain d'établir des relations commerciales en Suisse dépend en premier lieu

Les groupes d'électricité étrangers manifestent leur intérêt à prendre des participations dans des entreprises énergétiques suisses depuis plusieurs années mais, jusqu'à présent, ces dernières n'étaient guère disposées à en vendre. On peut citer notamment la participation, actuellement de 21%, du géant énergétique allemand E.ON dans BKW FMB Energie SA. Preussen Elektra, qui allait devenir E.ON Energie, avait acquis 10% du capital de FMB en 1997. Cette participation est passée à 20% en 1999.

Nouvelle structure de holding pour Atel

Par ailleurs, les entreprises étrangères participent à la création du nouveau géant énergétique Atel en Suisse occidentale. Il est prévu de regrouper Aar et Tessin SA d'Electricité (Atel) avec l'entreprise romande EOS et, éventuellement, avec les activités en Suisse d'Electricité de France (EDF). Après la conclusion de l'offre publique d'échange début 2008 qui a créé la structure de la nouvelle société, EDF Alpes Investissements Sàrl (EDFAI) est, avec 23,17%, le plus grand actionnaire d'Atel Holding SA (qui détient 99,82% du groupe d'électricité Atel). L'un des principaux fournisseurs d'énergie locaux en Italie A2A S.p.A., né le 1^{er} janvier 2008 de la fusion des services industriels milanais AEM avec ceux de la ville de Brescia ASM, dont les actions sont cotées à la bourse de Milan, et le fournisseur d'énergie allemand Energie Baden-Württemberg EnBW ont également des participations à hauteur de 6,48% respectivement de 2,89% dans Atel Holding.

EnBW est aussi actif en Valais par l'intermédiaire de sa filiale EnAlpin (lire article principal) et, depuis 2002, en Suisse et dans la région de Südbaden en Allemagne au travers de sa filiale Energiedienst-Gruppe (anciennement Forces Motrices de Laufenbourg) dont il possède 76% du capital.

de comment la libéralisation est mise en œuvre, donc «vécue».

Intenses discussions aux Powertage

Cette thématique fournira sûrement matière à discussion aux Powertage 2008 où l'Office fédéral de l'énergie (OFEN) sera aussi présent. «Dans la perspective de l'ouverture du marché de l'électricité en Suisse, les entreprises étrangères veulent d'abord se familiariser avec les principes régissant le marché de l'électricité, la situation politique et économique», indique Dominique Farner, responsable de la communication des Powertage. En participant à cette manifestation, elles observent le marché, identifient son potentiel et utilisent cette vitrine pour se présenter une première fois. «Ces sociétés se profilent comme des partenaires commerciaux potentiels», résume Mme Farner.

M. Luber, représentant d'E.ON, attend des Powertage qu'ils constituent une plate-forme pour faire connaissance et pour discuter. «Les entreprises suisses intéressées de l'industrie et de l'économie énergétique pourront ainsi facilement s'informer sur les services que nous proposons et entrer en contact avec nous. De notre côté, nous souhaitons encore mieux cerner les attentes et les besoins des entreprises helvétiques pour élaborer des prestations sur mesures spécifiques à la Suisse».

(klm)