

Zeitschrift: Bulletin Electrosuisse
Herausgeber: Electrosuisse, Verband für Elektro-, Energie- und Informationstechnik
Band: 106 (2015)
Heft: 6

Artikel: L'origine au cœur des débats sur l'énergie renouvelable
Autor: Beyer, Julia
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-856656>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 01.04.2025

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

L'origine au cœur des débats sur l'énergie renouvelable

Pourquoi et comment créer un produit électrique renouvelable qui plaise aux consommateurs

Sur un marché où l'offre est supérieure à la demande et dans un secteur aussi décentralisé que la production d'électricité renouvelable, comment stabiliser les prix ? Comment apporter la transparence nécessaire ? La transition énergétique en Suisse est aujourd'hui menacée par une libéralisation du marché qui se fait à contresens et qui fait baisser les achats d'énergie renouvelable. Une nouvelle plateforme apporte une solution en connectant les acteurs directement et en facilitant les achats de Garanties d'Origine.

Julia Beyer

Savoir d'où vient son électricité n'est pas facile. Depuis toujours, le transport d'électricité est un casse-tête incontournable pour le consommateur : si l'électron est injecté dans le réseau, où va-t-il ? Si l'on ne peut pas le suivre, comment peut-on acheter de l'énergie renouvelable de facto ?

Face à ces questions qui sont posées aux fondateurs de Buyeco au quotidien, les réponses sont rarement courtes. Cependant le travail de Swissgrid, lui, peut être résumé en une phrase.

Le réseau électrique interconnecté européen a mis sur pied un système de contrôle et d'inventaire pour s'assurer

que tous les kWh mis dans le réseau ont bien un propriétaire.

Cet inventaire, c'est donc Swissgrid qui le fait en Suisse et presque la totalité de la production d'électricité suisse est déjà identifiée. Pour être identifié, un kWh doit exister physiquement – dans le réseau – mais également « sur papier ». Même si le papier est en fait virtuel car les kWh produits en Suisse sont finalement listés dans un registre informatique. Swissgrid gère ce système en ligne, recense les kWh produits, mais se charge également du transfert de cette information du producteur à celui qui distribue plus tard cette dernière au consumma-

teur. Il s'agit d'une information pour le moins triviale car elle décrit le mode de production du kWh en question. Photovoltaïque ou charbon, cela fait une grande différence pour beaucoup.

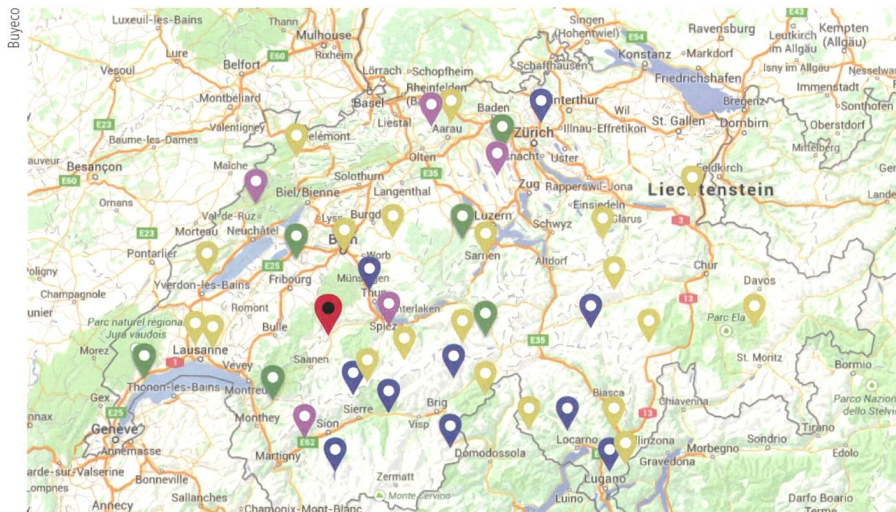
L'identité de l'électricité a un nom : la Garantie d'Origine

C'est ainsi que se dénomme cette information qui aujourd'hui a un prix sur le marché. Celui qui possède la Garantie d'Origine est le propriétaire de la valeur écologique du kWh produit. Lui seul peut prétendre avoir payé plus pour obtenir du renouvelable et lui seul a donc soutenu la transition énergétique.

Avant que Swissgrid et les autres organismes accrédités (« issuing bodies ») ne fassent l'inventaire des kWh et de leur origine, l'électricité a été achetée pour ce qu'elle apporte de plus tangible : le courant physique. Puis une deuxième dimension a été ajoutée aux modèles de pricing, la courbe de charge. Le réseau – et son gestionnaire – ayant plus de défis en cas de montées soudaines de la consommation, cet aspect a été intégré au fur et à mesure dans les contrats et factures liant les consommateurs à l'entreprise d'approvisionnement en électricité.

Différenciation des produits et services électriques

La valeur de l'origine pour le consommateur n'est pas évidente. Certains ne connaissent pas très bien les différents modes de production ou n'en saisissent pas l'importance. D'autres se sont informés sur les Garanties d'Origine et trouvent le concept trop abstrait. En effet, le travail n'est pas simple pour celui qui souhaite offrir des produits « verts » à ses clients. Déjà faut-il connaître la demande, puis trouver les ressources pour la commercialisation. Certaines entreprises d'approvisionnement pensent que cela « n'en vaut pas la peine ». On peut effectivement se demander si définir des produits pour 10 à 20% d'une clientèle donnée a du sens. Selon l'expérience de Buyeco, la réponse est oui. Les observations sur le terrain montrent claire-



La Suisse produit beaucoup d'énergie renouvelable qui n'est pas valorisée à sa juste valeur. Carte fictive avec exemples d'installations.

Istockphoto



En Suisse, plus c'est local, mieux c'est.

ment que les clients les plus intéressés par l'énergie renouvelable sont également ceux qui analysent les offres dans le détail et qui risquent le plus de changer de fournisseur s'ils ne sont pas satisfaits. Ce sont les fameux « consommateurs ». Les satisfaire peut se révéler beaucoup plus important qu'on ne le pense. Ils ont souvent un grand réseau de connaissances et peuvent prendre parti pour (ou contre) un prestataire de services ou de produits. Et ce sont également eux qui réclament aux distributeurs des produits électriques verts.

D'ailleurs, c'est intuitif, si quelqu'un veut bien investir son temps pour s'informer sur les offres concurrentes, il est probable qu'il soit d'accord pour investir son argent afin de savoir qu'il a un impact positif.

Mais pourquoi donc ces consommateurs se soucient-ils de l'électricité renouvelable ? Pourquoi ne pas se satisfaire de savoir que la Suisse en produit beaucoup, même si elle l'exporte ? Parmi tous les différents aspects dirigeant le choix du consommateur au quotidien – y compris dans d'autres domaines que l'énergie – un facteur émerge de plus en plus : la régionalité.

Développement de l'économie locale

Plus que jamais, les Suisses veulent savoir que leurs dépenses sont investies dans le développement de l'économie locale. Ceci est aussi valable pour l'énergie. En travaillant au quotidien avec des producteurs, distributeurs et entreprises consommatrices, on se rend compte que l'argument de la proximité a beaucoup de potentiel en relation avec l'électricité.

Plus important encore que l'empreinte carbone de l'énergie, l'origine de nos biens de consommation nous préoccupe.

Depuis que le consommateur peut savoir d'où vient son électricité, c'est-à-dire les installations ayant émis les Garanties d'Origine qu'il achète, ses attentes n'ont cessé d'augmenter. En parallèle, il est devenu de plus en plus simple pour le distributeur de lui fournir les produits qu'il réclame.

Cependant le marché des Garanties d'Origine est encore relativement jeune. En fait, il ne concerne que les Garanties d'Origine qui ne sont pas vendues avec le kWh, c'est-à-dire celles qui font l'objet d'un contrat séparé. Si un gestionnaire de réseau de distribution a un contrat sur 10 ans avec un producteur qui inclut les Garanties d'Origine, il pourra intégrer celles-ci dans ses produits avec peu de

risque d'approvisionnement. Mais s'il vend un mix à ses clients qui est composé d'origines dont il n'est pas propriétaire ou partenaire, il devra se fournir sur le marché.

Il pourra passer par ses connaissances et son réseau « offline » ou s'inscrire sur une place de marché telle que Buyeco qui le mettra en lien direct avec des producteurs vendeurs.

Le seul souci, c'est le prix

Le prix de la Garantie d'Origine, c'est le prix que le marché est prêt à payer pour le renouvelable, mais cela ne reflète aucunement les frais de production de l'installation.

Il y a encore quelques années, on voyait un défi dans la transition énergétique parce que le renouvelable, « c'est trop cher ». Aujourd'hui on vit un paradoxe complet. Produire de l'hydraulique ou du photovoltaïque ne peut toujours pas rivaliser avec les énergies fossiles, mais c'est bien pire que cela. On assiste à une chute des prix des Garanties d'Origine – qui amène certains producteurs à faire des offres dérisoires, dans une tentative vaine de commercialiser ce qu'ils ne pourront peut-être pas vendre du tout sinon. L'offre est beaucoup plus grande que la demande car beaucoup de producteurs sont sur la liste d'attente de la Rétribution à prix coûtant (RPC) et comptent sur celle-ci pour le rendement financier de leur installation. La RPC, c'est l'achat des Garanties d'Origine financé par la collectivité.

Or la RPC est toujours censée être remplacée par le marché volontaire qui, lui, manque d'organisation et de centra-



Istockphoto

Les conditions de production de notre électricité ont davantage d'importance pour le consommateur.

lisation. Avec autant d'acteurs et de langues, ce n'est pas facile de mettre tout le monde autour d'une table. Mais ce n'est pas le seul problème. Si l'on veut un marché volontaire en Suisse, il faut créer des incitations pour les consommateurs et celles-ci doivent être claires et constantes. Si on est d'accord pour payer plus pour du renouvelable, cela devrait au moins être simple! Or, aujourd'hui, acheter de l'énergie renouvelable relève du parcours du combattant, avec trop d'offres différentes et des prix qui varient d'un facteur dix pour un produit similaire. La conséquence se fait sentir depuis deux ans; parmi les grands consommateurs, beaucoup d'entreprises entrant sur le marché libéralisé décident d'acheter tout simplement du courant gris ou provenant d'énergies fossiles. Le prix des Garanties d'Origine est à la baisse depuis, faute à une demande décroissante, mais aussi à la désinformation des consommateurs. Dans les entreprises, c'est souvent le responsable de production qui décide de signer l'offre la moins chère. Contrairement au département marketing, il n'attache pas d'importance à l'origine de l'énergie consommée.

Et puis en dessous de 100 MWh/an, vu qu'on n'a toujours pas accès au marché libre, pourquoi s'intéresser à la question? S'ajoutent à ceci les incertitudes sur les contingents de la RPC, qui en ont déjà vu plus d'un. Tout ceci s'additionne et génère une incertitude générale de tous les acteurs impliqués.

Y voir clair

Avec la libéralisation progressive du marché, il est donc difficile de prédire les prix de l'énergie renouvelable et on voit la construction de nouvelles installations stagner sans que la demande n'augmente du côté des grands consommateurs. Cependant les entreprises d'approvisionnement en électricité peuvent tirer parti de cette évolution et se fournir facilement et à très bon prix en Garanties d'Origine. Jamais acheter des Garanties d'Origine n'a été aussi facile et le risque d'approvisionnement est quasi nul: avec les plateformes en ligne, acheter des Garanties d'Origine prend cinq minutes, peu importe les quantités. On peut choisir les différentes origines et les éventuels labels de qualité. Sur Buyeco, il est également possible de choisir le type de vendeur qu'on souhaite et on a accès à une multitude de producteurs partout en Suisse et même en Europe.

L'innovation réside entre autres dans l'anonymat protégé. Vu la disparité des prix des Garanties d'Origine, une analyse des facteurs impliqués a été menée. Les résultats sont étonnants; non seulement la quantité et la qualité jouent un rôle, mais également le moment de la négociation, le montant total de la transaction, le canton de production et le type d'acheteur. Concrètement, plus un acheteur est apprécié dans le secteur de l'énergie, plus il bénéficiera de prix bas, peu importe le nombre réel d'offres qu'il va solliciter. L'image précède l'acheteur et il y aura forcément un vendeur pour lui faire une offre imbattable. Dans le doute, on est prêt à tout. Ce genre d'offres de vendeurs désespérés donne des signaux de prix erronés sur le marché et ne reflète pas le prix du marché. Le mécanisme itératif des appels d'offres en ligne contre ces effets en donnant accès aux autres offres proposées au même acheteur. Les vendeurs savent ainsi quelles autres offres sont proposées à l'acheteur qui a, lui, à sa disposition une panoplie d'offres parmi lesquelles il choisit librement.

Pour contrer l'effet de l'identité de l'acheteur, toutes les négociations sur la place de marché Buyeco se font de façon anonyme. Une fois l'accord de vente conclu, les parties sont mises en contact et signent un contrat. De cette manière, les désavantages du cartel sont déjoués et tous les acteurs se retrouvent autour d'une même plateforme.

Avantage de l'anonymat

Grâce à l'anonymat, l'acheteur peut demander des offres à tout le marché suisse, sans perte de temps et sans risques. Il ne dévoile pas son identité avant de sélectionner une offre et seul le vendeur connaîtra la contrepartie au contrat. Lancer un appel d'offres ne prend donc aujourd'hui plus que 10 minutes, avec des résultats assurés.

L'offre et la demande ne sont pas prêtes à s'équilibrer en Suisse, surtout si nous n'augmentons pas le nombre d'acheteurs. Les distributeurs – même petits – ont un rôle important à jouer. En distribuant du courant vert à leurs consommateurs, ils peuvent soutenir considérablement la transition énergétique et s'assurer la fidélité de leurs clients les plus exigeants au fil de la libéralisation.

Lien

■ www.buyeco.ch

Auteur



Julia Beyer est diplômée de l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne en Sciences et Ingénierie de l'Environnement. Au fil de son parcours professionnel, elle a acquis une expertise en affaires environnementales – avec un intérêt particulier pour les certifications en développement durable et performance environnementale. Elle est directrice de Buyeco et en charge du développement commercial et de l'analyse de marché.

Buyeco Sàrl, 1950 Sion, julia.beyer@buyeco.ch

Zusammenfassung

Die Herkunft im Mittelpunkt der Debatten

Warum wir gute erneuerbare Stromprodukte brauchen, und wie das geht

Für eine erfolgreiche Energiewende braucht es Nachfrage für erneuerbaren Strom. Das trifft sich gut, denn die engagierten Konsumenten verlangen – auch wenn sie nicht den Hauptteil des Kundenstamms ausmachen – immer mehr nach Schweizer Strom aus Wasserkraft und Sonne. Die Herkunft ist den Kunden wichtig, aber trotzdem herrscht Chaos auf dem Markt. Herkunftsnachweise (HKN) werden immer öfter ohne physischen Strom gehandelt, jedoch wird das Prinzip noch nicht von allen verstanden. Grossverbraucher, die auf den freien Markt wechseln, wählen ohne zu überlegen den günstigsten Strommix, oft ohne dies mit dem Kauf von HKN zu kompensieren. Hinzu kommen die vielen Anlagen, die keine KEV bekommen, was letztendlich zum Preiseinbruch seit zwei Jahren führt. Der Mangel an Transparenz verschlimmert diese Situation noch und bringt manche Produzenten dazu, verzweifelte Offerten anzubieten, in der Angst, sonst gar keinen Käufer zu finden.

Was eine Gefahr für die Energiewende darstellt, ist ein Segen für viele EVUs. Noch nie war es so einfach, lokale erneuerbare Stromprodukte zu erstellen. Ein neuer Online-Marktplatz bietet die Gelegenheit, gute Preise aus der ganzen Schweiz zu bekommen. Der Anonymitätsschutz gewährleistet jedem Käufer und Verkäufer faire Wettbewerbsverhältnisse.

EVUs spielen eine zentrale Rolle im Aufbau des liberalen Marktes, der die KEV ablösen soll. Weil heute weder Produzenten noch Investoren wirklich wissen, woran sie sind, steht der Markt still und kann nur mit Hilfe von erhöhter Nachfrage wieder ins Rollen gebracht werden. EVUs können es heute wagen, grüne Stromprodukte anzubieten – ganz ohne Versorgungsrisiko – und sichern sich dabei diejenigen Kunden, die am ehesten bei der Vollliberalisierung wechseln würden.

Cr