

Les entreprises cleantech doivent s'émanciper de la politique

FORUM Une enquête démontre qu'une majorité de sociétés européennes du secteur craignent pour leur avenir en raison de l'évolution erratique des conditions-cadres et des subventions.

Anne Gaudard
anne.gaudard@lematindimanche.ch

Pourquoi le cleantech ne décolle-t-il pas davantage? Le principal obstacle au développement des entreprises actives dans cet univers multicolore, ce sont les problèmes liés aux conditions-cadres et aux subventions. C'est ce que pensent 53,9% des entreprises européennes, selon une étude qui sera présentée au premier Future Cleantech Forum qui se tiendra fin octobre à Palexpo, Genève. Ce pourcentage baisse un tout petit peu (46,1%) lorsqu'il s'agit d'évoquer les marchés à l'exportation. N'empêche, le problème politique reste dominant dans ce qui doit être une des branches économiques de demain, insiste l'enquête qui souligne que deux tiers de la centaine d'entreprises sondées craignent que ces obstacles ne remettent en cause leur croissance.

Améliorer l'accès aux marchés

«Les sociétés présentes dans le secteur peuvent axer leur stratégie sur les prix ou sur la valeur ajoutée. Or les Chinois ont déjà gagné la bataille des prix dans bon nombre de domaines», pose en préambule André Schneider, consultant co-organisateur du Forum qui a guidé l'étude. Les subventions perdent ainsi de leur attrait. Alors, pour diminuer la dépendance des entreprises au facteur étatique, «une des solutions revient à se concentrer sur le consommateur final», propose-t-il. «Il s'agit d'améliorer l'accès aux marchés, d'identifier ce pour quoi les consommateurs sont prêts à payer da-



Parmi les voies à explorer pour une plus grande autonomie du cleantech: pourquoi ne pas trouver des sources alternatives de financement pour les installations solaires?

vantage, voire trouver d'autres chemins de financement pour les entreprises et la production d'énergie.» Par exemple? «Pourquoi n'incite-t-on pas les caisses

de pension à investir dans des installations de nouvelles énergies renouvelables, comme des grandes centrales solaires au lieu d'investir dans l'immobilier?»

Ou: «Pourquoi ne propose-t-on pas des installations solaires plus faciles à installer ou en location, ce qui les rendrait plus accessibles aux petits propriétaires?»

Stockage en leasing?

Cette dernière idée travaille déjà Ulrich Ehmes, CEO de Leclanché. «Nous sommes en discussion avec des entreprises de leasing pour nos systèmes de stockage.» Car poursuit-il, comme les prix des panneaux solaires ont baissé, les installateurs ont vu leur chiffre d'affaires reculer, ils voient donc dans le stockage un nouveau produit à proposer. Poursuivant sur l'exemple de l'Allemagne, il ajoute qu'en plus, avec la baisse du prix de reprise du kWh par le réseau, la tendance va à l'autoproduction. «Avec un système de stockage adapté, on pourrait augmenter l'autoproduction de 30% à 40%», poursuit le patron de l'entreprise spécialisée dans ces systèmes de grandes «piles» permettant de stocker l'énergie produite par le vent ou le soleil hors des périodes de forte consommation pour mieux les utiliser lorsque, dans l'usine ou la maison, tout sera enclenché.

À ses yeux, l'idéal reste un marché sans subvention et encadré par une stratégie à long terme. On n'en est pas là. Alors il espère que le stockage, qui devient une problématique d'actualité avec l'accroissement de la part des énergies renouvelables dans le mix de production énergétique, soit soutenu. Au moins au démarrage. «Il faut trouver une solution dans laquelle le prix de la production et du stockage soit moins élevé que le prix du kWh du réseau.»

Le décollage du cleantech passe aussi – surtout – par une meilleure définition de ce qu'il est, ce qu'il comprend, ajoute François Vuille du bureau spécialisé dans les stratégies de développement des énergies durables, E4tech. «On a tendance à confondre développement de technologies propres et déploiement des

énergies renouvelables. Or ces deux extrémités de la chaîne de valeurs ont besoin de mesures de soutien clairement différenciées et mieux ciblées.»

Ainsi, «les technologies d'énergies renouvelables doivent pouvoir bénéficier de subsides tant qu'elles ne sont pas intrinsèquement compétitives, sans quoi elles ne trouveront pas de marché de masse.» A un autre bout de la chaîne de distribution, «les entreprises innovantes suisses fabriquent souvent des éléments de produits qui sont désormais montés en Asie, plus en Allemagne, par exemple. L'accès au marché devient ainsi plus difficile, surtout que ces entreprises sont en général petites ou moyennes». Là, ce ne sont pas des subsides dont les PME ont besoin, mais davantage de visibilité sur des marchés toujours plus éloignés, via d'autres instruments de soutien.

Trop générique

En fait, insiste-t-il, deux notions sont trop souvent amalgamées actuellement en Suisse: stratégie énergétique 2050, le plan fédéral pour la sortie du nucléaire d'une part, et Masterplan cleantech, le projet de soutien au développement de technologies à faible impact sur l'environnement d'autre part. L'un revient, résume François Vuille, «à poser ici davantage de panneaux solaires chinois pour sortir du nucléaire, l'autre à développer des technologies innovantes en Suisse pour le marché local et l'exportation». Et de regretter une «mauvaise conception du cleantech et surtout une mauvaise connaissance des compétences suisses» au niveau des autorités. «Trop générique» pour atteindre les objectifs nécessaires au développement de ces secteurs industriels. Et c'est pourtant ce qu'attendent les entreprises sondées en Suisse et en Europe. A 67%, elles estiment qu'une meilleure régulation est la solution pour faire tomber les obstacles entravant leur croissance. ●

PUB



Pour moi, la meilleure des médecines, ce sont des spécialistes éminents dans le monde entier

SWICA vous ouvre l'accès à une médecine de pointe, dans le monde entier. Vous bénéficiez de prestations exclusives comme un traitement rapide, le libre choix des meilleurs médecins et thérapeutes, une chambre à un lit et un confort inégalé. Pour en savoir plus sur la meilleure des médecines et nos excellentes prestations: téléphone 0800 80 90 80. swica.ch

SWICA

POUR LA MEILLEURE DES MÉDECINES. AUJOURD'HUI ET DEMAIN.