



Résultats de l'enquête de l'EICom et du SECO auprès des entreprises d'approvisionnement en électricité

Contexte

Vu l'augmentation des prix de l'énergie, le Conseil fédéral a chargé un groupe de travail interdépartemental, placé sous la direction du Secrétariat d'État à l'économie (SECO), d'analyser la situation et d'évaluer les mesures envisageables pour atténuer les conséquences de ce renchérissement. La problématique des prix élevés de l'énergie soulève notamment la question du nombre d'entreprises actuellement touchées par la flambée des prix de l'électricité. Afin d'évaluer rapidement la situation contractuelle des entreprises qui s'approvisionnent sur le marché libre de l'électricité, la Commission fédérale de l'électricité (EICom) et le SECO ont réalisé une enquête conjointe auprès des entreprises d'approvisionnement en électricité (EAE) concernant les entreprises de leur clientèle sur le marché libre. L'enquête, lancée le 20 septembre 2022, a pris fin le 4 octobre 2022.

Taux de réponse et entreprises représentées

138 EAE ont répondu à l'enquête ; 72 d'entre elles avaient une clientèle d'entreprises qui s'approvisionnaient sur le marché libre et ont livré des réponses qui ont pu être prises en compte dans l'analyse des résultats¹. Les 72 entreprises en question comptaient parmi leurs clients plus de 7300 entreprises se fournissant sur le marché libre. À des fins de vérification, les résultats de l'enquête ont été discutés avec cinq grandes EAE. L'interprétation des résultats appelle toutefois à la prudence étant donné que ceux-ci sont entachés d'incertitude ; la disparité des situations des entreprises sur le marché et des liens contractuels était difficile à rendre de manière uniforme, sans compter que les EAE ont eu peu de temps pour remplir les questionnaires. Cette enquête permet en outre uniquement de rendre compte de la situation des entreprises qui sont des clients directs des EAE et qui ne s'approvisionnent pas sur les bourses de l'électricité, ce qui devrait néanmoins être le cas de la plupart des PME. Notons par ailleurs que plusieurs entreprises n'ont rempli que la moitié du questionnaire, du fait de la séparation organisationnelle voulue par la législation (les informations relatives à l'approvisionnement de base proviennent d'une autre unité que les informations relatives au marché).

Résultats

Deux types de contrats prévalent sur le marché libre de l'électricité. Dans le cas des contrats dits de fourniture complète, les fournisseurs d'énergie conviennent avec le client final d'une couverture permanente de ses besoins à un prix fixe défini à l'avance, fondé sur le prix du marché au moment de l'achat. Tant que le contrat court, le client final n'encourt par conséquent aucun risque d'augmentation des prix ; la question ne se pose qu'au moment de la prolongation du contrat. Dans le cas du modèle dit des achats structurés, en revanche, le client achète son courant par tranches. Les volumes fournis au titre du contrat peuvent être achetés soit à prix fixes, soit à prix variables, en fonction des prix sur le marché spot. Dès lors qu'il souhaite apporter un changement aux volumes contractés ou que les produits achetés sont indexés sur les prix spot, le client final assume le risque d'augmentation des prix. L'enquête de l'EICom et du SECO montre que, jusqu'ici, très peu d'entreprises (moins de 5 %) recourent à des achats

¹ Remarque : Au total, 104 EAE ont indiqué avoir une clientèle s'approvisionnant sur le marché libre, mais elles ont été plusieurs à ne pas remplir l'intégralité du questionnaire. À préciser que l'on ne peut pas déduire de ce ratio (104 contre 138) qu'en moyenne 75 % des EAE comptent parmi leur clientèle des entreprises qui se fournissent sur le marché libre, étant donné que l'enquête n'a été menée qu'auprès d'EAE ayant un soutirage supérieur à 100 000 MWh.

structurés ou à prix entièrement variables. Environ 95 % des entreprises qui s'approvisionnent sur le marché libre ont souscrit des contrats de fourniture complète à prix fixe.

Les EAE ont été également invitées à indiquer combien de leurs contrats de fourniture complète expiraient au 4^e trimestre 2022. Selon les réponses reçues, environ 23 % des contrats en question² devraient arriver à échéance au 4^e trimestre 2022³. Ces clients devront donc vraisemblablement composer avec les prix actuels sur le marché à compter de 2023. Les EAE ont en outre signalé qu'environ 10 % de leurs clients au bénéfice d'une fourniture complète avaient déjà prolongé leur contrat pour l'année 2023 entre le début de la guerre en Ukraine (24 février 2022) et le 20 septembre 2022. Pour 6 % des clients au bénéfice d'une fourniture complète, la prolongation a été effectuée entre le début de la guerre et fin juillet, tandis que pour les 4 % restants, la prolongation est intervenue pendant la phase de flambée des prix, entre le 1^{er} août et le 20 septembre 2022. La situation varie cependant fortement d'une EAE à l'autre. Il est ressorti des discussions entre l'EICom, le SECO et les cinq grandes EAE, que certaines EAE proposaient des contrats de fourniture complète courant sur une très longue période, tandis que chez d'autres, la période contractuelle oscillait plutôt entre 2 et 3 ans. Une seule EAE a en outre signalé ne plus proposer de contrat de fourniture complète en raison de la volatilité des prix.

L'EICom et le SECO ont également demandé aux EAE si des mesures avaient été prises pour soutenir les entreprises touchées et, le cas échéant, lesquelles. Les EAE ont principalement évoqué la possibilité de conclure des contrats de plus longue durée, ce qui permet de lisser les pics de prix de certaines années. Selon les retours des EAE suite à l'enquête de l'EICom, il était possible, compte tenu des prix du marché fin septembre, de bénéficier en moyenne d'une réduction de prix d'environ 30 % en concluant un contrat de deux ans plutôt que d'une année, et même d'une réduction près de 40 % avec une durée contractuelle de trois ans. La baisse de prix proposée ne peut toutefois pas être vue comme un soutien au sens d'un geste fait par le fournisseur, étant donné que les prix moyens actuellement inférieurs sont dus aux cotations nettement plus basses sur le marché à terme pour 2024 et 2025. Une autre possibilité présentée est de passer d'un contrat de fourniture complète à prix fixes à des achats structurés avec une offre mixte de produits à prix fixes et à prix variables, ce qui permet aux entreprises, moyennant une planification de leur production, de coordonner leurs besoins en électricité en fonction des moments où ce dernier est meilleur marché. Cette option est avant tout envisageable pour les entreprises qui produisent en flux poussés ou qui peuvent gérer leur production de manière flexible. Selon les résultats de l'enquête, les EAE soutiendraient en outre leurs clients par le biais d'autres offres, telles que la pose d'installations photovoltaïques, mais aussi des conseils en matière d'économies d'énergie, qui, à défaut de faire baisser les prix, n'en aident pas moins les entreprises à réduire leur consommation d'énergie et, partant, à réduire leurs coûts. Enfin, certaines EAE indiquent proposer à leurs clients des contrats de livraison d'électricité à long terme en prenant directement des participations dans des centrales électriques (*Power Purchase Agreements, PPA*), qui leur permettent de bénéficier durablement de prix fixes, basés sur le prix de revient, par exemple.

Les EAE ont également été priées d'indiquer la taille moyenne des entreprises de leur clientèle et les branches dans lesquelles ces dernières sont actives. Le nombre de réponses à ces questions est cependant trop faible pour être représentatif.

² Les réponses des EAE ont été pondérées selon le nombre d'entreprises parmi leur clientèle qui s'approvisionnent sur le marché libre.

³ Il s'agit là d'une estimation prudente, car les réponses des EAE qui ont indiqué que la part de leurs contrats de fourniture complète arrivant à échéance au 4^e trimestre 2022 équivalait à zéro ont été considérées comme nulles (« pas de réponse »). Si ces réponses avaient été prises en considération, l'estimation obtenue serait de 18 %. Dans les discussions avec les cinq grandes EAE, celles-ci ont jugé qu'une part de 0 % de contrats arrivant à terme n'était pas réaliste dès lors que les EAE avaient un certain nombre de clients. À la suite d'éclaircissements auprès d'une grande EAE, on s'est aperçu que la question n'avait pas été bien comprise. L'estimation plus prudente de 23 % a donc été retenue.