

Le double discours dénoncé

CLEANTECH. Les professionnels du solaire fustigent un volontarisme gouvernemental rarement concrétisé.

OLIVIER PELLEGRINELLI

Au lendemain de la présentation du «Masterplan Cleantech» de la Confédération, une cinquantaine de professionnels actifs dans le photovoltaïque ont répondu au débat organisé par le nouveau lobby romand du solaire. Lassés par un discours officiel volontariste qui se traduit rarement sur le terrain, ils ont insisté sur le besoin de financement pour répondre au défi de réduction des coûts de production du kilowattheure, un enjeu visiblement prioritaire à leurs yeux.

Le directeur du laboratoire photovoltaïque de l'institut de microtechnique (MIT) de l'EPFL, Christophe Ballif, a souligné les progrès accomplis dans ce domaine au cours de la dernière décennie. «La baisse des coûts est liée à la courbe d'apprentissage de la production de masse. A chaque fois que l'on double les quantités produites, on réduit de 20% le coût du kwh. Les entreprises chinoises sont aujourd'hui leaders dans ce domaine car elles bénéficient de prêts gouvernementaux extrêmement favorables. L'augmentation de la taille des chaînes de production en Chine a été possible grâce à une enveloppe de 15 milliards d'euros de financement réparties entre trois sociétés.»

Selon lui, l'explication de la perte de vitesse de la Suisse dans le secteur des cleantechs, soulignée par Doris Leuthard jeudi lors de la présentation du Masterplan, est à chercher dans le manque de soutien politique. Il en a profité pour dénoncer l'hypocrisie de la Confédération qui joue un double rôle de promoteur des énergies renouvelables et d'inquisiteur réduisant

les subventions publiques. «Il est incroyable que le projet du gouvernement contienne à la fois une liste d'intentions louables pour développer les filières de production d'énergies alternatives et en même temps une réduction drastique du budget de l'Office de l'énergie, s'est-il emporté. C'est à ce jour la seule source fiable de financement de la recherche pour les énergies renouvelables.»

Pourtant, le secteur du photovoltaïque connaît un développement exponentiel qui ne peut être ignoré. En 2009, la production mondiale de cellules solaires a augmenté de 55% par rapport à 2008 pour atteindre 12.3 Gigawatts, soit l'équivalent de 12 centrales nucléaires. En 2010, la production se situera entre 18 et 20 Gigawatts. Un nombre grandissant d'experts du secteur sont d'avis que l'énergie solaire va fi-

nir par s'imposer comme une source incontournable d'électricité.

L'Agence internationale de l'énergie (AIE), qui a été pendant de très nombreuses années dans le camp des sceptiques, a cette année significativement revu sa position à ce sujet. Dans ses projections pour 2050, souvent empreintes de conservatisme en ce qui concerne les énergies alternatives, elle estime que le photovoltaïque produira 22% des besoins mondiaux en électricité. Christophe Ballif souligne que «ce changement de perception est dû aux succès de la recherche qui ont permis une diminution des coûts de production du solaire plus rapide que prévu. Ces progrès sont la preuve que le potentiel du secteur est sous-estimé par la Confédération et qu'il est temps de passer aux actes concrets, insite-t-il.»

La création du pôle suisse de technologie solaire devrait permettre de mieux valoriser l'énorme vivier d'innovation des sociétés suisses romandes actives dans le secteur dont l'EPFL est le centre névralgique. Mais tant que les conditions cadres ne seront pas favorables à la fois à la production et à la consommation d'énergie solaire, l'énorme potentiel suisse continuera d'être sous-employé. ■

L'EXPLICATION
DE LA PERTE DE VITESSE
DE LA SUISSE DANS
LE SECTEUR
DES CLEANTECHS
EST À CHERCHER DANS
LE MANQUE DE SOUTIEN
POLITIQUE.

Le témoignage dans le second œuvre

Actif dans l'étanchéité des toitures, le groupe G. Dentan ambitionne de participer activement à l'essor du photovoltaïque en Suisse romande. Le directeur général, Frédéric Aleman, fait preuve d'un réel enthousiasme quant au rôle que peut jouer sa société dans cette mission. «Etant donné que nous offrons à nos clients des solutions globales pour leur toiture, nous pouvons directement promouvoir les installations photovoltaïques comme alternative». Teintée d'idéalisme, sa démarche vise à améliorer la visibilité de son groupe tout en encourageant des pratiques de développement durable. «Je souhaite impliquer l'ensemble de mes 230 collaborateurs pour créer une émulation autour de la responsabilité environnementale, annonce-t-il. En érigeant G. Dentan en exemple, j'espère pouvoir changer les mentalités à une plus grande échelle».

Les six sociétés du groupe, présentes dans tous les cantons romands, utilisent leur expertise des toitures plates pour conseiller les clients sur les meilleurs systèmes photovoltaïques à adopter. Elles ont éga-

lement développé une compétence reconnue pour les toitures végétalisées qui renforce l'engagement du groupe pour les constructions durables. Selon Frédéric Aleman, «toutes les autres sociétés d'étanchéité sont avant tout des suiveuses de tendance. Chez G. Dentan, nous tentons d'influencer l'évolution du secteur dans le bon sens en faisant preuve d'esprit d'initiative».

Avec l'organisation du premier colloque du pôle suisse de technologie solaire, G. Dentan prouve qu'il est un acteur respecté dans le secteur, appelé à jouer un rôle croissant en Suisse romande. Même si les toitures solaires ne représentent que 1% de l'activité du groupe, la détermination de son directeur pour s'imposer sur ce segment laisse augurer d'une croissance rapide. Néanmoins, sachant que l'immense majorité des promoteurs se déterminent exclusivement sur des critères financiers, les collaborateurs du groupe devront faire preuve d'une audace particulière pour donner cette impulsion décisive si chère à leur directeur. (OP)

Un caractère d'oligopole difficilement surmontable

CARTOUCHES D'ENCRE. Peach et Pelikan se disputent un marché dominé par les fabricants d'imprimantes.

Un potentiel d'économies de 100 millions de francs par an existe en Suisse dans le domaine des cartouches d'encre (toners) pour imprimantes, selon Peach, qui est une marque suisse de produits de qualité destinés aux besoins de la bureautique numérique. En effet, les cartouches alternatives, génériques, coûtent jusqu'à 50% moins chers que celles vendues par des producteurs d'équipements comme HP, Canon, Brother et Epson. HP détient une part de 40% du marché mondial des imprimantes à encre, devant Canon (20%), Epson (20%), Lexmark (8%), Brother (8%) et les autres (4%).

Leur part de marché se monte à 90% en Suisse concernant les cartouches, ce qui est plus élevé que celles du marché mondial (70%) et du marché européen (60%). Les outsiders, tels que Pelikan (jadis le leader mondial des cartouches d'encre), Armor, DCI, KMP et Peach, qui produisent des cartouches d'encre génériques, détiennent 10% du marché mondial, 10% du marché européen et 5% du marché suisse, d'après l'institut d'étude de marché, GfK. Le reste est occupé par divers fournisseurs de Chine. La Suisse (un volume de 400 millions de francs) représente 1% du marché mondial et 3% du marché européen (12 milliards), selon Lyra Research.

Ces différents marchés, la Suisse en particulier, sont fermement tenus par les fabricants d'imprimantes ou d'origine. Le coût des cartouches d'encre représentent

environ 70% du total des coûts des imprimantes (340 à 700 francs en moyenne) durant leur durée de vie.

Les appareils sont vendus à des prix très avantageux alors que de grosses marges sont réalisées avec les cartouches d'encre, pour financer la production et la distribution des imprimantes. D'où l'intérêt à maintenir les parts de marché aussi grandes que possible, au moyen de toute une série de brevets et technologies liés non pas à l'encre, mais aux interfaces et à d'autres mécanismes de défense. 90% des brevets ne remplissent aucune fonction et ne constituent qu'un artifice pour garder à distance tous nouveaux entrants, selon Alfred Wirch, CEO de Peach. Un argument avancé par les fabricants d'origine est une qualité supérieure qui justifie un prix plus élevé. Il est contesté par Peach notamment, car la recherche et développement relative à la technologie de l'encre et de la cartouche menée par les fabricants alternatifs a accompli de gros progrès.

Peach Office Products (Peach) émane de 3T Supplies, qui a été créée en 1997 par une équipe de spécialistes en provenance de Pelikan. Peach est une marque lancée par l'entrepreneur zurichois Ueli Wolfensberger. Peach International a été créée en 1998 pour offrir au plan mondial des produits de bureau à des prix avantageux. La stratégie des produits Peach repose sur une technologie suisse, une qualité européenne et le meilleur rapport qualité/prix de la branche. Peach International a fusionné avec 3T Supplies fin 2005 pour donner naissance à Peach, dont Ueli Wolfensberger détient 30% et Alfred Wirch, 20%. (PR)

Banque SYZ & CO SA
Genève | Zurich | Lugano | Locarno

www.oysterfunds.com - info@oysterfunds.com

OYSTER est une SICAV de droit luxembourgeois. Le prospectus, les prospectus simplifiés, les derniers rapports annuels et semestriels ainsi que les statuts peuvent être obtenus sans frais auprès de la Banque SYZ & CO SA, Rue du Rhône 30, C.P. 5015, CH - 1211 Genève 11, représentant et agent payeur pour la Suisse.

SYZ & CO
OYSTER FUNDS