

Conditions dans le contracting
Perspectives d'un contracteur

Beat Andrist, Suppléant CEO, EBL (Coopérative Elektra Bâle-Campagne)



EBL est une entreprise de services énergétiques, qui œuvre avec succès depuis plus de 100 ans dans le domaine de l'électricité, de la chaleur et des télécommunications. EBL opère depuis 1992 dans le domaine du contracting de chauffage et exploite plus de 60 réseaux de chaleur à distance dans toute la Suisse, principalement avec des énergies renouvelables.

Un contracteur (mais cela vaut également de manière générale pour toutes les entreprises) a des perspectives lorsqu'il existe un besoin client, que l'environnement nécessite des mesures dans ce domaine d'activités et que la fourniture de prestation favorise les conditions-cadres politiques et légales.

Ces conditions de base sont remplies pour le contracting de chauffage. Nous considérons donc ses perspectives d'avenir sont bonnes, notamment si nous l'appréhendons, le commercialisons et le mettons en œuvre sous l'angle de l'«énergie locale pour un avenir durable».

Notre situation environnementale exige des mesures. Nous étouffons, l'atmosphère est saturée de CO₂, nous manquons d'espace, l'élévation du niveau de la mer dévore les réserves de terre et nous menons des guerres énergétiques pour l'accès au pétrole.

Face à cette situation, les conditions-cadres politiques ont été adaptées au cours des dernières années. La stratégie énergétique de la Confédération, des cantons, mais aussi des communes favorise les mesures qui contribuent à remédier à ces problèmes.

Le contracting de chauffage basé sur les énergies renouvelables ne peut pas résoudre le problème à lui seul, mais peut apporter une contribution importante. Il convient donc d'exploiter cette opportunité. En utilisant des énergies renouvelables locales, l'argent reste en Suisse et l'industrie locale en profite.

Le financement des installations d'infrastructure ne pose actuellement aucun problème. L'expérience acquise par EBL au cours des 20 dernières années montre que les réseaux de chauffage à distance ne présentent certes pas d'énormes rendements, mais qu'ils sont stables. Des contracteurs tels que EBL réaliseront dans le futur des réseaux de chauffage à distance par leurs propres moyens ou en collaboration avec des partenaires, tels que les caisses de pension ou les fonds écologiques. Actuellement, la demande d'investisseurs institutionnels augmente de manière significative pour les raisons susmentionnées (capital disponible, bénéfices stables).

Existe-t-il un potentiel de croissance pour les réseaux de chauffage à distance en Suisse? C'est une condition essentielle à la participation des contracteurs. Seul un marché qui croît ou peut croître est un marché intéressant, car ce domaine d'activités exige un grand savoir-faire et une solide expérience. Nos analyses ainsi que l'étude menée par l'Association suisse du chauffage à distance montrent que le potentiel des réseaux de chauffage à distance régionaux en Suisse est considérable, bien qu'il s'agisse d'un marché fortement concurrentiel. Outre les nouvelles constructions, chaque client dispose finalement d'un foyer bien chauffé, des systèmes de refroidissement requis ou des chaleurs de processus nécessaires.

Le plus grand défi, lors de la réalisation d'un réseau de chauffage à distance, est de convaincre les clients que se raccorder à un tel réseau est une bonne chose aussi pour eux. La réussite du lancement et de la réalisation d'un réseau de chauffage à distance repose donc principalement sur la communication. Dans la mesure où le prix pour la chaleur (le prix pour le client) joue toujours un rôle, les prix de l'énergie fossile ont donc une influence sur la prise de décision des clients.

Choisir la bonne technologie joue également un rôle important, car les réseaux de chauffage à distance sont généralement exploités à long terme (>50 ans). Il convient donc d'optimiser les solutions éprouvées et de tester de nouvelles technologies. Cela vaut plus particulièrement dans le choix du type de production d'énergie.

Pour EBL, il est clair que le marché des réseaux de chauffage à distance est prometteur. Elle poursuit donc une stratégie de croissance sur la base de ces perspectives.