

# Multiples facettes du changement de générations

Que ce soit au niveau de la société ou de la famille: les relations entre générations consistent à donner et à recevoir tour à tour. Partage d'héritage et succession dans l'entreprise en constituent des aspects de plus en plus importants.

Karin Schefer



La formation accrue, les nouvelles technologies et les gains de productivité qui en résultent ont fortement contribué à accroître la prospérité des pays industrialisés occidentaux au cours de la seconde moitié du XXe siècle. La constitution du capital s'est donc non seulement beaucoup accélérée mais a aussi concerné des couches de plus en plus larges de la société. Et la descendance en profite aussi puisque, d'après des estimations, environ 100 mrd de francs sont légués en Suisse chaque année. Parallèlement, un changement de générations se profile dans de nombreuses entreprises. La transmission à un successeur est considérée comme l'une des phases les plus délicates de la vie d'une entreprise (familiale) et s'accompagne d'une mutation profonde pour nombre des intéressés.

Toutefois, cette accumulation du capital jusqu'ici sans précédent par des personnes privées et des entreprises, a pour contrepartie, au niveau de la société, un endettement de l'Etat et l'héritage d'engagements, qui entraveront les possibilités d'expansion des générations futures. C'est là le ré-

sultat des relations complexes nouées entre les générations, qui du fait de l'évolution démographique n'est plus toujours financièrement équilibré.

## Des familles de trois générations

On entend généralement par génération l'écart d'âge qui sépare les parents de leurs descendants. Celui-ci s'élève en moyenne à 30 ans entre les mères et leurs enfants et n'a guère changé depuis 1950. Par contre, l'espérance de vie en Suisse a augmenté d'environ 36 ans au XXe siècle. Elle est actuellement de 83 ans pour les femmes et de 77 pour les hommes. Ainsi, les durées de vie des différentes générations d'une famille se chevauchent de plus en plus longtemps, de sorte que les familles de trois générations gagnent en probabilité. Toutefois, les formes de relations au sein d'une telle famille ont aussi changé, dans la mesure où la cohabitation des trois générations sous un même toit est devenue chose rare. Dans le domaine de la prévoyance vieillesse, cette situation a considérablement accéléré la tendance à passer de la compensation par la famille à la compensation par la société.

La diminution des naissances a eu une incidence tout aussi marquée, mais inverse à celle du vieillissement de la population dû à l'allongement de l'espérance de vie. Alors que dans les années de forte natalité de l'après-guerre («baby-boomers»), une femme vivant en Suisse mettait au monde en moyenne 2,69 enfants, ce chiffre a reculé à 1,48 depuis. Les naissances

ne suffisent donc plus à maintenir le niveau existant de la population. Car avec une espérance de vie fixe et un taux de mortalité constant, il faudrait en moyenne 2,1 naissances pour que, d'un point de vue statistique, chaque femme puisse élever une fille jusqu'à ce que celle-ci atteigne l'âge nubile.

## Donner et recevoir

Depuis toujours, les générations assument des rôles changeants entre elles, faits de droits et d'obligations (cf. schéma). Au cours du cycle de la vie, la génération des enfants, qui tout d'abord reçoit, parvient à l'âge adulte et devient ainsi essentiellement une génération active qui produit, pour redevenir finalement, en tant que retraités, un groupe qui reçoit. Mais en même temps, en fonction de leurs possibilités financières et au niveau privé, ceux-ci font des cadeaux et transmettent des héritages, et assument aussi souvent une partie de l'éducation de

leurs petits-enfants. Les flux de paiements réels qui circulent entre les générations correspondent à un schéma en grande partie fixe: le produit national dégagé par la génération active doit servir à faire vivre à la fois les descendants et – du moins en partie – les retraités. Le financement de l'AVS par répartition est le meilleur exemple de ce «contrat entre les générations» au niveau de la société: le paiement des pensions est assuré par les cotisations courantes des actifs et par les deniers publics (impôts). C'est là que réside le danger bien connu du trou dans le financement, lorsque le rapport entre la population active et

Transferts élevés  
entre les  
générations

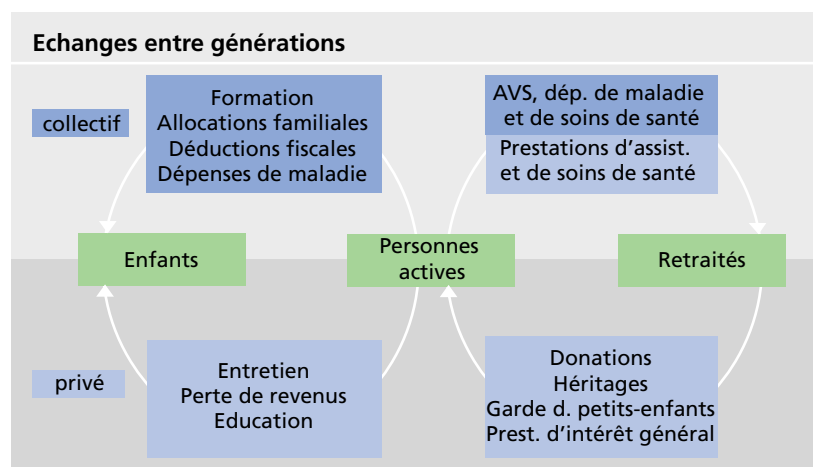


les retraités se décale durablement. Le fait que d'après les scénarios officiels, il n'y aura plus, en 2040, que 1,6 personne active pour un retraité (contre 3 pour 1 aujourd'hui) mettra ce contrat des générations à rude épreuve.

Le financement du système de santé repose lui aussi en partie sur la solidarité de la société envers l'individu. Ici, le pacte entre les générations tient au fait que les enfants ne peuvent par nature acquitter eux-mêmes aucune cotisation, tandis que les personnes âgées sollicitent les services médicaux dans une proportion supérieure aux primes qu'elles versent. Là aussi, en raison du vieillissement de la population, les éléments du financement par répartition auront tendance à alourdir encore la charge qui pèse sur les personnes actives au profit de la génération plus âgée. En outre, la génération active prend personnellement en charge une partie des prestations de soins et des dépenses d'entretien de leurs proches très âgés.

### 70 milliards de dépenses d'éducation

Le coût de l'éducation des enfants est essentiellement assumé à titre privé et seulement pour une petite part par les fonds publics. Les enfants coûtent très cher, comme le montrent les calculs de l'Office fédéral des assurances sociales en 1995. Extrapolés sur l'année 2001, un ménage ayant des revenus moyens dépense directement environ 360 000 francs pour un enfant depuis sa naissance jusqu'à sa 20<sup>e</sup> année, et 160 000 francs de plus pour chaque enfant supplémentaire. Au niveau macroéconomique, ces coûts représentent en tout 23 mrd de francs par an. Ces chiffres ne prennent pas en compte la perte de revenu subie par les parents pour réduction d'activité. D'après la même source, ces pertes représentent au moins 25 mrd de francs supplé-



mentaires par an. Sur les 48 mrd de francs de dépenses supportées en tout pour les enfants à titre privé, un sixième est compensé par des prestations de l'Etat, la plus grande partie sous forme d'allocations familiales et de déductions fiscales. Les dépenses publiques d'éducation en tant que transfert supplémentaire assuré par la société à la jeune génération s'élèvent à 22 mrd de francs par an. Ainsi, les dépenses annuelles engagées pour élever les enfants se montent en tout à 70 mrd de francs, soit un sixième du produit intérieur brut.

### Un bilan intergénérationnel déficitaire

Le développement de l'éducation au siècle dernier a non seulement fait beaucoup progresser l'idéal de l'égalité des chances, mais a aussi permis les gains de productivité et donc l'augmentation de la prospérité. Outre son patrimoine privé, la présente génération de retraités lègue aussi une riche corbeille collective de connaissances, de technologies et d'infrastructures publiques. Ces acquis de la société sont difficiles à quantifier, mais ils profiteront à la génération suivante sous forme de meilleure base de départ pour de nouvelles améliorations du niveau de vie.

Toutefois, ces acquis de la société ont aussi induit des charges qui devront être supportées par les générations à

venir. On citera notamment le fort endettement public, qui représente actuellement 51% du PIB. Cependant, cet instantané donne une image imprécise. Le bilan intergénérationnel – instrument relativement nouveau, mis au point par le Secrétariat d'Etat à l'économie (seco) pour la Suisse – va encore un cran plus loin, puisqu'il fait aussi intervenir dans les finances publiques les répercussions à long terme d'une structure de la population en mutation. A cette fin, l'ensemble des droits et des obligations des générations vivant actuellement et des générations futures ont été mis en regard. Le transfert clair que l'on constate vers les tranches plus âgées se traduira par une augmentation des dépenses de retraite, de santé, de soins et d'invalidité, qui grèvera encore davantage les fonds publics. L'essentiel de cette charge, les générations futures devront l'assumer soit en augmentant les impôts et les prélèvements sociaux soit – si la politique budgétaire reste inchangée – en réduisant les prestations sociales. Les premiers résultats du bilan intergénérationnel donnent, pour l'année de référence 1997, outre l'endettement net explicitement mentionné de 36% du PIB (dette publique moins les actifs des entreprises d'Etat), une charge implicite de 39% du PIB, qui fait grimper le «déficit de durabilité» à 75% du PIB.

### Hériter à un âge avancé

Sur le plan individuel, les transmissions de patrimoine à la génération suivante atteignent des records. Près de 100 mrd de francs changent de génération chaque année. Les retraités possèdent aujourd'hui environ la moitié du patrimoine privé, qui a fortement augmenté ces dernières décennies, bien qu'ils ne représentent qu'un peu plus d'un cinquième de la population. Deux raisons expliquent surtout cette situation: premièrement, c'est à la fin de la vie active qu'une personne parvient au maximum de patrimoine personnellement économisé. L'utilisation du capital accumulé prévue pour cette tranche de vie est retardée à la fois par la pension perçue et par la persistance des habitudes d'épargne. Deuxièmement, c'est aussi à cette période de la vie que viennent s'ajouter les héritages des ascendants. Car le niveau élevé de l'espérance de vie fait que l'on n'hérite généralement que peu avant d'être soi-même à la retraite.

Dès lors, la préparation de la succession revêt aujourd'hui une grande importance dans les relations familiales non classiques. Car qui ne prend pas ses dispositions à temps verra sa succession réglée par la loi. Or, l'ordre successoral légal obéit strictement au degré de parenté. Ainsi, les concubins par exemple ne peu-

vent revendiquer aucun droit. Pour que le partenaire survivant participe à l'héritage, il faut un règlement allant dans ce sens, par un acte de dernière volonté. Seul un testament ou un pacte successoral peuvent finalement permettre de disposer soi-même des parts successorales, en tenant compte toutefois des parts réservataires prévues par la loi en faveur des proches parents. Les donations de son vivant ou la fondation d'une société simple sont d'autres possibilités de favoriser certaines personnes. En outre, un règlement successoral individuel permet d'optimiser les aspects relatifs aux droits immobilier, fiscal et de la prévoyance. Pour les biens fonciers notamment, qui représentent environ la moitié du patrimoine des retraités en termes de valeur (voir graphique), la planification et l'exécution de la succession sont souvent difficiles, en particulier lorsque les héritiers communs manifestent des préférences différentes.

### Entreprises en quête de candidats à la succession

Le changement de générations est encore plus complexe dans les entreprises – et pas seulement en termes de droit successoral. Lorsqu'une entre-

prise appartient à une famille, elle représente souvent le plus gros poste de l'actif du patrimoine familial, auquel peuvent partiellement prétendre plusieurs héritiers. De nombreux propriétaires d'entreprise considèrent le règlement de leur propre succession comme une tâche importante. Ils y réfléchissent suffisamment tôt et cherchent à éviter les conflits par un règlement successoral adapté à l'entreprise. Lorsque les aspects juridiques, financiers, fiscaux et notamment humains sont pris en compte de manière satisfaisante, on réussit souvent à conserver à l'entreprise sa compétitivité, son savoir-faire spécifique et aussi

## La succession se doit d'être bien planifiée

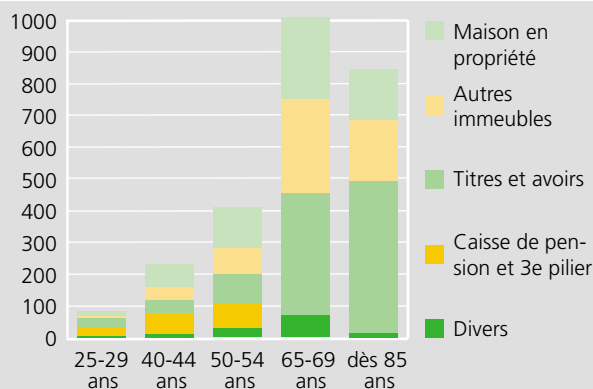
ses emplois. Toutefois, le passage du témoin ne va pas toujours de soi, comme le montre l'Institut für Mittelstandforschung (Allemagne), où environ 8% des entreprises prêtes à être transmises doivent cesser leur activité chaque année, faute de successeur.

De nombreuses entreprises familiales seront confrontées à un changement de générations ces prochaines années. Ainsi, toujours en Allemagne, 18% des entreprises familiales seront transmises à un successeur ou au pire dissoutes entre 1999 et 2004. L'ordre de grandeur devrait être le même pour la Suisse. Selon les estimations, environ 80% des plus de 400 000 établissements suisses sont des entreprises familiales. Un sondage représentatif effectué auprès des PME de Suisse alémanique en 1996 a révélé que l'âge moyen des chefs d'entreprise était de 54 ans, à peine 10% avaient entre 25 et 40 ans, tandis que 27% avaient dépassé 60 ans.

La transmission est considérée comme l'une des phases les plus difficiles pour la pérennité d'une entreprise. De nombreux entrepreneurs se font

### Patrimoine pendant le cycle de vie

Fortune nette selon l'âge en 1000 CHF (canton de Zurich)



Source: Office statistique du canton de Zurich, VZ, calculs UBS.

Le montant et la structure du patrimoine moyen de tranches d'âge sélectionnées ont été intégrés à partir de diverses sources (base: statistiques du canton de Zurich 1997; immeubles évalués; avoirs des caisses de pension, de libre passage et du 3e pilier répartis sur les tranches d'âge à partir du total général de 1996 grâce à un modèle de calcul spécial).

du souci quant à la planification de leur propre succession et certains repoussent le problème à plus tard. Se séparer de ce qui a été l'œuvre de sa vie n'est pas seulement un événement décisif pour le propriétaire d'une entreprise et sa famille, mais représente aussi une rupture pour l'entreprise, les employés, la direction, ainsi que les clients et les fournisseurs. Une succession réglée en temps voulu et mûrement réfléchie évitera des frictions inutiles lors de la transmission et garantira la continuité.

### Quand le syndrome des Buddenbrook devient réalité

Une part importante des nombreuses successions d'entreprises qui se profilent ces prochaines années se dérouleront au sein de la famille (plus de 40% pour l'Allemagne; cf. tableau). Cette variante successorale correspond dans la plupart des cas au souhait du propriétaire de l'entreprise. Mais elle ne va pas toujours de soi, et encore moins au fil des générations, d'autant qu'en même temps que la taille de la famille a tendance à diminuer, les candidats possibles à la succession deviennent de moins en moins nombreux. La manière dont un patrimoine familial (l'entreprise fondée par l'arrière-grand-père) s'est agrandi grâce au zèle et à l'esprit d'entreprise du grand-père, mais n'a pu être que consolidé à la troisième génération, pour finalement être perdu par le petit-fils, a été érigé en mo-

#### Modèles de succession les plus fréquents dans les entreprises familiales

Formes de transmission	Part
– à des membres de la famille	42%
– à des cadres intérieurs	13%
– à des cadres extérieurs	15%
– vente	22%
– cessation d'activité faute de successeurs	8%
<b>Total des transmissions</b>	<b>100%</b>

Source: IfM Bonn, 1999; Valeur d'entreprise > 100 000 DEM Chiffre d'affaires

### Les entreprises familiales suisses face à un changement de générations

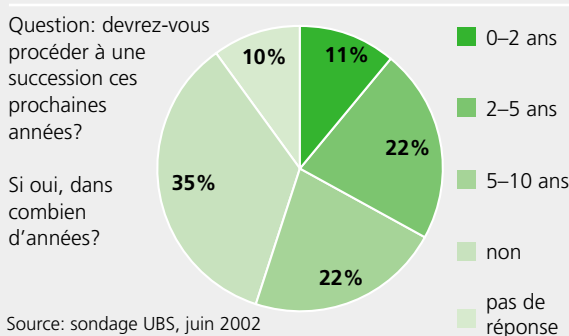
D'après notre sondage de juin réalisé auprès de 200 entreprises familiales de l'industrie et de la construction, un établissement sur trois devra passer le flambeau dans les 5 ans à venir (voir graphique). Pour beaucoup, il s'agit d'une expérience qui se répète puisque près de 60% des entreprises familiales de notre échantillon se trouvent déjà au moins dans la troisième et pour 26% même dans la quatrième génération. Leur moyenne d'âge est donc élevée. L'année de fondation moyenne est 1920, 3 sur 10 ayant même été créées avant 1900. Par contre, les tranches d'âge plus jeunes ne sont pas représentées dans notre échantillon.

Les réponses sur l'état de la planification de la succession n'en sont que plus édifiantes. 18% des firmes qui connaîtront une relève dans les 5 ans à venir ont déjà réglé leur succession jusque dans les moindres détails.

29% se sont entendus sur le principe mais doivent encore faire des préparatifs plus détaillés. Par contre, dans près de la moitié de ces entreprises, la succession n'en est qu'à sa phase de planification. ■

#### Changement de générations en perspective

Proportion des entreprises en %.



nument littéraire par Thomas Mann, dans son roman «Les Buddenbrook – le déclin d'une famille».

Certes le «syndrome des Buddenbrook» – constitution, accumulation, consolidation et ruine du patrimoine – est une fiction littéraire. Mais il s'inspire de situations très réelles. Selon diverses sources, moins de 10% des entreprises familiales franchissent le cap de la quatrième génération. Toutefois, une autre étude précise qu'après un passage du flambeau à un fils ou à une fille, seules 17% des entreprises ont encore enregistré une croissance nettement positive du chiffre d'affaires et des bénéfices pendant plusieurs années. Par contre, 31% ont connu la stagnation et 52% ont affiché des résultats négatifs. Il est donc conseillé d'envisager aussi d'autres solutions suffisamment tôt. L'éventail des possibilités est extrêmement large et va, en fonction de la taille de l'entreprise et de sa position sur le marché, de la gestion externe avec contrôle familial jusqu'à l'entrée en Bourse, en passant par la vente (partielle), le ra-

chat par les cadres ou la fusion. Il n'y a pas de recette-miracle dans ce domaine: seule une formule adaptée à l'entreprise a des chances de réussir.

#### Fascination d'une évidence

Le changement de générations est un phénomène très naturel, et pourtant ses tenants et ses aboutissants sont extrêmement complexes en période de mutation démographique et de prospérité croissante. Rares sont les autres aspects des interactions humaines qui ont de telles ramifications dans des domaines de société tels que la famille, au plan macro-économique comme micro-économique, et dans des sphères éminemment privées, et soulèvent au moins autant de questions qu'ils apportent de réponses. Il concerne chaque individu, à plusieurs niveaux, sa vie durant, et appelle des décisions. Mais c'est précisément là la source de la fascination qu'il exerce. ■

karin.schefer@ubs.com

☎ 01-234 43 94

# Ouverture sur mesure du marché de l'électricité

Il est essentiel pour la compétitivité des entreprises de disposer d'un approvisionnement en électricité efficace et à un prix avantageux. Mais l'ouverture de ce marché est aussi significative du point de vue politique.

Adalbert Durrer,  
UBS Group Policy



L'UE a adopté en 1997 sa directive visant à créer un marché intérieur européen pour l'électricité. Elle a agi ainsi pour permettre une exploitation optimale des ressources, à un coût avantageux, au sein d'un marché du courant libéralisé. Le récent sommet de l'UE, à Barcelone, n'a rien changé à cela; le rythme de l'ouverture a certes été quelque peu freiné, mais le principe fondamental d'un marché européen de l'électricité ouvert n'a pas été ébranlé. Allant au-delà des objectifs de libéralisation partielle prévus par l'UE jusqu'en 2003, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la Norvège, la Suède et la Finlande ont déjà ouvert leur marché à 100% dans la perspective de l'objectif final d'un marché intérieur de l'UE entièrement libéralisé et intégré.

## La Suisse membre de l'UCPTE

Plaque tournante et acteur important du marché européen de l'électricité, la Suisse ne peut et ne doit pas se soustraire à cette évolution. Les inconvénients pour le commerce de l'électricité et la compétitivité de toute l'industrie exportatrice suisse seraient trop grands. L'industrie suisse de l'électricité occupe une place importante dans

les échanges internationaux de courant, en particulier avec la France, l'Allemagne et l'Italie. Avec 58 TWh d'importations (1TWh = 10<sup>12</sup> Wh) et 68 TWh d'exportations, la Suisse a dégagé en 2001 un excédent d'exportations de 10 TWh, soit plus du triple de la consommation de courant annuelle de la ville de Zurich. Avec ses usines d'accumulation qui peuvent être rapidement mises en route et arrêtées, la Suisse assume, en outre, d'importantes fonctions de régularisation au sein de l'UCPTE. L'accumulation par pompage lui permet de transformer de l'énergie en ruban, moins coûteuse, en précieuse énergie de pointe.

Les ménages suisses paient en moyenne un peu moins de 20 centimes le kWh d'électricité, et l'industrie 14,5 centimes environ. Par rapport à la moyenne de l'UE, ce coût est à peu près identique pour les ménages, mais relativement élevé pour l'industrie. En fait, l'ouverture du marché a aussi déjà commencé en Suisse, avant l'intervention du législateur. Les gros clients suisses ont depuis longtemps négocié des contrats de livraison plus avantageux. Ce n'est que le 15 décembre 2000 que le parlement fédéral a adopté la loi sur le marché de l'électricité (LME), qui prévoit une ouverture progressive du marché. Un référendum a été lancé contre cette loi, par les syndicats essentiellement, et le peuple aura donc ainsi à se prononcer le 22 septembre par la voie des urnes. Pour mieux faire accepter la LME et dérogeant à la pratique habituelle, le Conseil fédéral a déjà promulgué avant la votation l'ordonnance sur le marché de l'électricité (OME)

nécessaire à l'exécution de la loi. Celle-ci a été précédée par d'âpres discussions entre industriels, cantons, organisations de consommateurs, associations de défense de l'environnement et secteur de l'électricité. Le jeu en valait la chandelle, puisque l'OME peut aujourd'hui s'appuyer sur un consensus plus large.

## Révolution sur le marché

Plus d'un millier de centrales électriques approvisionnent aujourd'hui la Suisse en énergie électrique. Elles diffèrent considérablement par leur taille, structure d'exploitation, forme juridique et organisationnelle. Dans certains cantons et villes, les centrales ont la compétence pour l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Dans d'autres, l'approvisionnement passe par les trois étapes de la production, du transport et de la distribution, qui chacune sont assurées par une entreprise différente. Les

40 plus gros distributeurs finaux couvrent environ 60% des besoins en courant, contre 10% seulement pour les 500 plus

**L'ouverture fait  
baisser les prix**

petits. Mais en comparaison européenne, même les «géants» sont des nains. Le chiffre d'affaires global de toutes les centrales suisses ne correspond qu'à environ 15% du francs EDF ou de l'italien Enel.

La libéralisation entraînera une modification de la structure de l'industrie suisse de l'électricité. Avec Axpo, Swiss City Power, Avenis et Watt Suisse S.A., les premières alliances avec des partenaires suisses et étrangers ont été constituées, pour amortir la pression sur les coûts et la productivité. En



prévision de la société à créer dans les trois ans pour l'exploitation du réseau de transport suisse, qui appartient aujourd'hui en majorité aux sept entreprises d'exploitation, deux sociétés se sont formées: Swissgrid (CKW, EGL, EWZ et NOK) et la société suisse d'exploitation du réseau SNG (Atel, BKW et EOS).

La loi sur le marché de l'électricité crée, par des modalités précises et les droits de réciprocité dans l'espace européen, les conditions pour que la Suisse puisse jouer à l'avenir un rôle important en tant que plaque tournante du marché international de l'électricité. Les centrales électriques locales peuvent, dès le début, acheter une partie de leur courant sur le marché libre, à un prix avantageux. Les petits acheteurs profiteront aussi de la libéralisation, même avant celle complète prévue dans six ans. Quant aux PME, elles peuvent non seulement choisir librement leurs fournisseurs mais aussi négocier des avantages supplémentaires en formant des groupements d'achat. En revanche, étant donné que les prix suisses du courant domestique ne sont pas aussi excessifs en comparaison européenne que ceux des gros acheteurs, ils ne devraient pas baisser fortement.

Le potentiel de baisse des prix est nettement plus élevé dans le segment industriel et le secteur des services. Dans ce domaine, l'Allemagne a profité depuis 1998 de réductions de 18% en moyenne, malgré une pression fiscale plus lourde. Une grande partie du surcoût du courant industriel suisse ayant déjà été corrigée par des réductions négociées, il est difficile de déterminer l'écart, faute de chiffres fiables. Toutefois, la LME favorise les baisses de prix par l'obligation de publier les principes de rétribution du transport de l'électricité, par l'interdiction des rentes de monopole sur des réseaux déjà amortis et par l'obligation de répercuter sur le consommateur final les

### Points-clés de l'ouverture du marché de l'électricité

- Introduction du «découplage»: séparation comptable claire entre production, transport et distribution, donc entre prix de l'énergie et ceux du réseau.
- Le prix du marché renforce la compétition sur le marché de l'électricité.
- Disparition des monopoles des fournisseurs; un monopole subsiste uniquement pour la haute tension, avec le regroupement dans une société nationale de droit privé pour l'exploitation du réseau de ceux qui jusqu'ici étaient propriétaires du réseau de transport.
- L'obligation d'acheminement des propriétaires du réseau garantit au consommateur un accès non discriminatoire, à des prix clairement établis.
- Sécurité de l'approvisionnement grâce aux obligations des exploitants du réseau en matière de raccordement, de technique, d'approvisionnement et de facturation.
- Ouverture du marché en trois étapes: l'entrée en vigueur de la LME permettra le libre accès au marché pour le consommateur final dont la consommation annuelle est supérieure à 20 GWh et aux entreprises d'approvisionnement en électricité à hauteur de 20% de leurs ventes annuelles directes à des clients captifs. Au bout de trois ans, le libre accès sera étendu au consommateur final à partir de 10 GWh de consommation annuelle et aux entreprises d'approvisionnement en électricité à hauteur de 40% de leurs ventes annuelles directes à des clients captifs. Après six ans, le marché sera complètement ouvert.
- Pendant la période de transition, il sera généralement exclu d'augmenter les prix de l'acheminement qui restent à l'intérieur du monopole du réseau. Des hausses de prix ne seront possibles que dans le cadre de critères exceptionnels très restrictifs.
- Pour parvenir à moyen terme à des rétributions de l'acheminement plus basses dans l'intérêt des consommateurs, une commission d'arbitrage procède à des comparaisons d'efficacité sur la base de valeurs internationales. Dans le cas d'inefficacité et d'abus de prix, la commission peut ordonner des baisses de prix et des remboursements aux consommateurs.
- L'obligation d'une facturation claire, la possibilité de changer de fournisseur de courant facilement et gratuitement, et les dispositions sur les marques distinctives quant à la provenance et au type de production de l'électricité aboutissent à une grande transparence. ■

avantages acquis en matière de prix grâce à l'ouverture du marché. Les différences de prix actuelles entre les régions et les cantons devraient elles aussi disparaître progressivement.

### Dimension d'ordre politique

Le 22 septembre 2002, la question ne sera pas: ouverture du marché de l'électricité «Oui» ou «Non»? , mais de savoir si la libéralisation se fera d'après des règles claires ou selon la «loi de la jungle». Entendons une ventilation sauvage des prix, en fonction de la position de force des divers fournisseurs sur le marché. C'est précisément pour cela que le mauvais exemple de la Californie ne peut servir de comparaison: l'ouverture totale du marché en 1998 a été fondée sur une législation déficiente (prescriptions restrictives en matière de prix, interdiction des contrats de fournisseurs à

long terme, longueur des procédures d'agrément pour les nouvelles centrales nécessaires). En outre, la demande de courant a subi une augmentation aussi forte qu'imprévue, provoquant des problèmes de capacité du réseau.

Mais surtout, le référendum contre la LME sera interprété comme un plébiscite sur les libéralisations: comme une décision sur la question fondamentale de savoir s'il faut revenir sur les processus de restructuration importants pour la compétitivité et donc la prospérité du pays. Dans cette optique, l'importance particulière de ce qui à première vue peut sembler une «banale votation» réside dans l'adoption d'une loi-cadre technique. ■

adalbert.durrer@ubs.com

☎ 01 234 86 31