

Good Energies Chair for
Management of Renewable Energies



University of St.Gallen

RAIFFEISEN

2^e baromètre clients
Energies renouvelables
en coopération avec
Raiffeisen Suisse





Rénovez virtuellement:
raiffeisen.ch/f/evalo

Vous investissez dans votre logement. Nous assurons son financement.

Vous souhaitez rénover votre logement en propriété? Nous vous apportons notre soutien grâce à un conseil global. D'autres modes de financement sont-ils envisageables? Comment bénéficier d'avantages fiscaux? Ma maison prendra-t-elle de la valeur? Nous répondrons volontiers personnellement à vos questions. Prenez rendez-vous dès aujourd'hui.

www.raiffeisen.ch/f/evalo

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

Sommaire

Résumé	Page	4
Méthode	Page	4
Souhait	Page	5
Faisabilité	Pages	6–8
L'énergie éolienne dans la commune	Page	9
De l'énergie pour sa propre maison	Pages	10–11
Motifs poussant à investir	Page	12
Besoins en approvisionnement énergétique	Page	13
Rôle de l'Etat	Page	14
Méthodes d'encouragement préférées	Page	15
Banque: offre et demande de groupes cibles de clientèle	Pages	16–18
Rôle comparatif de divers acteurs	Page	19

Résumé

En février 2011, un mois avant l'accident dans la centrale nucléaire de Fukushima au Japon, notre chaire universitaire a réalisé pour la première fois une enquête sur les préférences des clients dans le domaine des énergies renouvelables. Déjà à l'époque, le potentiel de marché apparaissait important. Un an plus tard, voici le 2^e baromètre clients sur les énergies renouvelables présenté par l'Université de Saint-Gall. Alors que les conditions cadre en matière de politique énergétique ont beaucoup changé ces douze derniers mois, les besoins de la clientèle ont évolué de manière plus nuancée. Sur certains points, les clients semblent avoir été en avance sur leur temps. Avant Fukushima déjà, les clients suisses avaient exprimé leur préférence pour un approvisionnement énergétique misant fortement sur les énergies renouvelables. Cette tendance s'est encore renforcée depuis 2011. Le changement de voie décidé par le Conseil fédéral et le Parlement visant un approvisionnement en énergie majoritairement assuré par les énergies renouvelables, rejoint donc les souhaits de la clientèle. En effet, ces attentes élevées, en particulier dans le domaine des énergies solaire et éolienne, réservent aux décideurs politiques et aux entreprises encore de grands défis à relever.

Beaucoup croient en la possibilité d'une sortie à moyen terme du nucléaire et, comme l'an passé, nous constatons que les plus confiants sont ceux qui connaissent bien le domaine des énergies renouvelables. Si l'utilisation des énergies renouvelables dans le domaine du bâtiment suscite un fort intérêt, on compte encore parmi les propriétaires de maisons une part élevée d'indécis. La clarification des conditions cadre politiques, en vue par exemple de développer le photovoltaïque, est manifestement une condition importante pour une meilleure exploitation du grand potentiel de marché. Les banques pourraient, elles aussi, jouer un rôle important pour concrétiser les aspirations des privés à investir dans les énergies renouvelables: 9 personnes interrogées sur 10 ont dit ne pas avoir été informées activement au cours des six derniers mois par leur conseiller à la clientèle sur les possibilités de placement dans le domaine des énergies renouvelables. Beaucoup d'entre elles apprécieraient que leur banque joue un rôle plus actif dans ce domaine. Par rapport à d'autres acteurs du secteur, il y a aussi un potentiel de développement en ce qui concerne la perception de la compétence et de la crédibilité.

Méthode

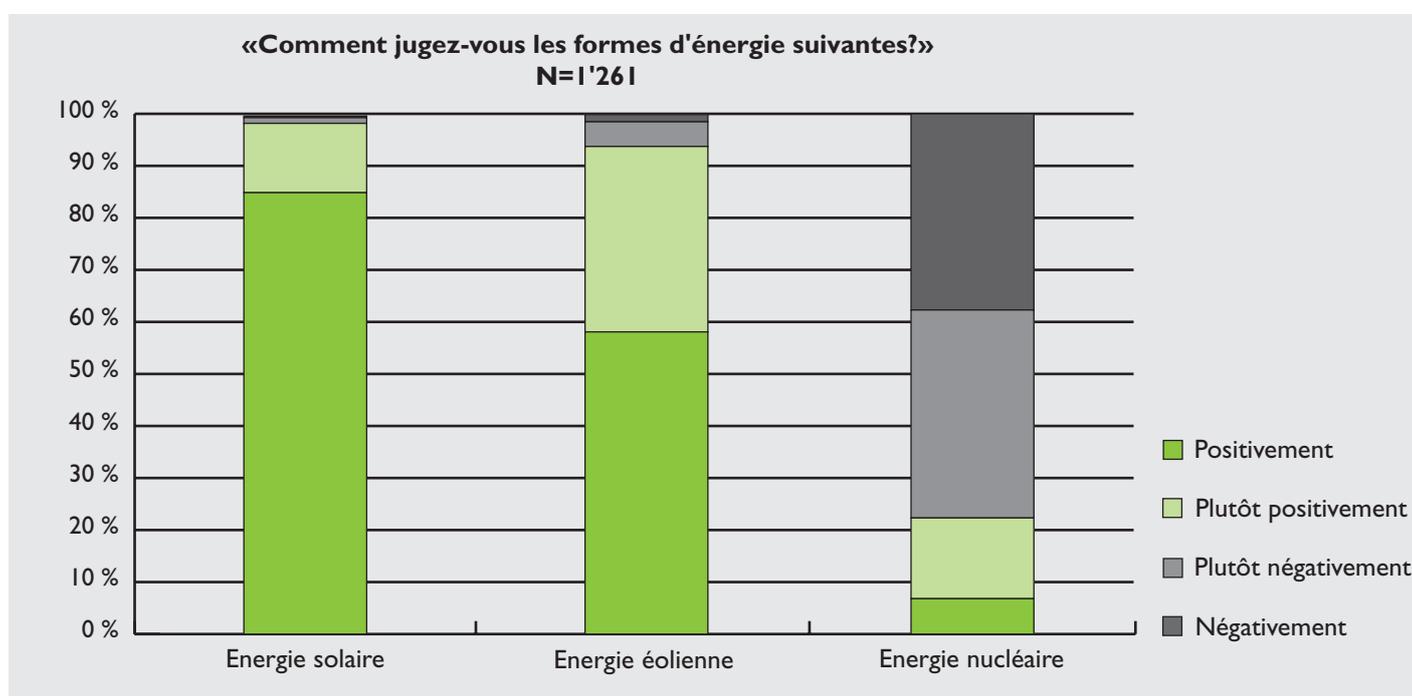
Le 2^e baromètre clients sur les énergies renouvelables présenté par l'Université de Saint-Gall est fondé sur un échantillonnage représentatif. Sur les 1261 personnes interrogées, 28% habitent en Suisse occidentale, 26% dans les (Pré)Alpes, 20% dans la région du Plateau occidental et 26% dans la région du Plateau oriental. L'enquête a été réalisée entre le 22 mars et le 2 avril 2012 sur un panel en ligne par l'Institut d'études de marché amPuls. La direction scientifique a été confiée à Good Energies, chaire pour la gestion des énergies renouvelables de l'Université de Saint-Gall. Raiffeisen Suisse, premier groupe de banques retail de Suisse, a financé la réalisation de l'étude. Le 2^e baromètre clients sur les énergies renouvelables présente quelques nouveautés par rapport à l'année précédente

concernant la méthode. Alors qu'en 2011, l'enquête avait été réalisée dans la région transfrontalière du lac de Constance, en 2012 les données ont été collectées dans toute la Suisse. Une comparaison directe des résultats des deux études n'est donc possible qu'à l'intersection, pour la région du Plateau occidental et du Plateau central. C'est pourquoi les échantillons pour les comparaisons avec l'année précédente sont plus réduits que pour les analyses portant uniquement sur les données de 2012. L'enquête pour le premier baromètre clients sur les énergies renouvelables s'est déroulée en février 2011, un mois avant l'accident de Fukushima. La comparaison avec les réponses de l'année précédente permet ainsi de voir comment a évolué l'opinion sur le thème de l'énergie.

Souhait

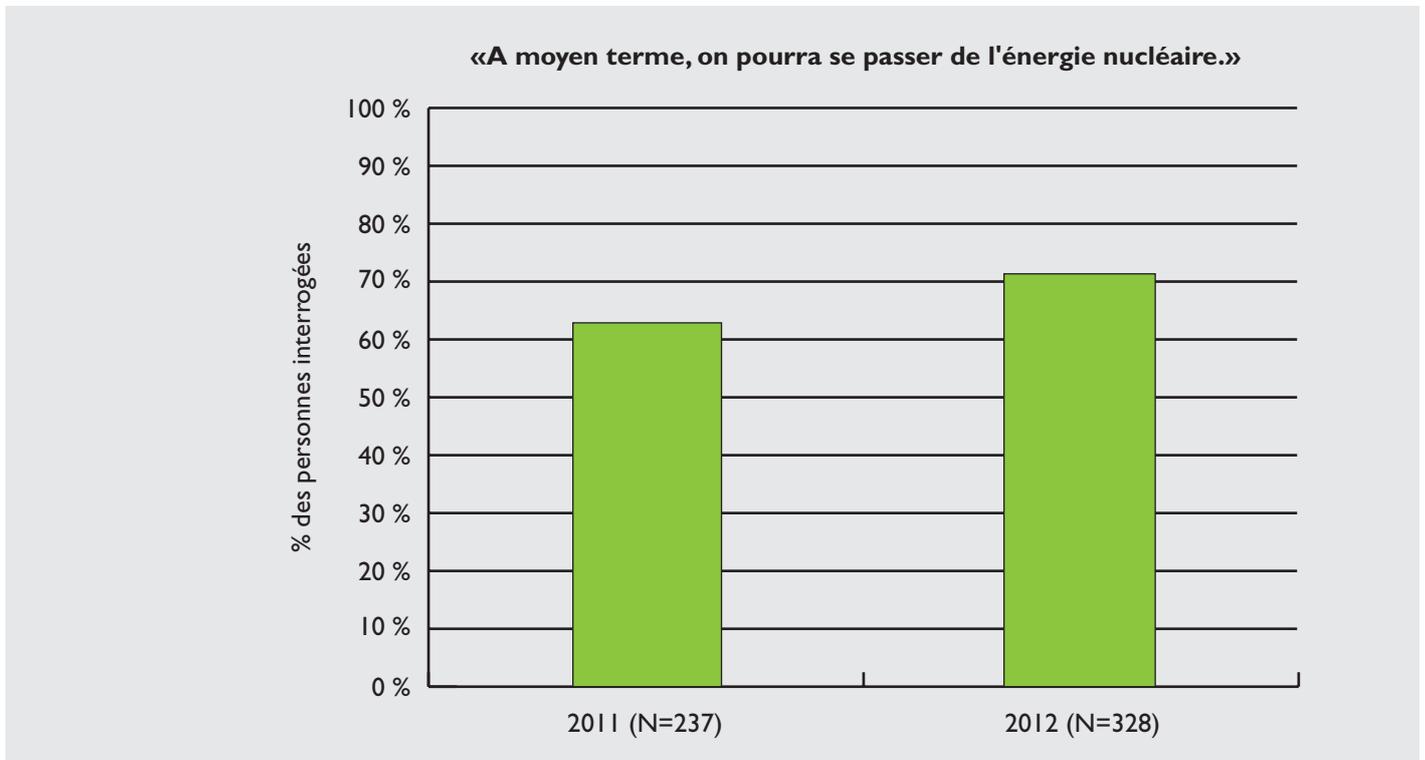
Pour commencer, les personnes interrogées ont été invitées à dire ce qui leur venait spontanément à l'esprit concernant les énergies solaire, éolienne et nucléaire. Quant à l'énergie nucléaire, les associations d'idées les plus fréquentes étaient liées au risque; les termes les plus souvent cités sont «dangereux», «incontrôlable», «pas sûr», «radio-

activité». S'agissant de l'énergie solaire et éolienne, les termes qui reviennent le plus souvent sont plutôt de nature technique: «éolienne», «ferme éolienne», «capteur solaire», «centrale solaire», ou des exemples concrets d'installation comme «Mont Soleil» ont été souvent cités. Chacune de ces notions a ensuite été évaluée sur une échelle de valeur.



Les associations d'idées suggérées par l'énergie nucléaire ont été jugées plutôt positivement par 23% des personnes interrogées, alors que ce chiffre est de 94% pour l'énergie éolienne et de 99% pour l'énergie solaire.

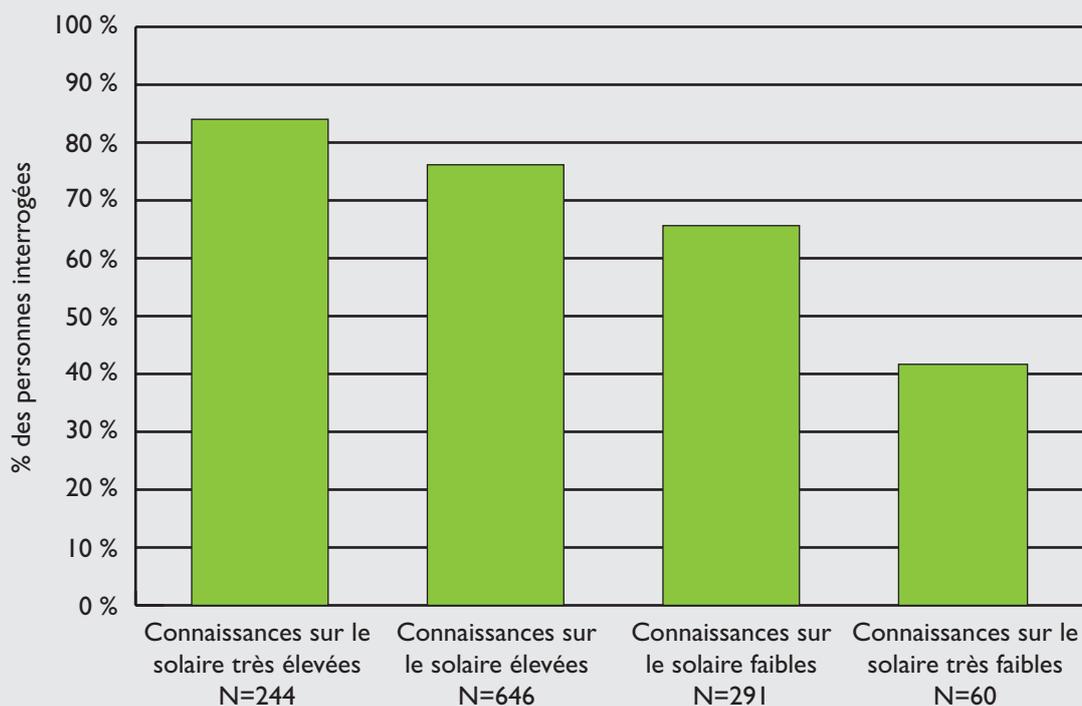
Faisabilité



Trois personnes interrogées sur quatre pensent que l'on pourra renoncer à moyen terme à l'énergie nucléaire. La comparaison avec l'an dernier montre que la part de ceux qui peuvent s'imaginer un avenir sans énergie nucléaire, déjà bien élevée

avant l'incident à Fukushima, a encore augmenté ces douze derniers mois. Alors qu'en 2011, 63% des Suisses orientaux pensaient que l'on pourrait à moyen terme se passer totalement ou presque de l'énergie nucléaire, ils sont 71% en 2012.

Personnes interrogées qui pensent que l'on peut se passer du nucléaire en fonction de leurs connaissances sur l'énergie solaire

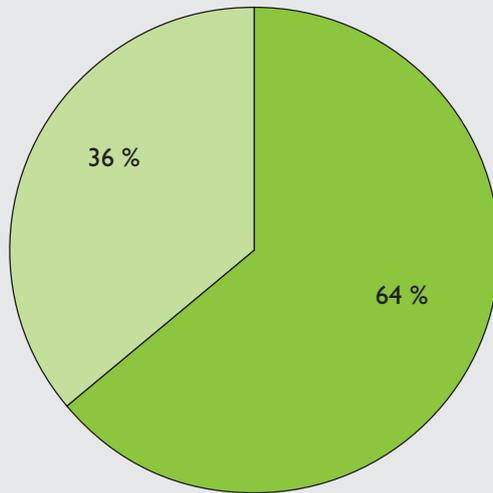


Comme l'an dernier déjà, nous avons cherché en 2012 à savoir s'il existait un rapport entre, d'une part, la conviction que l'on pourra renoncer au solaire et, d'autre part, les connaissances sur les énergies renouvelables. Pour tester les connaissances sur les énergies renouvelables, nous avons soumis aux participants à l'enquête une idée fautive largement répandue concernant le temps d'amortissement énergétique des cellules photovoltaïques. Le temps nécessaire pour que les installations photovoltaïques compensent par leur exploitation l'énergie utilisée pour leur fabrication est aujourd'hui de 2-3 ans (pour une durée d'exploitation de 20-30 ans). Pourtant, 28% des personnes interrogées pensent que les cellules solaires consomment pour leur fabrication davantage d'énergie qu'elles n'en produiront jamais. On observe une nette corrélation entre l'adhésion à cette idée fautive et l'opinion selon laquelle l'énergie nucléaire serait irremplaçable à moyen

terme. Le petit groupe (5% des personnes interrogées) de ceux qui adhèrent totalement à cette idée fautive est le seul dont une majorité (58%) juge que l'énergie nucléaire est irremplaçable à moyen terme. Inversement, ceux qui connaissent bien ou très bien l'énergie solaire sont ceux qui croient le plus dans la possibilité de se passer à moyen terme du nucléaire (76% et 84%).

Par rapport à l'année passée, les changements les plus importants sont constatés parmi les personnes qui ont des connaissances moyennes sur l'énergie solaire. Si la confiance en une possible sortie du nucléaire n'a pratiquement pas changé chez ceux qui ont une très bonne connaissance du solaire tout comme chez ceux qui sont convaincus de l'insuffisance de l'énergie solaire, en revanche, dans chacun des deux groupes médians, les personnes interrogées sont 10% de plus que l'an dernier à penser que l'on pourra se passer du nucléaire.

Faisabilité



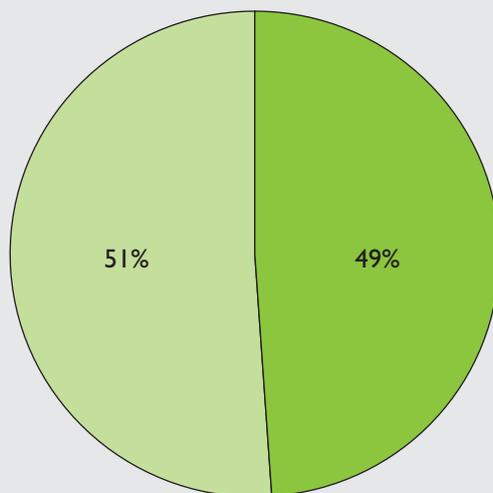
«Dans 20 ans, l'électricité produite par l'énergie solaire (photovoltaïque) coûtera le même prix, voire moins cher que l'électricité traditionnelle (grid parity).»

N=1'247

- % des personnes interrogées qui sont d'accord
- % des personnes interrogées qui ne sont pas d'accord

Si beaucoup de clients suisses pensent aujourd'hui que l'on pourra sortir du nucléaire à moyen terme, c'est peut-être parce que l'évaluation de la rentabilité des diverses sources d'énergie a évolué. Si l'énergie nucléaire était autrefois considérée comme bon marché et l'électricité solaire comme chère, les courbes d'apprentissage inversées de ces deux technologies ont réduit l'écart. Nous avons voulu savoir comment

les clients voyaient l'évolution future des coûts relatifs des énergies renouvelables et non renouvelables et nous leur avons donc demandé s'ils pensaient que l'électricité d'origine solaire (photovoltaïque) coûterait dans 20 ans le même prix ou moins cher que l'électricité traditionnelle; c'est ce qu'on appelle la parité réseau (grid parity). Voici le résultat: près des deux tiers des personnes interrogées pensent que cela sera le cas.



«Je ne crois pas que nous pourrions nous en sortir un jour en Suisse sans les sources d'énergie fossiles (gaz, pétrole, charbon).»

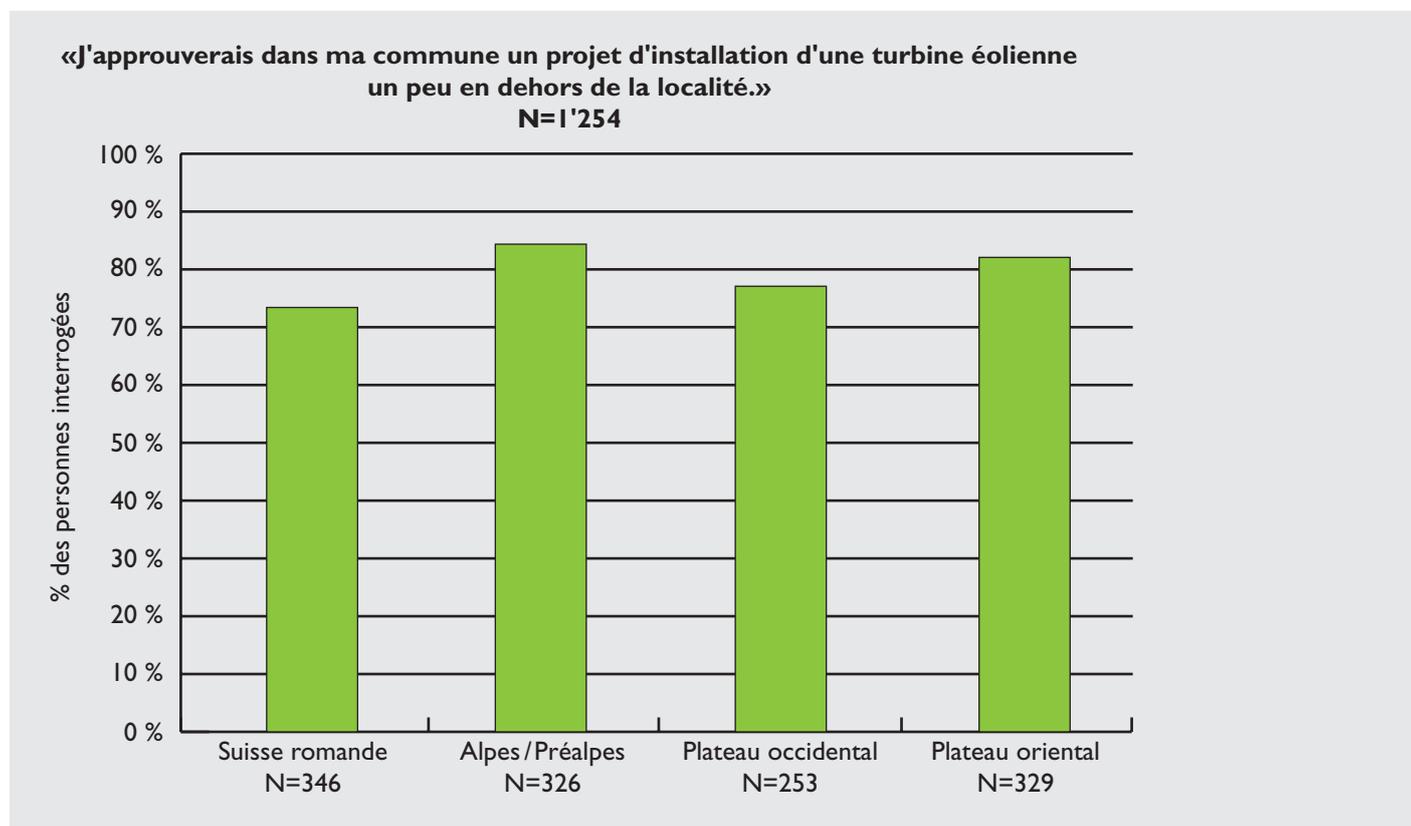
N=1'252

- % des personnes interrogées qui sont d'accord
- % des personnes interrogées qui ne sont pas d'accord

A la question de savoir si nous pourrions un jour ne plus dépendre des énergies fossiles, les participants à l'enquête répondent de manière partagée: 49%

d'entre eux ne pensent pas que la Suisse pourra se passer un jour des énergies fossiles, une courte majorité seulement pense que oui.

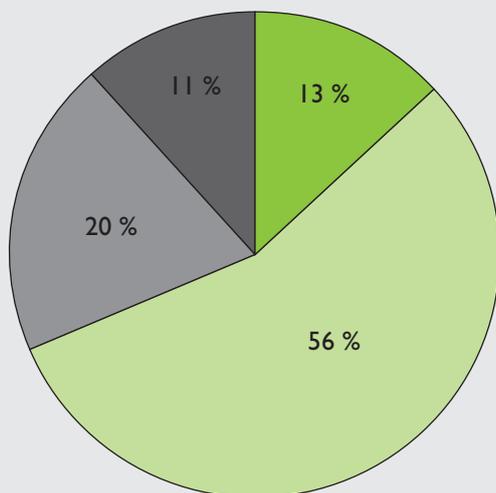
L'énergie éolienne dans la commune



Si l'on suit les débats dans les médias, on a l'impression que la construction d'installations éoliennes se heurte en Suisse à un profond scepticisme de la population; c'est ce qu'on appelle l'effet NIMBY (not in my backyard): si les énergies renouvelables sont globalement plébiscitées, leur acceptation trouve vite ses limites lorsqu'un projet concret est prévu dans le voisinage immédiat. Pour vérifier de manière empirique cette idée souvent émise, nous avons demandé spécifiquement aux personnes interrogées si elles approuveraient un projet de leur propre commune visant à installer une turbine éolienne un peu en dehors de la commune. Même si une telle question ne reflète

bien sûr que de manière limitée la planification concrète d'un projet, le résultat est sans appel. Les réponses ont battu en brèche les idées reçues concernant l'acceptation de l'énergie éolienne: plus des trois quarts des personnes interrogées ont déclaré qu'elles approuveraient un tel projet. Les plus enthousiastes sont les habitants de la région des Alpes/Préalpes, un peu moins développée économiquement. Peut-être le potentiel offert par l'énergie éolienne joue-t-il un rôle pour le développement économique en zone rurale. Par rapport à l'an dernier, on enregistre une faible augmentation de cette acceptation: 78% des Suisses orientaux avaient répondu oui en 2012, ils sont 82% cette année.

De l'énergie pour sa propre maison



«Prévoyez-vous d'installer des technologies énergétiques (supplémentaires) pour l'approvisionnement en énergie de votre maison?»

N=518

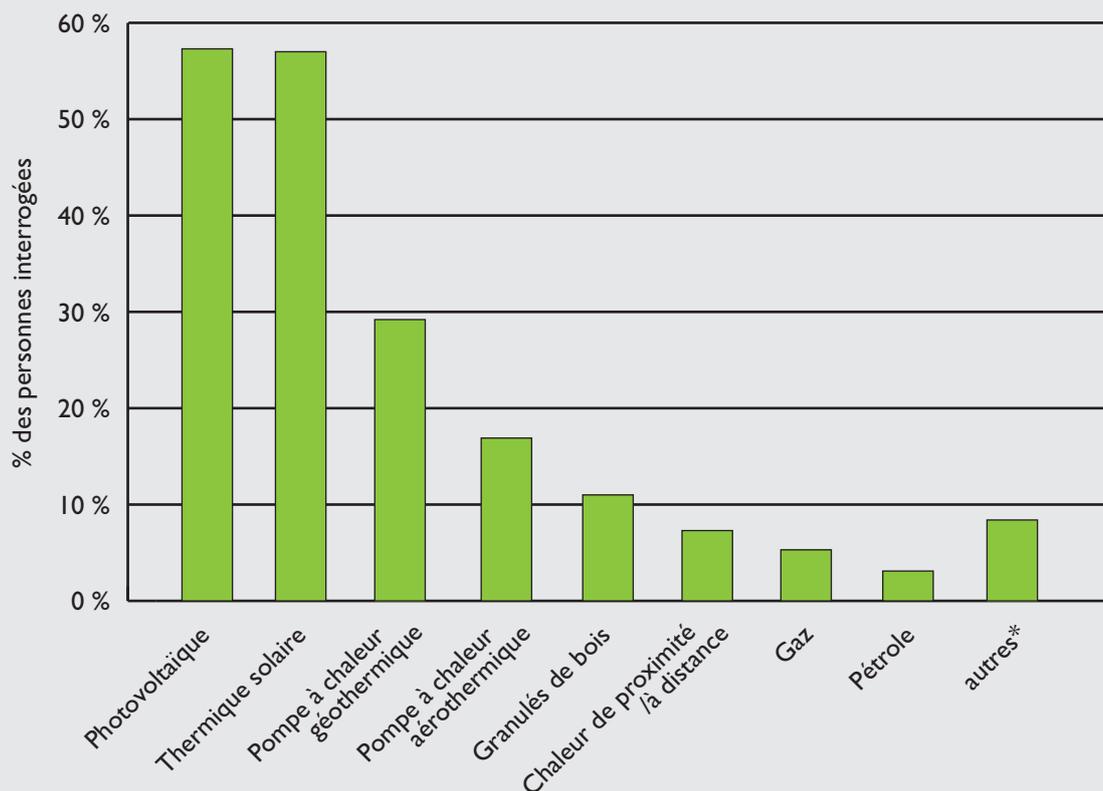
- Oui, j'ai pris cette décision.
- J'y ai réfléchi, mais je n'ai pas encore pris de décision.
- Je n'y ai pas encore réfléchi.
- Non, j'ai décidé que non.

A côté de projets plus importants en matière d'énergies éolienne ou hydraulique, la mise à disposition décentralisée d'électricité et de chaleur fait aussi partie du potentiel des énergies renouvelables, surtout dans le domaine du bâtiment. Nous avons demandé aux propriétaires d'une maison (y compris aux personnes projetant d'acquérir ou de faire construire une maison) s'ils envisageaient d'investir dans des technologies énergétiques pour leur maison. Cette question se fonde sur une segmentation initialement appliquée en psychologie de la santé, la «health action process approach» (HAPA). Cette approche permet de répartir les personnes interrogées en quatre groupes selon leur niveau d'avancement dans le processus de décision concernant la mise en place d'un nouveau comportement (ici, une nouvelle technologie énergétique). Le résultat montre un groupe important de personnes intéressées, mais encore indécises. Alors que 13% des personnes interrogées ont déjà décidé d'investir dans les énergies renouvelables pour l'approvisionnement en chaleur ou en électricité de leur maison, la majorité des personnes interrogées (56%) disent avoir déjà envisagé d'installer des technologies énergétiques (supplémentaires) dans leur maison, mais n'avoir pas encore pris

de décision. On peut voir, en outre, que près d'un cinquième des personnes interrogées n'a pas encore réfléchi à la question. Seuls 11% ont déjà décidé activement d'utiliser les énergies renouvelables dans leur maison.

Les intentions d'investissement dépendent fortement de la situation de vie des personnes. L'achat d'un nouveau chauffage ou l'investissement dans une installation photovoltaïque est coûteux et n'est rentable qu'à long terme. Ceux qui, pour des raisons familiales ou professionnelles, prévoient de déménager bientôt sont moins enclins à effectuer de tels investissements dans leur maison. La décision d'investissement dépend, en outre, de l'âge: la moyenne d'âge de ceux qui ont décidé de ne pas investir est de 53 ans, contre 43 ans pour le reste des personnes interrogées. En revanche, le revenu net mensuel n'influe pas de manière significative, d'un point de vue statistique, sur l'intention d'investir dans des énergies renouvelables. En effet, ceux qui ont envisagé de recourir aux énergies renouvelables, mais qui n'ont pas encore pris la décision d'investir, se recrutent dans toutes les catégories de revenus.

«Quelles sont les possibilités que vous choisiriez pour l'approvisionnement énergétique de votre maison?»
N=356

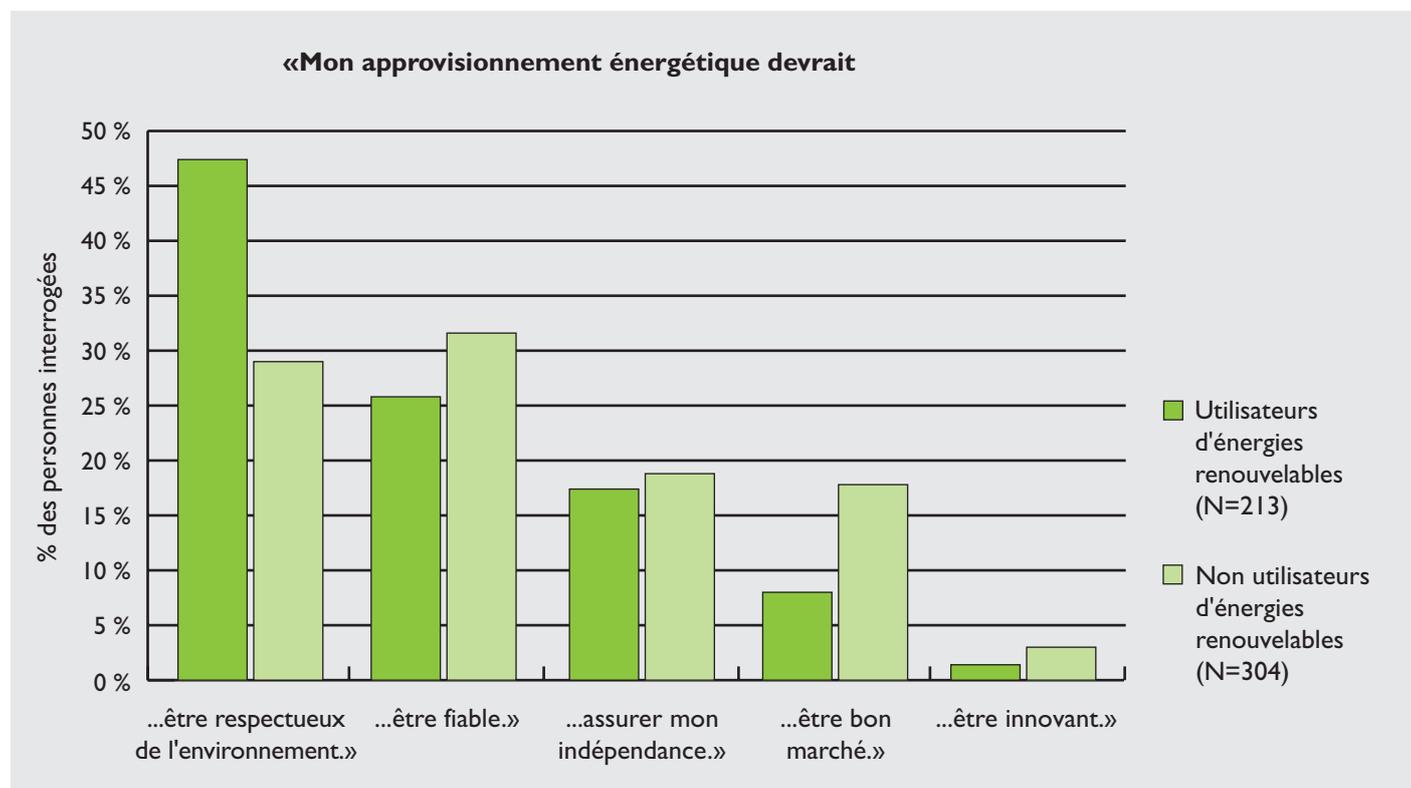


* dont charbon, chauffage électrique direct et par accumulateur de chaleur, et autres formes d'énergie

Pour finir, il a été demandé aux personnes ayant l'intention d'investir, laquelle des technologies proposées elles allaient choisir. Là encore, on constate la grande popularité dont jouit l'énergie solaire: le thermique solaire et le photovoltaïque

ont été de loin les plus cités, suivis des pompes à chaleur géothermiques et aérothermiques et des granulés de bois. 7% des personnes interrogées ont choisi la chaleur de proximité ou la chaleur à distance.

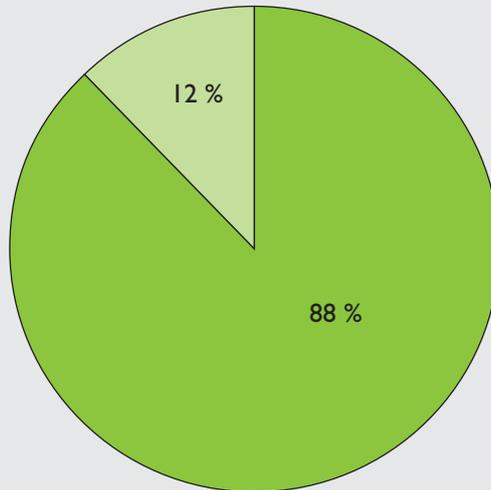
Besoins en approvisionnement énergétique



Pour cette question, les clients ont classé un certain nombre de critères s'appliquant à l'approvisionnement énergétique selon leur importance. On voit ici combien de fois un critère a été cité comme première priorité. Des différences nettes apparaissent entre les utilisateurs d'énergies renouvelables et les non utilisateurs. Ceux qui utilisent déjà les énergies renouvelables sont les plus nombreux à citer, comme principal critère, le respect de l'environnement. La fiabilité de l'installation vient en deuxième place. Chez les non utilisateurs, c'est exactement l'inverse. En outre, ces derniers sont deux fois plus nombreux à avoir cité comme principal critère le prix. Les deux groupes

présentent, par ailleurs, deux points communs intéressants: le souhait d'un approvisionnement énergétique permettant d'être indépendant arrive en troisième place tant chez ceux qui utilisent déjà les énergies renouvelables que chez ceux qui n'en utilisent pas encore. Cela peut constituer un facteur d'approche intéressant pour le marketing. L'aspect innovant de l'approvisionnement énergétique a, en revanche, une importance secondaire pour les deux groupes. Cela traduit une certaine aversion au risque des clients lorsqu'il s'agit de l'approvisionnement en chaleur et en électricité de leur maison.

Rôle de l'Etat



«L'Etat devrait mettre à disposition plus d'argent pour aider les ménages à installer des technologies axées sur les énergies renouvelables.»

N=1'248

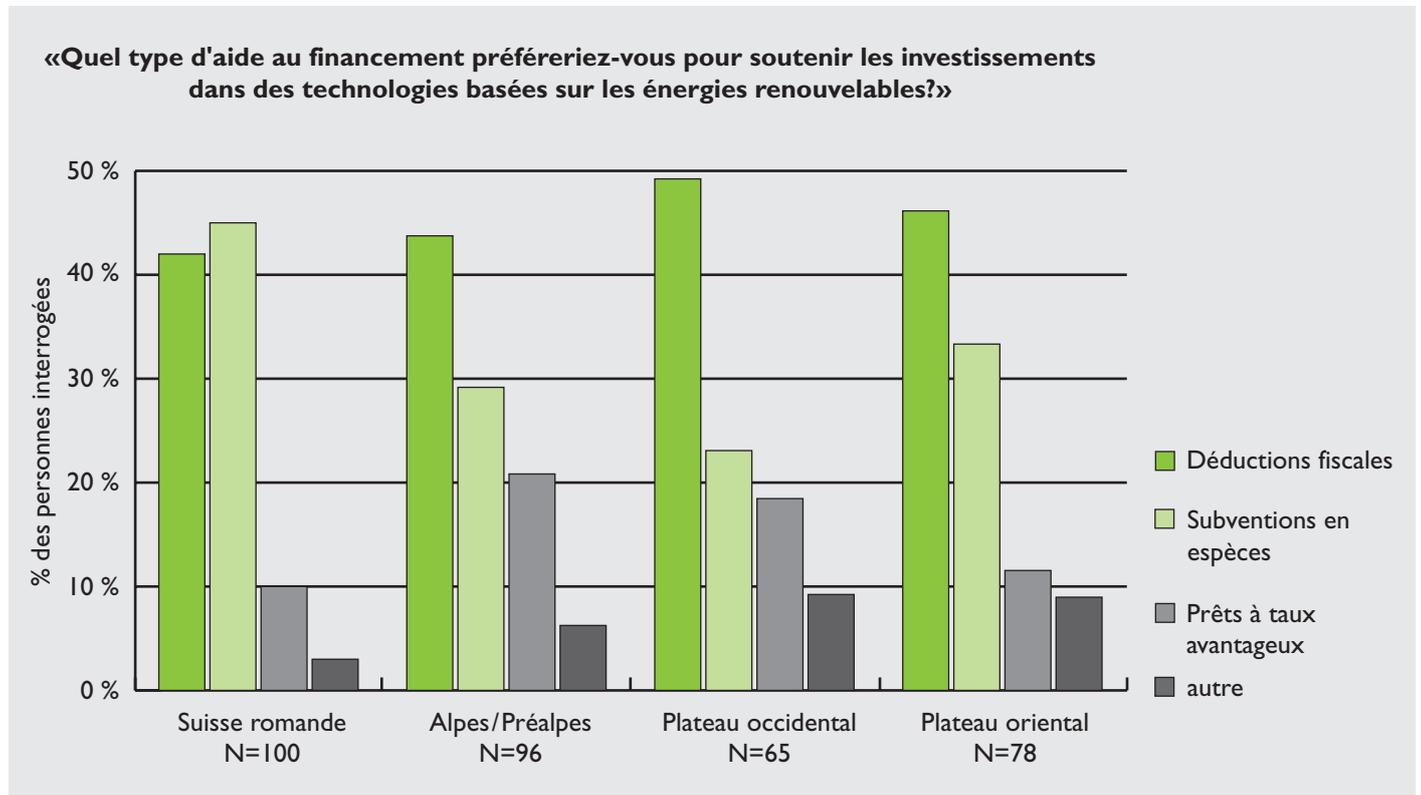
- % des personnes interrogées qui sont d'accord
- % des personnes interrogées qui ne sont pas d'accord

Lors des débats sur l'avenir énergétique de la Suisse, la question du rôle de l'Etat est souvent abordée. L'avis des clients est clair: près de neuf personnes interrogées sur dix pensent que l'Etat

devrait mettre à disposition plus d'argent pour aider les ménages à installer des technologies orientées vers les énergies renouvelables.



Méthodes d'encouragement préférées

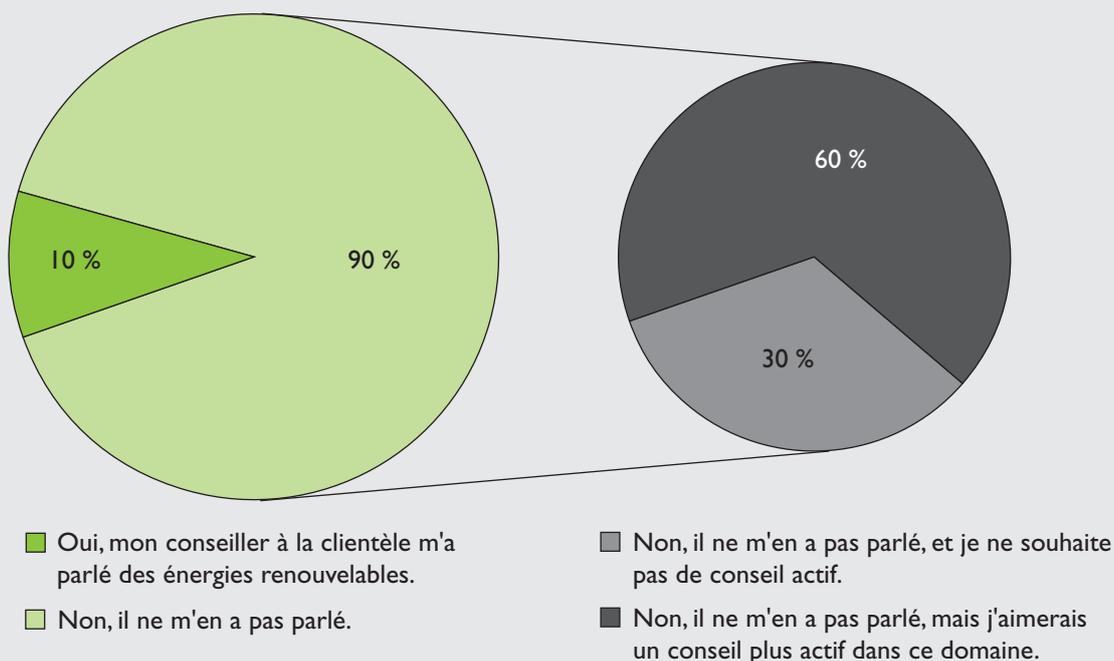


Il a été demandé aux clients envisageant d'investir chez eux dans une technologie basée sur les énergies renouvelables, quel type d'aide au financement ils préféreraient. Comme on peut le voir, il s'agit, dans l'ordre d'importance, des déductions

fiscales, suivies par des subventions en espèces et ensuite seulement des prêts à taux préférentiel. Seuls les Suisses romands préfèrent les subventions en espèces aux déductions fiscales.

Banque: offre et demande de groupes cibles de clientèle

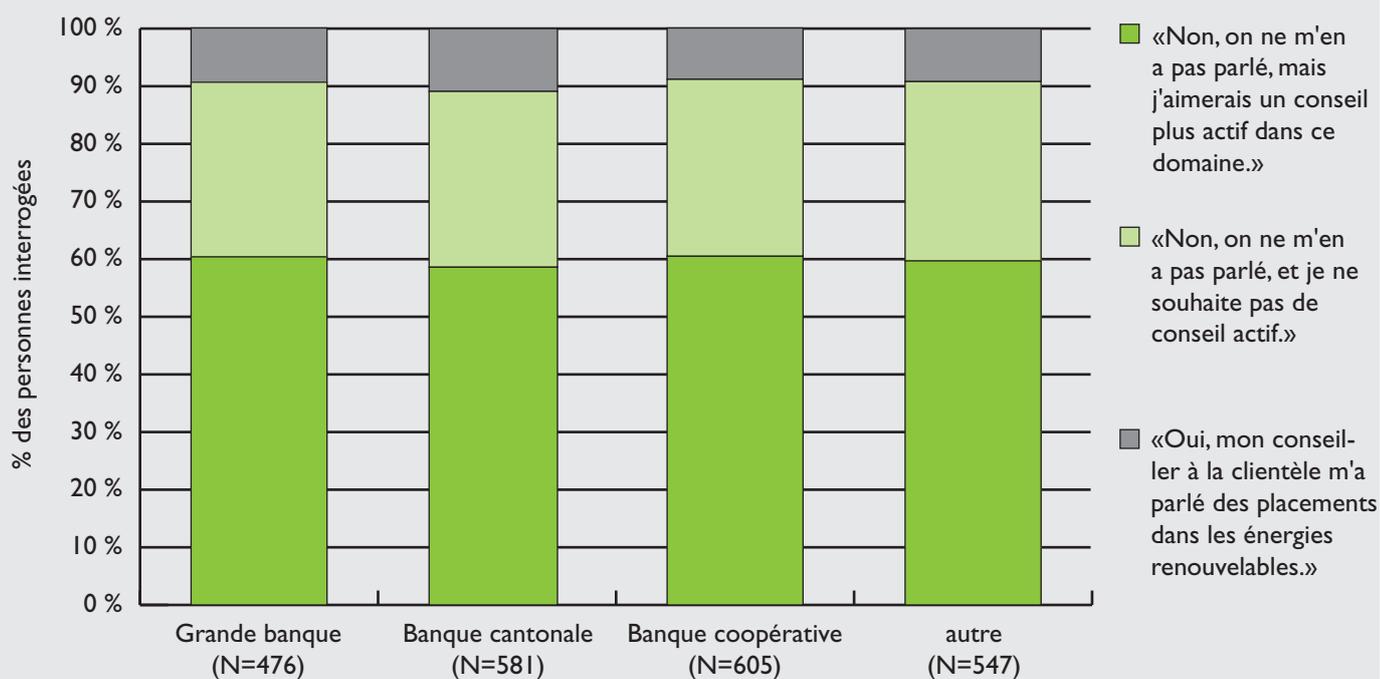
«Au cours des six derniers mois, mon conseiller à la clientèle a parlé au moins une fois avec moi des opportunités d'investissement dans le secteur des énergies renouvelables.»
N=1'237



Le vif intérêt manifesté par la majorité des personnes interrogées pour les investissements dans les énergies renouvelables forme un net contraste avec l'activité de conseil déployée, à ce jour, par les banques dans ce domaine. Sur 10 personnes interrogées, 9 ont indiqué que le conseil à la clientèle de leur banque n'avait pas une seule fois évoqué le thème des énergies renouvelables au cours des six derniers mois. Il y a là un potentiel encore inexploité. En effet, les deux tiers de ceux dont la banque

n'a pas encore abordé ce sujet souhaitent un conseil plus actif en matière de possibilités d'investissement dans le secteur des énergies renouvelables. Les motifs qui poussent à vouloir investir dans les énergies renouvelables ne sont visiblement pas axés seulement sur le rendement. En effet, un grand nombre de ceux qui souhaitent un rôle plus actif de leur banque affirment aussi être prêts à investir dans les énergies renouvelables même si le rendement doit être moins important.

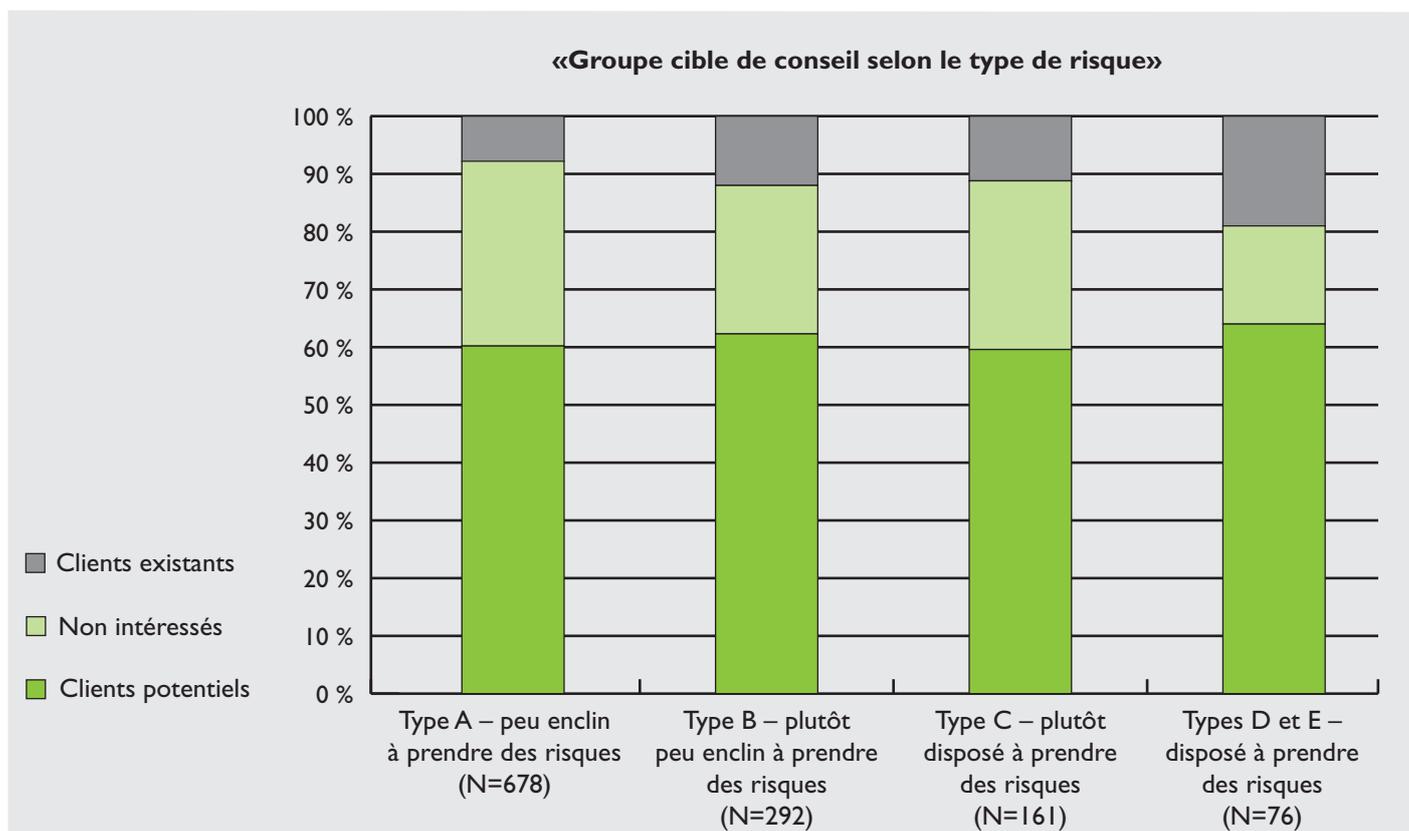
«Groupe cible de conseil selon la relation bancaire»



Comment les établissements bancaires peuvent-ils identifier le groupe cible prometteur de ceux avec qui le sujet n'a pas encore été abordé, mais qui souhaitent un conseil plus actif? Il n'y a manifestement pas de différences flagrantes selon le type

d'établissement bancaire. Les clients du groupe cible activable se trouvent aussi bien dans les grandes banques que dans les banques cantonales et les banques coopératives.

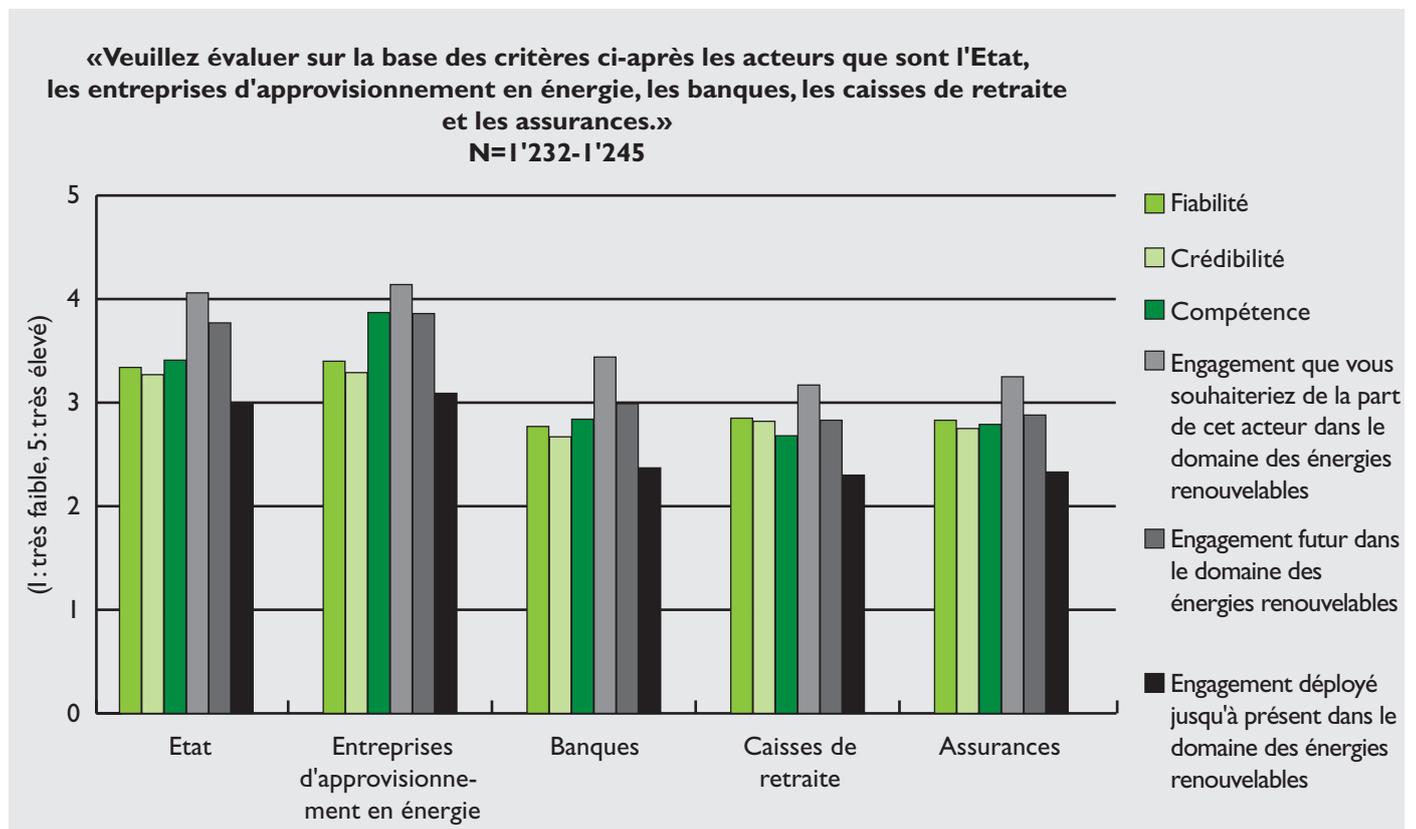
Banque: offre et demande de groupes cibles de clientèle



Si l'on considère les personnes interrogées selon leur type d'attitude face au risque, on voit que jusqu'à présent, les banques ont surtout évoqué le sujet avec les clients disposés à prendre des risques, donc ceux qui investissent par exemple beaucoup dans des actions et qui sont prêts à supporter de fortes variations de cours pour accroître d'autant leur patrimoine. Effectivement, la part de clients non intéressés et ne souhaitant pas que l'on évoque avec eux les possibilités d'investissement dans les énergies renouvelables est un peu plus

élevée parmi les clients peu enclins à prendre des risques. En revanche, la part de clients potentiels avec lesquels le sujet n'a pas encore été abordé et qui souhaiteraient un conseil plus actif est à peu près identique pour tous les autres types, avec un taux allant de 60 à 63%. Cela signifie qu'un potentiel de marché bel et bien réel existe parmi les types d'investisseurs plutôt défensifs, auxquels les banques pourraient s'adresser avec des produits financiers spécifiques (par ex. participation à des projets basés sur les énergies renouvelables).

Rôle comparatif de divers acteurs



Ce sont les entreprises d'approvisionnement en énergie, suivies de l'Etat, qui sont créditées de la plus grande compétence en matière d'énergies renouvelables. En revanche, pour la fiabilité et la crédibilité, elles cèdent le pas à l'Etat. Les divers établissements financiers tirent en revanche moins bien leur épingle du jeu. Si l'on reconnaît aux banques et aux assurances une certaine

compétence en matière d'énergies renouvelables, les caisses de retraite, malgré une compétence jugée moins bonne, font un peu mieux que les autres établissements financiers pour ce qui est de la crédibilité. Les personnes interrogées attendent de tous ces acteurs un engagement croissant dans le domaine des énergies renouvelables, leur engagement actuel étant encore en deçà des attentes.

Good Energies Chair for Management of Renewable Energies
at the Institute for Economy and the Environment (IWÖ-HSG)
University of St. Gallen

Tigerbergstr. 2
CH-9000 St.Gallen
Switzerland
Telephone +41 71 224 25 84
Telefax +41 71 224 27 22
energie@unisg.ch
<http://goodenergies.iwoe.unisg.ch>

**Nous nous tenons à votre
entière disposition pour de
plus amples informations:**

Sylviane Chassot
sylviane.chassot@unisg.ch

Prof. Dr. Rolf Wüstenhagen
rolf.wuestenhagen@unisg.ch