



Bloomberg News - Una turbina de viento de Suzlon Energy Ltd. en construcción en Ohio, Illinois, EE.UU.

L'industrie américaine de l'éolien est à la peine. Les subventions fondent et les nouveaux projets s'annoncent moins rentables. Résultat : une morosité certaine dans les entreprises qui avaient profité du boom.

Gabriel Alonso, le PDG de Horizon Wind Energy, l'un des plus grands promoteurs éoliens des Etats-Unis, rappelle souvent à ses employés qu'ils n'ont pas pour objectif de mener une révolution au profit des énergies renouvelables. *"Il s'agit de faire de l'argent"*, précise-t-il. Et en ce moment, sa stratégie, c'est le repli.

Après des années de croissance spectaculaire, l'éolien connaît un recul sur certains de ses principaux marchés. Le phénomène s'explique par la morosité de la demande d'électricité dans nombre d'économies parvenues à maturité, l'extrême faiblesse du prix du gaz naturel aux Etats-Unis et l'incertitude sur l'avenir des subventions accordées au secteur dans la plupart des pays du monde.

L'énergie éolienne est toutefois la plus importante et la moins chère des énergies renouvelables (solaire, biocarburants et énergies marines), qui attirent actuellement de gros investissements. L'augmentation de la taille des pales et du mât ainsi que l'amélioration des logiciels ont accru l'efficacité des grandes éoliennes qui parsèment désormais le paysage, de l'Iowa à l'Inde. Et l'incertitude qui pèse sur l'avenir du nucléaire après la catastrophe japonaise devrait encore augmenter l'intérêt pour cette solution énergétique. Celle-ci ne demeure cependant qu'une part minuscule du bouquet énergétique. Elle représentait 2 % de l'électricité produite aux Etats-Unis en 2009, selon la US Energy Information Administration, et 1 % de l'électricité produite dans le monde en 2008, selon l'Agence internationale de l'énergie.

Selon des études gouvernementales, l'éolien pourrait un jour représenter 20 % de l'électricité produite aux Etats-Unis, le même pourcentage qu'au Danemark. Mais il faudrait pour cela construire d'énormes lignes à haute tension pour transporter l'électricité du Midwest, où les vents sont les plus forts, jusqu'aux régions côtières, où se trouvent les grandes villes – ce qui serait très onéreux. Et tous les projets en ce sens se sont heurtés à des obstacles politiques.

Réductions fiscales

Dans l'éolien, ce qui coûte le plus cher, c'est l'installation de la turbine. Car le carburant, c'est-à-dire le vent, est gratuit. Au contraire des centrales à charbon ou à gaz, où l'achat permanent de combustible fossile est l'élément financier le plus lourd. Le prix de l'électricité d'origine éolienne facturé au consommateur varie pourtant selon les lieux. Ainsi, une éolienne installée à un endroit où le vent souffle fort et régulièrement, les Grandes Plaines par exemple, produit davantage d'électricité chaque année qu'une turbine installée à un endroit où le vent est plus faible et irrégulier, comme dans le Nord-Est. Résultat : chaque unité d'électricité éolienne – le mégawattheure – se vend en général moins cher dans les Grandes Plaines que dans le Nord-Est.



... / ...

Pendant des années, la plupart des pays du monde ont accordé des réductions fiscales aux producteurs d'énergie éolienne et demandé que les services publics achètent cette énergie verte au-dessus du prix du marché. L'objectif principal était de dynamiser la production, à la fois pour contrer la volatilité des prix du gaz naturel et pour créer des emplois. Mais le secteur a subi récemment deux coups durs. D'une part, la découverte d'énormes gisements de gaz naturel aux Etats-Unis a fait baisser le prix de ce combustible (qui est le concurrent le plus direct du vent) ; d'autre part, la récession a ralenti la demande de nouvelles centrales de quelque type que ce soit, si bien que les responsables politiques ont remis en question les subventions accordées aux énergies renouvelables.

Du coup, certains grands constructeurs d'éoliennes sont en train de réduire leur production. Il y a plus d'un an, Suzlon Energy, une société indienne qui compte parmi les plus grands constructeurs mondiaux, a commencé à licencier dans son unité de Pipestone, dans le Minnesota. L'usine, qui fabrique des pales, fonctionne actuellement à un tiers de ses capacités, déclare Tulsu Tanti, le PDG de la société. En l'absence de quotas obligatoires, Suzlon a repoussé la construction d'une autre usine au Texas.

D'autres promoteurs reconsidèrent leurs ambitions. L'espagnol Iberdrola, le plus grand du secteur, a annoncé le mois dernier qu'il réduisait de moitié ses projets de développement pour 2012. De fait, les sociétés qui construisent encore des éoliennes ne le font pas seulement là où les vents sont forts, mais également là où les subventions abondent.

Horizon, à Houston, est la parfaite illustration de cette tendance. Fondée à la fin des années 1990 par quelques promoteurs éoliens américains, elle a été rachetée par Goldman Sachs Group en 2005, puis revendue à Energias de Portugal en 2007. Cette société de Lisbonne a profité des aides généreuses accordées aux énergies renouvelables en Europe pour développer son activité éolienne. Elle a racheté Horizon pour s'implanter aux Etats-Unis et a constitué une société séparée pour son activité dans les énergies renouvelables.

Sous la houlette de ses propriétaires européens, Horizon a plus que multiplié par cinq sa capacité éolienne installée entre 2007 et 2010. Puis la société a commencé à être sur la défensive. En Illinois par exemple, où les autorités de l'Etat songeaient à relâcher la réglementation sur les énergies renouvelables, "*nous avons pu les convaincre de maintenir*" les quotas les plus durs, confie Gabriel Alonso. *Des contrats moins favorables* Cette victoire a porté ses fruits. En décembre dernier, Horizon a obtenu un contrat de vingt ans qui lui permet de vendre l'électricité produite par deux de ses parcs éoliens du Midwest à deux compagnies de distribution d'électricité. Celles-ci sont obligées de s'approvisionner en énergies renouvelables selon la réglementation en vigueur dans l'Illinois. Mais même ce contrat met en lumière le recul que connaît le secteur. En effet, le prix que les promoteurs éoliens comme Horizon ont obtenu de l'Illinois Power Agency, l'organisme qui supervise les contrats d'électricité, est inférieur d'environ 20 % à celui qui est prévu par les contrats signés en 2009, explique Matthew Kaplan, de IHS Emerging Energy Research, un cabinet de consultants de Cambridge, dans le Massachusetts. Une telle baisse a été possible car, avec la saturation du secteur, les propriétaires de parcs éoliens se bousculent pour signer des contrats leur assurant des ventes sur le long terme. Ces parcs avaient été construits quand les prix du gaz naturel étaient élevés ; la baisse actuelle contraint les constructeurs à réduire leurs coûts – ce qui pourrait rendre l'énergie éolienne plus compétitive, ajoute Matthew Kaplan.

Horizon va réduire de plus de moitié le nombre de turbines qu'il prévoyait d'installer cette année. La plupart des parcs éoliens qu'il construit ne se trouveront pas dans le Midwest venteux mais sur les côtes, où les Etats compensent souvent la faiblesse relative des vents par des aides aux énergies renouvelables. En Californie comme dans plusieurs Etats du Nord-Est, les services publics achètent en général le mégawattheure 80 dollars dans le cadre d'un contrat de longue durée, soit 50 % de plus que l'Illinois.

S'il n'y a pas de quotas d'énergies renouvelables, prévient M. Alonso, la plupart des parcs éoliens ne seront construits que là où ils sont économiquement compétitifs : dans le centre du pays. Ce qui signifie que l'éolien "*ne deviendra pas une source durable de croissance pour le pays*".

Repère

En France, la puissance du parc éolien atteignait 5,6 gigawatts (GW) fin 2010 (contre 27 GW en Allemagne et 21 GW en Espagne), ce qui a couvert 1,9 % de la consommation totale d'électricité du pays. L'objectif des pouvoirs publics est d'atteindre 25 GW d'ici à 2020 (19 GW en éolien terrestre et 6 GW en offshore).