

# La digitalisation ou le pari de Pascal

**La digitalisation semble maintenant véritablement prendre corps dans l'industrie énergétique. Smartgrid, Smartmetering, Smarthome, ou encore IoT (internet des objets) et le plus populaire blockchain sont longtemps restés des buzzwords, des mots magiques supplantant toute stratégie dans le domaine. Les évolutions récentes poussent les énergéticiens à faire un pari de Pascal : incertain de ce qu'il adviendra, si je n'y crois pas et que cela se produit, mon modèle d'affaires deviendra un enfer.**

Il sera bouleversé verticalement : le producteur pourra fournir en temps réel, sans intermédiaire, directement à son client, consommateur final. Seul le réseau physique devra permettre le transit des électrons (ou des molécules de gaz), sa transformation au bon niveau de tension (de pression). Voilà à quoi sera réduite l'entreprise énergétique d'aujourd'hui : exploitant d'un réseau dont la rémunération sera progressivement mise sous pression par les autorités. Les actionnaires verront leurs dividendes fondre si l'on ne s'approprie pas les outils nous permettant de demeurer au centre de cette transaction commerciale.

Il sera bouleversé horizontalement : tous les métiers de la chaîne de valeur énergétique seront touchés. La production et sa commercialisation directe, le transport et la distribution, les services énergétiques et surtout, une relation client qui pourra enfin entrer de plein pied dans le XXI<sup>e</sup> siècle.

## Production

Le producteur pourra s'ouvrir directement au nouveau marché et trouver auprès du client final un revenu plus stable et sûr, surtout quand les marchés de gros sont au plus bas. La rentabilité des aménagements de production renouvelable comme l'hydroélectricité trouvera un rendement plus régulier et moins dépendant des fluctuations du marché européen. La digitalisation ne résoudra cependant pas tout, il faudra assumer la relation client et générer de la préférence, (l'origine du courant n'étant malheureusement pas une botte secrète).

## Transport

Le transport d'énergie est aujourd'hui dans une situation peu sécurisée. Les autoroutes de l'électricité sont gérées presque à l'aveugle et les informations sont lacunaires. Swissgrid tire la sonnette d'alarme, en vain. Le transporteur doit pouvoir remonter l'information des multiples réseaux inférieurs afin d'assurer la sécurité de l'approvisionnement. Il pourrait être enclin à inciter les distributeurs lui donnant cette visibilité.

## Distribution

Le distributeur équipant son réseau sera non seulement capable de donner des indications mais pourra piloter son propre réseau avec plus d'efficacité. La décentralisation des aménagements de production va croissante et avec l'autoconsommation, ce n'est plus l'intermittence de la météo qui modifie la charge du réseau mais le profil de consommation du client. Tantôt il consomme et soutire le surplus d'énergie du réseau, tantôt il s'absente alors que le soleil brille et injecte dans le réseau, physiquement contraint de reprendre toute l'énergie disponible. L'architecture du réseau évolue rapidement et les signaux provenant de l'OFEN annoncent bien que la rémunération de l'intelligence sera plus profitable que celle des grands investissements d'infrastructure.

Enfin, les entreprises multifluides auront l'incitation à faire converger leurs réseaux. Les gros excédents de production électrique pourront être stockés sous forme de gaz de synthèse (renouvelable) puis réinjectés au moment où la demande croît à nouveau.

Ce processus de décarbonation est techniquement maîtrisé, il nécessite de lui donner le temps de la transition pour qu'il devienne énergiquement noble et économiquement profitable (rappelons-nous qu'il y a peu, le photovoltaïque coûtait encore 1 CHF/kWh).

## Services

L'éventail des services énergétiques ne connaît aujourd'hui déjà plus de limite de diversification. Ce ne sont pas les contraintes techniques qui entravent le développement mais leur adéquation avec les besoins réels des clients. Le pilotage énergétique au niveau de l'habitation n'intéresse aujourd'hui encore que quelques geeks férus d'empreinte carbone.

Le client mérite plus que des buzzwords

Ce qui m'amène au dernier point. Le point cardinal de toute économie : le client.

Si l'on ne trouve dans l'arsenal digital déployé dans chaque maillon de la chaîne de valeur, aucun avantage économique pour le client, la digitalisation demeurera un buzzword.

La révolution écologique passera par une nouvelle forme de profit décarboné. Le réchauffement climatique va beaucoup trop vite pour inventer une nouvelle philosophie.

Cependant, digital ou non, on doit parier sur une rapide transition énergétique pour l'intérêt de nos économies énergétiques, de nos clients et .... de l'avenir de l'humain sur cette planète. Le principe philosophique de Pascal s'adapte parfaitement à notre sujet. Parier sur le paradis pour éviter l'enfer.

---

PS : Vous remarquerez que je n'évoque pas la libéralisation du marché – la décision politique n'a que peu d'influence sur ce changement fondamental de paradigme.

---

### **François Fellay, directeur d'Energies Sion Region (ESR)**



Directeur du distributeur d'énergie ESR, François Fellay est au bénéfice d'une riche expérience du monde énergétique et de l'industrie des réseaux. Titulaire d'une licence en relations internationales de l'HEID à Genève et d'un Master of Advanced Studies de l'Institut des hautes études en administration publique (IDHEAP) à Lausanne, il a complété cette formation par un certificat en management obtenu à HEC Paris. M. Fellay a été actif durant environ 10 ans au sein d'un grand groupe énergétique suisse, avant de reprendre la direction d'une filiale suisse d'un cabinet de conseil spécialisé dans les domaines de l'énergie, du transport et de l'eau.