

# "Je vois maints avantages"

Autor(en): **Schmidt, Claus**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Energieia : Newsletter de l'Office fédéral de l'énergie**

Band (Jahr): - **(2018)**

Heft 2

PDF erstellt am: **21.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-738024>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# «JE VOIS MAINS AVANTAGES»

Interviewé, le chef d'IWB Claus Schmidt explique le potentiel de la digitalisation pour les nouveaux modèles économiques et l'intégration des clients au processus de développement pour visualiser la production électrique locale et la consommation électrique.

## Monsieur Schmidt, quel est le niveau de digitalisation du secteur de l'énergie selon vous?

La digitalisation est un énorme défi pour ce secteur. La plupart des fournisseurs d'énergie s'en préoccupent, mais le degré de digitalisation est encore faible comparativement à d'autres branches.

## Pourquoi?

Sans doute parce que l'approvisionnement énergétique est une activité à très long terme. Nous utilisons certaines installations et certains réseaux durant plus de 50 ans: les cycles d'investissements sont donc longs. En vue de l'ouverture du marché, nombre de fournisseurs d'énergie ont d'autres tâches prioritaires: garantir l'efficacité des processus ou se focaliser sur la clientèle.

## Quels avantages et désavantages voyez-vous dans les tendances actuelles à la digitalisation pour le secteur de l'énergie?

J'y vois surtout maints avantages. Pour en profiter, nous devons appliquer strictement les dispositions légales et réglementaires comme la protection et la sécurité des données ainsi que le libre choix de nos clients en matière d'informations.

## Où se situe IWb comparativement à d'autres fournisseurs d'énergie?

Il y a probablement des entreprises plus avancées dans la digitalisation des processus clients. L'année dernière, nous avons néanmoins réalisé un gros travail de fond et une bonne planification pour l'avenir. Si nous pouvons la mettre en œuvre, nous serons également à la pointe.

## Quelle est votre vision d'une entreprise IWb «verte, intelligente et économe» en 2020?

D'ici 2020, nous voulons faire d'IWB une société de services énergétiques intégrée et devenir une entreprise dont tout l'approvisionnement énergétique sera plus efficace, plus écologique et plus proche des clients grâce à la digitalisation.

## A quels défis êtes-vous confronté?

La valeur ajoutée numérique se fonde sur des données et certaines sont des données personnelles de nos clients. La protection des données est donc un aspect crucial et un énorme défi que nous voulons surmonter dans le respect de nos clients.

## Quels nouveaux modèles économiques vous attirent?

Ceux qui, grâce à la digitalisation, nous aident à adapter encore davantage notre activité centrale actuelle aux besoins de

«L'Internet de l'énergie pourrait modifier les modèles économiques des entreprises d'approvisionnement en énergie.»

*Claus Schmidt, CEO IWb*

notre clientèle. C'est pourquoi nous intégrons directement nos clients au développement des modèles économiques, car ils nous donnent de précieuses impulsions.

## Pourquoi procédez-vous ainsi?

Parce que la satisfaction de nos clients nous tient vraiment à cœur. C'est le seul moyen d'optimiser notre activité et de créer un nouveau potentiel de rendement.

## Où voyez-vous un potentiel de digitalisation?

Partout où la digitalisation contribue à améliorer l'efficacité de nos processus.

L'énorme potentiel de la digitalisation est de visualiser des processus et des besoins jusque-là invisibles en s'appuyant sur des données disponibles.

## Pourquoi l'entreprise IWb mise-t-elle sur l'app Change 38?

Change 38 visualise dans le voisinage la production d'électricité jusque-là invisible des installations solaires. Il est dès lors possible de faire dépendre sa propre consommation de ces informations. Le courant produit sur un site est consommé sur place. Il nous importe de savoir si cette app permet de gérer la consommation d'électricité et de quelle manière. Nous expérimentons plusieurs applications.

## Quelle est la demande?

Encore très faible comme pour tous les développements de ce type.

## L'app est-elle comparable aux services d'Uber?

Bien qu'il y ait quelques parallèles, une comparaison directe de Change 38 avec Uber n'est pas possible: mais l'Internet de l'énergie pourrait modifier les modèles économiques des entreprises d'approvisionnement en énergie (EAE) comme Uber menace le modèle économique des entreprises de taxis.

## Où mettez-vous l'accent actuellement?

Nous mettons en place un nouveau système d'information dans lequel nous introduisons et mettons en réseau diverses données et informations de notre entreprise, afin de les utiliser dans le développement de processus et de services. Il s'agit de stocker les données et de les rendre accessibles pour qu'elles soient disponibles au bon moment et utilisées à bon escient.

## Claus Schmidt

Depuis mi-novembre, ce Bâlois de 48 ans dirige l'entreprise «Industrielle Werke Basel» (IWB) qui compte plus de 800 collaborateurs en tant que CEO par intérim. Précédemment, il était CEO suppléant. Claus Schmidt a étudié la physique à l'Université de Bâle, où il a obtenu en 1998 un doctorat en physique expérimentale. Il a travaillé ensuite comme conseiller en stratégie chez Accenture et a été membre de la direction de l'entreprise de conseil en énergie qu'il avait fondée en 2004.



Source: IWB

### Avec quels services numériques voulez-vous séduire les clients finaux en 2035?

Nous tenons à promouvoir nos services numériques bien avant 2035. Dès que possible, nous voulons que tous nos clients aient accès à leurs données et aux produits que nous leur fournissons.

### Comment préparez-vous vos clients et vos collaborateurs à la transformation numérique et à l'ouverture du marché de l'électricité?

Nous faisons appel à de nouveaux collaborateurs ayant acquis des compétences en termes de transformation digitale dans d'autres branches. Certains d'entre eux font partie de notre équipe Digital Business. La collaboration de ces spécialistes du numérique avec nos spécialistes en énergie crée de nouvelles idées novatrices. Nous encourageons cette coopération interdisciplinaire avec des locaux nouvellement aménagés dans notre siège principal.

### Combien de collaborateurs compte votre secteur Digital Business?

Cette équipe comprend huit collaborateurs dont deux stagiaires. Ils agissent en interaction étroite avec les collaborateurs de divers secteurs qui développent des modèles économiques numériques dans le cadre de projets. In fine, le succès de la transition numérique d'IWB exige la participation de tous les secteurs et de tous les collaborateurs.

### Quel est le potentiel des données «big data» avec le déploiement du smart metering en Suisse?

J'y vois avant tout des gains d'efficacité: le relevé et le décompte deviennent plus simples. Ensuite, mais seulement avec l'accord de nos clients, je vois la possibilité de leur donner le moyen de déceler, grâce aux mesures détaillées des smart meter, les domaines où ils peuvent encore améliorer l'efficacité énergétique.

### Quelles conditions politiques générales permettront à IWB et à d'autres EAE d'exploiter le potentiel de la digitalisation?

Suite à l'ouverture du marché, la répartition des clients au niveau de l'information sera essentielle, en particulier pour les nombreux

«Nous faisons appel à de nouveaux collaborateurs ayant acquis des compétences en termes de transformation digitale dans d'autres branches.»

Claus Schmidt, CEO IWB

clients privés et les petites entreprises consommant moins de 100 mégawatt-heures d'électricité par an. (bra)