



Schwartz and Co publie la première édition de l'Energy Marketing Book Suisse, benchmark de référence des offres de fourniture d'électricité, de gaz et de services additionnels sur le marché de masse en Suisse

Lausanne, le 12 avril 2018

Schwartz and Co publie la première édition suisse de son benchmark des offres de fourniture d'énergie et de services additionnels sur le marché de masse. L'Energy Marketing Book Suisse présente une analyse structurée de près de 270 offres de fourniture d'électricité, de gaz et de services additionnels proposées aux particuliers et aux professionnels, par 20 fournisseurs d'énergie en Suisse. Le rapport met en exergue les tendances marketing, les stratégies de gamme d'offres et de différenciation produit et les compare aux pratiques observées dans l'Union Européenne, identifiées dans l'édition 2017 de l'Energy Marketing Book UE publiée récemment.

Contrairement à la situation dans l'Union Européenne, le marché de la fourniture d'électricité et de gaz à la clientèle de masse n'est pas encore ouvert à la concurrence en Suisse. Initialement prévue pour l'électricité en 2014 puis 2018, l'ouverture totale du marché pourrait finalement se faire à horizon 2022 et ce indépendamment des négociations avec l'Union Européenne, si l'on en croit les déclarations récentes de la conseillère fédérale Doris Leuthard.

A l'inverse, avec le développement de la production décentralisée solaire, de l'efficacité énergétique et de la mobilité électrique, une véritable concurrence a commencé à s'installer dans le domaine des services liés à ces thématiques entre fournisseurs d'énergie d'une part, et entre ces fournisseurs et des prestataires de services purs d'autre part, y inclus sur le marché de masse.

Par ailleurs, la nouvelle législation relative à l'électricité qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2018 implique une ouverture du marché pour une partie de la clientèle de masse dans certaines conditions à travers le mécanisme dit de « regroupement dans le cadre de la consommation propre », et impose le déploiement de masse du comptage intelligent pour l'électricité.

La clientèle de masse devient donc également en Suisse un enjeu stratégique majeur pour les fournisseurs d'énergie.

Dans ce contexte, le cabinet Schwartz and Co vient de publier la première édition de l'Energy Marketing Book Suisse, benchmark des offres de fourniture d'énergie et de services additionnels sur le marché de masse suisse, sur la base d'une méthodologie identique à celle appliquée par le cabinet depuis de nombreuses années pour les pays de l'UE.



Dans cette première édition, Schwartz and Co présente sur plus de 380 pages une analyse détaillée et structurée de près d'une centaine d'offres de fourniture d'électricité et de gaz et de près de 180 offres de services additionnels proposées aux particuliers et professionnels (artisans, commerçants, professions libérales, indépendants, très petites entreprises) par 20 fournisseurs historiques d'énergie en Suisse, parmi lesquels les plus grands fournisseurs du pays mais également des fournisseurs de petite et moyenne taille.

Fournisseurs analysés par Schwartz and Co dans l'Energy Marketing Book Suisse

Fournisseurs	Electricité	Gaz
		
		
		

Dans ce benchmark Schwartz and Co analyse qualitativement et quantitativement les tendances marketing sur l'ensemble des attributs des offres, les stratégies de gamme des fournisseurs ainsi que les stratégies et moyens de différenciation produit. Ces analyses sont ensuite mises en regard des pratiques des fournisseurs dans l'UE, en exploitant les résultats de la dernière édition de l'Energy Marketing Book UE, qui analyse les offres d'énergie et de services sur les marchés de masse de 7 pays de l'UE : Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Luxembourg, Royaume Uni.

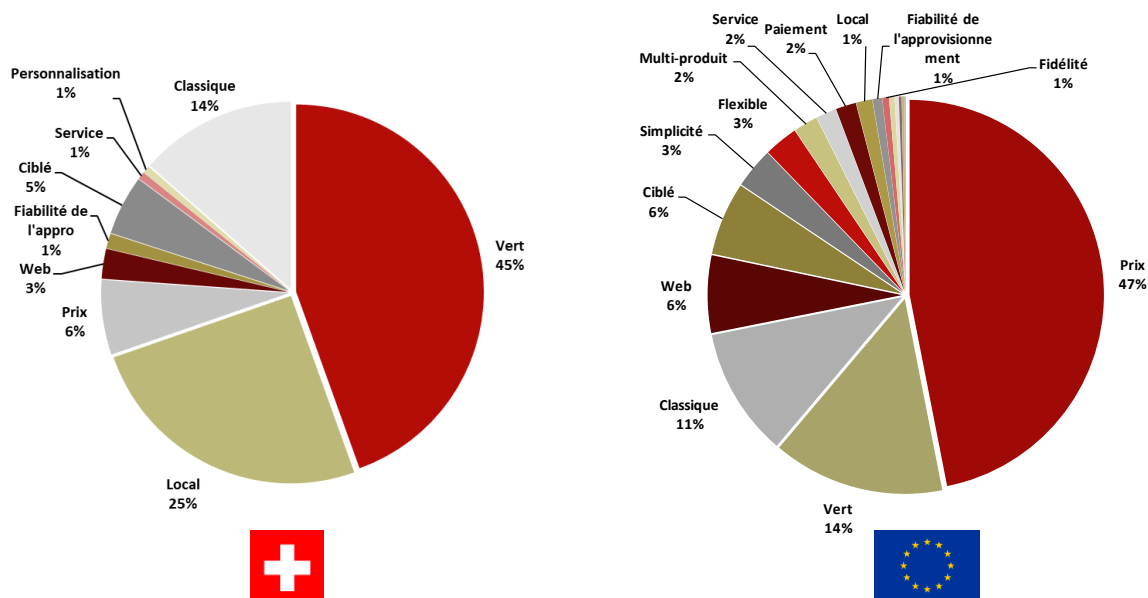
L'Energy Marketing Book Suisse met notamment en lumière les points suivants :

- Les offres de fourniture d'énergie aux particuliers et professionnels en Suisse sont d'une faible diversité (en moyenne 4,7 offres par fournisseur historique suisse contre 11,5 dans l'UE), très majoritairement non segmentées entre particuliers et professionnels (19 des 20 fournisseurs suisses étudiés proposent des offres communes à ces 2 segments, tandis que 75% des offres de fourniture dans l'UE ciblent spécifiquement l'un de ces 2 segments). Stadtwerk Winthertur présente la gamme la plus large, avec une dizaine d'offres (à noter : Iberdrola en Espagne propose la plus large gamme d'offres de fourniture dans l'UE recensée par Schwartz and Co, avec 37 offres).
- Les offres de fourniture d'énergie en Suisse sont très majoritairement vertes ou partiellement vertes ; 6 fournisseurs suisses analysés ont d'ailleurs fait le choix de proposer exclusivement de l'électricité verte.



- Les axes de communication des offres les plus utilisés par les fournisseurs suisses sont l'axe « vert » (électricité ou gaz de provenance renouvelable) et « local » (électricité ou biogaz produit localement).

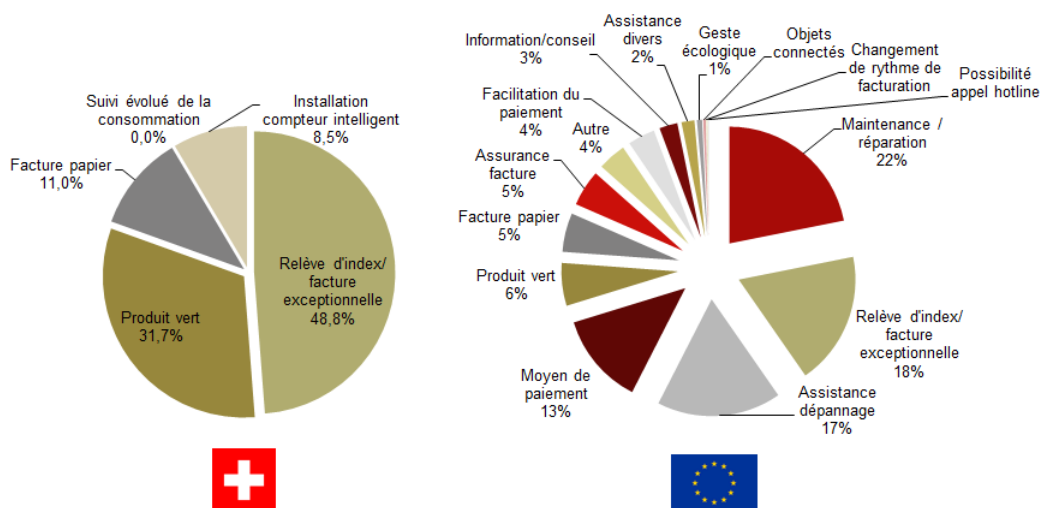
Axes de communication des offres de fournitures d'énergie à la clientèle de masse en Suisse et dans l'UE



Source: Energy Marketing Book Suisse – Schwartz and Co

- Les options payantes sont aussi répandues que dans l'UE, mais moins diversifiées.

Options payantes des offres de fournitures d'énergie à la clientèle de masse en Suisse et dans l'UE

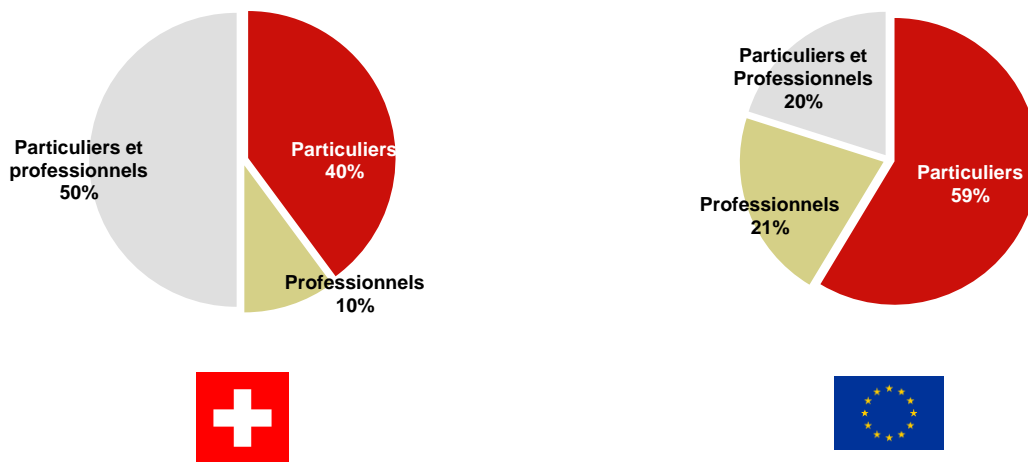


Source: Energy Marketing Book Suisse – Schwartz and Co



- Les offres de services additionnels des fournisseurs suisses sont d'une grande diversité, signe d'une véritable concurrence dans ce domaine : 95% des fournisseurs historiques suisses étudiés proposent des services additionnels, contre 91% des fournisseurs historiques dans l'UE, avec en moyenne 8,9 offres par fournisseur en Suisse contre 12,4 dans l'UE. EKZ possède l'offre de services additionnels la plus large, avec 17 offres recensées (à noter : British Gas propose la gamme de services additionnels la plus large dans l'UE avec 48 offres).
- Les offres de services des fournisseurs suisses sont beaucoup plus segmentées que les offres de fourniture d'énergie : 40% des services additionnels s'adressent spécifiquement aux particuliers, 10% aux professionnels et 50% sont communs aux deux segments.

Ventilation par segment des services additionnels à la clientèle de masse en Suisse et dans l'UE

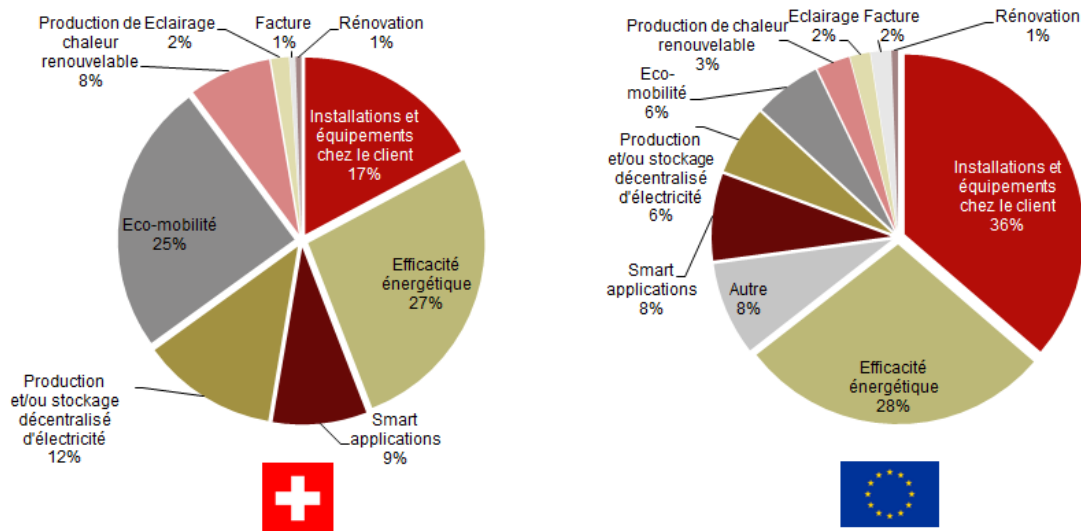


Source: Energy Marketing Book Suisse – Schwartz and Co

- Parmi les services additionnels proposés par les fournisseurs suisses, les services relatifs aux « installations et équipements chez le client », à « l'écomobilité » et à « l'efficacité énergétique » sont les plus répandus. Il est intéressant de souligner le fort développement de la thématique « écomobilité » en Suisse qui représente 25% des offres de services additionnels analysées, contre seulement 6% chez les fournisseurs européens.



Thématiques des offres de services additionnels à la clientèle de masse en Suisse et dans l'UE



Source: Energy Marketing Book – Schwartz and Co

L'Energy Marketing Book Suisse est disponible dans son intégralité sur commande.

Citation :

Jamal El Rhazi, Manager responsable du bureau de Lausanne : « L'Energy Marketing Book Suisse est un outil stratégique permettant de décrypter les tendances marketing des fournisseurs d'énergie suisses et d'en anticiper les évolutions, à travers une comparaison entre fournisseurs suisses d'une part, et avec les fournisseurs de l'UE d'autre part. La situation monopolistique pour la fourniture d'énergie sur le marché de masse a conduit de manière logique la majorité des fournisseurs historiques suisses à développer des gammes d'offres de fourniture peu diversifiées et non segmentées, mais certains précurseurs apparaissent déjà avec des gammes plus étoffées. A l'inverse, nous observons une intensité concurrentielle grandissante entre fournisseurs d'énergie dans le domaine des services additionnels avec notamment le développement de nombreux services liés à l'écomobilité, où la Suisse devance les fournisseurs de l'UE, mais également à l'efficacité énergétique et à l'installation, la gestion et la maintenance d'équipements chez le client. La libéralisation du marché de masse à travers le concept de « regroupement dans le cadre de la consommation propre » introduit par la nouvelle loi de l'énergie devrait conduire les fournisseurs suisses à diversifier leurs offres dans le domaine des services et de la fourniture d'énergie, pour répondre aux clients particuliers et professionnels qui souhaiteront passer à un tel mode d'approvisionnement et pour conquérir des parts de marché sur le segment des regroupements qui deviendront éligibles à la concurrence. A travers l'Energy Marketing Book et ses services de conseil sur mesure, le cabinet Schwartz and Co met à disposition des équipes marketing et des directions générales des fournisseurs suisses une expertise de premier plan pour relever ces nouveaux défis. »



Schwartz and Co
Strategy Consulting



* Artisans, commerçants, professions libérales, indépendants, très petites entreprises

Contact :

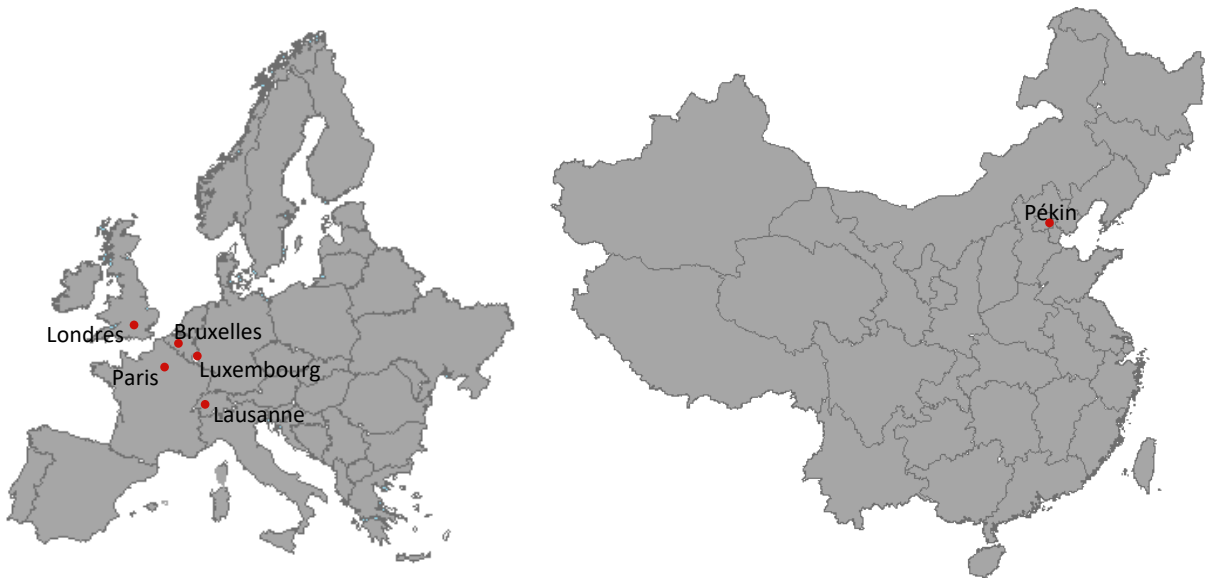
Jamal El Rhazi
Manager, Responsable du bureau de Lausanne
Schwartz and Co S.A.
Rue de Bourg, 30 CH-1003 Lausanne
Tel : +41 21 588 15 24
jamal.elrhazi@schwartz-and-co.com
www.schwartz-and-co.com

Schwartz and Co, en bref

Schwartz and Co est un cabinet international de conseil en stratégie et management fournissant des prestations à fort contenu métier dans les secteurs de l'énergie, de l'eau et des transports. Le cabinet est implanté à Paris, Luxembourg (siège groupe), Lausanne, Bruxelles, Londres et Pékin, et intervient dans toute l'Europe, en Chine et en Afrique. Schwartz and Co a réalisé plus de 300 missions de conseil depuis sa création en 2009 et produit sur fonds propres de nombreuses publications.



Schwartz and Co
Strategy Consulting



Schwartz and Co Paris
78 avenue Raymond Poincaré
F-75116 Paris
Tel : +33 (0)1 75 43 53 40
Fax : +33 (0)1 75 43 53 49

Schwartz and Co Luxembourg
3 Place d'Armes
L-1136 Luxembourg
Tel : +352 278 60 400
Fax : +352 278 61 237

Schwartz and Co Lausanne
Rue de Bourg, 30
CH-1003 Lausanne
Tel : +41 (0)215 881 524

Schwartz and Co Bruxelles
Avenue Louise, 523
B-1050 Bruxelles
Tel : +32 2 669 07 13
Fax : +32 2 627 47 37

Schwartz and Co Londres
Formations House, 85 Great
Portland Street
London W1W 7LT
Tel : +44 (0)20 3879 4232

Schwartz and Co Pékin
10/F, IFC East Tower,
8 Jianguomenwai Avenue
Chaoyang District
Beijing 100022
Tel : +86 10 5634 1552
Fax : +86 10 5634 1501

info@schwartz-and-co.com

www.schwartz-and-co.com