



Energy marketing book

Edition 2017

Benchmark des offres de fourniture d'énergie
et de services additionnels sur les marchés de masse
en Europe



Grâce à l'Energy marketing book réalisé par le cabinet de conseil en stratégie Schwartz and Co, accédez à une analyse détaillée des offres de fourniture d'énergie et de services additionnels proposées sur les marchés de masse de 7 pays européens, et des tendances qui s'en dégagent en matière de positionnement de gamme d'offres et de différenciation des fournisseurs d'électricité et de gaz en Europe.



Dans son édition 2017, ce rapport présente une analyse détaillée de plus de 670 offres de fourniture d'énergie (électricité et gaz) et plus de 490 offres de services additionnels destinées aux particuliers et aux petits professionnels (artisans, commerçants, professions libérales, indépendants, très petites entreprises), proposées par 107 fournisseurs d'énergie actifs en Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, au Luxembourg et au Royaume-Uni.

En continuité avec les éditions précédentes, le rapport comprend une description complète de la méthodologie d'analyse des offres de fourniture d'énergie et de services additionnels, une présentation détaillée de chaque offre, ainsi qu'une synthèse qualitative et quantitative des tendances au niveau de chaque attribut de l'offre.

Par ailleurs, cette nouvelle édition comprend de nouveaux axes d'analyse permettant de mettre l'accent sur les évolutions constatées depuis l'édition précédente en 2014 et les nouvelles pratiques marketing recensées. A ce titre, nous avons choisi d'intégrer dans l'EMB 2017 une vision schématisée de l'évolution du positionnement de chaque fournisseur selon différents axes d'analyse, une comparaison entre les différents marchés en matière de digitalisation, d'énergie verte et d'innovation marketing, ainsi qu'une synthèse de l'évolution des principaux indicateurs traduisant les tendances observées sur le marché de masse.

Principaux champs couverts

- Tendances marketing concernant les offres de fourniture d'énergie (électricité et gaz) : segment ciblé, axe de communication, produit énergie proposé, formule de prix, durée du contrat et durée d'engagement, modalités de paiement, modalités de facturation, services inclus, relation client et options payantes
- Tendances marketing concernant les services additionnels : production et/ou stockage décentralisé d'électricité, production de chaleur renouvelable, efficacité énergétique, smart applications, écomobilité, installations et équipements chez le client, éclairage, travaux de rénovation, facture et autres
- Positionnement de gamme d'offres des fournisseurs
- Comparaison des marchés des 7 pays analysés en matière de digitalisation, d'énergie verte et d'innovation marketing
- Offre type packageant les attributs les plus répandus sur les 7 marchés étudiés
- Moyens de différenciation

Valeur ajoutée du rapport

- Apporte aux fournisseurs d'énergie une vision synthétique des offres proposées par leurs concurrents leur permettant ainsi de se positionner vis-à-vis de ces derniers
- Apporte aux fournisseurs un recueil d'idées pour enrichir, compléter, réorienter ou différencier leurs offres de fourniture d'énergie et leurs services additionnels destinés aux particuliers et aux professionnels
- Apporte aux fournisseurs des éclaircissements sur les tendances actuelles constatées sur les marchés voisins et les évolutions possibles par comparaison avec ces mêmes marchés voisins



Les auteurs



Meher Ben Marzouk est Consultant chez Schwartz and Co.

Il est spécialisé dans le conseil aux acteurs du secteur de l'énergie. Il est intervenu en particulier sur des missions de définition de la stratégie marketing de fournisseurs d'énergie, d'étude de marchés liés aux services à l'énergie et de mise en place de partenariats industriels dans le domaine de la commercialisation d'électricité et gaz.

Il est ingénieur diplômé de l'Ecole Polytechnique et l'Ecole des Mines de Paris.



Hervé Schwartz est Président fondateur de Schwartz and Co.

Il possède plus de 25 ans d'expérience dans le secteur de l'énergie. Il conseille les entreprises électriques, gazières et pétrolières depuis la fin des années 90. Il a contribué au développement et à l'optimisation des stratégies marketing et commerciales de nombreux fournisseurs d'électricité et de gaz confrontés à l'ouverture des marchés en France, Belgique, Suisse et au Luxembourg.

Il est ingénieur diplômé de l'Ecole Centrale Paris.



Acteurs analysés

- A2A
- Acea energia
- AGSM
- Airtricity
- Alterna
- Antargaz (BE)
- Antargaz (FR)
- Ascotrade
- Atlantic
- Audax Energía
- Belpower
- Better Energy
- British Gas
- Comfort energy
- Daligas
- Direct Energie
- Dyneff Gaz
- E. Wie Einfach
- E.ON (DE)
- E.ON (RU)
- EBEM
- Ebico
- Ecopower
- Ecotricity
- EDF SA
- EDF Energy
- Edison
- EDP Energía
- Eida
- Electrabel
- Electricis
- Elegant
- Enalp
- EnBW
- Endesa
- Eneco
- Enel
- Enercity
- Enercoop
- Energem
- Energie 2030
- Energie people
- Énergies du Santerre
- Energya VM
- Engie
- Eni (IT)
- Eni (BE)
- Eni (FR)
- Enovos
- Eprimo
- ES Gaz de Strasbourg
- Essent
- EWE
- Extra Energie (DE)
- Extra Energy (RU)
- First Utility
- Flow Energy
- Gas Natural Fenosa
- Gaz Européen
- GEG
- Gesternova
- Good Energy
- Green Energy
- Green Star Energy (ex Pioneer Energy)
- HolaLuz
- Iberdrola
- iSupply Energy
- Lampiris (BE)
- Lampiris (FR)
- Leo
- LO CO2
- Lucia
- Luminus
- M&S Energy
- Mega
- Nexus Energía
- NordEnergie
- Npower
- Octa+
- OVO Energy
- Planète OUI
- Poweo by Direct Energie
- Proxelia
- RWE
- Sainsbury's Energy
- Scottish Hydro
- Scottish Power
- Sélia
- Sorgenia
- Southern Electric
- Spark Energy
- SSE
- Steinerly
- Stromio
- Sudgaz
- Sudstrom
- Swalec
- TOTAL
- The Cooperative Energy
- The Utility Warehouse
- Trevion
- Utilita
- Vattenfall
- Viesgo
- Wasewind
- Watz
- Yellostrom



Plan détaillé du rapport

1. **Chapitre 1 : Synthèse (109 pages)**
 - 1.1. *Champ et objectif du benchmark*
 - 1.2. *Méthodologie*
 - 1.3. *Pratiques marketing*
 - 1.3.1. Résultats clefs
 - 1.3.2. Tendances
 - 1.3.3. Positionnement de gamme d'offres
 - 1.3.4. Moyens de différenciation
 - 1.3.5. Palmarès de l'EMB 2017
2. **Chapitre 2 : France (276 pages)**
 - 2.1. *Fournisseurs analysés*
 - 2.2. *Pratiques marketing*
 - 2.2.1. Tendances
 - 2.2.2. Positionnement de gamme d'offres
 - 2.2.3. Moyens de différenciation
 - 2.3. *Présentation des offres*
3. **Chapitre 3 : Belgique (235 pages)**
 - 3.1. *Fournisseurs analysés*
 - 3.2. *Pratiques marketing*
 - 3.2.1. Tendances
 - 3.2.2. Positionnement de gamme d'offres
 - 3.2.3. Moyens de différenciation
 - 3.3. *Présentation des offres*
4. **Chapitre 4 : Luxembourg (91 pages)**
 - 4.1. *Fournisseurs analysés*
 - 4.2. *Pratiques marketing*
 - 4.2.1. Tendances
 - 4.2.2. Positionnement de gamme d'offres
 - 4.2.3. Moyens de différenciation
 - 4.3. *Présentation des offres*
5. **Chapitre 5 : Italie (220 pages)**
 - 5.1. *Fournisseurs analysés*
 - 5.2. *Pratiques marketing*
 - 5.2.1. Tendances
 - 5.2.2. Positionnement de gamme d'offres
 - 5.2.3. Moyens de différenciation
 - 5.3. *Présentation des offres*
6. **Chapitre 6 : Royaume-Uni (436 pages)**
 - 6.1. *Fournisseurs analysés*
 - 6.2. *Pratiques marketing*
 - 6.2.1. Tendances
 - 6.2.2. Positionnement de gamme d'offres
 - 6.2.3. Moyens de différenciation
 - 6.3. *Présentation des offres*
7. **Chapitre 7 : Allemagne (324 pages)**
 - 7.1. *Fournisseurs analysés*
 - 7.2. *Pratiques marketing*
 - 7.2.1. Tendances
 - 7.2.2. Positionnement de gamme d'offres
 - 7.2.3. Moyens de différenciation
 - 7.3. *Présentation des offres*
8. **Chapitre 8 : Espagne (330 pages)**
 - 8.1. *Fournisseurs analysés*
 - 8.2. *Pratiques marketing*
 - 8.2.1. Tendances
 - 8.2.2. Positionnement de gamme d'offres
 - 8.2.3. Moyens de différenciation
 - 8.3. *Présentation des offres*



Schwartz and Co
Strategy Consulting

La vision sectorielle au service de vos prises de décisions stratégiques et opérationnelles



Schwartz and Co est un cabinet international et indépendant de conseil en stratégie et management dédié aux secteurs de l'énergie, de l'eau et des transports. Nous fournissons des prestations de conseil à fort contenu métier dans quatre domaines :

Stratégie

Nous aidons nos clients à construire et renforcer leur position concurrentielle, globalement et sur les différents segments de la chaîne de valeur, en anticipant au mieux les opportunités et les risques générés par les évolutions structurelles et conjoncturelles de chaque secteur

Fusion-Acquisition

Nous mettons notre compréhension des marchés et des régulations, nos compétences métier et nos méthodes de modélisation et de benchmark au service de nos clients souhaitant se développer par acquisition d'actifs et de sociétés

Gestion des Organisations

Nous aidons nos clients à mettre en œuvre leur stratégie à travers le développement d'organisations, de processus, de méthodes et de solutions génératrices de valeur et adaptées aux évolutions de leurs marchés et de leur métier

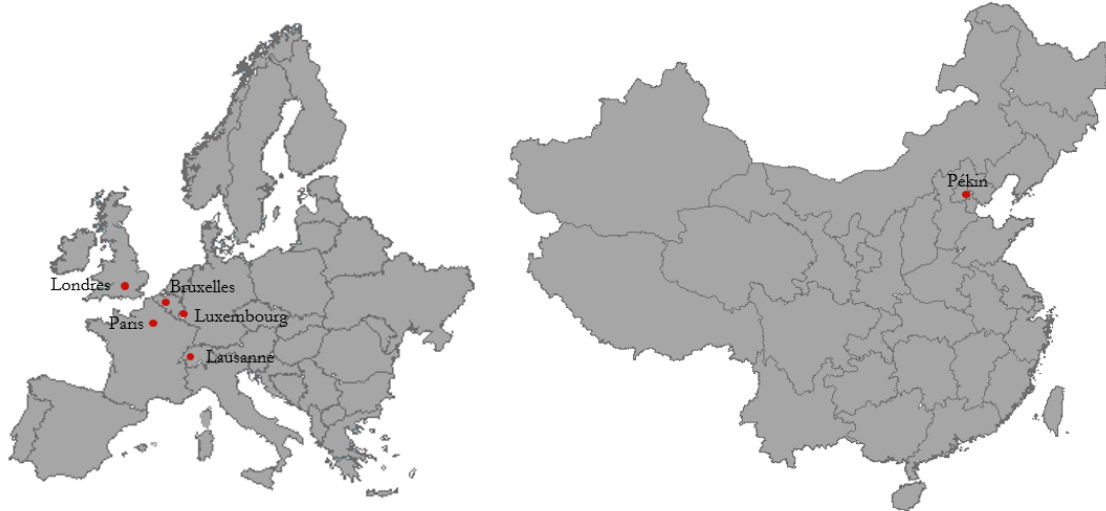
Régulation et Modèles de Marché

Nous participons à la conception, à l'optimisation et à la mise en place des règles de fonctionnement des marchés et des tarifications régulées associées, en apportant un retour d'expérience international de plus de dix ans



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, 29 Harley Street
London W1G9QR
Tel : +44 (0)20 761 24 231
Fax : +44 (0)20 792 73 046

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