



Les stratégies de vente d'électricité

Refonte des offres, pression sur les prix et arrivée de concurrents
d'un nouveau genre font bouger les lignes

Une étude pour

Connaître

en exclusivité
les parts de marché
des principaux
fournisseurs
d'électricité

Repérer

les dernières
innovations d'offres
et de services lancées

Comprendre

les ambitions
et les stratégies
des nouveaux entrants
(néo-arrivants, géants
européens, enseignes
de distribution...)

Identifier

ce qui fait la force
du modèle des
différents types
d'intervenants par
rapport aux enjeux
actuels et futurs
du marché

Une étude indispensable pour appréhender les enjeux actuels et futurs du marché de l'électricité en pleine ébullition

ÉDITO

LES NOUVEAUX ENTRANTS À L'OFFENSIVE

De nouvelles règles du jeu

Le cadre réglementaire du marché de l'électricité est loin d'être figé. Le feuilleton de la réforme de l'ARENH est au centre des préoccupations de tous les fournisseurs d'électricité. Elle conditionne, en partie, la capacité des opérateurs alternatifs à concurrencer les opérateurs historiques, EDF en premier lieu. Parallèlement, le mécanisme des certificats d'économie d'énergie est de plus en plus lourd pour les fournisseurs d'électricité qui y sont soumis alors que la mise aux enchères récente des garanties d'origine est une autre nouveauté. A cela, s'ajoute les nouvelles règles du mécanisme de capacité, les réflexions sur l'évolution du TURPE, les incertitudes sur un changement du mode de calcul du tarif bleu...

D'autres turbulences à venir

Au-delà des évolutions réglementaires, la chaîne de valeur de l'électricité, en particulier la vente, se prépare à de profonds changements. L'émergence de l'autoconsommation associée au stockage par batterie est une menace directe pour l'activité de fourniture d'électricité. Les solutions digitales (objets connectés et plateformes de comparaison des offres) ouvrent, quant à elles, la voie à l'intermédiation avec la perte du contact direct avec les consommateurs, situation redoutée par tous les opérateurs. Alors, comment les fournisseurs se préparent-ils, concrètement, à cette nouvelle donne ?

La lutte est féroce

Les acteurs historiques, EDF et les ELD (entreprises locales de distribution), sont confrontés à un afflux ininterrompu de nouveaux arrivants. Leurs concurrents sont issus d'horizons divers : énergéticiens européens (Alpiq, Engie, Iberdrola, Uniper...), acteurs pétro-gaziers (Butagaz, ENI, Total...), spécialistes des énergies renouvelables (Greenyellow, Energie d'Ici...), enseignes de distribution (Cdiscount, Leclerc), ou encore start up (EkWateur, Ilek, Mint Energie, Plüm Energie...). La concurrence est rude. Les marges sont très faibles pour la fourniture aux entreprises, industriels et collectivités. Elles sont un peu meilleures sur le mass market, mais c'est le segment le plus encombré. Comment, dès lors, se différencier ? Outre les prix, les fournisseurs misent sur de nouvelles propositions de valeur (économie d'énergie, électricité verte locale, solutions digitales...), une segmentation plus fine (offre dédiée aux propriétaires de voitures électriques par exemple) et une gamme de services toujours plus large (assistance, installation de wallbox...). Mais il n'y a, sans doute, pas de place pour tous, d'autant que la tendance est à l'élargissement des cibles de clients (Iberdrola et Vattenfall visent, depuis peu, le mass market). Comment le secteur va-t-il se recomposer ? Quels sont les opérateurs qui en profiteront ?

CHIFFRE CLÉ

45 %

la part de marché des fournisseurs alternatifs d'ici 2 à 3 ans ?

Source : Les Echos Etudes

LES + DE L'ÉTUDE

- > Un tour d'horizon complet des problématiques économiques, réglementaires, financières... de la fourniture d'électricité
- > Des chiffres clés pour évaluer la dynamique et les perspectives du marché
- > Un décryptage du positionnement et des stratégies des forces en présence (fournisseurs historiques, énergéticiens européens, pétro-gaziers, start up...)
- > Une analyse des tendances en matière d'offres de fourniture d'électricité
- > Nos perspectives d'évolution du jeu concurrentiel à moyen terme

SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

Synthèse : les points clés et principaux enseignements de l'étude

01 Les règles d'organisation du marché de la fourniture d'électricité

La loi Nome et l'ARENH

Le mécanisme de capacité

Les certificats d'économie d'énergie

Les garanties d'origine

02 Les trois facteurs qui changeront la donne

L'autoconsommation émerge

Le stockage par batterie va transformer le marché

Le digital introduit de nouvelles pratiques de vente et d'offres

03 Chiffres clés et fondamentaux économiques du secteur

Un mix de production qui se transforme peu à peu

Le point sur le déploiement de Linky et son impact sur la fourniture d'électricité

Le comportement des consommateurs d'électricité

La stabilité de la consommation

Les perspectives d'évolution de la consommation d'électricité

04 Analyse de l'évolution des prix de l'électricité

La tendance à la hausse des prix de gros

La structure des prix de détail

La hausse constante des prix de détail

05 Comparaison des stratégies de développement des fournisseurs d'électricité

La typologie des forces en présence

Les parts de marché des fournisseurs d'électricité

Le positionnement comparé des cibles de clients des fournisseurs

Les axes de différenciation des offres d'électricité

L'élargissement continue de la gamme de services

06 Nos perspectives du marché de la fourniture d'électricité

Quelle sera la physionomie du marché à moyen terme ?

Quelles perspectives de gain de part de marché par les fournisseurs alternatifs ?

Quelle recombinaison du secteur à moyen terme ?



Les principales entreprises étudiées dans l'étude (liste non exhaustive)

- Alpiq
- Alterna
- Butagaz
- EDF
- EkWateur
- Electricité de Provence
- Enalp
- Enedis
- Enercoop
- Energem
- Energie d'Ici
- Energies du Santerre
- Engie
- ENI
- Enovos
- Gazel Energie
- GEG
- Greenyellow
- Hydroption
- Iberdrola
- Ilek
- JeChange
- Leclerc
- Mint Energie
- MEGA Energie
- Ohm Energie
- Plüm Energie
- Selectra
- Total Direct Energie
- Vattenfall, etc.

PÔLE ÉNERGIE des Echos Etudes animé par Sabrina TIPHANEAUX

Le marché français de la voiture électrique et des services associés, Octobre 2019
Cartographie, décryptage et perspectives du nouvel écosystème de la mobilité électrique

Le marché de l'Energy Smart Home, Mai 2019
Qui seront les grands gagnants du décollage du marché de la maison connectée et intelligente ?

Le marché français de la rénovation énergétique des logements, Décembre 2018
Quels acteurs vont profiter du nouveau plan de rénovation ?

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?
Une formation ou une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?
Contactez notre Service Clients :
Tél : 01 49 53 63 00 - Email : etudes@lesechos.fr

NOTRE EXPERT



Sabrina TIPHANEAUX

Directrice du pôle
Energie

stiphaneaux@lesechos.fr

Retrouvez-la sur  

COMMANDE DE L'ÉTUDE LES STRATÉGIES DE VENTE D'ÉLECTRICITÉ

Version PDF

- Pour 1 utilisateur
2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)*
- De 2 à 5 utilisateurs
3 835 € HT - 4 045,93 € TTC (TVA à 5,5%)*
- De 6 à 10 utilisateurs
4 425 € HT - 4 668,38 € TTC (TVA à 5,5%)*
- Plus de 10 utilisateurs* : Nous contacter

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour
295 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : _____

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective.

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

Version papier

- 2 950€ HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible
seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : A079INTEI

Règlement :

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47
Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date : / /

Signature :

LesEchos
ÉTUDES

Service Clients - 10 boulevard de Grenelle - CS 10817 - 75738 Paris Cedex 15
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR