

Manager des affaires énergétiques (MS)

RNCP27047 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310p, 227
Code(s) ROME	H1102, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/10/2019

Certificateur(s)

CENTRALESUPELEC · SIRET : 13002076100016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager des affaires énergétiques négocie les contrats de fourniture d'énergie répondant aux besoins des entreprises et des collectivités locales. Ses activités se répartissent en quatre blocs :

1. Exercer une veille concurrentielle sur les marchés de l'énergie

Analyser les marchés, cartographier les besoins, identifier les concurrents, analyser les prix

2. Elaborer une stratégie commerciale sur les marchés de l'énergie

Identifier les cibles, segmenter le marché, formuler la proposition de valeur, structurer la démarche vers le client

3. Répondre aux appels d'offres de fourniture d'énergie

Sélectionner les appels d'offres, répondre aux appels d'offres publics, prendre en compte les obligations du développement durable

4. Négocier les contrats de fourniture d'énergie

Préparer la négociation, négocier en français et en anglais, répondre aux objections, conclure et rédiger un contrat, tirer parti de l'expérience

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire est capable de:

- Rechercher, structurer et hiérarchiser l'information utile sur les marchés de l'énergie.

- Anticiper l'évolution des besoins au regard de l'évolution des technologies.

- Etablir une carte des grandes catégories de clients potentiels.

Analyser les relations clients-fournisseurs par catégories de besoins et de clients.

- Modéliser la formation et la structure des prix sur le marché et prévoir les changements majeurs à moyen et long terme en fonction de l'évolution des marchés mondiaux et des technologies.

- Extraire d'une base de données les clients qui représentent a priori les meilleurs espoirs de gains pour l'entreprise, au regard de sa stratégie à moyen et long terme.

- Réaliser une analyse marketing croisée technologies/prix et établir une segmentation du marché potentiel, afin de dégager les priorités d'action.

- Etablir un dossier d'offre en accord avec la réglementation, les services techniques et les objectifs financiers de l'entreprise.

- Etablir un plan d'action en fonction des priorités retenues.

- Etablir et justifier une liste de critères conformes à la stratégie de l'entreprise.

- Optimiser les ressources nécessaires à la réponse aux appels d'offres.

- Compléter le dossier de consultation en conformité avec la loi NOME (Nouvelle organisation du marché de l'électricité).
- Mettre en évidence la valeur ajoutée de la stratégie DD de l'entreprise dans les contrats de fourniture d'énergie.
- Constituer les documents nécessaires.
- Former l'équipe de négociation en anticipant sur les objections prévisibles.
- Etablir un plan prévisionnel de la négociation.
- Identifier les principaux éléments de contexte et adapter le plan de négociation en fonction des aspects proprement culturels de celle-ci.
- Répondre aux objections au regard du cahier des charges et de la stratégie du client, en faisant référence aux pratiques du marché et à leurs évolutions prévisibles.
- Etablir un protocole d'accord en vue de la rédaction d'un contrat de vente, en intégrant les résultats de la négociation et les éléments de la communication ultérieure sur celle-ci.
- Communiquer les éléments de l'accord de vente au service juridique de l'entreprise et vérifier que le projet de contrat concorde en tous points avec le protocole d'accord issu de la négociation.
- Vérifier la conformité du projet de contrat avec le cahier des charges du client et vérifier la conformité avec la stratégie de l'entreprise et identifier les éventuels impacts sur celle-ci.
- Communiquer les données et analyses conséquentes en comité de direction.

Blocs de compétences

RNCP27047BC01 — Elaborer une stratégie commerciale sur les marchés de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble de compétences commerciales et marketing permettant d'évaluer et de choisir une stratégie commerciale en fonction du segment de clientèle visé.

Modalités d'évaluation :

Etude du portefeuille de clients d'un fabricant de panneaux photovoltaïques

Les participants réalisent une étude marketing complète et en déduisent une stratégie commerciale. Les rôles sont répartis et la présentation orale et écrite de la stratégie est réalisée en français et en anglais devant les formateurs et un panel de professionnels

Critères d'évaluation :

.

Maîtrise des principes du marketing

.

Pertinence de la stratégie proposée

.

Qualité des justifications

.

Clarté des analyses

.

Qualité des réponses aux questions du jury

.

Qualité de l'expression orale en français et anglais

Attestation :

Une attestation de réussite est remise au candidat

Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.

RNCP27047BC02 — Répondre aux appels d'offres de fourniture d'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble de compétences commerciales et juridiques permettant de répondre à un appel d'offres sur les marchés de fourniture d'énergie.

Modalités d'évaluation :

Etude d'un dossier de marché public : chauffage d'une collectivité locale par utilisation de différentes sources d'énergie

Les participants montent le dossier de consultation d'une entreprise fictive de leur choix et soumettent celui-ci dans les règles des appels d'offres publics. Rendu collectif sous la forme d'un plan détaillé de réponse à l'appel d'offres et d'une présentation orale.

Critères d'évaluation :

.

Maîtrise des règles des marchés publics

.

Pertinence de la réponse à l'appel d'offres

.

Qualité des justifications

.

Clarté des analyses

.

Qualité de l'argumentaire et des réponses aux questions du jury

Attestation :

Une attestation de réussite est remise au candidat

Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.

RNCP27047BC03 — Négocier les contrats de fourniture d'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble de compétences commerciales et juridiques permettant de négocier les contrats de fourniture d'énergie.

Modalités d'évaluation :

Mise en situation de négociation sur une étude de cas réel emprunté au secteur de l'énergie.

Les participants préparent le dossier de négociation, les uns en tant que vendeurs, les autres en tant qu'acheteurs. A l'issue du jeu de rôles, un protocole d'accord est négocié et rédigé au sein de chaque groupe de négociation. Un projet de contrat est également rédigé. Enfin, chaque participant complète le dossier par une note d'analyse sur l'un des aspects de la négociation.

Critères d'évaluation :

.

Organisation

.

Qualité du dossier de préparation

.

Clarté des analyses

.

Comportement en négociation

.

Concentration, esprit de répartition

.

Qualité de l'écoute et des arguments en réponse

.

Qualité des réponses aux questions du jury

.

Qualité de l'expression orale en français et anglais

.

Qualité et précision de la rédaction des différents documents

.

Précision du rapport écrit et qualité de la soutenance (thèse professionnelle)

Attestation :

Une attestation de réussite est remise au candidat

Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.

RNCP27047BC04 — Exercer une veille concurrentielle sur les marchés de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Ensemble de compétences en analyse des marchés de l'énergie, en vue d'élaborer des stratégies de fourniture. La capacité à travailler en équipe à l'élaboration des livrables est un critère très important, sur lequel est fondée l'appréciation de chacun par les autres participants et par les formateurs.

Modalités d'évaluation:

Etude des besoins en fourniture d'énergie

Répartis en équipes, les participants collectent toutes données de marché, ordonnent les informations, produisent des analyses et font un focus approfondi sur la question des prix.

Le rendu écrit final est individuel.

Critères d'évaluation :

Qualité des données collectées

Clarté des analyses

Qualité de rédaction

Attestation :

Une attestation de réussite est remise au candidat

Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier s'exerce dans tous types d'entreprises productrices ou distributrices d'énergie ou de matériels destinés à la production et à la distribution, quelles que soient leur taille.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur(e) d'affaires énergie
- Responsable de marché énergie
- Chef de projet énergie
- Consultant(e) solutions énergie
- Responsable grands comptes énergie
- Acheteur(euse) énergie

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €

Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Président : Directeur des Etudes de CentraleSupélec.

4 personnes dont 2 extérieures à l'autorité délivrant la certification. Salariés : 50%, Employeurs : 50%.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/10/2019

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34632

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.exed.centralesupelec.fr/fr>

CentraleSupélec

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27047/>