

Manager des affaires et d'activités dans l'énergie (MS)

RNCP31045 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	310, 227p
Formacode(s)	24154, 24162, 24170, 34071
Code(s) ROME	M1703, M1705, H1102, M1402, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2021

Certificateur(s)

INSTITUT POLYTECHNIQUE DE GRENOBLE (IPG) - INP GRENOBLE · SIRET : 19381912500017

<https://ensimag.grenoble-inp.fr/>

ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT · SIRET : 81738914100018

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie met ses doubles compétences au profit de son entreprise : compétences managériales (stratégie, marketing, études et développement de marchés, management d'équipe projet, analyse de rentabilité) et compétences techniques (énergies conventionnelles, renouvelables et nouvelles technologies).

Le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie peut exercer des emplois avec trois orientations différentes : la logique marketing et commerciale, le management de projet ou l'accompagnement/le conseil.

L'ensemble de ces compétences lui permet de piloter la vente, l'installation et le développement de solutions technologiques énergétiques comme un véritable expert du secteur de l'énergie, en fédérant des équipes pluridisciplinaires.

A1. Modélisation technico-économique des systèmes énergétiques

A2. Élaboration d'un business modèle pour une entreprise ou un projet innovant dans le secteur de l'énergie

A3. Pilotage d'une stratégie concurrentielle innovante dans le secteur de l'énergie

A4. Pilotage d'un plan marketing et commercial des services dans le secteur de l'énergie

A5. Pilotage des hommes et des équipes pluridisciplinaires

A6. Pilotage de la vente d'une solution dans le secteur de l'énergie

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

- Réaliser une étude de marché ciblée précisant l'état de l'offre et de la demande d'énergie, les liens entre le développement économique et les besoins énergétiques
- Définir une stratégie de couverture adaptée à la nature des risques encourus
- Analyser l'évolution des règles de marché et de régulation dans l'industrie énergétique, afin de veiller à leur mise en application et d'anticiper leurs effets sur l'activité de son entreprise
- Estimer la rentabilité future de projets énergétiques en environnement incertain
- Définir un mix énergétique optimal en évaluant les différentes technologies de production, transport et distribution d'énergies fossiles et renouvelables
- Evaluer le potentiel de création de valeur d'un projet d'innovation dans le secteur de l'énergie

- Bâtir une proposition de valeur (offre, marché) en tenant compte de l'impact de la concurrence, du choix de positionnement dans la chaîne de valeur et des partenariats-clés
- Concevoir un business modèle, en définissant sa stratégie et son positionnement sur le segment d'activité concerné
- Identifier les risques technologiques et concurrentiels sur les composantes du business modèle
- Réaliser un business plan chiffré, formalisant les conditions de faisabilité et projections d'évolution du projet d'activité
- Élaborer une stratégie de propriété intellectuelle, afin de garantir la protection des innovations développées
- Identifier les enjeux technologiques, industriels et réglementaires du marché de l'énergie
- Réaliser une étude de veille des pratiques et de la concurrence sur le secteur de l'énergie concerné, en ciblant les sources d'informations appropriées et en définissant leurs modalités de traitement et d'analyse
- Analyser l'environnement externe et en produire une segmentation stratégique
- Identifier la chaîne de valeur du secteur concerné pour identifier les risques stratégiques et les sources de différenciation possibles
- Analyser le portefeuille produits/marchés de l'entreprise
- Etablir un diagnostic technologique et stratégique, en s'appuyant sur le résultat des analyses produites
- Définir une stratégie de développement pour accroître la différenciation de l'offre sur ses marchés actuels et potentiels, en établissant son plan opérationnel de mise en œuvre
- Concevoir des indicateurs de performance et des tableaux de bord de pilotage, permettant l'évaluation et le contrôle de la mise en œuvre du plan stratégique
- Etablir une segmentation et un positionnement de l'offre
- Concevoir et déployer le mix marketing
- Définir des critères d'avantage compétitif
- Mettre en œuvre le plan marketing en ligne avec la stratégie prédéfinie
- Mettre en œuvre une stratégie de promotion et commercialisation adaptée à chaque segment de marché
- Définir une politique de prix
- Évaluer l'efficacité du plan et réaliser des ajustements
- Fédérer, en mode hiérarchique ou transversal, des équipes pluridisciplinaires (R&D, marketing) autour du projet
- Motiver les équipes autour d'objectifs communs innovants
- Développer la créativité, l'ouverture, la collaboration et la motivation au sein d'une équipe
- Transmettre des valeurs et une vision pour favoriser l'acceptation de l'innovation au sein des équipes
- Déterminer un mode de management tenant compte des dimensions interculturelles des membres de son équipe
- Gérer les conflits et différends interpersonnels, en formulant les solutions permettant de préserver les intérêts des protagonistes et ceux de l'entreprise
- Analyser le comportement d'achat du client en milieu complexe business to business (B to B)
- Identifier le besoin commercial et technique du client dans un environnement complexe
- Élaborer une solution technologique innovante répondant au besoin du client, en développant un argumentaire démontrant sa valeur et ses bénéfices
- Négocier la vente de solutions avec le client, en justifiant de façon argumentée les avantages de sa proposition commerciale et technologique
- Conclure la vente de solutions, en validant les différents points d'accord et clauses contractuelles du marché

Blocs de compétences

RNCP31045BC01 — Élaborer un business modèle pour une entreprise ou un projet innovant dans le secteur de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Évaluer le potentiel de création de valeur d'un projet d'innovation dans le secteur de l'énergie
- Bâtir une proposition de valeur (offre, marché) en tenant compte de l'impact de la concurrence, du choix de positionnement dans la chaîne de valeur et des partenariats-clés
- Concevoir un business modèle, en définissant sa stratégie et son positionnement sur le segment d'activité concerné
- Identifier les risques technologiques et concurrentiels sur les composantes du business modèle
- Réaliser un business plan chiffré, formalisant les conditions de faisabilité et projections d'évolution du projet d'activité

Modalités d'évaluation

Etude de cas, basée sur une situation réelle ou fictive, comprenant :

- une proposition de valeur ;
- un business modèle ;
- un plan d'action stratégique et opérationnel.

pour les candidats issus de la formation :

Travail individuel ou collectif

Production écrite et/ou soutenance orale

RNCP31045BC02 — Piloter la vente d'une solution dans le secteur de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Identifier le besoin commercial et technique du client dans un environnement complexe
- Élaborer une solution technologique innovante répondant au besoin du client, en développant un argumentaire démontrant sa valeur et ses bénéfices
- Négocier la vente de solutions avec le client, en justifiant de façon argumentée les avantages de sa proposition commerciale et technologique
- Conclure la vente de solutions, en validant les différents points d'accord et clauses contractuelles du marché

Modalités d'évaluation

Simulation de négociation en conditions réelles (mise en situation basée sur un cas réel ou fictif d'entreprise) présentant :

- une argumentation de vente de solutions technologiques en environnement Business to Business
- une offre de solution adaptée aux besoins réels et latents du client

pour les candidats issus de la formation :

travail individuel et collectif

production écrite et orale

RNCP31045BC03 — Modéliser les marchés, les risques et les technologies énergétiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En s'appuyant sur l'analyse du marché énergétique mondial et de son évolution :

- Réaliser une étude de marché ciblée précisant l'état de l'offre et de la demande d'énergie, les liens entre le développement économique et les besoins énergétiques

Après une évaluation appropriée des risques liés au fonctionnement des marchés mondiaux :

- Définir une stratégie de couverture adaptée à la nature des risques encourus

Après avoir identifié les acteurs professionnels et institutionnels, les rapports de force et les coopérations entre acteurs de l'énergie :

- Analyser l'évolution des règles de marché et de régulation dans l'industrie énergétique, afin de veiller à leur mise en application et d'anticiper leurs effets sur l'activité de son entreprise
- Estimer la rentabilité future de projets énergétiques en environnement incertain
- Définir un mix énergétique optimal en évaluant les différentes technologies de production, transport et distribution d'énergies fossiles et renouvelables

Modalités d'évaluation :

Etude de cas, basée sur une situation réelle ou fictive, comprenant :

Une étude d'un segment de marché énergétique

Une stratégie de gestion des risques du marché concerné

Une proposition de mix énergétique optimal

pour les candidats issus de la formation :

Travail individuel et collectif

Production écrite et restitution orale

RNCP31045BC04 — Piloter une stratégie concurrentielle innovante dans le secteur de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Réaliser une étude de veille des pratiques et de la concurrence sur le secteur de l'énergie concerné, en ciblant les

sources d'informations appropriées et en définissant leurs modalités de traitement et d'analyse

- Analyser l'environnement externe et en produire une segmentation stratégique
- Identifier la chaîne de valeur du secteur concerné pour identifier les risques stratégiques et les sources de différenciation possibles
- Analyser le portefeuille produits/marchés de l'entreprise
- Etablir un diagnostic technologique et stratégique, en s'appuyant sur le résultat des analyses produites
- Définir une stratégie de développement pour accroître la différenciation de l'offre sur ses marchés actuels et potentiels, en établissant son plan opérationnel de mise en œuvre
- Concevoir des indicateurs de performance et des tableaux de bord de pilotage, permettant l'évaluation et le contrôle de la mise en œuvre du plan stratégique

Modalités d'évaluation

Une étude de cas basée sur une situation réelle comprenant :

- une étude de faisabilité technique, économique et commerciale ;
- des recommandations sur le modèle économique ;
- une stratégie de développement ;
- un plan d'actions opérationnel.

pour les candidats issus de la formation :

Travail collectif

Production écrite et soutenance orale

RNCP31045BC05 — Piloter un plan marketing et commercial des services dans le secteur de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Etablir une segmentation et un positionnement de l'offre
- Concevoir et déployer le mix marketing
- Définir des critères d'avantage compétitif
- Mettre en œuvre le plan marketing en ligne avec la stratégie prédéfinie
- Mettre en œuvre une stratégie de promotion et commercialisation adaptée à chaque segment de marché
- Définir une politique de prix
- Évaluer l'efficacité du plan et réaliser des ajustements

Modalités d'évaluation

Etude de cas, basée sur une situation réelle ou fictive, comprenant :

- un plan marketing
- une analyse commerciale

pour les candidats issus de la formation :

Travail collectif en priorité

Production écrite et soutenance orale

RNCP31045BC06 — Piloter les hommes et des équipes pluridisciplinaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif

- Fédérer, en mode hiérarchique ou transversal, des équipes pluridisciplinaires (R&D, marketing) autour du projet
- Motiver les équipes autour d'objectifs communs innovants
- Développer la créativité, l'ouverture, la collaboration et la motivation au sein d'une équipe
- Transmettre des valeurs et une vision pour favoriser l'acceptation de l'innovation au sein des équipes
- Déterminer un mode de management tenant compte des dimensions interculturelles des membres de son équipe
- Gérer les conflits et différends interpersonnels, en formulant les solutions permettant de préserver les intérêts des protagonistes et ceux de l'entreprise

Modalités d'évaluation

Etude de cas, menée dans le cadre du suivi d'un projet axé énergie, comprenant :

La gestion des ressources humaines

L'organisation et la répartition du travail

Le pilotage de l'équipe-projet

pour les candidats issus de la formation :

Travail individuel et/ou collectif

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie évolue principalement dans les secteurs et activités énergétiques suivants :

- Fourniture et distribution d'énergie
- Energies renouvelables
- Gestion des réseaux énergétiques
- Equipementiers
- Services énergétiques de type gestion de l'énergie de sites industriels ou bâtiments tertiaires / diagnostic conseil en optimisation et pilotage de la consommation énergétique / conseil en stratégie énergétique, en déploiement numérique
- Nouvelles technologies de l'énergie et innovation : start-ups, bureaux d'études, organismes et institutions spécialisés sur l'énergie et dans le domaine de l'innovation.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Au sein de la filière énergie, le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie peut exercer des emplois de directeur marketing et commercial, manager marketing, business développeur, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial, ingénieur projet, chef de produit ou de service innovant dans l'énergie, chef de projet senior énergies, consultant en stratégie et économie de l'énergie, analyste ou responsable des achats.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Norme ISO 50001 (Management de l'énergie)
Définie en juin 2011, elle donne les lignes directrices pour développer une gestion méthodique de l'énergie afin de privilégier la performance énergétique. À partir d'un diagnostic énergétique initial, l'organisme conforme à la norme définit ses cibles énergétiques et établit un plan de comptage de l'énergie. Un système de management respectant les exigences de cette norme permet de réaliser à court terme des économies d'énergie et de réduire les coûts. Les objectifs principaux de l'ISO 50001 sont de faire face à la rareté de l'énergie et à l'augmentation durable de son prix, tout en contribuant à la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Plusieurs sessions, en lien avec cette réglementation, sont prévues pendant le déroulement de la certification.

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)	2 904 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	56 575

Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) R1X68 — Employés des services commerciaux 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, APPRENTISSAGE

Le jury est composé de 3 à 5 personnes

dont 25% de membres extérieurs à l'organisme représentants du secteur professionnel, 50 % employeurs et 50 % salariés. Ce jury est présidé par le Directeur Général de Grenoble Ecole de Management ou son représentant.

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

Le jury est composé de 3 à 5 personnes dont 25% de membres extérieurs à l'organisme représentants du secteur professionnel, 50 % employeurs et 50 % salariés. Ce jury est présidé par le Directeur Général de Grenoble Ecole de Management ou son représentant.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP21757

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36229

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31045/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	2 440 €
Coût moyen par dossier	2 440 €
Durée moyenne	520 h

Période	06/2021
----------------	---------

France compétences	100 %
---------------------------	-------

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.