

# Manager d'affaires dans l'énergie et la transition énergétique (MS)

RNCP36229 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                   |
| Code(s) NSF             | 310, 227p                  |
| Formacode(s)            | 34590, 32135, 24147, 24170 |
| Code(s) ROME            | H1102, H2504, H2502        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 25/02/2022                 |
| Date d'échéance         | 25/02/2027                 |

## 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**

## Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                                                                      | SIRET          | Habilitation                     |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------------|
| ETABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR CONSULAIRE GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT | 81738914100018 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

La filière énergie connaît aujourd'hui des disruptions notables (les enjeux écologiques et les règles normatives et réglementaires associées, la libéralisation et la marchandisation de la filière, une demande renouvelée de la part des consommateurs).

En ce sens, le manager d'affaires en énergie et transition énergétique pilote la conception, la promotion, la vente et la mise en oeuvre ou en exploitation de solutions dans le domaine de l'énergie et la transition énergétique à destination d'entreprises clientes. Ces solutions, loin d'être standardisées, sont toujours construites sur mesure ou personnalisables et permettent aux entreprises bénéficiaires de répondre à leurs problématiques énergétiques spécifiques que sont l'amélioration de leur mode de consommation et d'usage de l'énergie (évaluation de leurs process industriels, de l'efficacité énergétique et de l'optimisation de l'énergie consommée, mise en conformité aux normes à respecter), l'évaluation et développement des possibilités de production d'énergie renouvelables, avec possibilités d'autoconsommation d'énergie, éventuellement avec génération de revenus supplémentaires (ex. : parc de production à partir d'énergies renouvelables), l'optimisation des possibilités de contractualisations de fournitures d'énergie et services associés (ex. : marché de gros) afin de réduire la facture énergie tout en assurant l'approvisionnement et la qualité et enfin l'alignement des choix d'achats et de consommation d'énergie sur les axes stratégiques RSE de l'entreprise.

Co-certification délivrée par GEM et Grenoble INP Ense3, école d'ingénieurs pour l'énergie, l'eau et l'environnement.

## ACTIVITÉS VISÉES

Veille et diagnostic techno-économique des marchés et des systèmes de l'énergie et de la transition énergétique

La veille techno-économique des marchés et systèmes de l'énergie et de la transition énergétique

Le diagnostic du mix énergétique et des infrastructures

Le diagnostic des opportunités et contraintes liées aux tendances des marchés de l'énergie et de leur réglementation

La synthèse, la formalisation et le partage du diagnostic établi sur les marchés et systèmes de l'énergie et de la transition énergétique

Identification des opportunités d'affaires en énergie et transition énergétique et développement de l'accès au marché

La recherche d'opportunités d'affaires dans le secteur de l'énergie et de la transition énergétique

L'évaluation des opportunités d'affaires dans le secteur de l'énergie et de la transition énergétique et l'élaboration du plan d'accès au client/marché

La contribution à la définition de l'offre produits/services énergétiques de son entreprise, du business model et du plan marketing et commercial associés

Pilotage en mode projet de la conception et de la négociation d'une affaire dans l'énergie contribuant à la transition énergétique

L'organisation du projet d'affaire dans l'énergie et la mobilisation d'une équipe pluridisciplinaire dédiée

La définition de l'offre énergie sur les plans technique et commercial

La formalisation de cahiers des charges pour la fourniture des composantes de l'offre énergie par des prestataires externes

La négociation de l'affaire en énergie avec ses parties prenantes

## COMPÉTENCES ATTESTÉES

Opérer une veille et un diagnostic techno-économique des marchés et des systèmes de l'énergie et de la transition énergétique

Définir le périmètre de la veille à mener sur les marchés et systèmes de l'énergie et de la transition énergétique, en tenant compte de leurs différentes dimensions (technologiques, politiques, réglementaires, financières, économiques, écologiques...) et en problématisant les investigations à conduire, afin de cadrer, d'orienter et d'ordonner son processus de recherche et d'analyse

Opérer une veille technique, économique et réglementaire sur les marchés et systèmes de l'énergie, en sélectionnant des sources d'information fiables, pertinentes et complémentaires et en mettant en œuvre les modalités de collecte et de traitement de l'information appropriées, afin de repérer les évolutions et enjeux du secteur, en particulier concernant les questions et solutions relevant de la transition énergétique

Evaluer la maturité techno-économique et digitale des marchés et systèmes énergétiques, en analysant notamment l'intégration des nouvelles formes d'énergies et d'optimisation, afin d'élaborer ultérieurement des propositions d'affaires cohérentes avec les infrastructures et les tendances des marchés

Identifier les différents mix énergétiques possibles, en prenant en considération les caractéristiques de production, de consommation et de flexibilité des énergies carbonées et non carbonées, et de celles concernant l'équilibre et la stabilité du réseau sur lequel les affaires sont envisageables

Anticiper les tendances des marchés de l'énergie ou des marchés d'actifs associés à l'énergie (marchés des matières premières, marchés de gros, marchés des actifs financiers associés à l'énergie, marchés de certificats (CEE, de gros, de CO2...)), afin d'identifier leurs risques et leurs opportunités en vue de la construction ultérieure de solutions

Estimer les perspectives d'évolutions réglementaires et fiscales du secteur de l'énergie, en analysant les dispositions actuelles et à venir au niveau local, européen et international, afin de déterminer leurs incidences et leurs modalités de prise en compte dans l'élaboration future de solutions de production, de fourniture ou d'efficacité énergétiques

Répertorier les principaux produits de couverture de risques disponibles sur les marchés, en évaluant leur pertinence et leur efficacité selon leur contexte de mise en œuvre, afin d'identifier de nouveaux outils et méthodes mobilisables face aux types de risques encourus

Synthétiser et formaliser à l'écrit ou à l'oral le produit de la veille opérée sur les marchés et systèmes de l'énergie et de la transition énergétique, en mettant en exergue les principales opportunités et risques repérés et en les croisant avec ceux du segment de marché de son entreprise à l'appui résultats et données factuelles analysées, afin de les mobiliser pour son action et de les partager avec ses collaborateurs et sa Direction

Identifier les opportunités d'affaires en énergie et transition énergétique et développer l'accès au marché

Rechercher des marchés porteurs d'affaires en énergie et transition énergétique, en mobilisant une étude de marché croisée avec le diagnostic techno-économique du système énergétique, afin d'identifier des prospects à démarcher qui soient cohérents avec le positionnement stratégique de son entreprise

Rechercher et collecter des informations sur le(s) secteur(s) d'activité du segment de clientèle visé, en repérant des ressources pertinentes et des sources d'informations qualitatives, afin d'identifier les potentiels clients à approcher (anciens et nouveaux), l'écosystème de leurs relations d'affaires, comme les enjeux énergétiques clés du secteur Identifier les prescripteurs, influenceurs directs et indirects, publics, privés ou hybrides (coopératives, associations), comme les réseaux et manifestations -physiques et virtuel(le)s - en lien plus ou moins étroit avec la transition énergétique (ex. information sur l'évolution réglementaire), afin d'établir des partenariats et des réseaux de promotion et de commercialisation complémentaires à ceux de l'entreprise

Repérer les opportunités d'affaires en énergie et transition énergétique via les appels d'offre publics ou privés, en opérant une action de ciblage de la veille dédiée et en analysant les demandes et besoins exprimés par les émetteurs, afin de déterminer celles sur lesquelles se positionner au regard de leur intérêt et des capacités de son entreprise

Caractériser son segment de marché et ses cibles de prospection, les modalités et ressources nécessaires à leurs démarchages, les indicateurs de suivi mobilisables, afin d'établir une recommandation à destination de sa direction et afin de justifier de leur pertinence au regard de la stratégie de l'entreprise

Contribuer activement à l'élaboration, avec sa direction, de l'offre de solutions en énergie et transition énergétique de son entreprise, en définissant un modèle économique (business model) adapté au segment visé (avec 3 dimensions cohérentes articulées : la proposition de valeur, l'architecture de valeur, et l'équation de profit) en mobilisant son expertise métier et terrain, afin d'optimiser l'alignement de la proposition de valeur de l'entreprise avec les attentes et besoins du marché et de ses cibles clients

Proposer à la direction commerciale/marketing des designs d'offres de type "push" (avec des "clients témoins » potentiels), en s'appuyant sur des solutions qui anticipent les tendances réglementaires et visent de manière corollaire à influencer les régulateurs dans la définition de règles favorables aux offreurs de solution énergie, afin de susciter de nouvelles attentes de la part du marché et de participer à la création d'une nouvelle demande

Intégrer ces offres dans le plan marketing et commercial de l'entreprise, en précisant les modalités de chacune des 3 dimensions du modèle économique conçu (produit-service et prix, réseaux, Business plan/revenus et rentabilité), afin d'optimiser l'accès au marché de l'offre produits/services auprès des futurs prospects

Contribuer, avec les équipes et directions internes dédiées, au développement du digital et de l'intelligence artificielle, en apportant des propositions sur les usages possibles tant dans la définition de l'offre, que dans le déploiement d'outils marketing et commerciaux, et en veillant à leur adaptation au positionnement stratégique de l'entreprise, afin que celle-ci optimise les nouvelles opportunités offertes par ces technologies

Piloter en mode projet la conception et la négociation d'une affaire dans l'énergie contribuant à la transition énergétique

Organiser le cycle d'une affaire dans l'énergie, en définissant un plan projet adapté à son contexte et à ses nécessités et en s'appuyant sur une analyse de risques permettant de structurer les actions de l'équipe impliquée, afin d'ordonner ses différentes étapes spécifiques (étude de faisabilité, conception, validation, implémentation) et de permettre la mise en place d'un suivi favorisant l'atteinte des objectifs visés

Constituer l'équipe projet impliquée dans le développement de l'affaire énergie, en identifiant les compétences techniques, d'ingénierie énergie, de diagnostics, de normes environnementales et de contrôle qualité à mobiliser, afin de disposer des ressources humaines et des expertises suffisantes pour mener à bien l'affaire et ses différentes phases

Mettre en œuvre les aménagements et dispositions adaptées aux professionnels en situation de handicap, en identifiant au préalable les besoins spécifiques des membres de l'équipe projet, en relation, le cas échéant, avec le service des ressources humaines de son entreprise, afin de permettre leur intégration dans le collectif de travail et de leur donner les moyens d'y contribuer en autonomie

Animer l'équipe pluridisciplinaire impliquée dans le développement de l'affaire énergie (différents services de l'entreprise, prestataires externes), en établissant une gouvernance de projet inclusive et en clarifiant les rôles et responsabilités des acteurs mobilisés, afin d'optimiser la collaboration et l'activité entre toutes les parties prenantes et notamment les contributeurs en situation de handicap

Analyser les besoins du client de l'affaire énergie, en conduisant le processus de co-définition et en prenant en considération, le cas échéant, le cahier des charges préétabli et les retours clients sur l'avancement de la proposition, afin de caractériser l'affaire

Conduire en autonomie ou avec des équipes -internes ou externes (ingénierie énergie, ingénierie équipement, analyste foncier, juridique, relations collectivités territoriales, analyste marchés financiers, ...), les phase d'études et de faisabilité nécessaires à la typologie d'affaire conduite, afin de fiabiliser l'avancement et la physionomie de l'affaire, notamment concernant le respect des normes et étapes auxquelles elle peut être soumise

Identifier ou estimer, selon l'accessibilité aux propositions concurrentes, leurs avantages et faiblesses, en élaborant un benchmark concurrentiel, afin d'optimiser le positionnement technique et commercial de son offre vis-à-vis de celle des concurrents

Caractériser les performances de l'offre énergétique, en choisissant des informations/outils adaptés à la typologie de l'affaire (économie budgétaire, ROI - Retour sur investissement) et en recourant, le cas échéant, à l'élaboration d'un business plan de la solution retenue, afin de soutenir la prise de décision du client

Evaluer la performance de l'offre en termes de transition énergétique, en mobilisant des indicateurs pertinents selon l'affaire considérée (calculs énergétiques et thermiques, part des énergies renouvelables...), afin de qualifier la valeur ajoutée du projet au niveau environnemental et sociétal et fournir ainsi des outils de suivi et de communication pour l'entreprise cliente, notamment si l'axe RSE est clairement identifiée dans sa stratégie

Rédiger l'offre technique et commerciale de l'affaire énergie, en spécifiant ses performances et ses modalités de financement, afin d'établir une proposition optimale et correctement dimensionnée au regard du client et de maximiser les probabilités de remporter l'affaire

Elaborer un cahier des charges spécifiant les besoins de produits/services externes nécessaires à la construction de la solution énergie, afin de caractériser les prestations externalisées qu'il compte mobiliser pour la réalisation de l'affaire et de l'intégrer si nécessaire à un appel d'offre afin d'élargir les fournisseurs ou partenaires potentiels et/ou se conformer à des exigences légales

Conduire les négociations avec les différents interlocuteurs décisionnaires de l'affaire, en répertoriant notamment les attentes principales du client et celles spécifiques à chacun de ces interlocuteurs impliqués, les forces de la proposition, les arguments aux objections potentielles, les modes de décision et les interlocuteurs clés, afin de parvenir à un accord satisfaisant les deux parties et permettant la contractualisation de l'affaire

## Blocs de compétences

### **RNCP36229BC01 — Opérer une veille et un diagnostic techno-économique des marchés et des systèmes de l'énergie et de la transition énergétique**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Définir le périmètre de la veille à mener sur les marchés et systèmes de l'énergie et de la transition énergétique, en tenant compte de leurs différentes dimensions (technologiques, politiques, réglementaires, financières, économiques, écologiques...) et en problématisant les investigations à conduire, afin de cadrer, d'orienter et d'ordonner son processus de recherche et d'analyse

Opérer une veille technique, économique et réglementaire sur les marchés et systèmes de l'énergie, en sélectionnant des sources d'information fiables, pertinentes et complémentaires et en mettant en œuvre les modalités de collecte et de traitement de l'information appropriées, afin de repérer les évolutions et enjeux du secteur, en particulier concernant les questions et solutions relevant de la transition énergétique

Evaluer la maturité techno-économique et digitale des marchés et systèmes énergétiques, en analysant notamment l'intégration des nouvelles formes d'énergies et d'optimisation, afin d'élaborer ultérieurement des propositions d'affaires cohérentes avec les infrastructures et les tendances des marchés

Identifier les différents mix énergétiques possibles, en prenant en considération les caractéristiques de production, de consommation et de flexibilité des énergies carbonées et non carbonées, et de celles concernant l'équilibre et la stabilité du réseau sur lequel les affaires sont envisageables

Anticiper les tendances des marchés de l'énergie ou des marchés d'actifs associés à l'énergie (marchés des matières premières, marchés de gros, marchés des actifs financiers associés à l'énergie, marchés de certificats (CEE, de gros, de CO2...)), afin d'identifier leurs risques et leurs opportunités en vue de la construction ultérieure de solutions

Estimer les perspectives d'évolutions réglementaires et fiscales du secteur de l'énergie, en analysant les dispositions actuelles et à venir au niveau local, européen et international, afin de déterminer leurs incidences et leurs modalités de prise en compte dans l'élaboration future de solutions de production, de fourniture ou d'efficacité énergétiques

Répertorier les principaux produits de couverture de risques disponibles sur les marchés, en évaluant leur pertinence et leur efficacité selon leur contexte de mise en œuvre, afin d'identifier de nouveaux outils et méthodes mobilisables face aux types de risques encourus

Synthétiser et formaliser à l'écrit ou à l'oral le produit de la veille opérée sur les marchés et systèmes de l'énergie et de la transition énergétique, en mettant en exergue les principales opportunités et risques repérés et en les croisant avec ceux du segment de marché de son entreprise à l'appui résultats et données factuelles analysées, afin de les mobiliser pour son action et de les partager avec ses collaborateurs et sa Direction

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Productions écrites : travail collectif puis individuel

Travail collectif et présentation orale avec support de communication

### **RNCP36229BC02 — Identifier les opportunités d'affaires en énergie et en transition énergétique et développer l'accès au marché**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Rechercher des marchés porteurs d'affaires en énergie et transition énergétique, en mobilisant une étude de marché croisée avec le diagnostic techno-économique du système énergétique, afin d'identifier des prospects à démarcher qui soient cohérents avec le positionnement stratégique de son entreprise

Rechercher et collecter des informations sur le(s) secteur(s) d'activité du segment de clientèle visé, en repérant des ressources pertinentes et des sources d'informations qualitatives, afin d'identifier les potentiels clients à approcher (anciens et nouveaux), l'écosystème de leurs relations d'affaires, comme les enjeux énergétiques clés du secteur

Identifier les prescripteurs, influenceurs directs et indirects, publics, privés ou hybrides (coopératives, associations), comme les réseaux et manifestations -physiques et virtuel(le)s - en lien plus ou moins étroit avec la transition énergétique (ex. information sur l'évolution réglementaire), afin d'établir des partenariats et des réseaux de promotion et de commercialisation complémentaires à ceux de l'entreprise

Repérer les opportunités d'affaires en énergie et transition énergétique via les appels d'offre publics ou privés, en opérant une action de ciblage de la veille dédiée et en analysant les demandes et besoins exprimés par les émetteurs, afin de déterminer celles sur lesquelles se positionner au regard de leur intérêt et des capacités de son entreprise

Caractériser son segment de marché et ses cibles de prospection, les modalités et ressources nécessaires à leurs démarchages, les indicateurs de suivi mobilisables, afin d'établir une recommandation à destination de sa direction et afin de justifier de leur pertinence au regard de la stratégie de l'entreprise

Contribuer activement à l'élaboration, avec sa direction, de l'offre de solutions en énergie et transition énergétique de son entreprise, en définissant un modèle économique (business model) adapté au segment visé (avec 3 dimensions cohérentes articulées : la proposition de valeur, l'architecture de valeur, et l'équation de profit) en mobilisant son expertise métier et terrain, afin d'optimiser l'alignement de la proposition de valeur de l'entreprise avec les attentes et besoins du marché et de ses cibles clients

Proposer à la direction commerciale/marketing des designs d'offres de type "push" (avec des "clients témoins" potentiels), en s'appuyant sur des solutions qui anticipent les tendances réglementaires et visent de manière corollaire à influencer

les régulateurs dans la définition de règles favorables aux offreurs de solution énergie, afin de susciter de nouvelles attentes de la part du marché et de participer à la création d'une nouvelle demande

Intégrer ces offres dans le plan marketing et commercial de l'entreprise, en précisant les modalités de chacune des 3 dimensions du modèle économique conçu (produit-service et prix, réseaux, Business plan/revenus et rentabilité), afin d'optimiser l'accès au marché de l'offre produits/services auprès des futurs prospects

Contribuer, avec les équipes et directions internes dédiées, au développement du digital et de l'intelligence artificielle, en apportant des propositions sur les usages possibles tant dans la définition de l'offre, que dans le déploiement d'outils marketing et commerciaux, et en veillant à leur adaptation au positionnement stratégique de l'entreprise, afin que celle-ci optimise les nouvelles opportunités offertes par ces technologies

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Production écrite individuelle sur la base d'un cas réel ou fictif : ciblage et "plan d'accès au marché" en énergie et transitions énergétiques relevant d'une ou plusieurs des catégories suivantes

Production orale collective sur la base d'un cas réel ou fictif : dossier de recommandations d'un business model en énergie et transition énergétique à partir d'une innovation ou d'une volonté/opportunité d'appropriation des technologies digitales pour lesquelles le manager d'affaires a des expertises clés

### **RNCP36229BC03 — Piloter en mode projet la conception et la négociation d'une affaire dans l'énergie contribuant à la transition énergétique**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser le cycle d'une affaire dans l'énergie, en définissant un plan projet adapté à son contexte et à ses nécessités et en s'appuyant sur une analyse de risques permettant de structurer les actions de l'équipe impliquée, afin d'ordonner ses différentes étapes spécifiques (étude de faisabilité, conception, validation, implémentation) et

de permettre la mise en place d'un suivi favorisant l'atteinte des objectifs visés

Constituer l'équipe projet impliquée dans le développement de l'affaire énergie, en identifiant les compétences techniques, d'ingénierie énergie, de diagnostics, de normes environnementales et de contrôle qualité à mobiliser, afin de disposer des ressources humaines et des expertises suffisantes pour mener à bien l'affaire et ses différentes phases

Mettre en œuvre les aménagements et dispositions adaptées aux professionnels en situation de handicap, en identifiant au préalable les besoins spécifiques des membres de l'équipe projet, en relation, le cas échéant, avec le service des ressources humaines de son entreprise, afin de permettre leur intégration dans le collectif de travail et de leur donner les moyens d'y contribuer en autonomie

Animer l'équipe pluridisciplinaire impliquée dans le développement de l'affaire énergie (différents services de l'entreprise, prestataires externes), en établissant une gouvernance de projet inclusive et en clarifiant les rôles et responsabilités des acteurs mobilisés, afin d'optimiser la collaboration et l'activité entre toutes les parties prenantes et notamment les contributeurs en situation de handicap.

Analyser les besoins du client de l'affaire énergie, en conduisant le processus de co-définition et en prenant en considération, le cas échéant, le cahier des charges préétabli et les retours clients sur l'avancement de la proposition, afin de caractériser l'affaire

Conduire en autonomie ou avec des équipes -internes ou externes (ingénierie énergie, ingénierie équipement, analyste foncier, juridique, relations collectivités territoriales, analyste marchés financiers, ...), les phases d'études et de faisabilité nécessaires à la typologie d'affaire conduite, afin de fiabiliser l'avancement et la physionomie de l'affaire, notamment concernant le respect des normes et étapes auxquelles elle peut être soumise

Identifier ou estimer, selon l'accessibilité aux propositions concurrentes, leurs avantages et faiblesses, en élaborant un benchmark concurrentiel, afin d'optimiser le positionnement technique et commercial de son offre vis-à-vis de celle des concurrents

Caractériser les performances de l'offre énergétique, en choisissant des informations/outils adaptés à la typologie de l'affaire (économie budgétaire, ROI - Retour sur investissement) et en recourant, le cas échéant, à l'élaboration d'un business plan de la solution retenue, afin de soutenir la prise de décision du client

Evaluer la performance de l'offre en termes de transition énergétique, en mobilisant des indicateurs pertinents selon l'affaire considérée (calculs énergétiques et thermiques, part des énergies renouvelables...), afin de qualifier la valeur ajoutée du projet au niveau environnemental et sociétal et fournir ainsi des outils de suivi et de communication pour l'entreprise cliente, notamment si l'axe RSE est clairement identifiée dans sa stratégie

Rédiger l'offre technique et commerciale de l'affaire énergie, en spécifiant ses performances et ses modalités de financement, afin d'établir une proposition optimale et correctement dimensionnée au regard du client et de maximiser les probabilités de remporter l'affaire

Elaborer un cahier des charges spécifiant les besoins de produits/services externes nécessaires à la construction de la solution énergie, afin de caractériser les prestations externalisées qu'il compte mobiliser pour la réalisation de l'affaire et de l'intégrer si nécessaire à un appel d'offre afin d'élargir les fournisseurs ou partenaires potentiels et/ou se conformer à des exigences légales

Conduire les négociations avec les différents interlocuteurs décisionnaires de l'affaire, en répertoriant notamment les attentes principales du client et celles spécifiques à chacun de ces interlocuteurs impliqués, les forces de la proposition, les arguments aux objections potentielles, les modes de décision et les interlocuteurs clés, afin de parvenir à un accord satisfaisant les deux parties et permettant la contractualisation de l'affaire

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Document collectif écrit de type PowerPoint, sur la base d'un cas réel ou fictif, élaboration, négociation et suivi d'une affaire énergie contribuant à la transition énergétique (documents de cadrage d'un projet d'affaires dans l'énergie, sous forme de deux livrables distincts à savoir le lancement d'un projet d'affaires dans l'énergie et un compte-rendu de décisions clés en situation de suivi de projet et d'animation d'équipe transverse)

Production écrite individuelle portant sur la Définition d'une offre technique et commerciale en transition énergétique

Oral portant sur la conduite de négociation, en conditions réelles ou fictives

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Filière énergétique au sein d'entreprises de tailles diverses depuis des grands groupes internationaux comme les producteurs d'énergie, les distributeurs d'énergie, équipementiers, négociants/traders jusqu'à des start-ups ou des

cabinets de consulting spécialisés dans les nouvelles énergies, l'efficacité énergétique et la transition énergétique

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chez les producteurs d'énergie : Ingénieur commercial en efficacité énergétique, Ingénieur d'affaires en efficacité énergétique, Ingénieur efficacité énergétique, Responsable développement efficacité énergétique, Développeur de parcs ENR, Account Manager ou Key account manager, Ingénieur d'études technico-économiques

Chez des équipementiers : Ingénieur d'affaires en efficacité énergétique, Responsable développement efficacité énergétique, Responsable de projet d'affaires en industrie, Account Manager ou Key account manager, Ingénieur d'études technico-économiques, Ingénieur recherche développement énergies renouvelables en industrie, Responsable d'affaires en industrie

Chez des fournisseurs d'énergie ou chez des prestataires de services d'efficacité énergétique : Chargé d'affaires en efficacité énergétique, Chargé d'affaires énergies renouvelables/transition énergétique, Consultant solutions énergie, Ingénieur d'affaires en efficacité énergétique, Ingénieur efficacité énergétique, Responsable développement efficacité énergétique, Account Manager ou Key account manager, Analyste/trader marchés énergétiques, Responsable projets smart grid, Acheteur énergie, Responsable énergie de marché d'affaire

## Marché du travail

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

|                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Très élevée (5/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 640 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | E0X30 — Pilotes d'installation lourdes des industries de transformation et d'énergie · tension 5/5 (Très élevée)<br>E5X70 — Techniciens des industries de process · tension 4/5 (Élevée)<br>E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process · tension 5/5 (Très élevée)<br>H1X90 — Ingénieurs et cadres de fabrication et de la production · tension 4/5 (Élevée)<br>R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée)<br>R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 47 538                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 39 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 5 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | E0X30 — Pilotes d'installation lourdes des industries de transformation et d'énergie<br>E5X70 — Techniciens des industries de process<br>E5X80 — Agents de maîtrise et assimilés des industries de process<br>H1X90 — Ingénieurs et cadres de fabrication et de la production<br>R2X80 — Attachés commerciaux<br>R4X91 — Technico-commerciaux                                                                                                                                                      |

## Voies d'accès

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Conformément au règlement des mastères spécialisés de la CGE :

Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)

Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade national de Master (liste CEFDG)

Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel de niveau BAC + 5

Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'aux moins trois années d'expérience professionnelle.

Titre inscrit au RNCP niveau 7 (ancienne nomenclature niveau I)

Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus.

Conditions d'accès dérogatoires :

Après une VAPP, sont recevables les candidatures de personnes justifiant de 10 années d'expérience minimum, dans la limite de 40% maximum de l'effectif de la promotion suivant le master.

Sont recevables les candidatures de personnes titulaire d'un master 1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle ou d'une licence adaptée avec 3 années d'expérience minimum, dans la limite de 30% des effectifs.

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

- Le Président : Les Directeurs académiques/des programmes GEM/Grenoble INP ou leurs représentants
- Les Directeurs des programmes MS, MS-Titre ou Titre ou leurs représentants
- Le Responsable académique ou un membre de la faculté non enseignant dans le programme, représentant l'un des Départements de Formation et de Recherches respectivement de GEM et de Grenoble INP Ense3
- Les membres extérieurs à l'organisme de formation, étant a minima 2 représentants du secteur professionnel et comptant pour 55% des voix.

A noter : Le responsable du programme est présent au jury à titre consultatif sans droit de vote

#### COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury compte un minimum de 3 personnes :

- Le Responsable académique de la VAE
- Le Responsable du programme de la certification visée (sauf si le RP assure un enseignement dans un processus d'accompagnement ou formatif proposé dans le cadre de la VAE)
- Un ou des représentant(s) professionnel(s) qualifié(s) du domaine de la certification, comptant pour au moins 50% des voix du jury

## Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

|                                |                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 9 005 €                                                                                                                                                               |
| <b>Selon la branche</b>        | 7 000 € – 9 850 €                                                                                                                                                     |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                                                                                                                            |
| 9 005 €                        | Valeur par défaut · 199 branches                                                                                                                                      |
| 9 850 €                        | CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE autoroutes, CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics, CPNEFP des commerces de gros |
| 9 000 €                        | CPNE chimie, CPNE de l'exploitation des équipements thermiques et de genie climatique, CPNEFP des industries des tuiles et briques                                    |
| 9 800 €                        | CPNEF de l'audiovisuel                                                                                                                                                |
| 9 499 €                        | CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil                                                                                                        |
| 9 384 €                        | CPNE Industrie pétrolière                                                                                                                                             |
| 8 500 €                        | CPNE Branche Caoutchouc                                                                                                                                               |
| 8 396 €                        | CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie                                                                      |
| 7 500 €                        | CPNE des industries de santé (CPNEIS)                                                                                                                                 |
| 7 000 €                        | CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                                              |

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 25/02/2022 |
| Durée de l'enregistrement           | 5 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 25/02/2027 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2018  | 25        | 0        | 80 %             | 81 %         |
| 2017  | 31        | 0        | 93 %             | 76 %         |
| 2016  | 30        | 0        | 93 %             | 72 %         |

## Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS  
RNCP31045, RNCP21757

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36229/>

## Où se former

|                        |          |
|------------------------|----------|
| Formations référencées | 1        |
| Organismes             | 1        |
| Régions couvertes      | 1        |
| Prix indicatif         | 17 900 € |

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

## Se former en apprentissage

|                                |                      |
|--------------------------------|----------------------|
| Formations en apprentissage    | 1                    |
| Organismes gestionnaires (CFA) | 1                    |
| Organismes formateurs          | 1                    |
| Régions couvertes              | 1                    |
| Départements couverts          | 1                    |
| Organismes certifiés Qualiopi  | 1                    |
| Sessions                       | de 09/2025 à 11/2026 |

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).