

Manager des affaires énergétiques (MS)

RNCP37771 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	227p, 312t
Formacode(s)	34590
Code(s) ROME	H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2023
Date d'échéance	19/07/2028

Certificateur(s)

CENTRALESUPELEC · SIRET : 13002076100016

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CEGOS	55202467100091	Former et organiser l'évaluation
CENTRALESUPELEC EXED	33468834800070	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse à des ingénieurs et cadres confirmés ainsi qu'aux jeunes diplômés souhaitant orienter leur carrière vers les métiers liés aux marchés de l'énergie.

La transition énergétique est un objectif majeur affiché par la commission Européenne au travers de son plan Fit for 55 pour l'horizon 2030 afin d'atteindre la neutralité carbone en 2050. Cela passe par le développement des énergies renouvelables et énergies décarbonées, une électrification importante des usages, et la recherche d'une amélioration de l'efficacité énergétique.

Les grands consommateurs, les états, les industriels sont confrontés à des choix devant garantir la maîtrise des coûts et des approvisionnements. Ils sont en recherche d'experts capables de comprendre et maîtriser leurs besoins en énergie.

De leur côté, producteurs, les fournisseurs d'énergie, et les fournisseurs de services cherchent à se différencier sur un marché en pleine mutation technologique, sociétale, réglementaire.

Le Manager des affaires énergétiques traite ainsi les enjeux auxquels font face l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur : états, collectivités locales et territoriales, les industries, grandes entreprises publiques ou privées, les producteurs, les fournisseurs d'énergie, les fournisseurs de services.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'évolution des marchés de l'énergie

Analyse des marchés de l'énergie, veille réglementaire sur les marchés de l'énergie, cartographie des besoins, identification des acteurs

Elaboration d'une stratégie de développement, achat, sourcing

Cartographie des acteurs de l'énergie, analyse de la structure des prix, analyse des évolutions législatives, évaluation

des changements à moyen et long terme

Réalisation d'une stratégie commerciale de fourniture d'énergie et de services énergétiques

Analyse marketing, identification des cibles, segmentation du marché

Réalisation d'une proposition commerciale

Proposition de valeur, démarche vers le client

Réponse aux appels d'offres de fourniture d'énergie et de services énergétiques, et d'installations de production d'énergie

Sélection des appels d'offres, réponse aux appels d'offres (publics et privés)

Lancement des appels d'offres de fourniture d'énergie et de services énergétiques, et d'installations de production d'énergie

Ecriture cahier des charges, respect de la réglementation, sélection fournisseurs

Négociation des contrats de fourniture d'énergie et services énergétiques, et pour la réalisation d'installations de production

Préparation de la négociation, réponse aux objections, conclusion de la négociation

Etablissement des contrats de fourniture d'énergie et services énergétiques, et pour la réalisation d'installations de production

Etablissement d'un protocole d'accord, rédaction de contrat de vente et/ou de prestation

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Caractériser les marchés mondiaux de l'énergie et les interdépendances entre les ressources à travers une veille réglementaire en vue d'établir une stratégie d'investissement pour une installation de production d'énergie renouvelable.

Analyser l'évolution des besoins en énergie en caractérisant les consommations et en proposant des solutions fiables pour optimiser ses coûts énergétiques.

Elaborer une cartographie des acteurs en recensant les principaux acteurs des marchés de l'énergie, leur périmètre d'action et leur forces et faiblesses en vue de définir un positionnement stratégique sur ce secteur.

Analyser la formation et la structure des prix sur le marché en analysant l'impact des situations économique, réglementaire et géopolitique, et en évaluant l'impact de changements majeurs à moyen et long terme, afin d'optimiser sa stratégie énergétique.

Réaliser une analyse marketing croisée technologies/prix en utilisant les outils d'analyse marketing appropriés et en établissant une segmentation du marché potentiel, afin de dégager les priorités de l'action commerciale.

Décliner une offre commerciale en marketing mix à partir de la définition de son positionnement et en s'appuyant sur les nouveaux leviers du marketing digital (SEO, inbound marketing, IOT, ...) afin de proposer une stratégie commerciale énergétique efficace.

Etablir un plan d'actions commerciales à partir de l'extraction des données clients et de la segmentation de la clientèle afin de dresser les priorités en termes de développement de clientèle.

Engager l'affaire auprès du client/prospect en respectant les étapes clés, afin d'aboutir à la réalisation d'une proposition commerciale différenciante.

Etablir une liste de critères de choix des appels d'offres conformes à la stratégie de l'entreprise en les justifiant, afin de repérer les chances de succès et de gérer l'investissement et l'énergie consacrées à l'appel d'offre.

Etablir les priorités, les ressources et les modalités de réponse aux appels d'offres en s'appuyant sur une analyse de leur contenu ainsi qu'en rédigeant un executive summary, en vue d'assurer des réponses de qualité dans les délais.

Etablir un dossier d'offre en accord avec la réglementation, les services techniques et les objectifs financiers de l'entreprise et en rédigeant un cahier des charges adapté à la demande en vue d'obtenir des dossiers de fournisseurs potentiels.

Sélectionner les fournisseurs potentiels en s'appuyant sur une grille d'évaluation et les dossiers reçus afin d'effectuer un classement des prestataires et de préparer la négociation éventuelle.

Structurer la démarche de négociation en identifiant ses propres objectifs de négociation et en les priorisant, en évaluant et en priorisant les demandes potentielles du client en s'adaptant aux différents profils d'interlocuteurs, à leurs besoins professionnels et personnels, à leurs éventuelles situations de handicap afin de mener une négociation efficace.

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 afin de conclure la négociation.

Etablir un protocole d'accord en intégrant les résultats de la négociation et les éléments de la communication ultérieure sur celle-ci afin de rédiger un contrat de vente.

Elaborer un contrat de prestation en identifiant les leviers contractuels les plus pertinents et en minimisant les risques contractuels afin d'officialiser l'accord et de protéger l'entreprise.

Blocs de compétences

RNCP37771BC01 — Piloter une stratégie sur les marchés de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Caractériser les marchés mondiaux de l'énergie et les interdépendances entre les ressources à travers une veille réglementaire en vue d'établir une stratégie d'investissement pour une installation de production d'énergie renouvelable.

Analyser l'évolution des besoins en énergie en caractérisant les consommations et en proposant des solutions fiables pour optimiser ses coûts énergétiques.

Elaborer une cartographie des acteurs en recensant les principaux acteurs des marchés de l'énergie, leur périmètre d'action et leur forces et faiblesses en vue de définir un positionnement stratégique sur ce secteur.

Analyser la formation et la structure des prix sur le marché en analysant l'impact des situations économique, réglementaire et géopolitique, et en évaluant l'impact de changements majeurs à moyen et long terme, afin d'optimiser sa stratégie énergétique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation et étude de cas

RNCP37771BC02 — Elaborer une stratégie commerciale de fourniture d'énergie et de services énergétiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une analyse marketing croisée technologies/prix en utilisant les outils d'analyse marketing appropriés et en établissant une segmentation du marché potentiel, afin de dégager les priorités de l'action commerciale.

Décliner une offre commerciale en marketing mix à partir de la définition de son positionnement et en s'appuyant sur les nouveaux leviers du marketing digital (SEO, inbound marketing, IOT, ...) afin de proposer une stratégie commerciale énergétique efficace.

Etablir un plan d'actions commerciales à partir de l'extraction des données clients et de la segmentation de la clientèle afin de dresser les priorités en termes de développement de clientèle.

Engager l'affaire auprès du client/prospect en respectant les étapes clés, afin d'aboutir à la réalisation d'une proposition commerciale différenciante.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

RNCP37771BC03 — Piloter des appels d'offres énergétiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir une liste de critères de choix des appels d'offres conformes à la stratégie de l'entreprise en les justifiant, afin de repérer les chances de succès et de gérer l'investissement et l'énergie consacrées à l'appel d'offre.

Etablir les priorités, les ressources et les modalités de réponse aux appels d'offres en s'appuyant sur une analyse de leur contenu ainsi qu'en rédigeant un executive summary⁴, en vue d'assurer des réponses de qualité dans les délais.

Etablir un dossier d'offre en accord avec la réglementation, les services techniques et les objectifs financiers de l'entreprise et en rédigeant un cahier des charges adapté à la demande en vue d'obtenir des dossiers de fournisseurs potentiels.

Sélectionner les fournisseurs potentiels en s'appuyant sur une grille d'évaluation et les dossiers reçus afin d'effectuer un classement des prestataires et de préparer la négociation éventuelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

RNCP37771BC04 — Négocier et contractualiser des offres énergétiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Structurer la démarche de négociation en identifiant ses propres objectifs de négociation et en les priorisant, en évaluant et en priorisant les demandes potentielles du client en s'adaptant aux différents profils d'interlocuteurs, à leurs besoins professionnels et personnels, à leurs éventuelles situations de handicap afin de mener une négociation

efficace.

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 afin de conclure la négociation.

Etablir un protocole d'accord en intégrant les résultats de la négociation et les éléments de la communication ultérieure sur celle-ci afin de rédiger un contrat de vente.

Elaborer un contrat de prestation en identifiant les leviers contractuels les plus pertinents et en minimisant les risques contractuels afin d'officialiser l'accord et de protéger l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle, jeu de rôle, étude de cas

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 d'énergie, quelle que soit leur taille, y compris dans les cabinets de conseil dédiés à ce secteur.

Le Manager des affaires énergétiques exerce son métier dans différentes catégories d'entreprises : producteurs d'énergie électrique, gestionnaires de réseau, distributeurs d'électricité, grands consommateurs, fabricants de matériels, établissements financiers impliqués dans les marchés de l'énergie, etc. Il tire parti de l'évolution et de l'ouverture des marchés de l'énergie à la concurrence. Il est capable d'élaborer des stratégies marketing pour la fourniture d'énergie, de négocier un marché de fourniture d'énergie, et aussi de concevoir une politique d'achats afin d'optimiser la performance énergétique.

Le métier de manager des affaires énergétiques sera appelé à porter, à grande échelle, les marchés des énergies renouvelables, de l'efficacité énergétique, et des services énergétiques. Un des secteurs impactés par cette évolution est celui du bâtiment qui se doit de réduire sa consommation et d'intégrer de la production renouvelable avec des modèles d'autoconsommation.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires énergie

Ingénieur d'affaires énergie

Chargé de projets smart grid (réseau électrique intelligent)

Responsable de marché énergie

Chef de projet énergie

Consultant solutions énergie

Analyste de marché énergie

Responsable grands comptes énergie

Acheteur énergie

Business Analyst en énergie

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le manager en affaires énergétiques n'est pas directement concerné par une réglementation d'activité pour exercer. Il est néanmoins impacté dans ses missions par le vaste cadre législatif et réglementaire relatif aux marchés de l'énergie. Ainsi, il doit maîtriser les enjeux et obligations traités, entre autres, par les textes principaux suivants (liste non exhaustive) :

- Sur la performance énergétique, la loi de transition énergétique du 18 août 2015
- Décret tertiaire du 23 juillet 2019
- Loi NOME et dispositif ARENH du 7 décembre 2010 permettant aux fournisseurs alternatifs d'accéder, à un prix régulé, à l'électricité produite par les centrales nucléaires historiques d'EDF en service à la date de promulgation de la loi NOME
- L'ordonnance du 3 mars 2021 encadrant les garanties d'origine
- Les programmations pluriannuelles de l'énergie (PPE)
- et autres réglementations spécifiques impactant l'achat, le transport et la gestion des énergies »

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour être éligibles au programme, outre la pertinence du projet des participants, ceux-ci doivent être titulaires ou obtenir dans l'année l'un des diplômes suivants :

- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (CTI)
- Diplôme des instituts d'Etudes Politiques (IEP)
- Diplôme de médecine (6e année validée)
- Diplôme de pharmacie (5e année validée)
- Diplôme des écoles nationales vétérinaires
- Diplômes des écoles nationales supérieures d'architecture
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le Grade de Master (CEFDG)
- Master 2 universitaire de toutes spécialités
- Master international de toutes spécialités
- Titre inscrit au RNCP niveau 7
- Master 1 universitaire de toutes spécialités et trois ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Bachelor en 4 ans (français ou international) de toutes spécialités et trois ans d'expérience professionnelle post-diplôme

Sont également examinées à titre dérogatoire (30% maximum de l'effectif admis) les candidatures présentant un cursus original ou un parcours de très grande qualité suivantes :

- Master 1 universitaire de toutes spécialités, sans ou avec moins de 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Bachelor en 4 ans (français ou international) de toutes spécialités, sans ou avec moins de 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Licence 3 universitaire de toutes spécialités, plus 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Bachelor en 3 ans (français ou international) de toutes spécialités, plus 3 ans d'expérience professionnelle post-diplôme
- Candidats justifiant de 5 ans minimum d'expérience professionnelle ayant un lien avéré avec les compétences professionnelles visées par la certification

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

Le jury est composé de 3 personnes : deux professionnels extérieurs à l'autorité de certification dont le président et

un membre interne.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury est composé de 4 personnes : deux professionnels extérieurs à l'autorité de certification dont le président et deux membres internes.

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).

Prise en charge usuelle	8 749 €
Selon la branche	8 000 € – 9 360 €
Prise en charge	Branches concernées
8 749 €	Valeur par défaut · 209 branches
9 360 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 000 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 000 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date de décision	19/07/2023
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2028
Date de dernière délivrance possible	19/07/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	37	0	100 %	89 %
2021	26	0	96 %	96 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34632

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34632, RNCP35272

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://exed.centralesupelec.fr/formation/mastere-specialise-management-des-marches-de-l-energie/>

<https://exed.centralesupelec.fr/validation-des-acquis-de-lexpérience-vae-presentation/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37771/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	3
Régions couvertes	1
Prix indicatif	7 440 € – 23 880 €
Durée	2338 h

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	13
Parcours menés à terme	10
Taux d'achèvement	77 %
Période	11/2023 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	16
Montant total engagé	148 356 €
Coût moyen par dossier	9 272 €
Durée moyenne	130 h
Période	10/2023 – 09/2026
France compétences	42 %
Entreprise	32 %
Reste à charge titulaire	20 %
OPCO	7 %

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