

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Diriger et suivre les chantiers d'installation électrique de l'entreprise.	<p>Réaliser l'étude de faisabilité technique pour un projet d'installation électrique, dans le respect de la réglementation</p> <p>Analyser les pièces du marché ou du dossier de projet électrique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Effectuer un dimensionnement rapide de la future installation - Evaluer la complexité de l'installation électrique - Définir les options techniques et les méthodes d'exécution - Dimensionner l'intervention d'entreprises co-traitantes (autres corps de métiers du bâtiment, plâtrier, chauffagiste...) ou sous-traitantes (autres entreprises d'électricité) - Valider la faisabilité technique par l'entreprise au moyen d'un logiciel de conception assistée par ordinateur (CAO) - Etablir un devis quantitatif (matériels et matériaux à mettre en œuvre, quantités, etc.) - Formuler des propositions de prestations alternatives ou complémentaires par rapport au cahier des charges initial, si nécessaire 	<p>Etude technique et financière</p> <p>A partir d'un dossier comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un appel d'offre - la présentation d'une entreprise, le candidat doit établir et présenter le dossier d'étude et de réalisation comprenant : - le cahier des charges client décrivant un projet d'installations électriques - le descriptif de la démarche commerciale mise en place - le détail des calculs techniques des équipements - le choix argumenté et le descriptif technique des équipements retenus - le devis descriptif - le devis quantitatif - la nomenclature des matériels et matériaux - le choix argumenté du personnel mobilisé - l'organisation prévisionnelle du chantier, l'estimation des temps de réalisation. <p>Le candidat complètera son dossier de tous documents, catalogues, logiciels utilisés pour l'étude et permettant l'évaluation du dossier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - justesse des calculs techniques - pertinence des choix technologiques et options retenues - pertinence de la constitution des équipes - rigueur de l'étude - logique de la méthode suivie - prise en compte de l'ensemble des contraintes techniques et réglementaires - prise en compte des contraintes de l'entreprise (commerciales, financières et organisation du personnel) - l'installation définie par l'étude technique est opérationnelle et efficace.

		Le dossier sera soutenu à l'oral	
	<p>Réaliser une estimation financière du projet d'installation électrique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer le prix de revient et du prix de vente de l'installation à partir du chantier technique - Réaliser le devis estimatif (estimer les coûts de réalisation des travaux et définir le budget prévisionnel d'exécution) 		<ul style="list-style-type: none"> - la totalité des postes à été prises en compte par le prix de revient - le prix de revient couvre les frais et permet de dégager une marge - le dossier est complet et conforme - les délais sont respectés
	<p>Répondre aux appels d'offre de marchés publics et privés</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recenser et produire les documents administratifs requis par l'appel d'offre (DC 8, DC 13, certificats de qualification...) - Constituer un dossier en respectant les étapes (procédure, contraintes, etc.) et délais de réponse à l'appel d'offre 		
	<p>Elaborer le dossier d'exécution</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser ou superviser la réalisation des plans, schémas et tracés au moyen d'un outil informatique de dessin assisté par ordinateur (DAO) - Définir quantitativement et qualitativement les matériels et 		<ul style="list-style-type: none"> - Exactitude, précisions des tracés des plans - Conformité du devis qualitatif et quantitatif au regard de l'installation et des plans

	matériaux nécessaires à la réalisation du chantier		
	<p>Planifier le chantier et l'intégrer dans le planning général de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> - Constituer les équipes en fonction des compétences et des habilitations nécessaires à la réalisation du chantier - Planifier l'utilisation et la location du matériel nécessaire à la réalisation du chantier (nacelle, échafaudage, carotteuse...) et vérifier sa conformité au regard de la réglementation - Séquencer les interventions en co-traitance et sous-traitance -Etablir le planning de réalisation de la totalité de l'installation électrique/ du chantier - Etablir les instructions permanentes de sécurité (IPS) à l'usage du chef d'équipe - Assurer la mise en place opérationnelle du planning et du dossier d'exécution auprès du chef de chantier et/ou des collaborateurs en responsabilité 		<ul style="list-style-type: none"> - Evaluer de la durée des travaux - Cohérence des effectifs, des compétences mobilisées au regard du chantier - La planification intègre les phases, la cadence, les équipes - Compatibilité du planning avec l'activité globale de l'entreprise - La transmission des consignes est effective, complète et claire

	<p>Contrôler l'avancement et les conditions de réalisation des travaux des différents chantiers de l'entreprise</p> <p>-Réaliser et renseigner le cahier de suivi des plannings et des équipes en fonction de l'avancement des chantiers -Intervenir en cas de besoin sur n'importe quel type d'installation électrique complexe (industrielle, tertiaire, installation communicante (programmable à distance) pour « bâtiment intelligent », etc. -Surveiller la rentabilité et l'avancement technique des chantiers - Assurer la régulation avec les autres corps de métiers en cas de difficultés - Intégrer les modifications du chantier demandées par le client dans le dossier d'exécution et la facturation -Gérer les imprévus ayant des conséquences sur l'organisation générale de l'entreprise en prenant en compte les limites de prestation</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Effectivité, efficacité du suivi du chantier - Les modifications et les « aléas » sont gérés, suivis et résolus - Les étapes pivot du chantier sont correctement identifiées et suivies
	<p>Analyser et optimiser le fonctionnement des installations électriques</p> <p>-Mettre en œuvre et superviser la mise en service des installations</p>		<ul style="list-style-type: none"> - La mise en service de l'installation est contrôlée - Les raccordements des appareils respectent les règles de sécurité et sont conformes aux

	<p>programmables et communicantes : domotique, immotique, automates programmables, variation et régulation des installations</p> <p>-Raccorder et intervenir sur les installations électriques utilisant les énergies renouvelables (photovoltaïque, solaire, pompe à chaleur...)</p>		<p>préconisations constructeurs</p>
	<p>Clôturer le chantier</p> <p>Réaliser le bilan technique et financier de fin de chantier</p> <p>- Réaliser le diagnostic énergétique de fonctionnement ou de performance intégrant la technologie de tous types d'installations électriques</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Les performances de l'installation sont mesurées et conformes à la commande
	<p>Contrôler les travaux réalisés en fin de chantier et produire les documents afférents</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiser et collecter les informations nécessaires pour réaliser le bilan de fin de chantier - Mesurer et analyser les écarts (plus et moins-values) entre le prévisionnel et le définitif - Intégrer les écarts constatés pour les planifications ultérieures 		<ul style="list-style-type: none"> - Les écarts sont mesurés et justifiés (bilan de fin de chantier) - Le coût final du chantier est correctement chiffré - Cohérence des arbitrages juridiques, sociaux, fiscaux, écologiques sont en rapport avec le projet et le secteur

<p>Développer une entreprise artisanale d'électricité en lancement d'activité</p>	<p>Conduire un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancrer son projet de création, de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur de l'électricité et de l'énergie - Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise - Identifier et actionner les leviers d'aide (outils & structures) financiers et administratifs - Construire un argumentaire, une présentation, une « storytelling » pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banquiers investisseurs, clients etc) 	<p>A l'écrit :</p> <p>A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut d'auto-entrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur,...) le candidat devra analyser l'ensemble de ces documents avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche, son entreprise. Son point de vue, devra être argumenté et illustré d'exemples issus de son expérience</p> <p>A l'oral : 15 jours après l'écrit</p> <p>Le candidat porte une analyse sur sa production écrite et apporte tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème lui paraissant pertinent pour le secteur de l'électricité et du bâtiment</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les critères de viabilité du projet sont identifiés - Les impacts financiers, patrimoniaux des choix sont énoncés et arbitrés - La présentation du projet est complète fédère les acteurs (équipe, partenaires etc) <p>-Identification et mobilisation des relais intervenant dans la création/développement d'entreprises du bâtiment</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'argumentaire utilisé dans la présentation du projet est adapté et illustré d'exemples
--	---	--	--

<p>Commercialisation des prestations de l'entreprise d'électricité en français et en langue étrangère</p>	<p>Définir la politique commerciale de l'entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir une offre lisible à destination des particuliers sur le segment du marché de l'électricité - Développer une gamme de travaux et services spécifiques différenciant les compétences et savoir-faire particuliers de l'entreprise - Elaborer une offre de contrat d'entretien périodique des installations électriques et de diagnostic des installations en intégrant les phénomènes sociétaux et environnementaux (économies d'énergie, énergies renouvelables, développement durable, etc) dans l'offre destinée aux particuliers et aux professionnels. - Apporter des éléments de différenciation de son offre par rapport à la concurrence locale, régionale, nationale dans le cadre de marchés en business et business, en réponse aux appels d'offre. <p>Présenter le projet d'implantation électrique au donneur d'ordre et le conseiller</p>	<p>A l'écrit :</p> <p>A partir d'une étude de cas, exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analysera la situation commerciale de l'entreprise et formulera une stratégie commerciale et de communication réaliste et en lien avec les ambitions de son dirigeant</p> <p>En contrôle continu :</p> <p>Après une préparation écrite, le candidat développera à l'oral un argumentaire de commercialisation de prestations ou d'installation d'équipements électriques</p> <p>Langue étrangère : Oral</p> <p>Le candidat tire au sort un texte court en anglais d'ordre économique ou en lien avec son activité d'électricien</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence de la segmentation des produits/services - Clarté du positionnement commercial de l'entreprise - L'offre proposée est lisible et facilement identifiable par le client <p>-Fluidité dans la présentation orale de l'entreprise et de son savoir-faire</p>
--	--	--	---

	<ul style="list-style-type: none"> - Présenter et argumenter le projet et le devis au client - Répondre aux objections et aménager l'offre, si nécessaire - Concrétiser l'acte d'engagement par la signature du devis, du marché 	Il doit se présenter, présenter son projet professionnel et s'exprimer sur le texte.	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence des réponses au regard des questions techniques et économiques posées - Précision et adaptation du vocabulaire technique et économique employé
Concevoir des outils et des vecteurs de communication destinés aux particuliers et aux professionnels (prospection, notoriété etc)	Définir et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales de l'entreprise d'électricité <ul style="list-style-type: none"> - Organiser la participation de l'entreprise aux salons et/ou manifestations en France et à l'étranger en lien avec le métier, le savoir-faire - Concevoir et mettre en œuvre des actions simples de communication commerciale (devis gratuits, rappel des contrôles à réaliser, pré diagnostic gratuit...) 		<ul style="list-style-type: none"> - Les outils commerciaux conçus sont adaptés et clairs pour la clientèle - Les actions commerciales menées sont mesurables et mesurées en termes de prise de rendez-vous, de nombre de contacts - Ciblage des manifestations, efficacité des contacts
	Déterminer la politique tarifaire applicable aux produits et aux prestations de l'entreprise d'électricité <ul style="list-style-type: none"> - Définir le taux de marge par nature de chantier (particulier, industrie, etc) - Déterminer le taux de remise tarifaire applicable selon les prestations demandées et la taille du chantier 		<ul style="list-style-type: none"> - Cohérence de la politique tarifaire au regard des prestations proposées, des marchés - Efficacité commerciale et financière des modalités retenues au regard de la concurrence, du marché, de la rentabilité

	<ul style="list-style-type: none"> - Encadrer les modalités ou facilités de paiement pouvant être accordées à la clientèle de particuliers ou de professionnels 		
	<p>Encadrer les ventes et l'après-vente de l'entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> -Conduire une négociation commerciale avec un client, un prescripteur en business to business en français et en anglais - Organiser l'après-vente et le suivi des prestations et la garantie contractuelle propre au bâtiment -Bâtir les argumentaires techniques des collaborateurs (références, positionnement etc) 		<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et opérationnalité de la politique après-vente - Pertinence et réalisme de l'argumentation de vente -Pertinence et précisions des réponses apportées aux interrogations des clients
<p>Gestion financière de l'entreprise d'électricité lors de la création, du rachat ou du développement de l'activité</p>	<p>Elaborer le dossier financier de l'entreprise à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel,...)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir la stratégie de l'entreprise à partir des documents comptables élaborés par l'expert-comptable - Justifier et/ou expliquer la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices : conséquences et raisons des investissements effectués, des recrutements, etc 	<p>A l'écrit : Etude de cas de gestion</p> <p>Sous la forme d'une étude de cas, le candidat réalise une analyse de la situation financière d'une entreprise à partir de ses documents comptables et devra définir si le projet de reprise ou le projet du dirigeant est viable et sous quelles conditions.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et justesse des chiffreages réalisés - Réalisme du plan de financement - Justesse de l'analyse de la santé financière de l'entreprise de ramonage - Pertinence et réalisme des axes de progrès identifiés

	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborer un plan de financement réaliste à destination du banquier, et négocier un prêt, des facilités de trésorerie lors d'investissements - Identifier les indicateurs de la santé financière de l'entreprise et les utiliser comme caution auprès des donneurs d'ordre, des financiers 		
	<p>Piloter au quotidien la rentabilité de l'entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir le seuil de rentabilité de chaque chantier - Surveiller la valeur des stocks et sa rotation - Gérer les délais de paiement des clients, en particulier pour les gros chantiers - Négocier les délais fournisseurs 		<ul style="list-style-type: none"> - Le suivi financier de l'activité, des chantiers, est réalisé et optimisé - Pertinence des outils de suivi construits - Le suivi de la trésorerie est périodique et permet la relance client - La rentabilité de l'entreprise est conforme à la rentabilité moyenne du secteur du bâtiment
<p>Gestion des ressources humaines de l'entreprise d'électricité dans le respect des principes de droit du travail</p>	<p>Préparer et mener le recrutement (embauche d'un collaborateur, d'un jeune en alternance)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise lors du projet de recrutement d'un collaborateur, y compris un jeune en alternance. (expérience professionnelle, diplôme) - Rédiger une offre d'emploi, une définition de poste en CDI, en CDD, en intérim 	<p>A l'écrit : Etude de cas de GRH</p> <p>Sous la forme d'un cas décrivant l'organisation RH d'une entreprise d'électricité, le candidat analysera l'efficacité de la structure et préconisera des axes d'amélioration, qu'il chiffrera et déclinera en solutions opérationnelles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Présence et qualité de la stratégie RH formulée au regard de l'entreprise - Efficacité des équipes constituées - Adéquation des profils avec les interventions à réaliser, les commandes à honorer - Respect du droit du travail

	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir la liste des tâches et la fiche de poste du nouvel embauché. - Contractualiser la collaboration, y compris pour un jeune en alternance, dans le respect de la convention collective du bâtiment et des travaux publics. -Accueillir le nouveau collaborateur dans l'entreprise - Etablir les documents techniques d'exécution à destination des collaborateurs 		<ul style="list-style-type: none"> - Les équipes constituées sont corrélées à la charge de travail (recrutement, GPEC...)
	<p>Développer les compétences des salariés et des alternants</p> <ul style="list-style-type: none"> -Elaborer le plan de formation de l'entreprise d'électricité pour intégrer les innovations techniques, réglementaires (habilitations et renouvellement de celles-ci) et le développement personnel des salariés - Mettre en place les dispositions spécifiques de la convention collective du bâtiment notamment pour le maître d'apprentissage confirmé -Traduire le référentiel du diplôme en situation de travail en entreprise -Organiser et graduer les situations de travail pour transmettre les compétences (un geste, une technique) 	<p>A l'oral : Mise en situation d'apprentissage (alternance)</p> <p>Le candidat tire au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre générale ou problématique. Il analyse la situation décrite et formule des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le plan de formation élaboré est adapté aux besoins actuels et futurs de l'entreprise - La situation d'apprentissage est correctement analysée tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune -Qualité pédagogique : le séquençage des apports est pensé, la progression pédagogique articulée dans le temps -Respect du cadre légal du contrat d'apprentissage etc

	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser les séquences d'évaluation du jeune dans l'entreprise d'électricité sur chantier et les communiquer au CFA - Définir les critères d'évaluation au regard du diplôme préparé - Assurer l'accompagnement des collaborateurs lors des réalisations sur le chantier : conseiller le collaborateur dans son perfectionnement de son « geste professionnel » - Adapter le parcours d'apprentissage aux résultats des évaluations de l'apprenti, à ses besoins de progression, aux impératifs et contraintes de l'entreprise - Adapter sa communication et ses consignes au profil d'un « jeune » en situation professionnelle afin de prévenir les prises de risques, la démotivation... 		
	<p>Analyser et améliorer l'organisation du travail sur les chantiers</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer et réajuster la progression de l'apprenant en adéquation avec le référentiel du titre/diplôme préparé - Gérer les pics d'activité et mettre en œuvre les mesures à même de l'atténuer et de l'accompagner 		<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et anticipation de la gestion de l'activité d'un point de vue RH - Cohérence de la politique de rémunération et de déplacement en fonction de l'activité - Respect des accords de branche et du droit du travail

	<p>-Mettre en place une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en lien avec les accords de branche et les contraintes des chantiers (éloignement avec découché, heures supplémentaires, etc)</p>		
	<p>Diriger les équipes de l'entreprise d'électricité</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduire les entretiens professionnels (entretiens d'évaluation, de fixation d'objectif, de régulation...) et les bilans de fin de chantier d'installation électrique - Analyser les comportements des salariés et gérer le volet relationnel des collaborateurs entre eux, avec les clients, les autres corps de métiers 		<ul style="list-style-type: none"> -Régularité et efficacité des entretiens professionnels -Clarté des consignes données en termes d'organisation du travail, d'objectifs -Efficacité du management au quotidien, de la gestion des collaborations (traiter les situations problème, réguler, dialoguer, sanctionner, etc) - les outils et les techniques de management sont utilisés de manière appropriés