



Bloc 1 : Pilotage d'une stratégie sur les marchés de l'énergie

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
<p>A1.1 Analyse de l'évolution des marchés de l'énergie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse des marchés de l'énergie - Veille réglementaire sur les marchés de l'énergie <ul style="list-style-type: none"> - Analyse de la consommation énergétique - Cartographie des besoins - Proposition des solutions d'optimisation 	<p>C1.1 Caractériser les marchés mondiaux de l'énergie et les interdépendances entre les ressources à travers une veille réglementaire en vue d'établir une stratégie énergétique, en prenant en compte le développement des sources d'énergies renouvelables dans le cadre de la transition énergétique.</p> <p>C1.2 Analyser l'évolution des besoins en énergie en caractérisant les consommations et en proposant des solutions fiables pour optimiser ses coûts énergétiques.</p>	<p>Etude de cas 1.1</p> <p>A partir d'une étude de cas sur l'évolution du coût des énergies, le candidat doit identifier les paramètres clés (problèmes géopolitiques, mix énergétique...) permettant de définir sa stratégie à moyen et long terme.</p> <p>Etude de cas 1.2</p> <p>A partir du bilan d'une entreprise, le candidat doit analyser le poids de la consommation énergétique dans sa rentabilité et proposer des solutions d'optimisation incluant de l'auto-consommation à partir d'une production locale renouvelable.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les données collectées sont fiables • Les sources utilisées sont diverses • Les données sont exploitées (indicateurs de corrélation, classification des données...) • Les analyses effectuées sont claires et argumentées • La segmentation des marchés d'énergie est précise • La consommation par part d'énergie est identifiée (les comptes 60) • Une analyse des consommations (profils, saisonnalité, type d'activité, sous-comptage...) est effectuée • La performance économique des solutions proposées est démontrée



<ul style="list-style-type: none">- Identification des acteurs des marchés de l'énergie- Analyse des acteurs (forces, faiblesses...) <p>A1.2 Elaboration d'une stratégie de développement, achat, sourcing</p> <ul style="list-style-type: none">- Analyse de la structure des prix- Analyse des évolutions législatives- Maîtrise des relations entre lobbys, régulateurs et instances gouvernementales	<p>C1.3 Recenser et analyser les principaux acteurs des marchés de l'énergie, leur positionnement en terme de source renouvelable en vue de définir un positionnement stratégique sur les marchés de l'énergie.</p> <p>C1.4 Analyser la formation et la structure des prix sur le marché en anticipant les changements majeurs, entre autre la montée en puissance des énergies renouvelables, à moyen et long terme afin d'optimiser sa stratégie énergétique.</p>	<p>Mise en situation professionnelle Le candidat doit constituer une cartographie des acteurs des marchés de l'énergie, leur périmètre, leurs forces et faiblesses.</p> <p>Mise en situation professionnelle En repartant des deux premières études de cas, le candidat doit proposer une optimisation de l'achat d'énergie à court et à long terme sur les marchés ou en gré à gré. Rédaction d'un document et présentation orale devant un jury</p>	<ul style="list-style-type: none">• L'ensemble des concurrents sont identifiés• Une analyse SWOT des acteurs est réalisée • La consommation énergétique est caractérisée• Les coûts d'acheminement et les taxes sont pris en compte• L'analyse des prix est précise
--	---	---	---



Bloc 2 Elaboration d'une stratégie commerciale de fourniture d'énergie et de services énergétiques

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
A2.1 Définition d'une stratégie commerciale de fourniture d'énergie et de services énergétiques <ul style="list-style-type: none">- Identification des cibles- Analyse marketing de l'entreprise (concurrence, forces, faiblesses...)- Segmentation du marché	C2.1 Réaliser une analyse marketing croisée technologies/prix et établir une segmentation du marché potentiel, afin de dégager les priorités de l'action commerciale.	Etude de cas 2.1 A partir des cas d'entreprises du secteur de l'énergie, les participants mettent en pratique des outils pour une analyse marketing (forces et faiblesses de l'entreprise, analyse concurrents...) et une segmentation du marché.	<ul style="list-style-type: none">• Les données collectées répondent au problème posé• Des outils et des méthodologies adaptés à l'analyse marketing sont utilisés• La valeur ajoutée-client est analysée• La segmentation du marché en termes d'action commerciale à mener est réalisée



<ul style="list-style-type: none">- Analyse clients- Classement et priorisation clients selon une matrice spécifique <ul style="list-style-type: none">- Proposition de valeur- Réalisation plan d'actions commerciales- Définition de la démarche vers le client	<p>C2.2 Extraire d'une base de données les clients qui représentent a priori les meilleurs espoirs de gains pour l'entreprise, au regard de sa stratégie à moyen et long terme, en vue de les classer par ordre de valeur ajoutée.</p> <p>C2.3 Etablir un plan d'actions commerciales en fonction des priorités retenues et de la stratégie définie, afin d'optimiser l'approche des futurs clients.</p>	<p>Etude de cas 2.2 A partir d'une étude de cas d'une entreprise spécialisée dans les travaux d'installation électrique, d'une liste de clients potentiels et de concurrents, le candidat doit rechercher les données liées aux clients potentiels afin de les segmenter.</p> <p>Etude de cas A partir de l'étude de cas 2.2 et de la segmentation clientèle réalisée précédemment, le candidat établit un plan d'actions commerciales en priorisant les clients.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Les informations utiles à l'analyse des clients sont classées• Les clients sont positionnées dans la matrice amont/aval• Les clients cibles et les moyens mis en œuvre sont priorités <ul style="list-style-type: none">• Les actions prioritaires sont définies• La proposition de valeur est claire et précise• Le plan d'actions commerciales est structuré à l'aide d'outils adaptés• Le mode d'approche des clients est défini
---	--	---	---



Bloc 3 Pilotage des appels d'offres énergétiques

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
<p>A3.1 Réponse aux appels d'offres de fourniture d'énergie et de services énergétiques, et d'installations de production d'énergie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Choix des critères pour répondre aux appels d'offres - Création d'une matrice d'analyse pour la sélection des appels d'offres 	<p>C3.1 Etablir et justifier une liste de critères de choix des appels d'offres conformes à la stratégie de l'entreprise, afin d'éviter les actions inutiles.</p>	<p>Etude de cas</p> <p>A partir des activités et de la stratégie d'une entreprise dans le secteur de l'énergie, le candidat doit sélectionner parmi une liste d'AO donnée, les appels d'offres sur lesquels l'entreprise peut se positionner.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les critères retenus pour construire une matrice d'analyse pour la sélection des appels d'offres sont cohérents et précis • Cette matrice d'analyse tient compte de la stratégie de l'entreprise
<ul style="list-style-type: none"> - Analyse et découpage en lots de l'AO - Identification et chiffrage des ressources nécessaires - Etablissement d'un calendrier de 	<p>C3.2 Etablir les priorités, les ressources et le calendrier général de réponse aux appels d'offres, en vue d'assurer des réponses de qualité dans les délais.</p>	<p>Etude de cas</p> <p>A partir d'appels d'offres réels sur le marché de l'énergie (appels d'offres de la Commission de Régulation de l'Energie pour l'installation de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Les lots et leur connexion en cohérence avec la demande sont définis • Les ressources nécessaires



<p>réalisation du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rédaction d'un dossier de consultation - Rédaction d'un cahier des clauses techniques - Prise en compte de la réglementation en vigueur <p>A3.2 Lancement des appels d'offres de fourniture d'énergie et de services énergétiques, et d'installations de production d'énergie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ecriture d'un cahier des charges - Choix des critères et rédaction d'une grille d'évaluation pour la sélection des fournisseurs - Sélection des prestataires 	<p>C3.3 Etablir un dossier d'offre en accord avec la réglementation, les services techniques et les objectifs financiers de l'entreprise, en vue de la négociation avec les prospects.</p> <p>C3.4 Sélectionner les fournisseurs potentiels en s'appuyant sur une grille d'évaluation afin d'effectuer un classement des prestataires.</p>	<p>parc de production renouvelable), le candidat réalise une analyse et un découpage en lots affectés aux équipes. Un calendrier avec des échéances intermédiaires est constitué afin de remettre la réponse à l'AO dans les temps.</p> <p>Etude de cas</p> <p>Sur la base d'un modèle d'appel d'offres d'achat d'énergie, le candidat doit adapter ce document par rapport à l'appel d'offres qu'il souhaite lancer sur le marché.</p> <p>Etude de cas</p> <p>A partir d'appels d'offres existants, le candidat devra construire une grille d'évaluation adaptée à chaque appel d'offres sur la base de critères pondérés.</p>	<p>sont identifiées et chiffrées</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un calendrier respectant les délais imposés est établi • L'appel d'offres est découpé par lots • Un dossier de consultation en conformité avec la réglementation en vigueur est rédigé • Le cahier des clauses techniques particulières est exhaustif (prise en compte du besoin industriel, ingénierie de prix, services associés, pourcentage d'énergie verte...) • Des critères liés à la technologie proposée, aux services associés, à la cohérence du prix et aux références du prestataire sont établis • Une pondération des critères est proposée et argumentée • Une grille d'évaluation est établie sur la base des
--	--	---	---



			critères.
--	--	--	-----------

Bloc 4 Négociation et contractualisation d'offres énergétiques

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
<p>A4.1 Négociation des contrats de fourniture d'énergie et services énergétiques, et pour la réalisation d'installations de production</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation de l'équipe de négociation - Préparation des réponses aux objections du client 	<p>C4.1 Structurer l'équipe de négociation en privilégiant des profils techniques et commerciaux afin d'être en capacité de répondre à toutes les interrogations du client.</p> <p>C4.2 Structurer la démarche de négociation en évaluant et en</p>	<p>Mise en situation professionnelle</p> <p>A partir d'un projet énergétique et des fiches de profil des collaborateurs, le candidat doit réaliser une synthèse du projet et composer l'équipe de négociation.</p> <p>Mise en situation professionnelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Une synthèse du projet est réalisée • Les compétences des collaborateurs choisis sont en adéquation avec le besoin • Le choix des collaborateurs est argumenté <ul style="list-style-type: none"> • Les points à négocier sont



<p>potentielles du client</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablissement d'un plan prévisionnel de négociation - Réponse aux objections du client - Traitement des objections à l'aide de techniques adaptées - Rédaction des résultats de la négociation - Prise en compte de la réglementation en vigueur - Rédaction d'un protocole d'accord intégrant la conclusion de la négociation 	<p>priorisant les demandes potentielles du client, afin d'établir un plan prévisionnel de la négociation.</p> <p>C4.3 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.</p> <p>C4.4 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.</p>	<p>A partir du même projet énergétique qu'auparavant, le candidat doit lister et évaluer les probables demandes du client en s'appuyant sur une méthodologie spécifique de négociation.</p> <p>Jeu de rôle</p> <p>Les participants négocient certains en tant que vendeurs, d'autres en tant qu'acheteurs, en argumentant par rapport aux objections du client</p> <p>Etude de cas</p> <p>A partir des comptes-rendus d'une négociation lié à un projet énergétique, le candidat doit rédiger des clauses issues de la négociation.</p>	<p>listés et évalués financièrement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une matrice spécifique de négociation est établie • Les réponses aux objections du client sont en adéquation avec le besoin exprimé • Des techniques de traitement des objections sont utilisées (écoute, creuser, reformuler, argumenter, conclure) • Les clauses rédigées sont en adéquation avec le résultat de la négociation • La réglementation en vigueur est prise en compte. • Les éléments du contrat de vente (marchandise, prix, délais, etc.) sont précisés • Un protocole est établi sur la base d'un positionnement des différentes clauses
---	---	---	--



CentraleSupélec

Titre de Manager des affaires énergétiques (MS) - Référentiel

--	--	--	--

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle