

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27047**

Intitulé

Manager des affaires énergétiques (MS)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

CentraleSupélec

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Directeur Général

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

227 Energie, génie climatique, 310p Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (organisation , gestion)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager des affaires énergétiques négocie les contrats de fourniture d'énergie répondant aux besoins des entreprises et des collectivités locales. Ses activités se répartissent en quatre blocs :

1. Exercer une veille concurrentielle sur les marchés de l'énergie

Analyser les marchés, cartographier les besoins, identifier les concurrents, analyser les prix

2. Elaborer une stratégie commerciale sur les marchés de l'énergie

Identifier les cibles, segmenter le marché, formuler la proposition de valeur, structurer la démarche vers le client

3. Répondre aux appels d'offres de fourniture d'énergie

Sélectionner les appels d'offres, répondre aux appels d'offres publics, prendre en compte les obligations du développement durable

4. Négocier les contrats de fourniture d'énergie

Préparer la négociation, négocier en français et en anglais, répondre aux objections, conclure et rédiger un contrat, tirer parti de l'expérience

Le titulaire est capable de:

- Rechercher, structurer et hiérarchiser l'information utile sur les marchés de l'énergie.

- Anticiper l'évolution des besoins au regard de l'évolution des technologies.

-Etablir une carte des grandes catégories de clients potentiels.

Analyser les relations clients-fournisseurs par catégories de besoins et de clients.

-Modéliser la formation et la structure des prix sur le marché et prévoir les changements majeurs à moyen et long terme en fonction de l'évolution des marchés mondiaux et des technologies.

- 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.

-Réaliser une analyse marketing croisée technologies/prix et établir une segmentation du marché potentiel, afin de dégager les priorités d'action.

-Etablir un dossier d'offre en accord avec la réglementation, les services techniques et les objectifs financiers de l'entreprise.

- Etablir un plan d'action en fonction des priorités retenues.

- Etablir et justifier une liste de critères conformes à la stratégie de l'entreprise.

- Optimiser les ressources nécessaires à la réponse aux appels d'offres.

- Compléter le dossier de consultation en conformité avec la loi NOME (Nouvelle organisation du marché de l'électricité).

- Mettre en évidence la valeur ajoutée de la stratégie DD de l'entreprise dans les contrats de fourniture d'énergie.

-Constituer les documents nécessaires.

-Former l'équipe de négociation en anticipant sur les objections prévisibles.

-Etablir un plan prévisionnel de la négociation.

- Identifier les principaux éléments de contexte et adapter le plan de négociation en fonction des aspects proprement culturels de celle-ci.

-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.

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

- Communiquer les éléments de l'accord de vente au service juridique de l'entreprise et vérifier que le projet de contrat concorde en tous points avec le protocole d'accord issu de la négociation.

- Vérifier la conformité du projet de contrat avec le cahier des charges du client et vérifier la conformité avec la stratégie de l'entreprise et identifier les éventuels impacts sur celle-ci.

- Communiquer les données et analyses conséquentes en comité de direction.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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, quelles que soient leur taille.

Ingénieur(e) d'affaires énergie

Responsable de marché énergie

Chef de projet énergie

Consultant(e) solutions énergie
 Responsable grands comptes énergie
 Acheteur(euse) énergie

Codes des fiches ROME les plus proches :

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Validation des quatre blocs de compétences décrits ci dessous du référentiel.

Réalisation et soutenance de la thèse professionnelle (règlement de la Conférence des Grandes Ecoles), plus conditions d'accès fixées par la CGE.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27047 - Elaborer une stratégie commerciale sur les marchés de l'énergie</p>	<p>Descriptif : Ensemble de compétences commerciales et marketing permettant d'évaluer et de choisir une stratégie commerciale en fonction du segment de clientèle visé.</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude du portefeuille de clients d'un fabricant de panneaux photovoltaïques Les participants réalisent une étude marketing complète et en déduisent une stratégie commerciale. Les rôles sont répartis et la présentation orale et écrite de la stratégie est réalisée en français et en anglais devant les formateurs et un panel de professionnels</p> <p><i>Critères d'évaluation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Maîtrise des principes du marketing · Pertinence de la stratégie proposée · Qualité des justifications · Clarté des analyses · Qualité des réponses aux questions du jury · Qualité de l'expression orale en français et anglais <p>Attestation : Une attestation de réussite est remise au candidat Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27047 - Répondre aux appels d'offres de fourniture d'énergie</p>	<p>Descriptif : Ensemble de compétences commerciales et juridiques permettant de répondre à un appel d'offres sur les marchés de fourniture d'énergie.</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude d'un dossier de marché public : chauffage d'une collectivité locale par utilisation de différentes sources d'énergie Les participants montent le dossier de consultation d'une entreprise fictive de leur choix et soumettent celui-ci dans les règles des appels d'offres publics. Rendu collectif sous la forme d'un plan détaillé de réponse à l'appel d'offres et d'une présentation orale.</p> <p><i>Critères d'évaluation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Maîtrise des règles des marchés publics · Pertinence de la réponse à l'appel d'offres · Qualité des justifications · Clarté des analyses · Qualité de l'argumentaire et des réponses aux questions du jury <p>Attestation : Une attestation de réussite est remise au candidat Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27047 - Négocier les contrats de fourniture d'énergie</p>	<p>Descriptif : Ensemble de compétences commerciales et juridiques permettant de négocier les contrats de fourniture d'énergie.</p> <p>Modalités d'évaluation : Mise en situation de négociation sur une étude de cas réel emprunté au secteur de l'énergie. Les participants préparent le dossier de négociation, les uns en tant que vendeurs, les autres en tant qu'acheteurs. A l'issue du jeu de rôles, un protocole d'accord est négocié et rédigé au sein de chaque groupe de négociation. Un projet de contrat est également rédigé. Enfin, chaque participant complète le dossier par une note d'analyse sur l'un des aspects de la négociation.</p> <p><i>Critères d'évaluation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Organisation · Qualité du dossier de préparation · Clarté des analyses · Comportement en négociation · Concentration, esprit de répartition · Qualité de l'écoute et des arguments en réponse · Qualité des réponses aux questions du jury · Qualité de l'expression orale en français et anglais · Qualité et précision de la rédaction des différents documents · Précision du rapport écrit et qualité de la soutenance (thèse professionnelle) <p>Attestation : Une attestation de réussite est remise au candidat Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 27047 - Exercer une veille concurrentielle sur les marchés de l'énergie</p>	<p>Descriptif : Ensemble de compétences en analyse des marchés de l'énergie, en vue d'élaborer des stratégies de fourniture. La capacité à travailler en équipe à l'élaboration des livrables est un critère très important, sur lequel est fondée l'appréciation de chacun par les autres participants et par les formateurs.</p> <p>Modalités d'évaluation: Etude des besoins en fourniture d'énergie Répartis en équipes, les participants collectent toutes données de marché, ordonnent les informations, produisent des analyses et font un focus approfondi sur la question des prix. Le rendu écrit final est individuel.</p> <p><i>Critères d'évaluation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · Qualité des données collectées · Clarté des analyses · Qualité de rédaction <p>Attestation : Une attestation de réussite est remise au candidat Bloc de compétences capitalisable, obligatoire pour l'obtention du titre.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président : Directeur des Etudes de CentraleSupélec. 4 personnes dont 2 extérieures à l'autorité délivrant la certification. Salariés : 50%, Employeurs : 50%.

En contrat d'apprentissage	X		Président : Directeur des Etudes de CentraleSupélec. 4 personnes dont 2 extérieures à l'autorité délivrant la certification. Salariés : 50%, Employeurs : 50%.
Après un parcours de formation continue	X		Président : Directeur des Etudes de CentraleSupélec. 4 personnes dont 2 extérieures à l'autorité délivrant la certification. Salariés : 50%, Employeurs : 50%.
En contrat de professionnalisation	X		Président : Directeur des Etudes de CentraleSupélec. 4 personnes dont 2 extérieures à l'autorité délivrant la certification. Salariés : 50%, Employeurs : 50%.
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2016	X		Président : Directeur des Etudes de CentraleSupélec. 4 personnes dont 2 extérieures à l'autorité délivrant la certification. Salariés : 50%, Employeurs : 50%.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager des affaires énergétiques" avec effet au 01 juin 2013, jusqu'au 04 octobre 2019.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel le 18 décembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de la certification : "Manager des affaires énergétiques (MS)"

Pour plus d'informations

Statistiques :

Le nombre moyen annuel est de 15 candidats admis

Autres sources d'information :

<http://www.exed.centralesupelec.fr/fr>

CentraleSupélec

Lieu(x) de certification :

CentraleSupélec

Grande Voie des Vignes

92295 Chatenay-Malabry Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Supélec

Plateau du Moulon

3, rue Joliot-Curie

91192 Gif-sur-Yvette cedex

Historique de la certification :

Mastère spécialisé accrédité par la Conférence des grandes écoles (CGE) en date du 01/09/2007