

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31045**

Intitulé

Manager des affaires et d'activités dans l'énergie (MS)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Etablissement d'enseignement supérieur consulaire Grenoble école de management (EESC Grenoble école de management GEM), Institut polytechnique de Grenoble (IPG) - Grenoble INP - ENSE3	Directeur, Administrateur général

Chaque certificateur est en mesure de délivrer la certification en son nom propre

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

227p Gestion de l'énergie, 310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie met ses doubles compétences au profit de son entreprise : compétences managériales (stratégie, marketing, études et développement de marchés, management d'équipe projet, analyse de rentabilité) et compétences techniques (énergies conventionnelles, renouvelables et nouvelles technologies).

Le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie peut exercer des emplois avec trois orientations différentes : la logique marketing et commerciale, le management de projet ou l'accompagnement/le conseil.

L'ensemble de ces compétences lui permet de piloter la vente, l'installation et le développement de solutions technologiques énergétiques comme un véritable expert du secteur de l'énergie, en fédérant des équipes pluridisciplinaires. A1. Modélisation technico-économique des systèmes énergétiques

A2. Élaboration d'un *business* modèle pour une entreprise ou un projet innovant dans le secteur de l'énergie

A3. Pilotage d'une stratégie concurrentielle innovante dans le secteur de l'énergie

A4. Pilotage d'un plan marketing et commercial des services dans le secteur de l'énergie

A5. Pilotage des hommes et des équipes pluridisciplinaires

A6. Pilotage de la vente d'une solution dans le secteur de l'énergie

Capacités attestées :

- Réaliser une étude de marché ciblée précisant l'état de l'offre et de la demande d'énergie, les liens entre le développement économique et les besoins énergétiques
- Définir une stratégie de couverture adaptée à la nature des risques encourus
- Analyser l'évolution des règles de marché et de régulation dans l'industrie énergétique, afin de veiller à leur mise en application et d'anticiper leurs effets sur l'activité de son entreprise
- Estimer la rentabilité future de projets énergétiques en environnement incertain
- Définir un mix énergétique optimal en évaluant les différentes technologies de production, transport et distribution d'énergies fossiles et renouvelables
- Évaluer le potentiel de création de valeur d'un projet d'innovation dans le secteur de l'énergie
- Bâtir une proposition de valeur (offre, marché) en tenant compte de l'impact de la concurrence, du choix de positionnement dans la chaîne de valeur et des partenariats-clés
- Concevoir un business modèle, en définissant sa stratégie et son positionnement sur le segment d'activité concerné
- Identifier les risques technologiques et concurrentiels sur les composantes du business modèle
- Réaliser un business plan chiffré, formalisant les conditions de faisabilité et projections d'évolution du projet d'activité
- Élaborer une stratégie de propriété intellectuelle, afin de garantir la protection des innovations développées
- Identifier les enjeux technologiques, industriels et réglementaires du marché de l'énergie
- Réaliser une étude de veille des pratiques et de la concurrence sur le secteur de l'énergie concerné, en ciblant les sources d'informations appropriées et en définissant leurs modalités de traitement et d'analyse
- Analyser l'environnement externe et en produire une segmentation stratégique
- Identifier la chaîne de valeur du secteur concerné pour identifier les risques stratégiques et les sources de différenciation possibles
- Analyser le portefeuille produits/marchés de l'entreprise
- Établir un diagnostic technologique et stratégique, en s'appuyant sur le résultat des analyses produites
- Définir une stratégie de développement pour accroître la différenciation de l'offre sur ses marchés actuels et potentiels, en établissant son plan opérationnel de mise en œuvre
- Concevoir des indicateurs de performance et des tableaux de bord de pilotage, permettant l'évaluation et le contrôle de la mise en œuvre du plan stratégique
- Établir une segmentation et un positionnement de l'offre
- Concevoir et déployer le mix marketing

- Définir des critères d'avantage compétitif
- Mettre en œuvre le plan marketing en ligne avec la stratégie prédéfinie
- Mettre en œuvre une stratégie de promotion et commercialisation adaptée à chaque segment de marché
- Définir une politique de prix
- Évaluer l'efficacité du plan et réaliser des ajustements
- Fédérer, en mode hiérarchique ou transversal, des équipes pluridisciplinaires (R&D, marketing) autour du projet
- Motiver les équipes autour d'objectifs communs innovants
- Développer la créativité, l'ouverture, la collaboration et la motivation au sein d'une équipe
- Transmettre des valeurs et une vision pour favoriser l'acceptation de l'innovation au sein des équipes
- Déterminer un mode de management tenant compte des dimensions interculturelles des membres de son équipe
- Gérer les conflits et différends interpersonnels, en formulant les solutions permettant de préserver les intérêts des protagonistes et ceux de l'entreprise
- Analyser le comportement d'achat du client en milieu complexe business to business (B to B)
- Identifier le besoin commercial et technique du client dans un environnement complexe
- Élaborer une solution technologique innovante répondant au besoin du client, en développant un argumentaire démontrant sa valeur et ses bénéfices
- Négocier la vente de solutions avec le client, en justifiant de façon argumentée les avantages de sa proposition commerciale et technologique
- Conclure la vente de solutions, en validant les différents points d'accord et clauses contractuelles du marché

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

Le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie évolue principalement dans les secteurs et activités énergétiques suivants :

- Fourniture et distribution d'énergie
- Energies renouvelables
- Gestion des réseaux énergétiques
- Équipementiers
- Services énergétiques de type gestion de l'énergie de sites industriels ou bâtiments tertiaires / diagnostic conseil en optimisation et pilotage de la consommation énergétique / conseil en stratégie énergétique, en déploiement numérique
- Nouvelles technologies de l'énergie et innovation : start-ups, bureaux d'études, organismes et institutions spécialisés sur l'énergie et dans le domaine de l'innovation.

Au sein de la filière énergie, le Manager des affaires et d'activités dans l'énergie peut exercer des emplois de directeur marketing et commercial, manager marketing, business développeur, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial, ingénieur projet, chef de produit ou de service innovant dans l'énergie, chef de projet senior énergies, consultant en stratégie et économie de l'énergie, analyste ou responsable des achats.

Codes des fiches ROME les plus proches :

- M1703** : Management et gestion de produit
- M1705** : Marketing
- M1707** : Stratégie commerciale
- H1102** : Management et ingénierie d'affaires
- M1402** : Conseil en organisation et management d'entreprise

Règlementation d'activités :

Norme ISO 50001 (Management de l'énergie)

Définie en juin 2011, elle donne les lignes directrices pour développer une gestion méthodique de l'énergie afin de privilégier la performance énergétique. À partir d'un diagnostic énergétique initial, l'organisme conforme à la norme définit ses cibles énergétiques et établit un plan de comptage de l'énergie. Un système de management respectant les exigences de cette norme permet de réaliser à court terme des économies d'énergie et de réduire les coûts.

Les objectifs principaux de l'ISO 50001 sont de faire face à la rareté de l'énergie et à l'augmentation durable de son prix, tout en contribuant à la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Plusieurs sessions, en lien avec cette réglementation, sont prévues pendant le déroulement de la certification.

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification est composée de 6 blocs de compétences décrits ci-dessous. Si un candidat souhaite obtenir la certification, il doit valider obligatoirement les blocs d'activité (décrits en fiche 7 - partie 1), remplir les conditions d'accès fixées par la CGE et faire approuver sa thèse professionnelle.

Obtention de la certification :

- Chaque bloc est certifié, il donne lieu à une évaluation et une validation.
- Chaque bloc, décrit ci-dessous, forme un tout et peut être acquis de façon autonome par le salarié ou le demandeur d'emploi en fonction de ses besoins.
- Le bloc de compétences validé sera un élément constitutif du dossier préparé dans le cadre de la VAE.
- En cas de validation partielle par le jury de VAE, le candidat peut obtenir les compétences qui lui manquent :
 - soit en suivant un ou plusieurs blocs de compétences ;
 - soit en suivant une partie des enseignements correspondants à un bloc et l'autre partie en présentant un dossier de preuves correspondants aux compétences manquantes

- soit en réalisant une mission en entreprise lui permettant d'acquérir les compétences manquantes

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31045 - Élaborer un business modèle pour une entreprise ou un projet innovant dans le secteur de l'énergie</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer le potentiel de création de valeur d'un projet d'innovation dans le secteur de l'énergie - Bâtir une proposition de valeur (offre, marché) en tenant compte de l'impact de la concurrence, du choix de positionnement dans la chaîne de valeur et des partenariats-clés - Concevoir un business modèle, en définissant sa stratégie et son positionnement sur le segment d'activité concerné - Identifier les risques technologiques et concurrentiels sur les composantes du business modèle - Réaliser un business plan chiffré, formalisant les conditions de faisabilité et projections d'évolution du projet d'activité <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Eude de cas, basée sur une situation réelle ou fictive, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une proposition de valeur ; - un business modèle ; - un plan d'action stratégique et opérationnel. <p><i>pour les candidats issus de la formation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail individuel ou collectif <input type="checkbox"/> Production écrite et/ou soutenance orale
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31045 - Piloter la vente d'une solution dans le secteur de l'énergie</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier le besoin commercial et technique du client dans un environnement complexe - Élaborer une solution technologique innovante répondant au besoin du client, en développant un argumentaire démontrant sa valeur et ses bénéfices - Négocier la vente de solutions avec le client, en justifiant de façon argumentée les avantages de sa proposition commerciale et technologique - Conclure la vente de solutions, en validant les différents points d'accord et clauses contractuelles du marché <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Simulation de négociation en conditions réelles(mise en situation basée sur un cas réel ou fictif d'entreprise) présentant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une argumentation de vente de solutions technologiques en environnement Business to Business - une offre de solution adaptée aux besoins réels et latents du client <p><i>pour les candidats issus de la formation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> travail individuel et collectif <input type="checkbox"/> production écrite et orale

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31045 - Modéliser les marchés, les risques et les technologies énergétiques</p>	<p>Descriptif : En s'appuyant sur l'analyse du marché énergétique mondial et de son évolution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser une étude de marché ciblée précisant l'état de l'offre et de la demande d'énergie, les liens entre le développement économique et les besoins énergétiques <p>Après une évaluation appropriée des risques liés au fonctionnement des marchés mondiaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir une stratégie de couverture adaptée à la nature des risques encourus <p>Après avoir identifié les acteurs professionnels et institutionnels, les rapports de force et les coopérations entre acteurs de l'énergie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser l'évolution des règles de marché et de régulation dans l'industrie énergétique, afin de veiller à leur mise en application et d'anticiper leurs effets sur l'activité de son entreprise - Estimer la rentabilité future de projets énergétiques en environnement incertain - Définir un mix énergétique optimal en évaluant les différentes technologies de production, transport et distribution d'énergies fossiles et renouvelables <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas, basée sur une situation réelle ou fictive, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> □ Une étude d'un segment de marché énergétique □ Une stratégie de gestion des risques du marché concerné □ Une proposition de mix énergétique optimal <p><i>pour les candidats issus de la formation:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> □ Travail individuel et collectif □ Production écrite et restitution orale

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31045 - Piloter une stratégie concurrentielle innovante dans le secteur de l'énergie</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser une étude de veille des pratiques et de la concurrence sur le secteur de l'énergie concerné, en ciblant les sources d'informations appropriées et en définissant leurs modalités de traitement et d'analyse - Analyser l'environnement externe et en produire une segmentation stratégique - Identifier la chaîne de valeur du secteur concerné pour identifier les risques stratégiques et les sources de différenciation possibles - Analyser le portefeuille produits/marchés de l'entreprise - Etablir un diagnostic technologique et stratégique, en s'appuyant sur le résultat des analyses produites - Définir une stratégie de développement pour accroître la différenciation de l'offre sur ses marchés actuels et potentiels, en établissant son plan opérationnel de mise en œuvre - Concevoir des indicateurs de performance et des tableaux de bord de pilotage, permettant l'évaluation et le contrôle de la mise en œuvre du plan stratégique <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Une étude de cas basée sur une situation réelle comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une étude de faisabilité technique, économique et commerciale ; - des recommandations sur le modèle économique ; - une stratégie de développement ; - un plan d'actions opérationnel. <p><i>pour les candidats issus de la formation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail collectif <input type="checkbox"/> Production écrite et soutenance orale
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 31045 - Piloter un plan marketing et commercial des services dans le secteur de l'énergie</p>	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir une segmentation et un positionnement de l'offre - Concevoir et déployer le mix marketing - Définir des critères d'avantage compétitif - Mettre en œuvre le plan marketing en ligne avec la stratégie prédéfinie - Mettre en œuvre une stratégie de promotion et commercialisation adaptée à chaque segment de marché - Définir une politique de prix - Évaluer l'efficacité du plan et réaliser des ajustements <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Etude de cas, basée sur une situation réelle ou fictive, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un plan marketing - une analyse commerciale <p><i>pour les candidats issus de la formation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail collectif en priorité <input type="checkbox"/> Production écrite et soutenance orale

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 31045 - Piloter les hommes et des équipes pluridisciplinaires	<p>Descriptif</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fédérer, en mode hiérarchique ou transversal, des équipes pluridisciplinaires (R&D, marketing) autour du projet - Motiver les équipes autour d'objectifs communs innovants - Développer la créativité, l'ouverture, la collaboration et la motivation au sein d'une équipe - Transmettre des valeurs et une vision pour favoriser l'acceptation de l'innovation au sein des équipes - Déterminer un mode de management tenant compte des dimensions interculturelles des membres de son équipe - Gérer les conflits et différends interpersonnels, en formulant les solutions permettant de préserver les intérêts des protagonistes et ceux de l'entreprise <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Etude de cas, menée dans le cadre du suivi d'un projet axé énergie, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> La gestion des ressources humaines <input type="checkbox"/> L'organisation et la répartition du travail <input type="checkbox"/> Le pilotage de l'équipe-projet <p><i>pour les candidats issus de la formation :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Travail individuel et/ou collectif <input type="checkbox"/> Production orale

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	Le jury est composé de 3 à 5 personnes dont 25% de membres extérieurs à l'organisme représentant du secteur professionnel, 50 % employeurs et 50 % salariés.Ce jury est présidé par le Directeur Général de Grenoble Ecole de Management ou son représentant.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Le jury est composé de 3 à 5 personnes dont 25% de membres extérieurs à l'organisme représentant du secteur professionnel, 50 % employeurs et 50 % salariés.Ce jury est présidé par le Directeur Général de Grenoble Ecole de Management ou son représentant.
En contrat de professionnalisation	X	Le jury est composé de 3 à 5 personnes dont 25% de membres extérieurs à l'organisme représentant du secteur professionnel, 50 % employeurs et 50 % salariés.Ce jury est présidé par le Directeur Général de Grenoble Ecole de Management ou son représentant.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2011	X	Le jury est composé de 3 à 5 personnes dont 25% de membres extérieurs à l'organisme représentant du secteur professionnel, 50 % employeurs et 50 % salariés.Ce jury est présidé par le Directeur Général de Grenoble Ecole de Management ou son représentant.

	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 9 janvier 2015 publié au Journal Officiel du 30 janvier 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager d'affaires et d'activités dans l'énergie" avec effet au 22 décembre 2011, jusqu'au 30 janvier 2018.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager des affaires et d'activités dans l'énergie (MS)" avec effet du 30 janvier 2018, jusqu'au 21 juillet 2021.

Pour plus d'informations

Statistiques :

30 certifiés par an

Autres sources d'information :

www.grenoble-em.com

<http://ense3.grenoble-inp.fr>

Lieu(x) de certification :

Etablissement d'enseignement supérieur consulaire Grenoble école de management (EESC Grenoble école de management GEM) :
Auvergne Rhône-Alpes - Isère (38) [Grenoble]

Etablissement d'enseignement supérieur consulaire Grenoble école de management (EESC Grenoble école de management GEM) :
Auvergne Rhône-Alpes - Isère (38) [Grenoble]

Grenoble Ecole de Management
12, rue Pierre Sépard
38000 Grenoble

Grenoble INP - Ense³
21 avenue des Martyrs
CS 90624

38031 Grenoble Cedex 1

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

- Grenoble Ecole de Management :

* 12, rue Pierre Sépard 38 000 Grenoble

* Campus de Paris : 64/70, rue Ranelagh 75016 Paris

- Grenoble INP - Ense³ 21 avenue des Martyrs, CS 90624, 38031 Grenoble Cedex 1

Historique de la certification :

Certification précédente : [Manager d'affaires et d'activités dans l'énergie](#)