

MODULE SPECIFIQUE « ACHATS D'ENERGIE » (PROREFEI)

Ce module complémentaire PROREFEI vise à comprendre et identifier les leviers d'optimisation sur les Achats d'énergie, et accompagner son entreprise et contribuer à la rédaction d'un cahier des charges lors de l'achat d'énergie

Objectifs de formation

- Identifier les leviers d'actions disponibles pour optimiser les achats d'énergie
- Accompagner l'entreprise lors des achats d'énergie
- Contribuer à la rédaction des cahiers des charges lors des achats d'énergie
- Mobiliser et coordonner les acteurs internes / externes, argumenter auprès de la Direction

Programme

Introduction et ouverture de la formation :

1 – Rappel des notions de base autour de l'énergie : Ordre de grandeur d'un kilowattheure, rappel relation puissance / énergie, rappel énergies primaire / utile, Contexte législatif et réglementaire de la libéralisation, évolution des TRV, Zoom sur la typologie du marché français (électricité et gaz)

2 – Spécificités du marché de l'électricité : Mix énergétique de la production électrique en France, Evolutions du marché (plus d'ENR, demande stabilisée voire en baisse), Décomposition de la facture d'élec, Présentation des marchés de gros, ARENH / Post-ARENH, Évolution des prix marché, Principe du Merit Order, Mécanisme de capacité, CEE, TURPE, Taxes & exonérations possibles, PPA et Garanties d'origine, Effacement et modulation de consommation, Identification des principales caractéristiques des factures selon les fournisseurs

3 – Caractéristiques du marché du gaz naturel : Décomposition de la facture de gaz, Présentation des marchés de gros, Évolution des prix marché et lien avec les enjeux géopolitiques, Transport (profils POxx, options), stockage, importations, Taxes & exonérations possibles, Identification des principales caractéristiques des factures selon les fournisseurs

4 – Particularités des marchés du butane / propane et du fioul : Évolution des prix marché, Transport, Taxes, Réglementation, Solutions de substitution

5 – Gestion d'Appels d'Offres et appréhension des différents contrats : rédaction de son cahier des charges + principales informations obligatoires avant tout AO, Choix de stratégie d'achat, Les offres de marché (swap, clic...), Points d'attention, Analyse des contrats, Les accompagnements possibles (courtiers, groupements d'achats...)

6 – Dispositifs d'allègement de factures énergétiques : Tiers-financement & CPE, P1 avec engagement de performance, PPE pour électro-intensifs

7 – Stratégies de négociation avec les fournisseurs : dossier, données, argumentaire, entretien de négociation : Critères clés de comparaison, Points d'attention usuellement délicats dans les négociations (Engagements de consommation...)

Synthèse et clôture

Public visé : Secteur industrie / Tout salarié en charge de l'énergie ou des achats d'énergie : chefs d'entreprise, Référent Energie, Responsables : QSE, Achats, Comptable, production, maintenance, travaux.

Prérequis et prise en charge :
Aucun Prérequis
Même conditions que pour le programme PROREFEI

Durée :
7h

Mode d'organisation pédagogique : Présentiel / Classes virtuelles, en inter et intra-entreprise

Tarifs : 700€ HT
(Possibilité de prise en charge de 40% à 80% via programme CEE)

Contacts :
01 42 49 76 76
formation_energie@rozo.fr

Moyens pédagogiques :

Exposés, brainstormings, exercices d'application, étude de cas à partir d'exemples réels ou fictifs

Moyens d'encadrement :

- Antoine Lozachmeur, Responsable de l'offre Achats et expert énergie chez Rozo, formateur module spécifique et formateur coach PROREFEI

Moyens techniques :

En présentiel : supports de formation numérique et papier, paperboard et feutres, post-its, stylos, vidéo projecteur et écran pour projeter, salle avec la possibilité de créer des sous-groupes en déplaçant les tables

En classe virtuelle : outil de classe virtuelle type Teams, supports de formation numérique, salle virtuelle avec la possibilité de créer des sous-groupes et travailler sur des documents numériques, outils de brainstorming et questionnaires.

Suivi et appréciation des résultats :

QCM à la fin du module, questionnaire de satisfaction sur le déroulement de la formation (mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et supports utilisés), collecte des retours sur l'atteinte des objectifs de la formation à chaud à l'issue de la formation présentielle.

Une feuille d'émargement est signée par le stagiaire pendant la formation par demi-journée

Partenariats :

Rozo est habilité par l'ATEE (Association technique Energie Environnement) et fait partie du Collectif des formateurs PROREFEI. Nous avons formé à ce jour 150 référents énergie sur tout le territoire.

