

PROGRAMME DE FORMATION

1- Organisation des formations

Le Formateur propose deux types de formations laissées au choix du Client:

- La formation : “Fondamentaux du secteur et de l’achat d’énergie”
- La formation: “Fondamentaux des marchés de gros de l’énergie”

Chaque formation est présentielle s’étend sur une journée de 9h30 à 17h30, incluant une demi-heure de pause déjeuner, soit une durée de 7 heures et 30 minutes.

Chaque formation est dispensée à titre exclusif par M. Gléron Alexis dont le profil peut être trouvé plus bas.

Le nombre de participants à une journée de formation est laissé à la libre appréciation du Client. Cependant, il doit être noté que pour des raisons d’efficacité pédagogique, il est conseillé au Client de restreindre le nombre de participants à un maximum de vingt (20) par journée de formation.

Des supports de présentations (slides) et du matériel pédagogique sont diffusés par le Formateur au Client à l’issue de chaque journée de formation.

Les formations ont lieu dans les locaux du Client ou dans un endroit désigné par lui et situé en France métropolitaine.

2- Contenu, public et objectif des formations

La formation Fondamentaux du secteur et de l’achat d’énergie décrit l’organisation et les acteurs du secteur de l’énergie, explique le calcul des différentes composante du prix final de l’énergie et livre des solutions pour réduire celui-ci. Cette formation ne demande pas de notions/connaissances préalables du secteur de l’énergie et peut donc être dispensée à tous public intéressé. A l’issue de la formation, l’apprenant devrait être capable de comprendre les dynamiques actuelles du secteur de l’énergie et d’appliquer des solutions simples d’optimisation du prix de l’énergie.

La formation Fondamentaux des marchés de gros de l’énergie introduit l’organisation et le fonctionnement des marchés de gros de l’électricité, du gaz naturel, des produits environnementaux, du pétrole et du charbon. Cette formation demande certaines connaissances préalables du secteur de l’énergie (organisation du secteur, unités et termes

employés, etc.). A l'issue de la formation, l'apprenant devrait être capable de comprendre les dynamiques actuelles des marchés de gros des énergies abordées.

4-Moyens pédagogiques et techniques

Les stagiaires peuvent à tout moment lors de la formation échanger oralement avec le formateur sur les points non ou mal compris. Des exemples et des illustrations émaillent la présentation donnée (powerpoint) renforçant la compréhension du public.

Une mise en situation est effectuée à la fin de la formation permettant de mettre en pratique des notions abordés lors de la formation

Le matériel présenté lors de la formation est transmis aux stagiaires celle-ci (fichier powerpoint)

5- Moyens permettant d'apprécier les résultats de l'action et sanction de la formation

En fin de chaque journée de formation, une évaluation des connaissance acquises par les participants, sous la forme d'un questionnaire à choix multiples, est réalisée. Sa durée est de 30 minutes maximum.

Après chaque journée de formation, un questionnaire anonyme d'évaluation de la formation est transmis aux participants. Ce questionnaire permet aux participants d'évaluer différent aspects de la formation, il est transmis par la suite au Client.

En application de l'article L.6353-1 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au(x) participant(s) à l'issue de la formation.

6-Plan de la formation : Fondamentaux du secteur et de l'achat d'énergie

1. Le secteur de l'énergie

- Organisation du secteur de l'énergie libéralisé
- Les acteurs et leur business model
- Activités régulées/activités de marché
- Un secteur en mutation

2. Fournisseurs et consommateurs

- Taxonomie des consommateurs d'énergie

- Les différents contrats d'accès au réseau
- Segmentation des fournisseurs d'énergie

3. **Composition du prix de l'énergie et leviers d'optimisation**

- Les éléments de la facture d'énergie
- TRV et offre de marché
- Comment est déterminé le prix de gros du MWh?
- Modalités de fixation du prix de l'énergie
- Le marché de capacité
- L'ARENH
- Le dispositif CEE
- Energie verte et Garanties d'origine
- TURPE et ATR : rémunérer le réseau
- Formules tarifaires et découpage temporel de la consommation
- Panorama des taxes
- La compétition entre fournisseurs d'énergie

7- **Plan de la formation : Fondamentaux des marchés de gros de l'énergie.**

1. **Le marché de l'électricité**

- L'électricité: une commodité à part
- Merit order et marginalité
- Clean spark spread et clean dark spread
- Les risques du marché de l'électricité
- Les marchés à termes et les différents produits dérivés
- Le marché spot
- La responsabilité d'équilibre

2. **Le marché du gaz naturel**

- L'approvisionnement en gaz naturel en Europe
- LNG, Pipelines et stockage
- Les risques du marché du gaz
- Les marchés à termes et les différents produits dérivés
- Le marché spot
- Expéditeur: en quoi cela consiste?

3. Les produits environnementaux

- EU-ETS, le marché européen du carbone
- Marché de capacité: l'exception française
- CEE : l'énergie que l'on ne consomme pas est-elle vraiment la moins chère?
- Garanties d'origine et électricité verte

4. Charbon, pétrole, PIB et taux de change

- Le pétrole: une corrélation décroissante
- Le charbon: difficile à détrôner
- Macroéconomie et prix de l'énergie

8- Votre Formateur :



Gléron Alexis

06.03.18.41.92

contact@enerfocus.info

www.enerfocus.info

Je suis un professionnel des marchés de l'énergie, en particulier de l'électricité. J'ai été à leur contact durant ces six dernières années à travers mes différents postes: analyste de marché, opérationnel (optimisation & trading) pour un producteur d'énergie (le groupe RES) renouvelable et business developer pour une compagnie de négoce d'énergie (le groupe Anode Energie).

J'ai la sincère conviction que la manière dont on produira, échangera et consommera l'énergie dans les 10 prochaines années à venir sera drastiquement différente que ce qui a été fait durant les 50 années passées.

Afin de faire face à ce défi, j'ai créé le magazine Ener'Focus afin de partager de l'information sur les évolutions et nouvelles solutions liées aux marchés de l'énergie.

Mon expérience professionnelle et mon accès à un grand nombre de sources d'information privilégiée me permette de créer des formations qui correspondent exactement aux enjeux des diverses entreprises du secteur de l'énergie (fournisseurs, producteurs, acheteurs, cabinet de conseil, courtiers...)