MÉTIER ENVIRONNEMENT

Mastère Spécialisé Management des Marchés de l'Énergie : analyser et négocier

Les marchés de l'électricité et du gaz sont devenus volatils et les décisions d'achat comme de couverture engagent des montants considérables. Beaucoup de professionnels du secteur maîtrisent la technique de leur métier mais restent démunis devant la formation des prix, les mécanismes de marché et les règles qui encadrent l'accès au réseau. Soixante jours pour construire une compétence complète, du fonctionnement du système électrique et gazier jusqu'à la couverture du risque de prix, en passant par la régulation et les mécanismes de soutien. Le parcours se conclut par une thèse professionnelle adossée à une problématique d'entreprise.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
60 jours — 420 h	**Présentiel**	**À partir de 20 360 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Cadres et ingénieurs du secteur énergétique, acheteurs d'énergie, responsables de portefeuille et professionnels en reconversion vers les métiers des marchés de l'énergie.

PRÉREQUIS
Être titulaire d'un diplôme d'ingénieur ou d'un master ou justifier d'une expérience professionnelle significative dans le secteur de l'énergie.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Décrire la chaîne de valeur de l'électricité et du gaz et ses acteurs
- Expliquer la formation des prix sur les marchés de gros
- Structurer un contrat de fourniture et ses clauses d'indexation
- Sélectionner les instruments de couverture adaptés à un profil de consommation
- Évaluer l'effet d'une évolution réglementaire sur un portefeuille
- Conduire et soutenir une thèse professionnelle devant un jury

03 Programme détaillé

M1 Le système énergétique et ses acteurs

- Comprendre la chaîne de valeur avant les marchés
- Identifier les acteurs depuis la production jusqu'au client final
- Distinguer les activités régulées des activités ouvertes à la concurrence
- Suivre séparément les flux physiques et les flux contractuels
- Situer les enjeux de la décarbonation sur les équilibres du système
- À retenir : Un contrat d'énergie porte sur un flux financier dont la livraison physique obéit à des règles distinctes.

M2 Marchés de gros et formation des prix

- Comment se fabrique un prix de l'énergie
- Distinguer les marchés à terme des marchés de court terme
- Comprendre le mécanisme d'appariement et la formation du prix marginal
- Analyser les fondamentaux qui déplacent les courbes de prix
- Lire les signaux du carbone et des combustibles
- Cas pratique : Explication d'un mouvement de prix observé sur une période à partir des seuls fondamentaux.

M3 Contrats et gestion du risque

- Sécuriser une position sans figer la performance
- Structurer un contrat de fourniture et ses clauses d'indexation
- Choisir les instruments de couverture adaptés à un profil de consommation
- Mesurer l'exposition au risque de prix et au risque de volume
- Organiser la gouvernance des décisions de couverture
- Mise en situation : Négociation d'un contrat de fourniture entre une équipe acheteur et une équipe fournisseur.

M4 Régulation et règles de marché

- Le cadre qui conditionne l'accès
- Repérer les rôles du régulateur et des gestionnaires de réseau
- Comprendre les mécanismes de soutien aux énergies renouvelables
- Suivre la construction des règles de marché européennes
- Anticiper l'effet d'un changement de règle sur un portefeuille
- Atelier : Analyse des conséquences d'une évolution de règle de marché sur trois profils de clients.

M5 Stratégie et thèse professionnelle

- Transformer l'analyse en décision d'entreprise
- Construire une stratégie d'achat ou de vente d'énergie argumentée
- Évaluer un projet d'actif de production ou de flexibilité
- Défendre une recommandation devant un comité de direction
- Conduire et soutenir une thèse professionnelle
- Atelier : Soutenance blanche de la thèse professionnelle devant un jury composé de pairs.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 20 360 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr