Environnement, RSE

Gérer ses contrats d'électricité et de gaz

2 jours (14h00) | 4,6/5 | SSE-8940065 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 655 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier les conséquences de la fin des tarifs réglementés de vente de gaz naturel et d'électricité
- Définir son besoin pour établir un appel d'offres pertinent
- Analyser le contenu des offres pour une négociation efficace

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Avoir des connaissances sur les enjeux des marchés de l'énergie

Public concerné

- Responsables et techniciens en charge de l'énergie
- Responsables achats et des services généraux

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Identifier le nouveau contexte et les enjeux des marchés de l'électricité et du gaz

Autodiagnostic : évaluation de ses connaissances sur les marchés de l'énergie et identification de ses besoins

- Faire le point sur le cadre réglementaire européen et national de la libéralisation des marchés de l'énergie : rôle de la CRE, loi NOME, ARENH...
- Identifier les acteurs, les modes d'approvisionnements et les flux
- Analyser les évolutions des prix et les possibilités d'anticipation
- Décrire les composantes des prix : fourniture, approvisionnement, taxes, capacité, CEE (tertiaire)
- Identifier les particularités du marché de l'électricité : mécanismes de capacité et d'effacement

Étude de cas : à partir de factures, répartition des coûts pour différents profils de consommateurs de gaz et d'électricité et détection des leviers d'optimisation

Négocier son contrat de fourniture : les étapes et points clés

Identifier ses besoins de consommation et de puissance

- Contrat de gaz : recueil des données historiques de consommation, types de tarification selon la saisonnalité et le volume de consommation
- Contrat d'électricité : recueil des données historiques de consommation, analyse de la courbe de charge, besoin en puissance souscrite, possibilités d'effacement, types de tarification selon la saisonnalité, volume de consommation, puissance nécessaire...

Identifier les leviers d'optimisation tarifaire : plafonnement, exonération de taxes spécifiques à l'énergie

Préparer la consultation : définir les critères de consultation et rédiger les principales clauses contractuelles

- La durée d'engagement, les modalités de renégociation du contrat ou de changement de fournisseur, les procédures de règlement des litiges...
- Les services complémentaires : efficacité énergétique, fourniture d'électricité verte, valorisation de CEE...
- Les informations à communiquer au fournisseur

Exercice d'application : détermination des éléments de cahier des charges et de clauses contractuelles clés d'un contrat de fourniture d'énergie

Analyser les offres selon des périmètres identiques et choisir l'offre en fonction de ses propres critères

- Aligner les offres pour identifier le coût total prévisionnel de ses nouveaux contrats
- Évaluer l'évolution des coûts énergétiques selon les clauses contractuelles pour établir une projection sur la durée du contrat

Exercice d'application : à partir d'offres de fournisseurs, établissement d'un tableau comparatif en coût total

Vidéo : Qui peut signer un contrat ?
Vidéo : Quelle durée pour mon contrat ?
Vidéo : Qu'est-ce qu'une clause abusive ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.