

Le marché français de l'électricité

1 090 € HT

📍 Présentiel ou distanciel

🕒 Durée de la formation : 1 jour (7h)

Un panorama complet du marché français de l'électricité

Le pic des prix de l'énergie est certes passé mais les prix de gros sont toujours très volatils et la fin de l'ARENH approche. Le nouveau dispositif va changer la donne pour EDF, les fournisseurs alternatifs et les consommateurs. La relance du nucléaire et l'accélération des énergies renouvelables vont modifier le mix de production alors que les usages s'électrifient de plus en plus. De nouveaux business décollent tels que la mobilité électrique, le stockage et l'autoconsommation. Ils modifieront profondément le marché de l'électricité dans les années à venir.

Le marché de l'électricité évolue très vite. Notre formation propose un panorama complet de ses enjeux et une vision prospective du marché à moyen/long terme.

Objectifs de la formation

- Faire le point sur les principales réglementations (ARENH et post ARENH, mécanisme de capacité...)
- Comprendre le fonctionnement des marchés de gros de l'électricité
- Identifier le rôle et les stratégies des opérateurs du marché (producteurs, gestionnaires de réseaux, agrégateurs, fournisseurs, ...)
- Anticiper les évolutions à venir du marché (facteurs de disruption, nouveaux entrants...)

Programme de la formation

Introduction

- Présentation du formateur
- Présentation du programme et rappel des objectifs de la formation
- Tour de table des participants et recueil de leurs attentes
- Auto-positionnement

Le cadre réglementaire du marché français de l'électricité

- ARENH : principes, mode de calcul des droits, écrêtement
- Post-ARENH : analyse du nouveau mécanisme de régulation du prix de l'électricité
- Mécanisme de capacité : principes et fonctionnement
- Régulation des réseaux : accès aux réseaux et TURPE

Les prix de l'électricité

- Le décryptage des marchés de gros : gré à gré vs bourse, spot vs futures, merit order...
- Retour sur la flambée des prix : analyse des causes et perspectives d'évolution
- Les prix de détail de l'électricité : les stratégies d'achat des fournisseurs d'électricité, les postes de la facture d'électricité des consommateurs...

Les chiffres clés du marché

- Mix de production : état des lieux et perspectives des différentes filières de production (nucléaire, éolien, hydroélectricité, photovoltaïque, gaz naturel...)
- Les échanges d'électricité : la balance des échanges de la France avec ses voisins et leur impact sur les prix de gros de l'électricité
- La consommation d'électricité : évolution des dernières années et perspectives à horizon 2035 et 2050 (impact de l'électrification des usages, sobriété et efficacité énergétique)

Programme de la formation

L'état des lieux de la concurrence

- Les parts de marché des principaux producteurs et fournisseurs d'électricité
- La typologie des fournisseurs d'électricité et leur positionnement
- Quelle évolution de l'intensité concurrentielle à moyen terme ?

Les stratégies des fournisseurs d'électricité

- Le ciblage commercial : quelles sont les catégories de clients les plus convoités ?
- Les stratégies de pricing (prix fixe, indexé, offre clic, etc.) : quelles sont les pratiques des fournisseurs d'électricité ?
- Les propositions de valeur des fournisseurs d'électricité : effacement, électricité verte, offre dédiée à la mobilité électrique...

Comment le marché va-t-il évoluer à moyen terme ?

- Les quatre facteurs de disruption : stockage stationnaire, autoconsommation individuelle/collective, véhicule électrique (V2G, etc.) et flexibilité
- L'évolution des modèles d'affaires et l'apparition de nouveaux entrants

Conclusion

- Débriefing collectif
- Évaluation de la formation à chaud
- Auto-évaluation

Modalités pédagogiques

Un support, remis aux participants, guide le déroulement de la formation fondée sur des exposés participatifs, des quizz et de nombreux échanges. Des cas concrets de stratégie sont analysés. Un exercice pratique permet d'ancrer la compréhension du mode de formation des prix de gros de l'électricité.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire. Pédagogique, efficace et participative, la formation s'adresse aussi bien à des néophytes qu'à des personnes ayant déjà une bonne connaissance du marché de l'électricité.

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à tous les collaborateurs des opérateurs liés à l'électricité. Pour les nouveaux embauchés, cette formation permet d'acquérir rapidement les bases du marché de l'électricité. Pour les collaborateurs confirmés, c'est l'occasion de prendre du recul et de parfaire leurs connaissances avec les dernières informations disponibles.

Pour tous les collaborateurs des entreprises s'interrogeant sur l'opportunité de se diversifier dans l'électricité (compagnies pétro-gazières, fournisseurs de fioul, constructeurs automobiles, acteurs du bâtiment...), la formation est un point d'entrée pour comprendre les enjeux du marché de l'électricité.

Pour les acheteurs d'électricité, la formation permet de repérer tous les éléments impactant leur facture d'électricité et de se préparer à mieux négocier leur contrat.

Enfin, pour tous les collaborateurs des partenaires des opérateurs de l'électricité (banques, industriels, audit...), la formation permet d'apprécier l'environnement de marché dans lequel évoluent leurs clients.

Les formateurs

La formation sera assurée par Damien Heddebaut ou Ludovic Mons.

