

Marketing de la transition énergétique : communiquer sur les projets solaires, éoliens et hydrogène vert

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-de-la-transition-energetique-communiquer-sur-les-projets-solaires-eoliens-et-hydrogene-vert

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
MAR120

CATÉGORIE
Marketing Durable, ESG & Anti-Greenwashing

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre les spécificités du marketing et de la communication dans le secteur de la transition énergétique.
- ✔ Construire un positionnement marketing différenciant pour les projets solaires, éoliens et d’hydrogène vert.
- ✔ Transformer les caractéristiques techniques des projets énergétiques en messages marketing accessibles et convaincants.
- ✔ Maîtriser les techniques de communication et de vulgarisation propres à l’hydrogène vert.
- ✔ Communiquer efficacement sur les performances ESG et les impacts environnementaux et sociaux des projets.
- ✔ Prévenir les risques de greenwashing et renforcer la crédibilité des communications liées à la transition énergétique.
- ✔ Développer l’acceptabilité sociale des projets grâce à une stratégie efficace d’engagement des parties prenantes.
- ✔ Élaborer une stratégie de communication intégrée combinant marketing, digital, storytelling et gestion de la réputation.

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs et responsables marketing et communication des entreprises énergétiques.
- ✔ Responsables communication, relations publiques et affaires institutionnelles.
- ✔ Développeurs et opérateurs de projets solaires, éoliens et d’hydrogène vert.
- ✔ Responsables ESG, RSE, développement durable et transition énergétique.
- ✔ Responsables développement commercial et Business Development du secteur énergétique.
- ✔ Responsables relations communautaires et engagement des parties prenantes.
- ✔ Consultants en énergie, marketing, communication et développement durable.
- ✔ Cadres dirigeants, investisseurs et porteurs de projets souhaitant renforcer l’attractivité et l’acceptabilité de leurs projets de transition énergétique.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du marketing de la transition énergétique

- Comprendre les enjeux économiques, environnementaux et sociaux de la transition énergétique.
- Identifier les spécificités marketing des projets solaires, éoliens et d'hydrogène vert.
- Construire un positionnement permettant de valoriser les bénéfices d'un projet énergétique auprès de ses différentes parties prenantes.

2 / Stratégie de marque et positionnement des projets énergétiques

- Définir une proposition de valeur claire pour les projets d'énergies renouvelables.
- Construire une identité de marque cohérente avec les objectifs de transition énergétique.
- Différencier les projets auprès des investisseurs, clients, pouvoirs publics et communautés locales.

3 / Communication des projets solaires et éoliens

- Traduire les caractéristiques techniques des projets en messages simples, accessibles et convaincants.
- Valoriser les bénéfices économiques, énergétiques, environnementaux et territoriaux des infrastructures.
- Concevoir des supports de communication adaptés aux différentes audiences et étapes du projet.

4 / Marketing et communication de l'hydrogène vert

- Expliquer les enjeux, applications et opportunités économiques de l'hydrogène vert.
- Construire des messages permettant de vulgariser les technologies et la chaîne de valeur de l'hydrogène.

Maroc Performance

- Positionner les projets d’hydrogène vert auprès des industriels, investisseurs et partenaires institutionnels.

5 / Communication ESG, impact et lutte contre le greenwashing

- Communiquer de manière crédible sur les impacts environnementaux, sociaux et économiques des projets.
- Construire des argumentaires ESG fondés sur des données mesurables et vérifiables.
- Prévenir les risques de greenwashing et renforcer la confiance des parties prenantes.

6 / Communication territoriale et acceptabilité sociale

- Identifier les attentes et préoccupations des communautés affectées par les projets énergétiques.
- Construire des stratégies de dialogue, concertation et engagement des parties prenantes locales.
- Utiliser la communication pour renforcer l’acceptabilité sociale et réduire les risques de conflit.

7 / Marketing digital et storytelling des projets énergétiques

- Utiliser les réseaux sociaux, contenus vidéo, sites web et campagnes digitales pour développer la visibilité des projets.
- Construire un storytelling permettant de rendre les projets énergétiques compréhensibles et attractifs.
- Adapter les contenus aux investisseurs, clients, médias, décideurs publics et grand public.

8 / Stratégie de communication intégrée et pilotage de la réputation

- Élaborer un plan de communication couvrant l’ensemble du cycle de vie d’un projet énergétique.
- Définir les canaux, messages, contenus, KPI et mécanismes de gestion de la réputation.
- Construire une stratégie de communication durable permettant de soutenir l’investissement, l’adhésion locale et le développement commercial.

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

22 au 25 Déc. 2026	Présentiel -
26 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés