

EDF Cameroun Business Developer Off-Grid

Pays: Cameroun
Fonction : Business developer off-Grid
Compétences : Développement de projet - Energie

Contexte de la mission

EDF soutient les initiatives publiques pour améliorer le développement de l'électricité sur le continent africain à travers une gamme de solutions diversifiées adaptées à chaque besoin et privilégiant les plus performantes et les moins émettrices de CO2.

Le Groupe est particulièrement soucieux d'accompagner les entreprises industrielles dans le développement de leur activité commerciale sur l'ensemble du continent africain. EDF propose des solutions énergétiques adaptées à leurs besoins et cherche généralement à construire avec eux des partenariats de long terme.

EDF accompagne ses clients dans leurs projets énergétiques à travers différentes solutions dans tous les types d'énergies (hydraulique, thermique, éolien et solaire, biomasse) et tout au long de la chaîne de valeur de l'électricité, de la production aux ménages en passant par les réseaux : ingénierie conseil, construction, gestion, assistance technique, gestion déléguée O&M, formation, services énergétiques, etc. EDF est présent au Cameroun depuis la phase de développement du projet hydroélectrique de Nachtigal en 2014.

EDF Cameroun, filiale camerounaise à 100% du Groupe EDF, compte actuellement près de 40 salariés, dont la majorité travaille dans le cadre du contrat d'assistance à maîtrise d'ouvrage du chantier de Nachtigal. Elle a également la charge de développer l'activité d'EDF au Cameroun en identifiant et en développant des projets de production d'électricité renouvelable (hydroélectriques, photovoltaïque...) et de service (autoconsommation, audit énergétique...) via la recherche d'opportunités de développement, l'identification et l'établissement de partenariats avec d'autres acteurs ainsi que la structuration du financement y compris avec des aides européennes ou locales.

- La réalisation d'activités en relation avec le développement et la réalisation d'infrastructures de production énergétique bas carbone de type hydro-électrique et solaire, biomasse...
- La réalisation de toutes activités en relation avec le développement de projets hors réseau (off-grid) de type solar home system, mini-grids, pompes solaires agricoles, etc...
- L'exécution de contrats pour la réalisation d'études et la supervision de travaux d'infrastructure énergétique (production, transport et distribution),
- La prospection d'affaires sur le marché camerounais et dans les pays voisins dans le domaine de l'énergie.

Rôles & Responsabilité

Dans le cadre des orientations stratégiques et des politiques définies par le Groupe, le « Business developer off-Grid » est en charge notamment de :

- Faire émerger et piloter le développement de nouveaux projets d'investissement ou relais de croissance dans le Off-grid dans des domaines tels que les kits solaires individuels, les pompes à eau solaires, l'autoproduction solaire (B2C et petit B2B), les mini-grids, la conservation de produits par le froid, l'e-mobility et tout autre activité susceptible de renforcer l'activité Off-grid en place dans le pays.
- Appuyer la Direction générale et les équipes de management des filiales locales dédiées au Off-grid afin de les aider à développer de nouvelles activités et à faire croître leur volume d'activité.
- Superviser l'exécution de contrats ou la réalisation d'études pour de petites infrastructures énergétiques non interconnectées (mini-grids ...)
- Rechercher des subventions auprès de bailleurs de fonds facilitant le déploiement des solutions proposées auprès des populations.
- Proposer toute démarche permettant de développer et promouvoir l'activité Off-grid d'EDF.

Sous la supervision du Responsable Développement, représenter la Direction Internationale d'EDF et son département Off-grid auprès des autorités locales et des administrations dans le cadre des processus d'obtention de titres permettant le développement de l'activité (permis, concessions, autorisations...) ou plus simplement pour faciliter l'intégration territoriale de l'activité.

Il devra adopter une attitude proactive et créative pour mener à bien sa mission dans ces trois domaines d'activités :

1) Développement du portefeuille

- Identifier les sites isolés cibles, en accord avec la stratégie de développement,
- Mettre en œuvre la stratégie de développement au Cameroun (analyse de marchés, études sur des sujets comme la régulation du secteur de l'énergie et la concurrence) ;
- Développer et entretenir le lien/confiance partenarial(e) entre EDF et les partenaires. Une relation active et de confiance devra permettre de : récolter et/ou confirmer l'ensemble des questions critiques ;
- Gérer et développer un portefeuille client ;
- Participer à la conception de nouveaux services ;
- Assurer la veille et le suivi des opportunités de marché ;
- Participer et diriger des études de marché.

2) Gérer les projets jusqu'à la mise en production

- Analyser et élaborer des offres de fourniture d'énergie photovoltaïque aux prospects identifiés (analyse terrain, collecte d'informations, études spécifiques appels à projets) ;
- Visiter des sites et collecter des données : nombre de foyers, croissance de la population, activité commerciale présente et à venir, foyers déjà équipés...

- Evaluer le besoin des prospects et faire des propositions techniques pertinentes ;
- Assurer le pilotage de sous-traitants pour les études et la réalisation des installations ;
- Evaluer l'optimisation du productible ;
- Maîtriser la réglementation ainsi que les règles de l'art adaptées aux chantiers photovoltaïques batterie et réseaux. Cela inclut notamment la réglementation sur le travail en hauteur, ainsi que sur les interventions sur des installations électriques hors tension et sous-tension ;
- Assurer le suivi des travaux, du planning des travaux et des incidents en collaboration avec les chefs de projets ;
- Contrôler le respect des exigences 3SE et qualité en conformité avec les spécifications des contrats.

3) Reporting

Le Chargé d'Affaires travaille en collaboration et sous la supervision du responsable Développement, en lien étroit avec la Direction Off-grid de la Direction Internationale d'EDF. La fixation des objectifs et les questions techniques relatives à l'activité seront traitées avec cette dernière ainsi que le reporting associé.

4) Pour l'ensemble de ses activités, le Business Développer off-grid :

- Assurer la liaison avec les autres entités du Groupe EDF de la région selon la coordination assurée par la Direction Internationale.
- Représenter fréquemment EDF dans le périmètre des activités qui lui sont confiées.
- Fournir des rapports réguliers sur sa mission/objectifs dans la région et propose de nouvelles orientations pour développer les opportunités d'affaires dans la région.

Le **Business Développer off- grid** est tenace, a une forte culture orientée client et une solide expérience en gestion de projet. Il/Elle est irréprochable d'un point de vue éthique, à l'aise avec la culture locale et familier avec les traditions de la région. Il / Elle établit facilement la confiance, a un esprit d'équipe avec une forte capacité à travailler avec son équipe de base même à distance.

Le **Business Développer off- grid devra** se familiariser avec le Groupe EDF pour valoriser la diversité des expertises, savoir-faire et références du Groupe. Des déplacements vers d'autres pays en Afrique centrale peuvent être nécessaires en fonction des besoins de l'entreprise.

Profil Recherché

Le poste conviendrait à un titulaire d'un Master 2 en école d'ingénieur (énergie/Généraliste/Affaires) ou école de commerce, qui maîtrise parfaitement les deux langues nationales (Français & Anglais). Il /elle dispose à minima de 7 ans d'expériences dans le développement commercial dans les domaines des énergies renouvelables, de l'électricité, ou dans le secteur industriel.

- Une maîtrise de la réglementation et de l'environnement technico-économique spécifique à cette activité (problématiques foncières, agricoles, droit de l'urbanisme...),
- Une expérience dans le domaine des solutions Off-grid serait appréciée,
- Excellent relationnel, leadership et très bonne aptitude à la négociation,
- Autonomie forte, sens des responsabilités et esprit d'initiative,
- Capacité à entreprendre et à s'investir pleinement dans un environnement en pleine expansion,
- Excellentes aptitudes en termes de communication orale et écrite, en particulier excellente aptitude à dialoguer efficacement avec les communautés ainsi qu'avec les autorités,
- Capacité à travailler avec des équipes pluridisciplinaires et esprit d'équipe avéré,

Il est attendu du titulaire :

- Solides compétences en communication et en commerce.
- Compétences en gestion de projet.
- Aptitudes à la négociation et "connaissance des affaires".
- Esprit analytique.
- Une expérience en financement est un plus.
- Compréhension des problématiques contractuelles, juridiques et fiscales.

Logistique et administration

Lieu de travail : Douala ou Yaoundé

Organisation du travail : 40 H / semaine. 24 jours de CA/an.

Environnement de Travail : Conditions de travail sur Chantier et éventuellement bureau.

Exigences Physiques : Dextérité Digitale, Acuité Auditive, Acuité Visuelle, Forte mobilité.

- Le candidat retenu sera recruté au sein de l'équipe de développement
- La prise de poste est prévue pour mars 2024.

Conditions de candidature

Le processus de recrutement sera conduit dans une démarche concurrentielle. Il est attendu que le candidat transmette les deux éléments à l'adresse : rh.recrutement@edf.cm en portant la mention « Candidature au poste de Business Développeur off-grid »

- Un **CV actualisé** mettant en évidence ses expériences les plus récentes et pertinentes en lien avec le poste
- Une **lettre de motivation** d'une page maximum présentant la compatibilité du poste avec son expérience ou formation.

Délai de réception des candidatures

Le délai de réception des candidatures est fixé au **10 février 2024**.