

Chargé(e) d'Affaires

CDI, Poste basé à ABIDJAN

Description de la société

FINERGREEN est un cabinet indépendant de conseil en M&A et en financement de projets spécialisé dans le secteur des énergies renouvelables. Fondée en 2013, la société a déjà levé près d'1 milliard d'euros de financements permettant le développement d'environ 800 MWh de projets.

La société opère sur trois activités principales :

- ▶ **M&A** : Finergreen intervient sur des opérations de M&A « corporate » (*sell-side* auprès de développeurs ou *buy-side* auprès d'acteurs industriels et/ou financiers) et sur des opérations de M&A « infrastructure » (rachat/cession d'actifs de production d'électricité en exploitation et en développement) ;
- ▶ **Financement de Projets** : Finergreen intervient sur des opérations de financement de projets *greenfield* et *brownfield* (opérations de refinancement) à la fois sous forme de dette bancaire mais également de dette junior ou de fonds propres complémentaires ;
- ▶ **Conseil Stratégique** : Finergreen accompagne les clients privés et publics (y compris les bailleurs de fonds) lors de missions stratégiques diverses : études de marché, valorisation indépendante, due diligence financière, formation, etc.

Aux côtés de ses activités historiques, la société poursuit une stratégie de croissance et de diversification active :

- ▶ **International** : après ses 3 premiers bureaux à l'étranger (Singapour, Dubaï et Abidjan), Finergreen envisage à court terme l'ouverture de bureaux à Nairobi et à Mexico ;
- ▶ **Energies** : fort de son expertise des EnR « électricité » (solaire, éolien, biomasse, biogaz, hydro, mini-réseaux et systèmes individuels), Finergreen souhaite développer son activité sur les EnR « chaleur » (efficacité énergétique, géothermie).

Description du poste

En tant que Chargé(e) d'Affaires, vous serez rattaché(e) au Managing Partner Afrique.

Vous serez en charge de la gestion opérationnelle des missions réalisées par Finergreen en Afrique Subsaharienne, que ce soient des missions de M&A, de financement de projets ou de conseil stratégique.

Vous superviserez les Analystes qui travailleront sur vos missions et serez en charge du respect des engagements pris envers le client (deadlines, livrables etc)

Dans le cadre du déploiement à l'international et de la diversification des activités, vous pouvez également être amené à réaliser des études de marché, à aider à sourcer des projets ou des clients sur des nouveaux marchés et à participer à des événements spécifiques dans le but de développer le réseau de la société. Vous pourrez également être amené(e) à travailler en collaboration avec l'équipe communication de Finergreen sur la rédaction de publications liées au secteur des Energies Renouvelables (sujets stratégiques, interviews d'acteurs du marché...).

Vos missions évolueront autour de trois axes principaux :

- **Opérationnel :**
 - Pilotage des missions réalisées par FINERGREEN de manière opérationnelle
 - Supervision / réalisation / validation des documents de projets (IM, modèle, term-sheet)
 - Validation / réalisation des mark-up sur les différents contrats avec les Juriste(s) et Manager(s)
 - Contact principal avec le client
 - Contact principal avec les parties prenantes
 - Participation à l'exécution des missions pilotées
 - Gestion de projet : garant du calendrier et gestion des parties prenantes

- **Commercial :**
 - Supervision / réalisation des propositions commerciales
 - Supervision des réponses à appel d'offre
 - Réalisation de la prospection continue
 - Rédaction des contrats FINERGREEN en coordination avec les Juriste(s) et Manager(s)
 - Participation à des événements externes et participer en tant qu'intervenant

- **RH :**
 - Gestion des Analystes / Stagiaires et de leurs priorités
 - Réalisation de feedbacks constructifs de fin de mission aux personnes encadrées sur ses missions
 - Réalisation des entretiens de recrutement des Analystes / Stagiaires

- **Organisationnel :**
 - Supervision des outils opérationnels existants
 - Amélioration continue des outils et process internes
 - Gestion des missions de manière administrative

Au sein d'une société de 35 personnes, dans un cadre jeune et dynamique, vous profiterez ainsi d'une forte exposition à toutes les activités de l'entreprise et aux différents projets de

croissance. Vous aurez un rôle prépondérant à haute responsabilité et serez autonome dans la gestion de vos missions.

Profil recherché

Vous êtes diplômés d'une école d'ingénieur ou d'une école de commerce (avec une bonne connaissance financière). Vous avez déjà 3 ans d'expérience en financement de projets/M&A, que ce soit au sein d'une entreprise, d'une société de conseil ou d'un fonds d'investissement.

Vous possédez des compétences professionnelles ou personnelles qui peuvent vous amener à :

- Maîtrise des enjeux d'un projet d'infrastructure (financier, juridique, technique) mais aussi plus avancés (stratégie, fiscalité, négociation)
- Gestion de projet et maîtrise de l'organisation des processus de développement et levée de fonds
- Maîtrise de la modélisation financière et surtout compréhension instinctive de l'impact des hypothèses, des changements de structuration notamment dans le contexte d'une opération structurée complexe
- Être capable de transformer une problématique client en un plan d'intervention, avec une proposition de valeur claire et articulée
- Avoir une connaissance du secteur des énergies renouvelables
 - o Connaître et comprendre le fonctionnement des différentes technologies renouvelables et leurs principaux enjeux techniques
 - o Comprendre la réglementation, les usages et les enjeux juridiques du développement de projets ENR et connaissance des spécificités de plusieurs pays d'Afrique Subsaharienne
- Mener des réunions et des négociations commerciales ou opérationnelles en autonomie, en animant les parties (en amont par la préparation, pendant et après par des comptes rendus)
- S'intégrer dans une jeune structure en évolution constante
- Appréhender les enjeux de développement organisationnel pour une entreprise en croissance comme FINERGREEN
- Faire preuve d'initiative pour fluidifier les relations en entreprise

Vous avez un bon sens du contact et une certaine culture clients, vous êtes organisé(e), rigoureux(se) et vous savez concilier travail en équipe et autonomie.

Vous maîtrisez parfaitement l'anglais de façon à pouvoir travailler régulièrement avec des interlocuteurs étrangers.

Conditions

Le poste est basé à Abidjan, avec une rémunération mensuelle à déterminer en fonction de votre expérience.

Le poste est à pourvoir pour le 1er mars 2019.

Contact

Envoyer un CV + LM à jmc@finergreen.com avec en objet « Chargé(e) d'Affaires - Abidjan ».