



[FICHE MÉTIER]

Chargé d'affaires

Emplois salariés
dans la filière en 2021

10 300

18 % de femmes

12 % de salariés + 55 ans

FINALITÉS DU MÉTIER

Prospecter, vendre et réaliser des projets de production de gaz ou de solutions énergétiques de chaleur ou froid, ou proposer des offres commerciales énergétiques.

Evolution quantitative à horizon 2030



10 700 emplois
estimation 2030

Transformation qualitative du métier



LES 4 ENJEUX D'ÉVOLUTION À HORIZON 2030

1

UN VERDISSEMENT DES « AFFAIRES »

Le marché énergétique est en pleine transformation.

Les offres à proposer, ou projets à monter, par les chargés d'affaires reflèteront les enjeux de verdissement et d'efficacité énergétique de la filière.

Production de gaz verts, solutions énergétiques plus vertueuses, seront à l'avenir encore plus présentes dans les portefeuilles des chargés d'affaires, dont les compétences sont en train de s'adapter en conséquence.

2

UN RÔLE DE CONSEIL RENFORCÉ

Le mix énergétique impliquant de nouvelles offres et projets, le métier verra son rôle de conseil et de pédagogie se renforcer.

Cette dimension demandera parfois une connaissance de base en multi-énergies.

Par ailleurs, des solutions plus personnalisées vont poindre pour soutenir les objectifs d'efficacité énergétique.

Ce qui pourrait amener au développement de compétences techniques nouvelles ou au recrutement de profils.

3

LA COORDINATION DE PARTENAIRES

Garant de la prise en compte des besoins clients, le métier sera encore plus amené à configurer des offres ou des projets en collaboration avec des prestataires ou des partenaires.

La veille sur les écosystèmes d'acteurs énergétiques territoriaux, sera clef.

En charge de la qualité et du résultat final, la dimension coordination d'équipes projets internes et externes pourrait ainsi se renforcer, pendant la phase commerciale, pour certains types de projets.

4

LE COMMERCIAL AU SERVICE DE LA TRANSITION

Le métier renforcera ses compétences relationnelles et commerciales autour des enjeux de la transition énergétique.

Les chargés d'affaires en amont de la filière occuperont un rôle d'interface avec des parties prenantes de plus en plus nombreuses et variées.

De même, la configuration des offres énergétiques proposée par les chargés d'affaires en aval de la filière, intégrera les objectifs environnementaux.

Ces derniers points pouvant faire sens pour des profils soucieux de s'invertir au service de la transition.



MISSIONS ET ACTIVITÉS CLÉS

Prospecter et vendre des projets ou des offres énergétiques en étant garant de la réponse proposée au client.

Coordonner, pendant la phase commerciale, les différents partenaires et prestataires en lien avec le projet.

Monter des offres appropriées en tenant compte des enjeux de la transition énergétique et des impératifs de coûts et délais.

L'ÉVOLUTION DES COMPÉTENCES À HORIZON 2030*

COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Techniques de prospection commerciale en lien avec la typologie de clientèle (collectivités, entreprises, particuliers) et de projet (production de gaz verts, solutions de chaleur et de froid, offres d'énergies, etc.)
- Agilité digitale dans l'utilisation des outils de suivi commerciaux (facturation, simulations d'offres, prospection, etc.)
- Montage des réponses à appel d'offres
- Configuration d'offres commerciales d'énergie sur la base de propositions personnalisées, en lien avec les évolutions du mix énergétique et les exigences d'efficacité énergétique
- Anticipation des risques prix dans le montage des offres et des projets (volatilité des prix de l'énergie)
- Prise en compte des prérequis techniques en lien avec les projets gaz verts (hydrogène, biométhane, bioGNV) ou les solutions énergétiques vertes (réseaux de chaleur de froid, pacs hybrides, etc.)
- Maîtrise des mécanismes financiers en lien avec le projet (prix, pilotage financier d'une offre, soutiens tarifaires, etc.)

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- Communication ajustée aux différents types d'interlocuteurs (clients ou partenaires)
- Maîtrise approfondie de l'écosystème d'acteurs d'un territoire ou d'un secteur et des parties prenantes d'un projet
- Postures de travail en équipe (transversalité)
- Relation commerciale
- Coordination et pilotage des prestataires externes d'un projet (nouveaux types de partenariats)
- Conseil et de pédagogie auprès des clients sur la base des connaissances techniques et de la veille du marché de l'énergie

Légende :

- Compétences nouvelles
- Compétences à renforcer

*A noter : - Cette liste de compétences techniques donne une vision globale des besoins en compétences. Suivant les besoins des organisations et les spécialités associées, certaines de ces compétences seront recherchées ou non.

- Pour des questions de référentiel métiers interne, le chargé d'affaires chez GRDF correspond « conducteur de travaux » dans l'étude.

QUELLES COMPÉTENCES DANS LES OFFRES D'EMPLOI ? ZOOM SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL DE 2017 À 2021

- Les recruteurs recherchent de plus en plus la compétence de **relation client** (38 % de mentions de cette compétence dans les offres d'emploi de manière constante en 4 ans).
- Par ailleurs, ils mettent davantage l'accent sur **l'autonomie** (32 % de mentions de cette compétence entre en 2021) et la prise de décision (dans 10 % des offres en 2021).
- La **prospection commerciale** est représentée dans 12 % des annonces en 2021 versus 3 % en 2017.
- Les enjeux de **transition énergétique** apparaissent en 2021 citées dans 14 % des annonces versus 0 % en 2017.



LES FORMATIONS*

Formations initiales

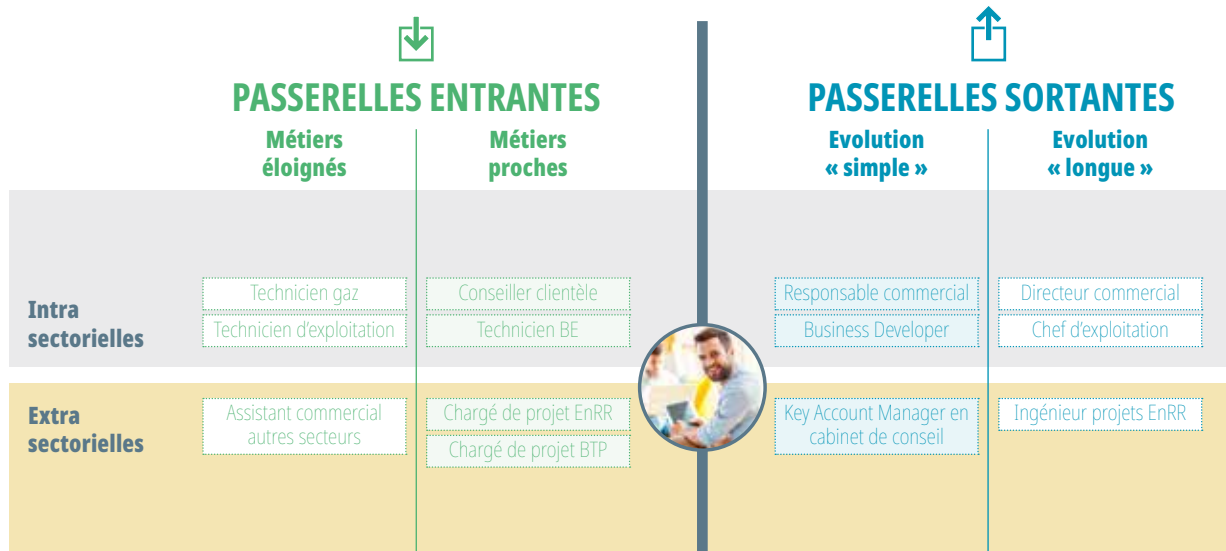
- Bac +2 et expérience commerciale
- Bac +5 - Ecole d'ingénieur ou Ecole de Commerce

Formations continues

- TP - Chargé d'affaires bâtiment

* Nous présentons ici des exemples de formation les plus courantes.

LES PASSERELLES MÉTIER CHARGÉ D'AFFAIRES



⚡ FACTEURS DE TENSION

En 2021, 12 % de la population de ce métier avait plus de 55 ans.

Ce métier, même s'il demande des profils spécifiques et clefs pour la réussite de la filière, connaît une demande constante sans être en tension.

En 2021, 374 annonces portaient sur ce Métier de chargé d'affaires (effectifs emplois salariés 10 300), avec une baisse de 27 % du nombre d'annonces entre 2017 et 2021.

Les passerelles sont lisibles, la « coloration » gaz verts et EnRR pourra être un plus pour accéder à ce métier, même si plusieurs mois seront nécessaires pour être opérationnel sur le poste.