



MAURICE PIGAHT
Conseiller Financier

Le financement de projets d'énergie renouvelable en Afrique

Stratégies, Produits et Exigences

GET.invest is co-funded by



Ministry of Foreign Affairs of the
Netherlands



Sweden
Sverige





Structure de la présentation

- 1) **Qui sommes nous?** – Le Finance Catalyst en résumé
- 2) **Le parcours** et calendrier vers le financement
- 3) **L'architecture** financière et ses possibilités
- 4) **Les principaux acteurs** dans le financement
- 5) **Les ressources** et temps qu'il faut – pour survivre et ne pas désespérer

PARTIE 1

Qui sommes nous

Le défi

- **Des investissements beaucoup plus importants et beaucoup plus rapides sont nécessaires** pour atteindre les Objectifs de développement durable (ODD) et les objectifs climatiques (Agenda de Paris)
- **Complexité** : de nombreuses entreprises, de nombreux financiers – chacun avec ses propres préférences et modalités – et un paysage et un environnement de financement difficiles
- **Déconnexion** entre ceux qui ont besoin (secteur privé) et ceux qui ont des capitaux (financiers)
- **Secteur privé** : difficile d'accéder à des capitaux correspondant aux besoins, les processus sont trop longs
- **Financiers** : projets et entreprises pas prêts pour les banques, pas prêts à être financés
- **Besoin d'une solution** qui s'adresse à tout le monde, avec un minimum de complications, dans tous les pays



HydroBox, Kenya

Production d'hydroélectricité dans des conteneurs maritimes
Volume d'investissement : 14m EUR



Bodawerk (GOGO), Uganda
Entreprise d'e-mobilité avec assemblage local de batteries
Volume d'investissement : 9m EUR

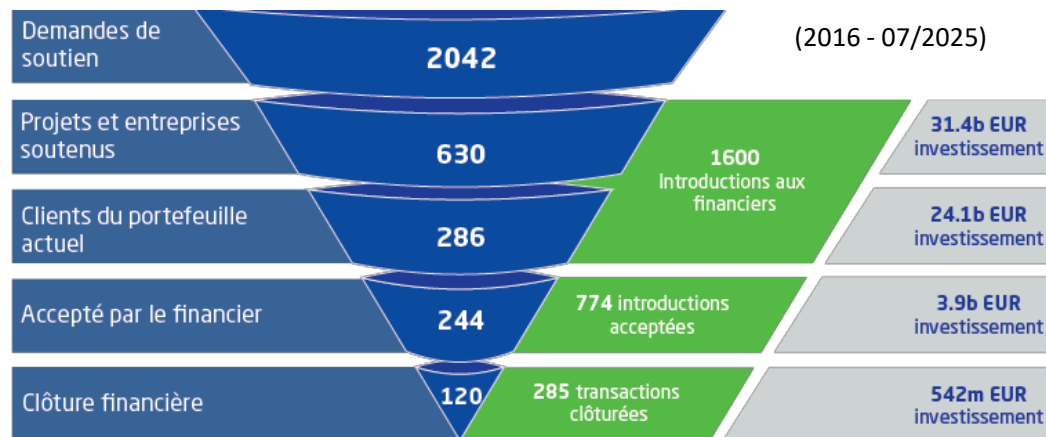


Notre solution

- Programme **européen de mobilisation des investissements** dans les énergies propres, **guichet unique** de l'équipe Europe Afrique Initiative de l'UE pour les **énergies vertes**
- **Solution à l'échelle axée sur l'accès au financement** pour des entreprises du secteur privé spécialisées dans l'énergie propre et les développeurs de projets
 - **Soutien principal** : facilité ouverte à la demande pour des conseils d' « honnête courtier » sur la manière de devenir apte aux banques et de lever des capitaux
 - **Complémentaires** : informations et données, mobilisation avec les associations, soutien financier en monnaie locale
- **Sans préférence de technologie - pour tous les modèles d'entreprise pertinents**
- Couvre l'**Afrique subsaharienne**, les **Caraïbes** et le **Pacifique**, dans le cadre de la **plateforme GET.pro**, mise en œuvre par **GIZ GmbH**

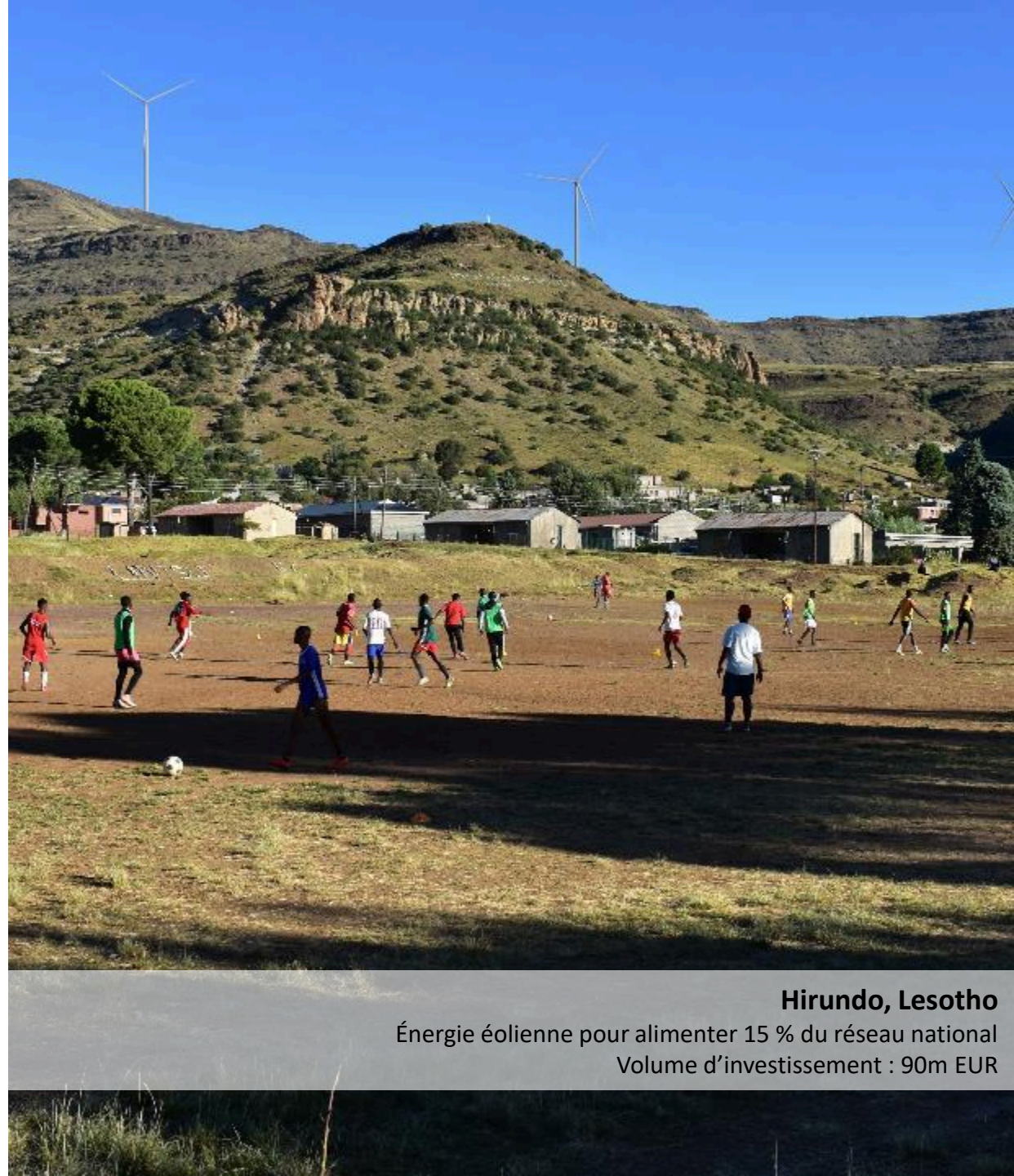
Nos réalisations

- **Forte demande croissante, résultats tangibles** mobilisant notamment **des financements très catalytiques aux premiers stades**



- **Solide réseau de partenariats** incluant d'autres partenaires de développement, associations du secteur privé et financiers

— Les volumes au stade « clôture financière » sont « attendus », reflétant la probabilité de réalisation.
— Les volumes au stade « accepté par le financier » sont « projetés », reflétant l'incertitude de concrétisation.



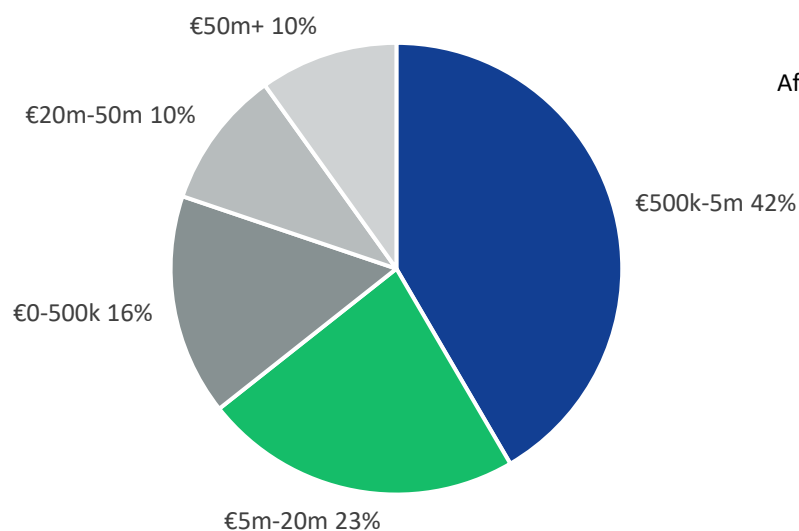
Hirundo, Lesotho

Énergie éolienne pour alimenter 15 % du réseau national
Volume d'investissement : 90m EUR

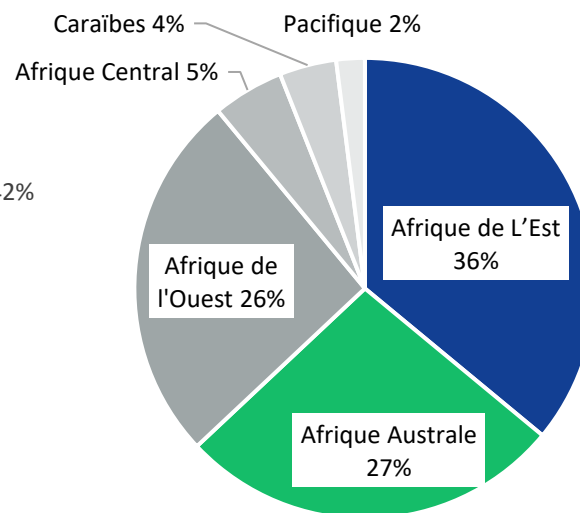
Historique: répartition des clients soutenus



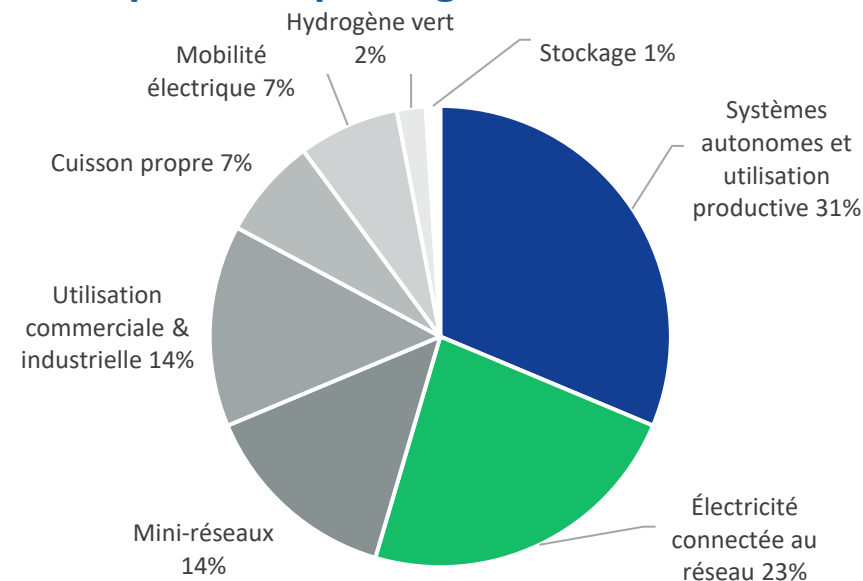
Répartition par taille de ticket



Répartition par région



Répartition par segments de marché



Comment fonctionne notre service de conseil en matière d'accès au financement ?

Point d'entrée simple et unique via notre site web – si l'évaluation est positive, la solution de conseil inclut:

- **Soutien au développement des entreprises** pour les entreprises en phase de démarrage, détenues et gérées localement
- **Conseils stratégiques** pour la collecte de fonds et le financement
- **Analyse de rentabilité et structuration financière**, modélisation financière
- **Identification des financements correspondants, présentation** aux financiers (lettre d'intention ou équivalent)
- **Conseil en matière de transactions** jusqu'à la clôture financière
- **Également : restructuration, aide à la « survie » en cas de crise**
- **Documentation de projection (y compris les études) et soutien juridique** pour assurer la bancabilité



Enteria, Mozambique

Première toiture solaire commerciale au pays
Volume d'investissement : 6.2m EUR

Exemple - Gigawatt Global : Premier producteur indépendant d'électricité sans diesel du Burundi



[Lire plus](#)



Burundi

Le projet

Centrale solaire photovoltaïque de 7,5 MW

Le challenge

Premier projet de ce type au Burundi, le projet a dû faire face à plusieurs défis réglementaires et financiers pour attirer les investissements privés et institutionnels.

Notre soutien

Structuration financière et audit du modèle financier

Résultats

12,7M€ d'investissement mobilisé

Impact attendu

25 000 panneaux solaires pour fournir une énergie propre à plus de 87 000 personnes et entreprises, augmentant ainsi la capacité installée au Burundi de près de 15%



© Gigawatt Global

Exemple - SolarWorks! : Alimenter en électricité les foyers hors réseau d'Afrique du Sud



[Lire plus](#)



Mozambique

L'entreprise

Un fournisseur de systèmes solaires domestiques et de services énergétiques ; 2 fois client de GET.invest

Le challenge

Changement de modèle économique ; développement

Notre soutien

Modèle financier et commercial, échange avec les parties prenantes ; conseil en stratégie pour le développement et l'alignement de la stratégie de financement sur le modèle de revenus.

Résultats

Financement de 3,5M€ par ElectriFI ; puis mobilisation d'un volume d'investissement de 25M€

Impact attendu

Augmentation de la stabilité des revenus et des emplois locaux, amélioration de l'accès à l'éducation et à l'information, bienfaits environnementaux, et soins de santé

“Les experts du Finance Catalyst nous ont aidés à faire passer notre proposition aux investisseurs à un niveau supérieur, et leur réseau a été un grand atout pour nous.”

Arnoud de Vroomen – CEO of SolarWorks!



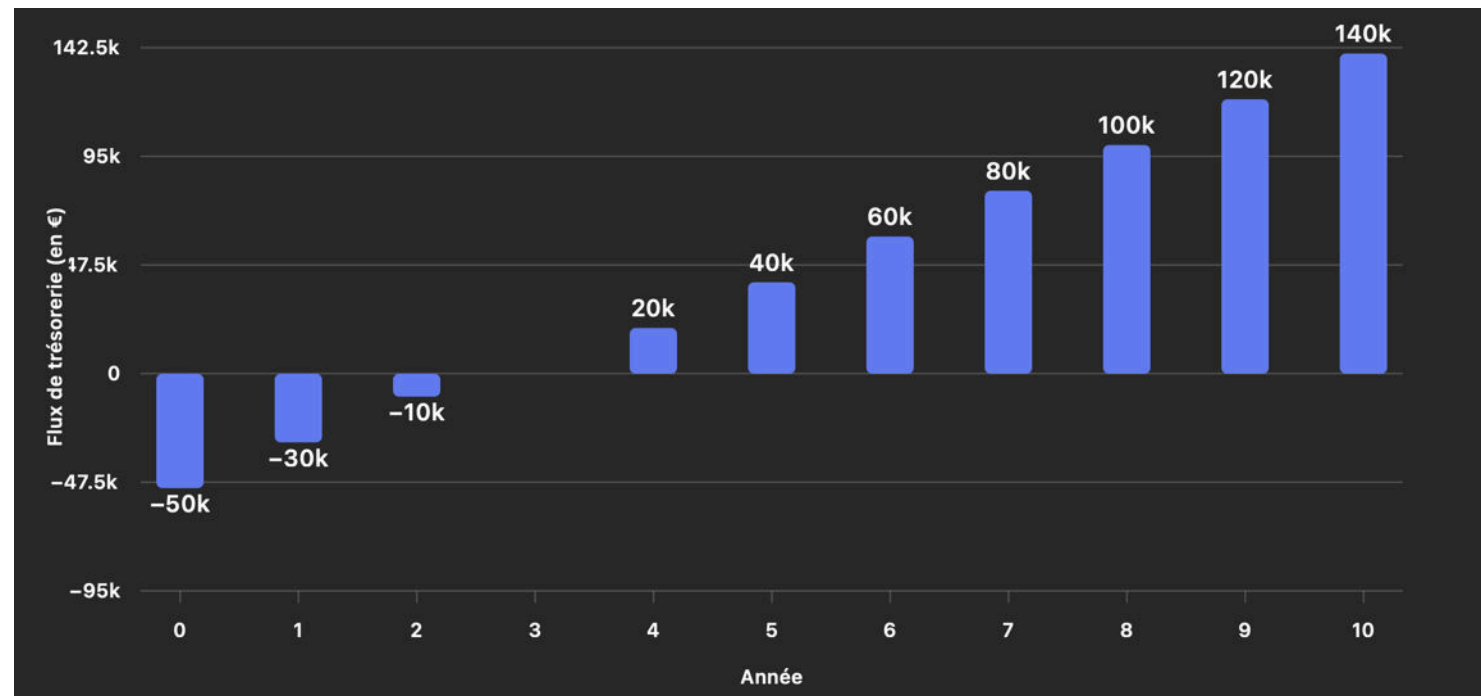
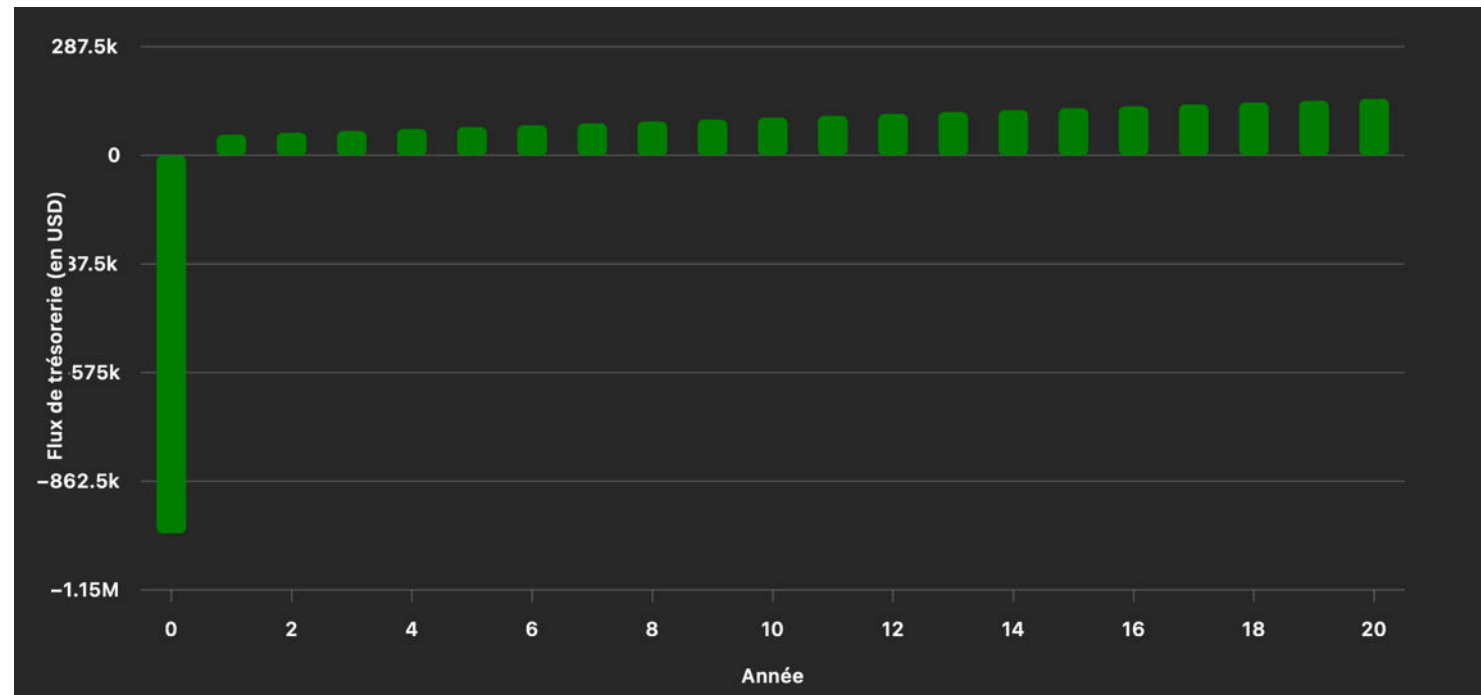
Pour candidater:

<https://www.get-invest.eu/finance-access-advisory/>

PARTIE 2

Le parcours...

Projets ou entreprises?



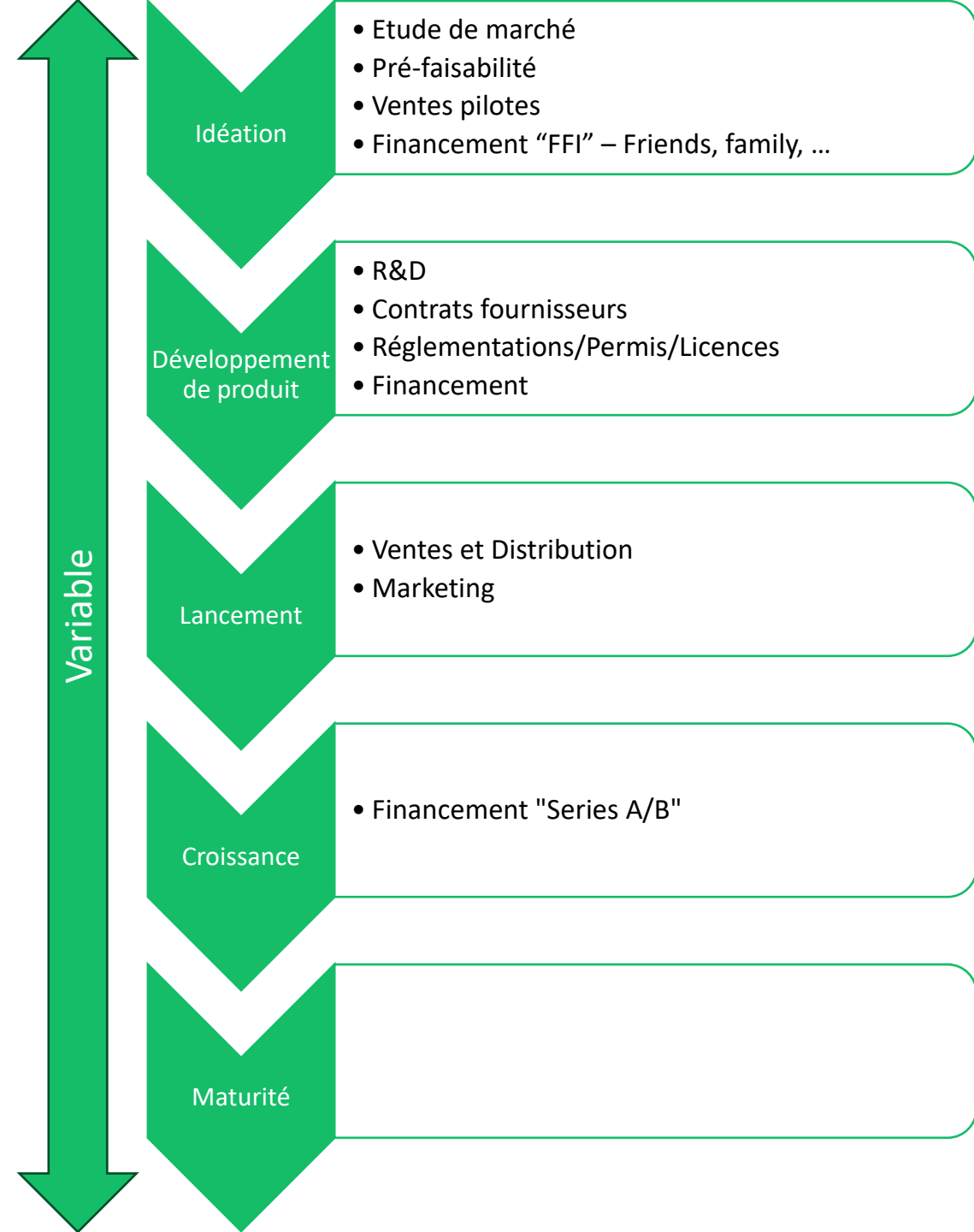
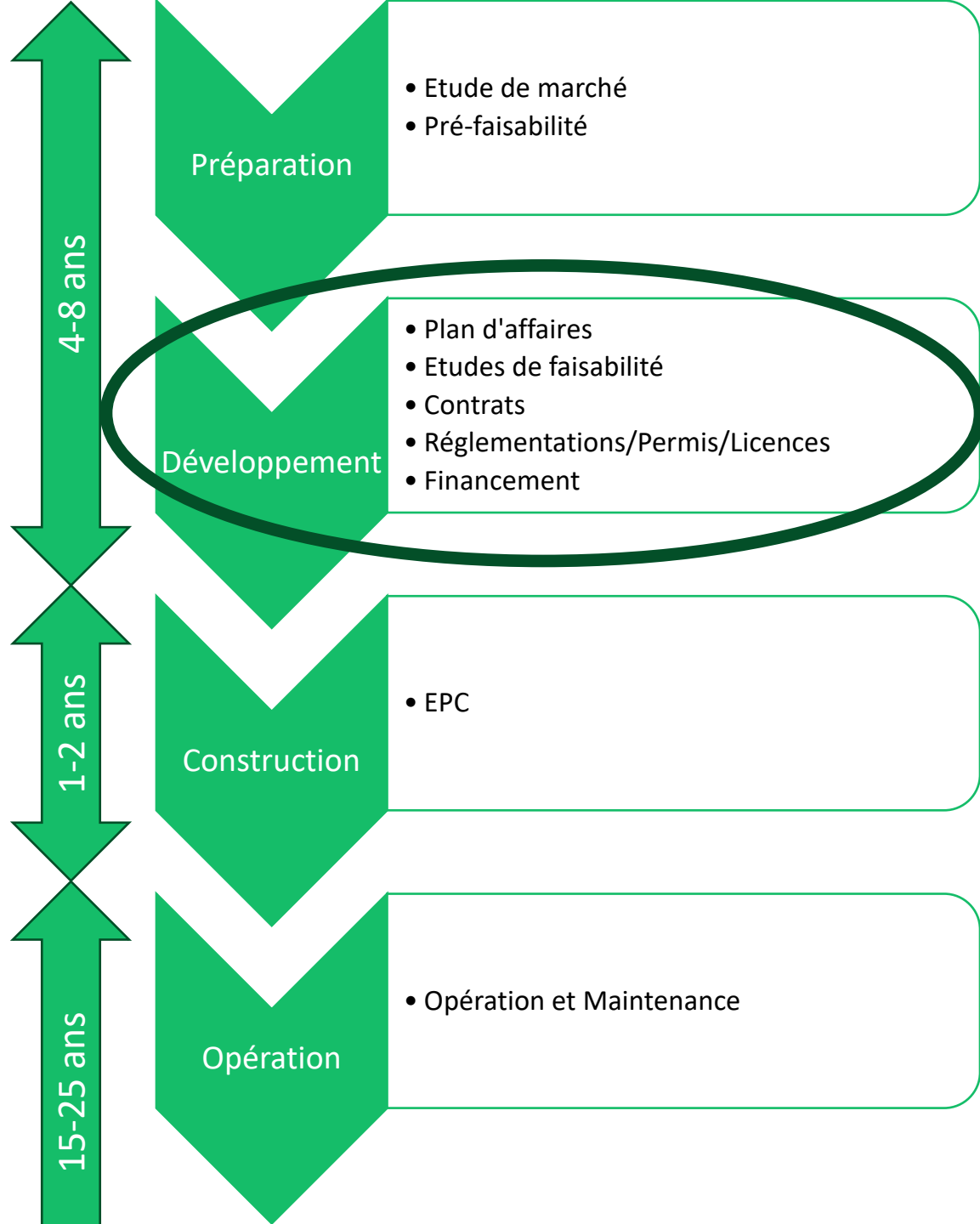
Projets ou entreprises?

Projets ER (IPP, C&I, mini-réseau, ...)

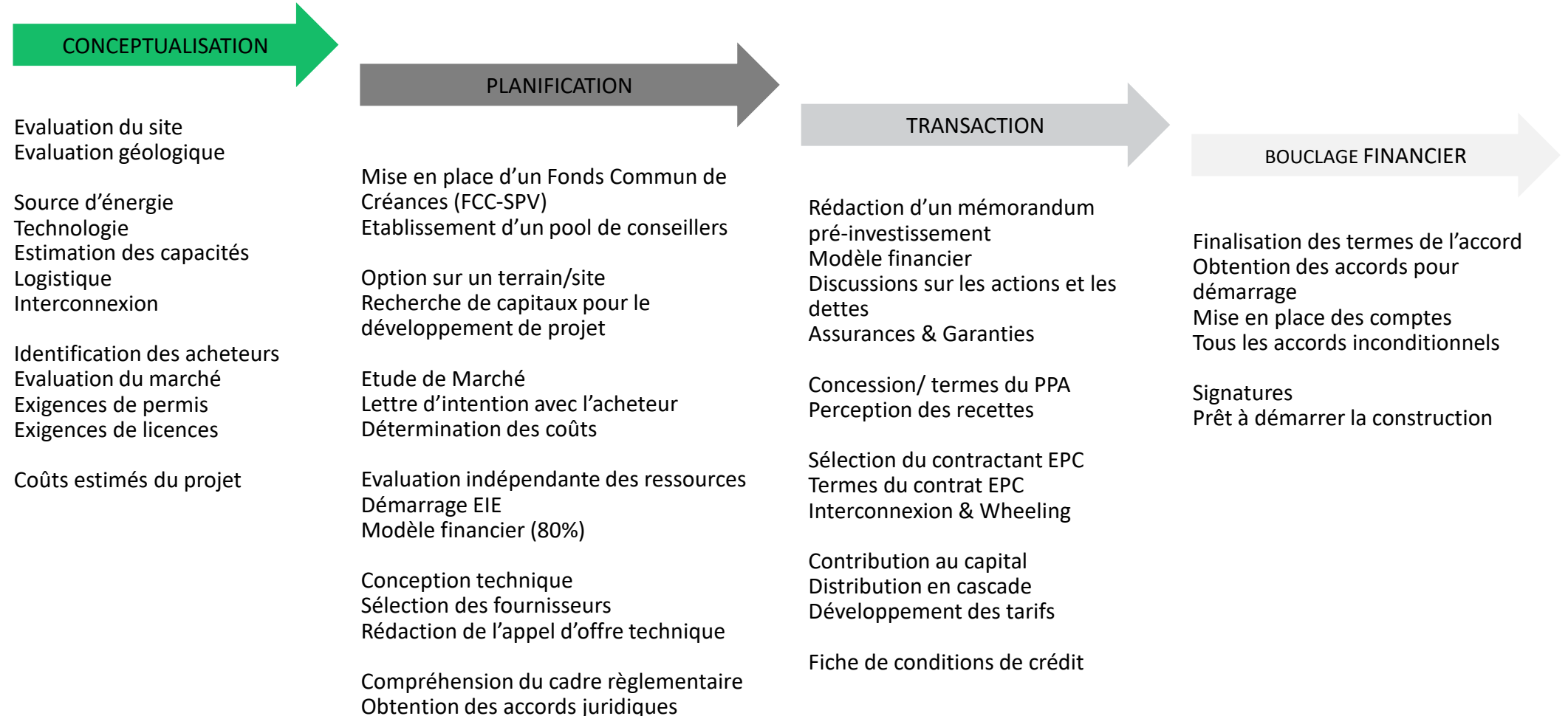
- Fortes exigences en capital initial, et après zéro
- Vie limitée mais longue, généralement entre 10 et 25 ans
- Peu d'opportunités de diversification, à savoir les avoirs sont spécifiques et le projet ne permet pas d'autres activités
- Des marges d'exploitation élevées grâce à la vente de produits sous contrat, par ex. PPA
- Régulé par le Gouvernement et besoins d'autorisations

Entreprise (SHS, approche "portefeuille", ...)

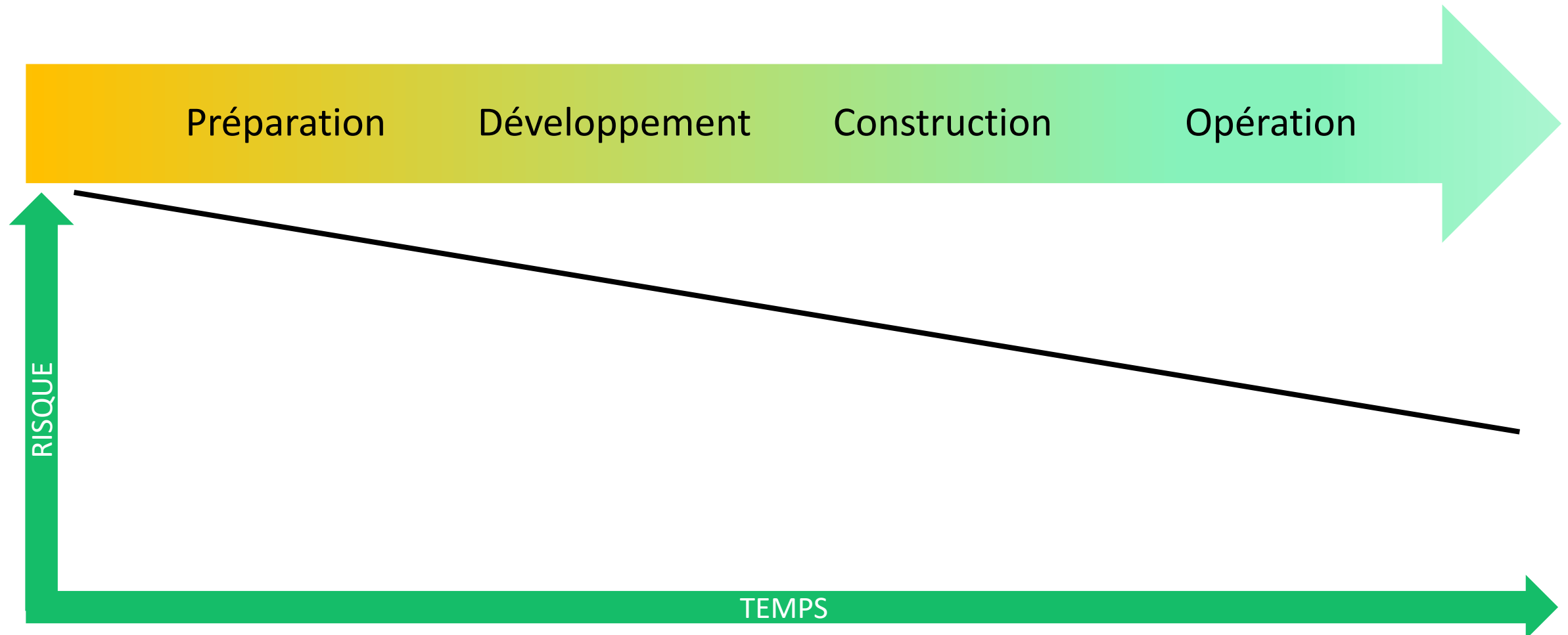
- Exigences en capital croissant
- Vie illimitée
- Diversification/changement de secteur possible
- Marges d'exploitation faibles et incertaines
- Régulation limitée du secteur



Sous-étapes de développement du projet



Evolution du risque



PARTIE 3

L'architecture...

Différents modes de financement

**Financement
avec une dette**



**Dette portant
intérêt**
**Rembourser
le capital ET
les intérêts**

**Dette ne
portant pas
intérêt**
**Rembourser
uniquement le
montant
emprunté**

**Financement avec
du capital**



**Le retour sur
investissement doit
satisfaire l'investisseur**

Don ou subvention



Pas de remboursement
**Pas de retour financier
sur investissement**

Comment financer un projet/une entreprise – quelques exemples



Risque élevé

Capitaux
propres

Dette

Risque plus faible

Comment financer un projet/une entreprise – quelques exemples



Risque élevé

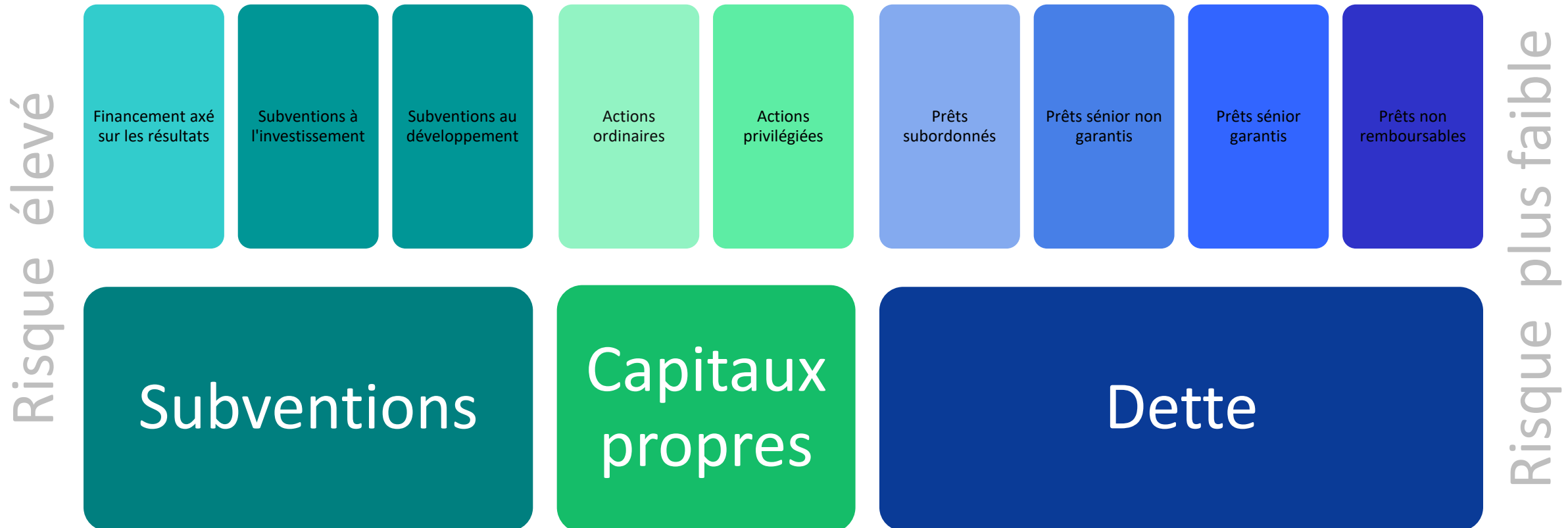
Subventions

Capitaux
propres

Dette

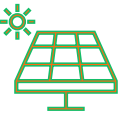
Risque plus faible

Comment financer un projet/une entreprise – quelques exemples



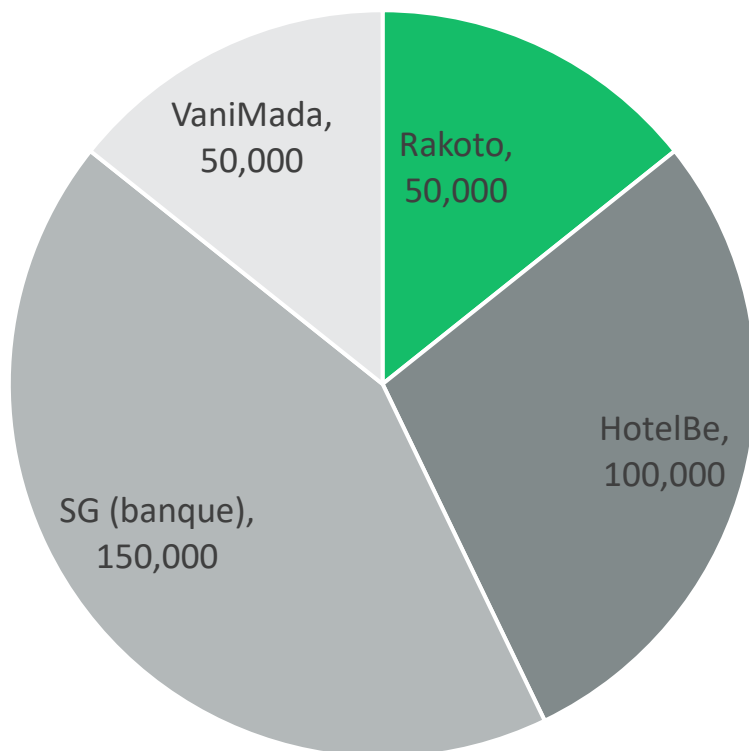
Un exemple synthétique



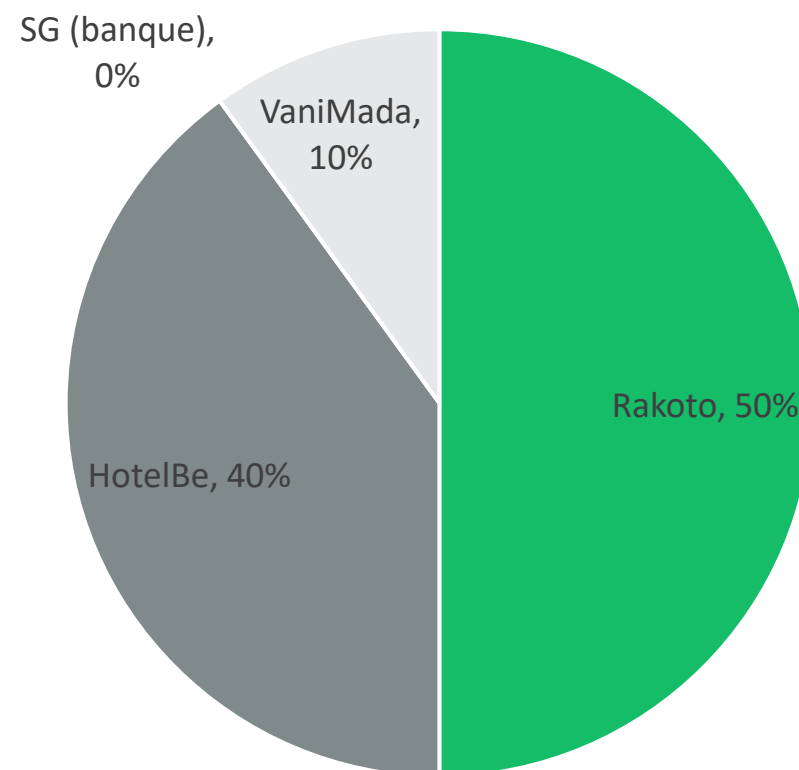
-  – Une **entrepreneure à Madagascar (Rakoto)** voudrait réaliser **un système solaire pour alimenter un complexe touristique isolé (HotelBe)** qui utilise actuellement des générateurs diesel
-  – Pour le premier concept, les négociations avec HotelBe et l'étude technique de l'installation, Rakoto utilise **son propre argent** et utilise le **prêt personnel d'un ami** (fonds propres du développeur)
-  – Après avoir signé un **contrat d'achat d'électricité avec HotelBe**, Rakoto a besoin de faire des études d'impact environnemental, de créer un modèle financier détaillé et de demander conseil à un juriste. **Il vend 40% de son entreprise (JiroRakoto) à HotelBe pour \$100 000** (capitaux propres)
-  – Rakoto a maintenant investi \$50 000 de son propre argent et \$100 000 de l'argent de HotelBe (partenaire). Il lui reste \$50 000 dans le compte de JiroRakoto, et **il lui faut encore \$200 000 pour réaliser le projet**
-  – Il demande **un prêt bancaire d'une banque régionale (SG)**. La banque lui offre 150 000 \$ à 18% d'intérêt sur 5 ans. La banque prend comme garantie tous les biens du projet et la maison privée de Rakoto. (Dette)
 - **Il lui manque \$50 000**
-  – Il **trouve un business d'exportation de vanille (VaniMada) qui lui donne \$25 000** pour 10% de l'entreprise (capitaux propres) et encore **\$25 000 comme prêt** (prêt actionnaire)

Un exemple synthétique – le résultat final

Financement



% Actions



A PROPOS DES “CASCADES” (WATERFALLS)

CFADS – *CASH FLOW AVAILABLE FOR DEBT SERVICE* : FLUX DE CASH
DISPONIBLE AU SERVICE DE LA DETTE

SENIOR SECURED DEBT REPAYMENTS – REMBOURSEMENT DE
LA DETTE SENIOR GARANTIE

DSRA - *DEBT SERVICE RESERVE ACCOUNT* – COMPTE DE
RESERVE DU SERVICE DE LA DETTE

REMBOURSEMENT DE LA DETTE MEZZANINE

CASH DISPONIBLES POUR LES CAPITAUX
PROPRES

DETTE AUX ACTIONNAIRES

DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

Pourquoi cette complexité d'instruments ?



Qu'est-ce que les capitaux propres signifient pour le prêteur ?

- La sécurité que les risques sont partagés de manière plus juste / équitable
- L'assurance qu'il y ait des personnes qui s'intéressent aux résultats du projet
- Un investisseur qui cède ses droits jusqu'au remboursement intégral de toutes ses dettes

Qu'est-ce que la dette signifie pour les investisseurs de capitaux propres ?

- La flexibilité du capital
- Un moyen d'accroître les retours sur investissements

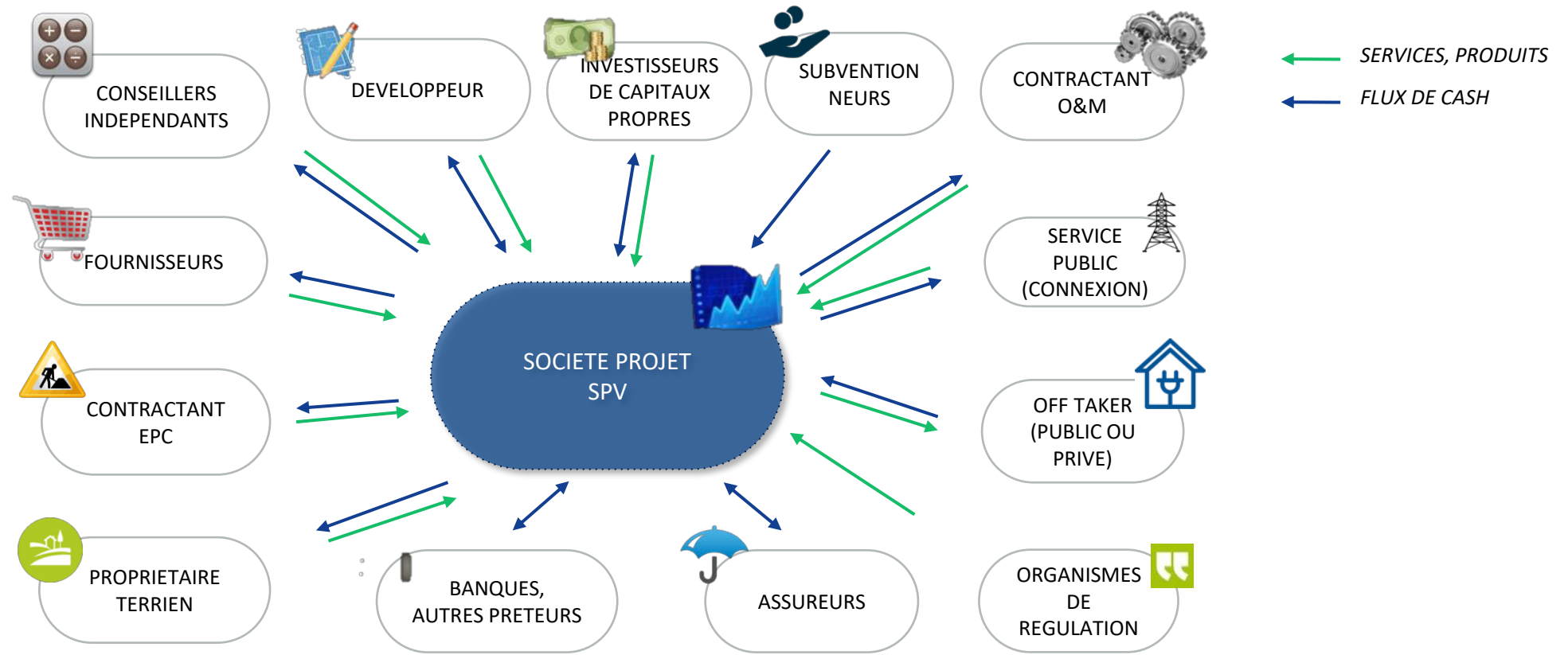
Benchmarks:

- En fonction de la qualité du contrat off-take, jusqu'à 80:20
- Généralement 70:30 plus "contingent equity" de 10%

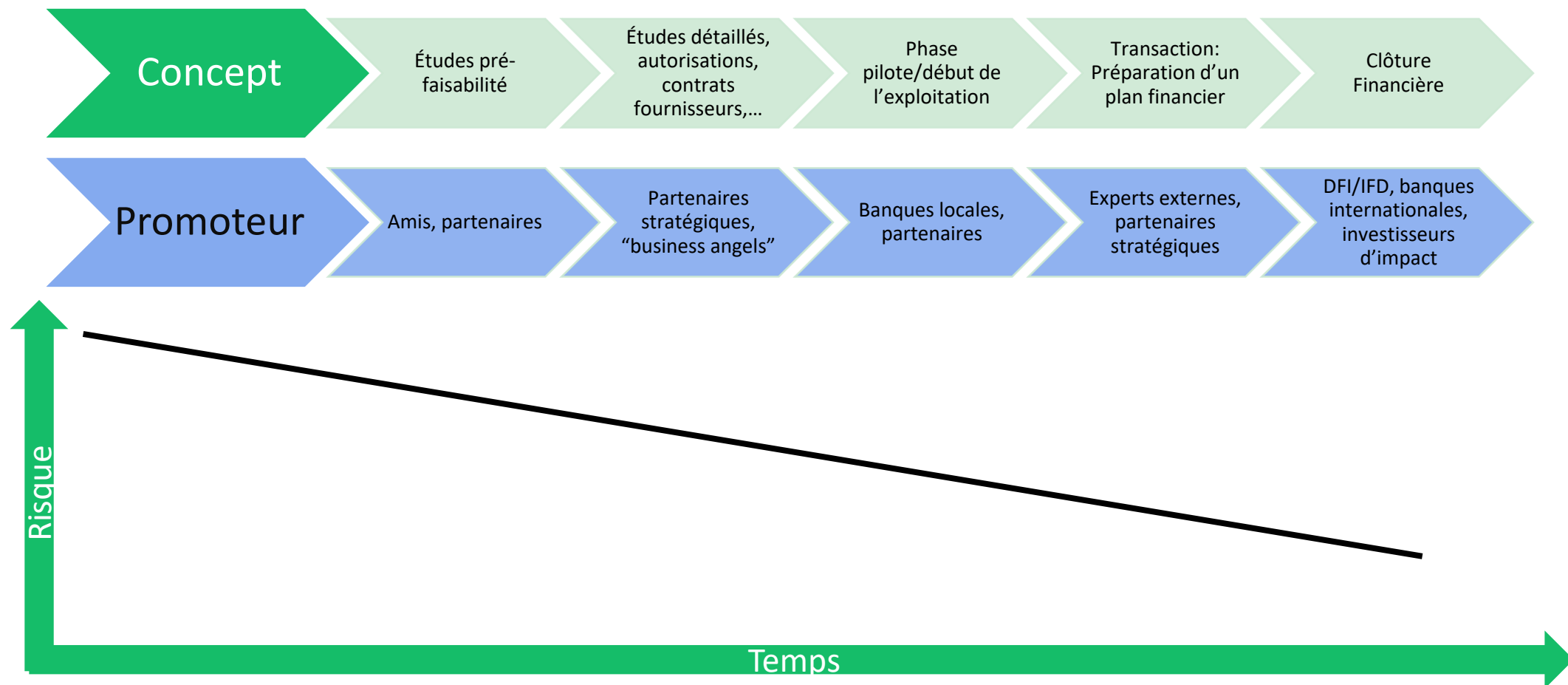
PARTIE 4

Les acteurs...

Cadre institutionnel des projets d'ER



Phases & Financiers



Les acteurs du financement



Lignes de crédit ou
garantie



Fonds de subvention



Les banques locales



Les partenaires
d'affaires

Fonds de subvention – principaux types



- **Souvent financés par des banques de développement ou gouvernements**, la mise en œuvre des programmes est souvent sous-traitée
- **Results-Based Finance**
 - Financement par personne connectée
- **Fonds d'assistance technique**
 - Souvent lié aux fonds de crédit
- **Subvention au tarif**
 - Souvent à travers les entreprises d'électricité nationales
- **Subvention au développement de projet**
 - Etudes, juristes, modèles financiers

Banques locales – caractéristiques principales



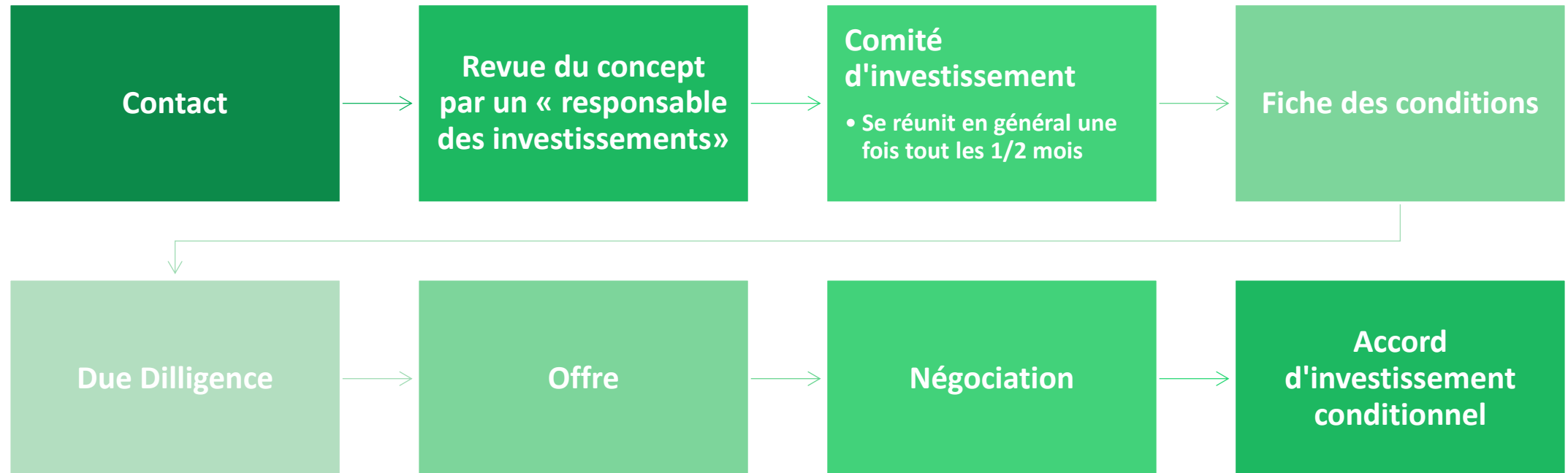
- **Fonds plus limités** mais avec **compréhension du marché local**
- **En monnaie locale**
 - Taux d'intérêts élevé pour refléter inflation et taux de refinancement de la banque nationale
- **Expertise sectorielle limitée**
 - Demandent souvent garanties pour couvrir 100-150% du montant du prêt
- **Souvent avec partenariats stratégiques** avec fonds de garanties, lignes de crédit, maisons mères internationales

Lignes de crédit – caractéristiques principales



- **Financés par des banques commerciales internationales, ou gouvernements**, la mise en œuvre de programmes est souvent sous-traitée à des privés
- **Lignes de crédits de pays/secteur**
- **Crédits concessionnels**
 - taux d'intérêt subventionné
 - monnaie locale
 - exigences de garantie réduites
- **Fonds de garantie**
- **Connecté à des fonds d'assistance technique**

Lignes de crédit – démarche typique



PARTIE 5

Les ressources...

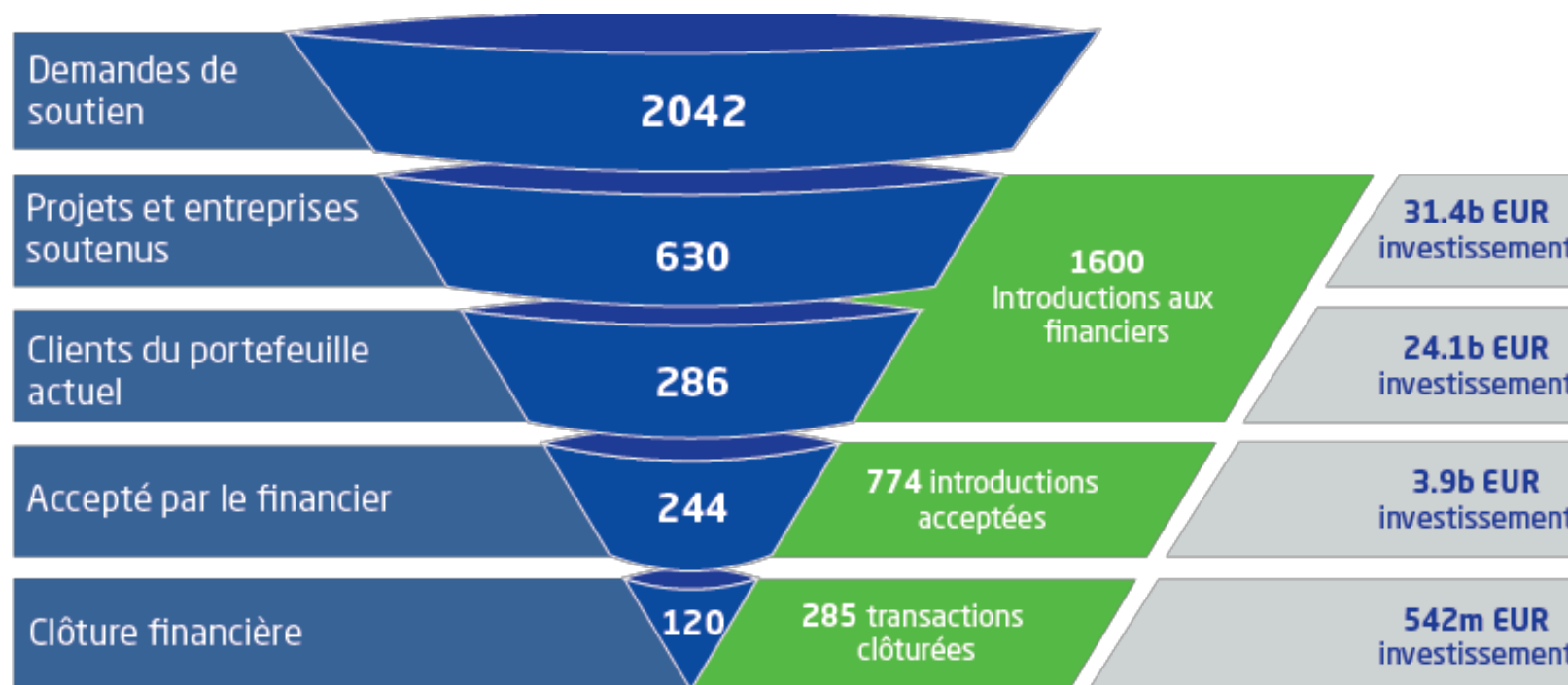
“Les coûts de préparation des projets peuvent varier entre 1 et 4 % du coût total du projet, pouvant atteindre 12 % pour les mégaprojets régionaux et les projets innovants.”

« Project preparation costs can range from 1 to 4% of total project cost, rising to 12% for regional mega and innovative projects »

- SDIP/DBSA/USTDA 2021

L'importance d'être patient et bien préparé pour le processus

... et de pouvoir absorber des échecs





Merci de votre attention!

MAURICE PIGAHT

Advisor E-mail: maurice@get-invest.eu



www.get-invest.eu



[@GET.invest](https://www.linkedin.com/company/get-invest)

<https://www.get-invest.eu/finance-access-advisory/>

GET.invest is co-funded by



Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands



Sweden
Sverige



Les éléments essentiels

- Un business plan et/ou pitch deck
- Un modèle financier
- Des documents administratifs (statuts, organigramme, liste des actionnaires, chartes des associés)
- Documents financiers passés audités
- Liste des crédits en cours

Hypothèses de candidatures de financement, mais aussi du Finance Catalyst



- Vous comprenez le langage et les paramètres de la demande ;
- Vous avez déjà travaillé en amont et avez maintenant simplement besoin de trouver des informations supplémentaires ;
- Vous savez que vous devez différencier votre candidature pour vous démarquer :
 - Les approches innovantes sont intéressantes, mais aussi des modèles d'affaires bien éprouvés rassurent; P.ex des technologies éprouvées appliquées à de nouveaux endroits.
- Il est préférable d'attendre plutôt que d'envoyer une candidature incomplète ;
- Soyez sûr de vous:
 - Demander conseil avant d'écrire ce que vous considérez être la bonne réponse.

Comment financer un projet/une entreprise – quelques exemples



Risque élevé

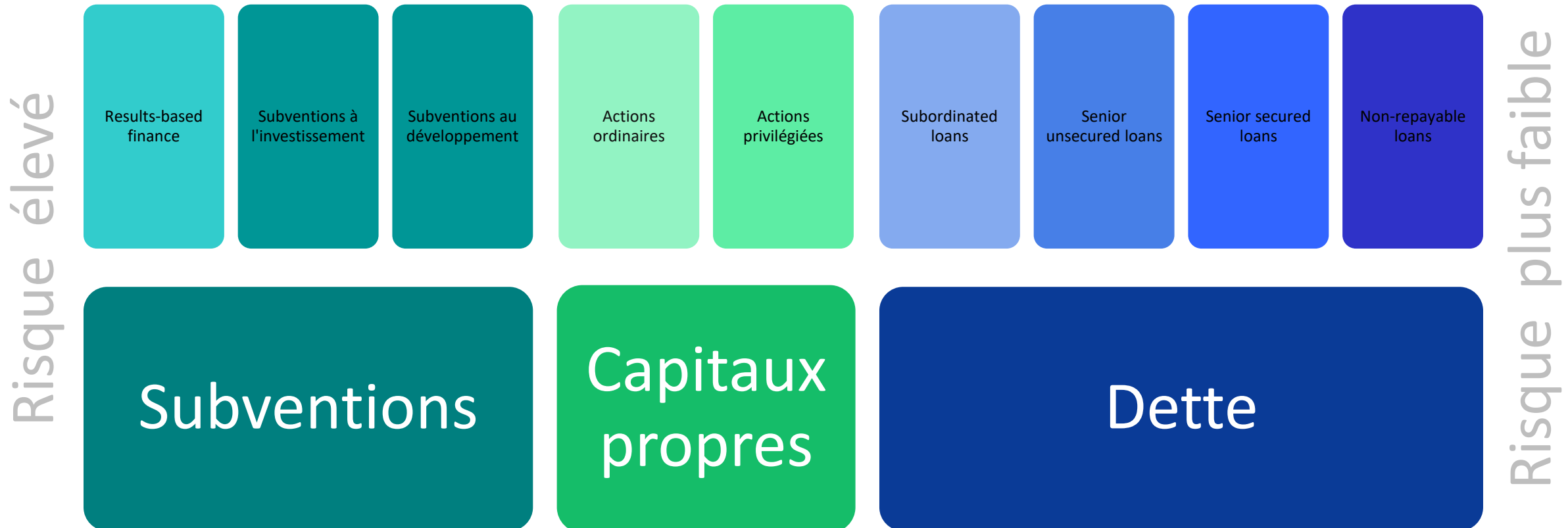
Subventions

Capitaux
propres

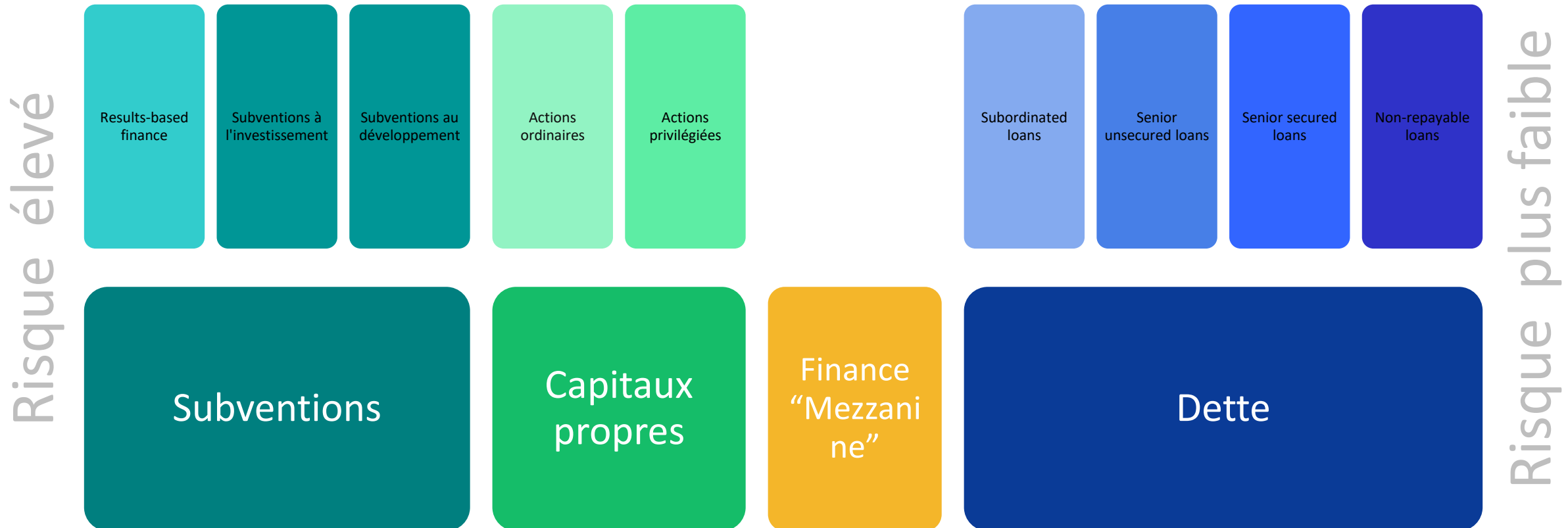
Dette

Risque plus faible

Comment financer un projet/une entreprise – quelques exemples



Comment financer un projet/une entreprise – quelques exemples



Comment financer un projet/une entreprise – quelques exemples

