



**ÉNERGIE
PARTAGÉE**

Comprendre les mécanismes de financement des projets d'EnR de territoire



Objectif du Webinaire

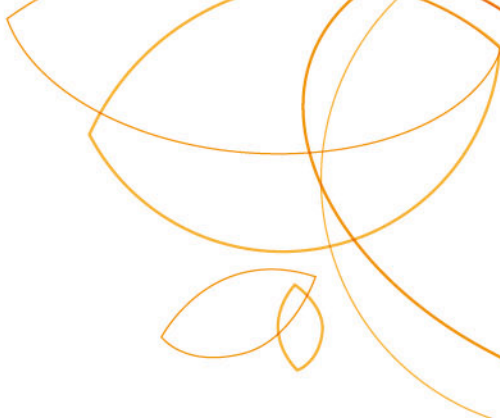


● Sensibiliser les porteurs à la notion de financement de projet

- Pourquoi utilise-t-on ce type de financement ?
- Les contraintes que cela génère..
- L'impact sur la démarche de financement

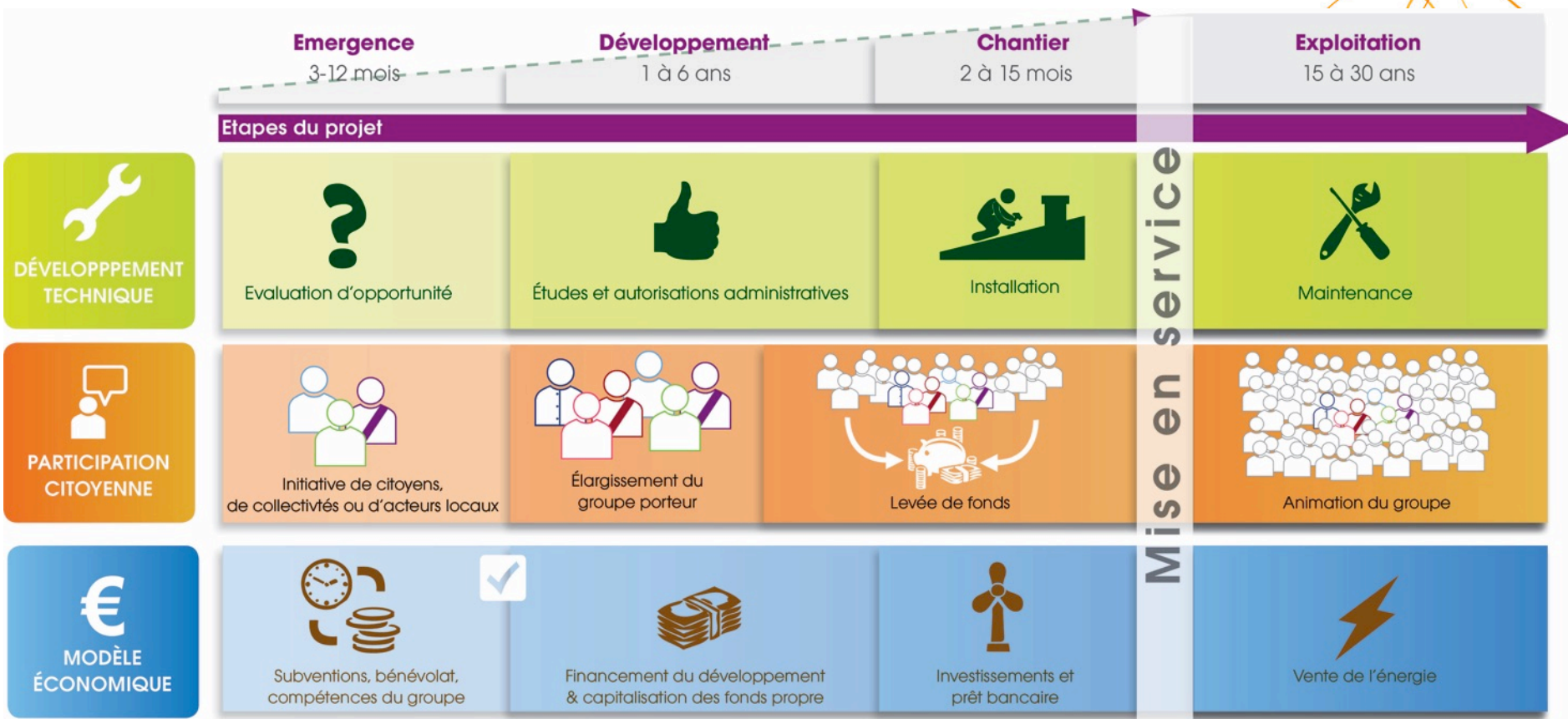
● Comment les citoyens sont impliqués ?

- Participation à la gouvernance ou non
- Les tarifs d'achat qui intègrent cette implication
- Pour les citoyens comment s'y retrouver ?



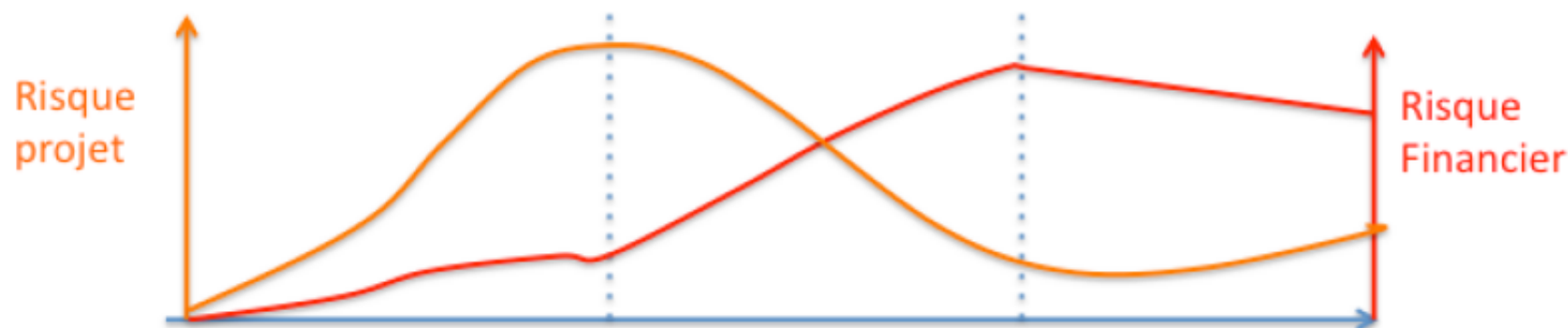
LE FINANCEMENT DE PROJET

Déroulement d'un projet d'énergie



Quels sont les risques d'un projet ENR ?

Periode ▼	Developpement ▼	Construction ▼	Exploitation ▼
Montant	jusqu'à 20% du projet	de 20 à 100%	% de la disponibilité, % des Casf Flow
Risque	Etudes n'aboutissent pas, Autorisations(PC) non délivrées	Probleme dans la construction, délais ..	CatNat, sous performance du gisement, materiel non disponible
Intensité	Fort	Moyen	Faible
Mitigation	aucune sauf la qualité de la concertation	Expertise du constructeur, Génie civil et Electrique. Assurance sur délais, qualité la construction	Qualité de l'exploitant et du contrat de maintenance. Assurance d'exploitation, performance des machines
Risque résiduel	Fort - Croissant	Moyen- décroissant	Faible
Durée	2 à 5 ans	1 à 2 ans	> 15 ans



Mais la sévérité des risques dépend aussi des sommes engagées...

● Faire un projet PV < 100 Kwc solaire

- Les études de gisement sont simples et peu onéreuses
- Les risques d'opposition sont faibles
- Les tarifs connus

● Les principaux enjeux

- Maîtrise foncière, et les autorisations en zone urbaine
- La négociation de l'investissement – CAPEX – Clés en main
- L'ensoleillement
- La maîtrise des coûts Opex (Assurance EPR, gestion administrative et exploitation)

● Solutions

- Travailler avec des prestataires récurrents (ex Centrales Villageoises)
- Financer en fonds propres la construction, refinancer avec une banque régionale / éthique une fois en production
- Fonds propres élevés (>30%); garanties des prêteurs plus faibles
- SCIC, SAS, SARL ... pas de grosses contraintes sur le choix

Sur les projets importants le schéma de financement est précis... (1/2)



● La place des banques est très importante

- Du fait du montant de prêts – 80% des CAPEX
- Elles se placent comme des actionnaires potentiels en cas de faillite
- Veulent maîtriser tous les risques
- Vont auditer (Due Diligence) le projet technique et le montage juridique, à la charge du projet.

● Le partenariat et la confiance sont à construire

- Les porteurs de projets plutôt optimistes
- Les banques pessimistes, peu réactives, et souvent rigide sur la contractualisation.

● Le coût du financement de projet

- Tous ces audits sont des frais fixes, ce qui pénalise les projets moyens entre 1 et 6 millions.
- La multiplication des contrats multiplie les audits et les risques
- Gains sur le CAPEX pas toujours payants si compliqués...

Sur les projets importants le schéma de financement est précis... (2/2)



● Les banques vont être intrusives sur la gouvernance

- Pour s'assurer que la société va être gérée sans risque, en préservant le matériel et les autorisations juridiques
- Pour qu'en cas de difficultés elles puissent reprendre la gouvernance et vendre la société à un tiers
- Le ressenti des porteurs est rarement positif car le scénario induit est leur sortie du projet...

● Les solutions

- Bien comprendre les contraintes de chacune des parties pour les accepter
- Anticiper les surcouts pour les réduire.
 - Travailler avec des prestataires référencés par le pool.
- Créer des partenariats où les compétences des banques peuvent vous aider à limiter vos risques avec vos partenaires

Le concept financier de la SPV



● Un choix juridique et financier

Financement Corporate : créer un actif sur le bilan de l'entreprise

Financement de Projet: créer une société ad-hoc SPV

● Faire un projet avec des partenaires

- Un projet précis, dans un contrat, avec une durée
- En définissant les rôles de chacun (pacte d'actionnaires)
- En attribuant les risques à ceux qui sont les plus à même de les gérer dans l'intérêt du projet

● Faire un outils financier :

- Déconsolider de la dette (ENRON...)
- Faire un actif liquide (cessible rapidement)

Choisir ses partenaires, les stratégies des acteurs sont variées



- **Les modèles économiques des acteurs sont multiples.**

La plupart des développeurs sont exploitants.

Certains sont investisseurs au capital.

- **En fonction des acteurs, la valeur créée peut être captée**

- Par les marges de développement, de la construction.
- Par la rémunération de l'exploitation
- Par le prix de vente de l'électricité
- Par la rémunération des créanciers (Bq ou Obligation)
- Par les dividendes pour les actionnaires.

- **Il faut bien comprendre les intérêts de chacun, et les respecter.**

Les partenaires investisseurs des projets citoyens



● Les acteurs de l'énergie, qui ont des compétences techniques

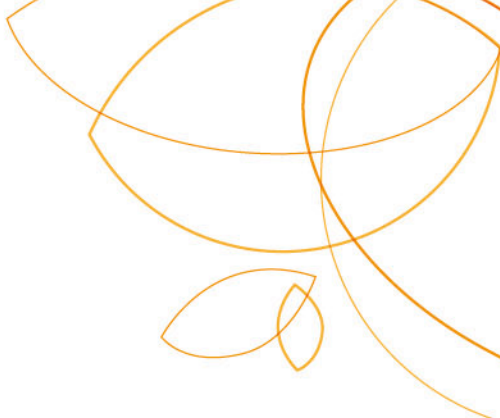
- Les syndicats départementaux d'électricité
- Les SEM dédiées aux projets EnR, certaines n'ont pas de limite géographique
- Des structures citoyennes (Ex Ercisol / JuraScic / Iener ..)

● Les acteurs financiers publics / ESS.

- Les fonds régionaux dédiés EnR
- Energie Partagée Investissement
- Garrigues / Clubs Cigales CIER

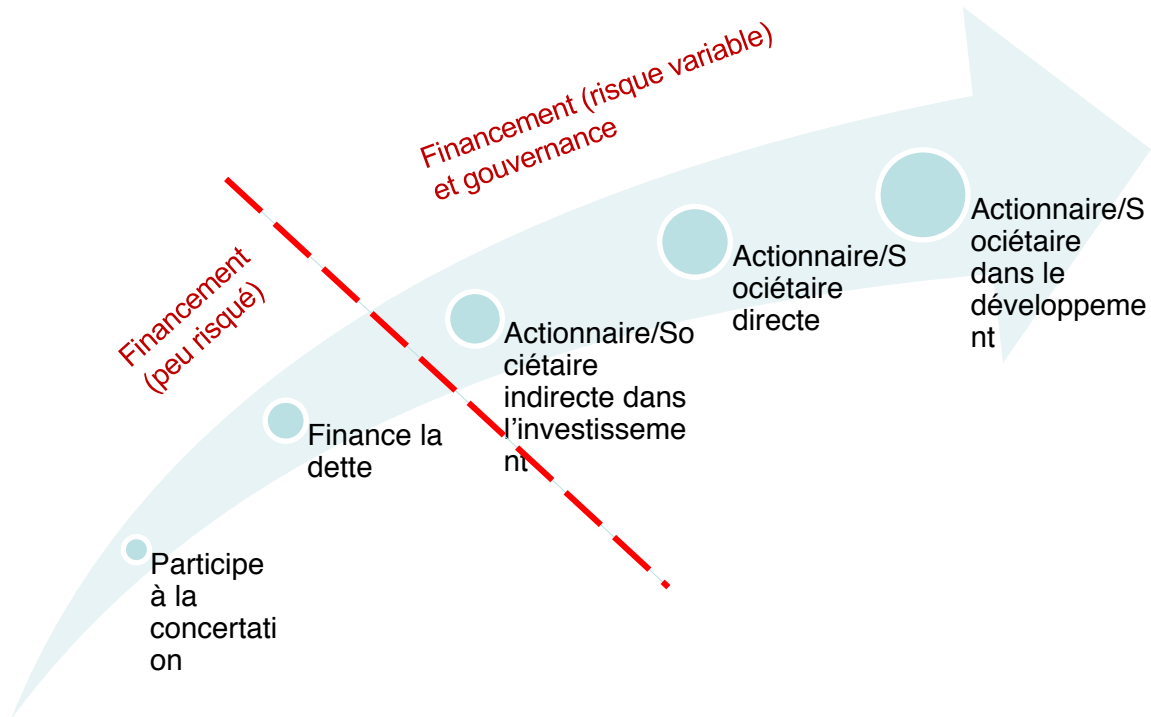
● Des intermédiaires pour les citoyens Crowdfunding

- En don, en Action
- En dette (Obligation, Billet à Ordre...)

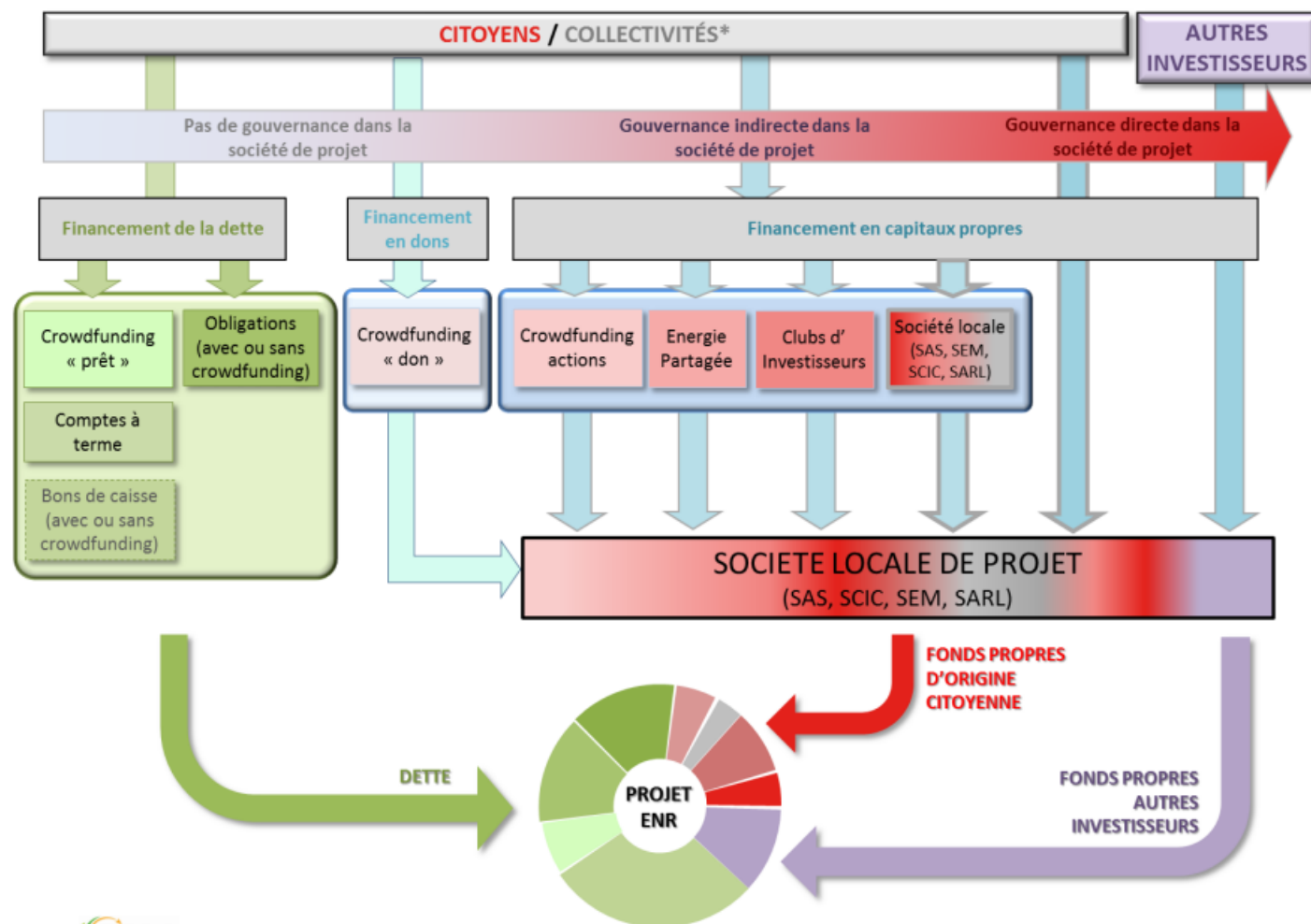


L'IMPLICATION CITOYENNE DANS LE FINANCEMENT

Différents degrés d'implication pour un citoyen



Financement participatif : les possibilités



Le bonus participatif – AO CRE



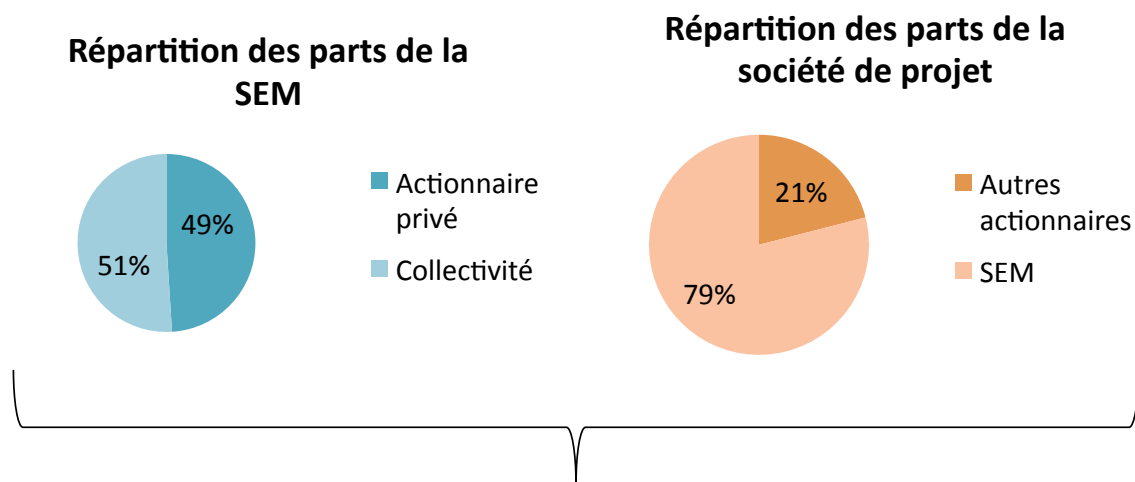
● Pourquoi un bonus ?

- Mieux intégrer le territoire aux projets
- Compenser les surcouts du dialogue Citoyen.
- Une compensation pour les « petits » développeurs

● Bonus Participatif - les critères susceptibles d'être modifiés à l'avenir.

- « Etre au moment de la réalisation ». Mise en service
- Au moins sur 3 ans pour un tarif sur 20 ans
- 40 % du capital ou du financement (Capex) détenu par « les citoyens » : Collectivités ou au moins 20 personnes physiques du territoire.
- Direct ou intermédié. Au prorata de détention (Sem, Fonds régionaux, holding...)
- 3 à 5 euros / Mwh => sur 62,5 Eur + de 5% de CA.
- Malus = -Bonus si engagement pas tenu

L'intermédiation pour les 40%



Part de la collectivité dans la société de projet = $0,51 \times 0,79 = 40,3\%$

Figure 15: exemple de schéma d'investissement indirect autorisé

Source Amorce

Des enjeux bien compris...

Les appels d'offres « CRE4 » encouragent-ils vraiment le financement participatif ?

1 SEPTEMBRE 2016 PAR JEAN-PHILIPPE PIÉ

Financement participatif et « CRE4 » : les SEM en position idéale

23 JANVIER 2017 PAR JEAN-PHILIPPE PIÉ

Ces projets seront soutenus, via le **complément de rémunération**, pour un prix moyen négocié de 62,5€/MWh. Par ailleurs, plus de 60% d'entre eux se sont engagés à faire de l'investissement participatif et bénéficieront d'une **prime majorée de 3€/MWh**.

Cap Vert Energie propose une place de choix aux collectivités dans ses projets

12 OCTOBRE 2016 PAR JEAN-PHILIPPE PIÉ

[Partager](#)

[Ajoutez cet article à vos favoris](#)

[Print](#) [PDF](#)



(Crédit : Cap Vert Energie)

« On ne peut plus lancer des projets d'énergies renouvelables sans s'assurer de leur ancrage dans les territoires. C'est d'autant plus indispensable que nous comptons vendre un jour notre électricité directement et localement », affirme **Pierre de Froidefond**, cofondateur de Cap Vert Energie avec Christophe Caille et Hervé Lucas.



**ÉNERGIE
PARTAGÉE**

Les offres explosent depuis 2016..



- **Que ce soit par la progression des projets de territoire:**

Portés par des collectifs locaux, des collectivités.

Généralement l'implication se fait via un accès au capital donc à la gouvernance, pour faire sortir des projets

- **Ou par l'intérêt des développeurs à s'appuyer sur les plateformes de Crowdfunding qui...**

... surfent sur la désintermédiation de l'épargne principalement via de la dette, plus accessible.

... génèrent ainsi un gain de notoriété pour des ETI-développeurs qui intéressent le territoire aux retombées économiques (Ex video Enerfip –Epuron)

Mais ne se justifient pas toujours économiquement...

Mais quels risques financent les citoyens ?



● En fonction de la structure économique

Financement de projet : Opération sur un projet

Corporate : une ou plusieurs activités

Holding : un portefeuille de projet

● En fonction de la structure juridique

SCIC / SAS / SARL / SEM

● En fonction du stade des projets

Projet en développement

Projet en construction

Projet en production. Tarif de soutien pour combien de temps ?

Avec quels outils financiers ?



● Capital Social

Action / Parts Sociales

● Dette Junior (sans garantie)

Comptes Courants d'associés – réservé aux associés

Prêts / Bons de Caisse / Mini Bonds

Obligations

● Dette Senior (avec le rang bancaire)

Obligation en Pari Pasu (Lumo)

Comptes à Terme bancaires

Photo du panorama participatif



● Les comptes à terme..

En berne car les taux sont très bas, les banques ont beaucoup de liquidité, n'ont pas besoin de collecte..

● La dette obligataire / Pari Pasu bancaire

Peu pratiquée car besoin de partenaire bancaire motivé.

Taux bas et durée longue peu attractive

● Les créances juniors

En plein essor porté par des budgets communication des développeurs. Mais très couteux, donc réduit en délais.

Des couples risques/rentabilité très variés

● Les actions

Si volonté de partager la gouvernance.

Ou besoin de toucher le bonus participatif...



PROGRAMME

MERCREDI 27 SEPTEMBRE DE 9H00 À 17H30 – PARIS

LE CONTENU DE LA FORMATION

1^{ère} PARTIE : CONTRAINTES ET SPÉCIFICITÉS DU FINANCEMENT DES PROJETS D'ENR DE TERRITOIRE

- Les contraintes actuelles du cadre législatif sur le financement d'un projet d'EnR
- En quoi le financement de projet d'EnR est-il spécifique ? Est-il adapté à tous les projets portés par les territoires ?
- Exemples de modèles économiques impactés par la nature des porteurs du projet
- Des contextes économiques spécifiques selon les filières d'EnR
- Les enjeux économiques à différents stades d'avancement des projets

2^{ème} PARTIE : COMPRENDRE ET RÉALISER LES PLANS D'AFFAIRES D'UNE SOCIÉTÉ DE PROJET D'ENR

- Les hypothèses spécifiques des plans d'affaires en fonction des contextes
- Les étapes de construction d'un plan d'affaire de sociétés de projet d'EnR
- Les spécificités du plan d'affaires des projets de territoire, le partage de la valeur entre les partenaires