

PV Financing Guidelines

Projet PV Financing

Livable 3.5

France



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 646554

Le marché du photovoltaïque français

Les installations photovoltaïques (PV) représentaient 6,2 GWc en France à la fin de l'année 2015. Leur production a représenté 1,4% de la production totale d'électricité du pays. L'industrie croît surtout grâce aux grandes fermes solaires (supérieures à 1 MWp). Le marché des toitures résidentielles (installations inférieures à 9 kWp) n'a représenté que 60 MWp de nouvelles installations en 2015, tandis que les installations entre 100 et 250 kWp sont au plus bas (du fait d'un tarif d'achat inapproprié) selon le Service de l'Observation et des Statistiques (SoES).

Au cours des dernières années, tandis que l'électricité photovoltaïque était soutenue par un tarif obligatoire d'achat, les institutions financières ont appris à comprendre le marché du PV et ses principaux risques. Désormais, les banques et les investisseurs savent comment évaluer la technologie PV et sa productivité. Cet apprentissage a permis aux projets de grandir d'année en année.

Au début de l'année 2016, la France a pris un tournant majeur dans ses politiques de soutien. L'électricité produite par les nouvelles installations de plus de 500 kWp sera vendue directement sur le marché en suivant ses fluctuations. Au prix de vente, s'ajoutera un complément de rémunération. Par ailleurs, un acheteur de dernier recours sera mis en place, afin d'assurer la construction de « worst case scenario ». Les années précédentes, la France a construit son parc photovoltaïque grâce à des appels d'offres. Ce mécanisme devrait perdurer et la France va continuer à lancer des appels d'offres qui seront basés sur des mécanismes de complément de rémunération, à un rythme semestriel.

Les principales institutions financières devraient s'adapter à ce changement mais elles devront faire évoluer leurs modèles d'analyse. Certains modèles financiers pourront également être impactés, tels que le financement participatif, bien que les nouveaux appels à projets donneront priorité aux projets en partie financés par les citoyens. Par ailleurs, le gouvernement a annoncé que les appels à projets avaient pour objectif l'installation d' 1 GWp par an, avec un calendrier précis. Cela offre une visibilité aux développeurs de projets qui faisait défaut les années précédentes. Cette visibilité nouvelle leur permet de mettre en place des business plan plus pertinents.

Les acteurs financiers du marché PV peuvent désormais s'appuyer sur quelques années d'expérience. De plus, les deux dernières années ont été porteuses d'innovation en la matière. Les banques et les fonds de capital-investissement (private equity) financent des

projets de plus en plus importants et de plus innovants, que ce soit sur le plan technique ou sur le plan financier. Par ailleurs, ces dernières années, le marché s'est ouvert à la dette subordonnée et à la dette mezzanine. De même, le financement participatif appliqué aux projets d'énergies renouvelables a pris son envol à partir de 2014. En revanche, les caisses bancaires locales n'ont pas acquis autant d'expérience que les services centraux des banques d'envergure nationale.

Le présent rapport décrit deux schémas de financement

1. Schéma n°1 : Le financement bancaire direct

Il s'agit de l'outil de financement le plus classique pour les projets PV, toutes tailles confondues. Il est néanmoins important pour les porteurs de projets et consommateurs de savoir comment obtenir un prêt, un financement, dans un environnement d'accès au crédit difficile. De plus, les banques proposant de tels services étant nombreuses, ce rapport peut aider les porteurs de projets à trouver l'offre la plus adaptée à leur situation.

2. Schéma n°2 : Le financement participatif

Le financement participatif s'est rapidement développé en France et certaines plateformes se sont spécialisées dans les projets d'énergie renouvelable. Alors que le marché des plateformes traditionnelles est devenu compliqué du fait d'un environnement concurrentiel serré, les plateformes spécialisées ENR sont en croissance grâce à la croissance du marché des ENR. Il peut être intéressant pour un porteur de projet de connaître les rouages de ce financement et les possibilités qu'il offre.

D'autres mécanismes financiers existent et soutiennent la croissance du marché du PV. Les fonds propres de grands projets peuvent venir d'investisseurs en private equity ou par le marché des capitaux grâce aux green bonds ou grâce à la dette junior. Pour les projets à plus petite échelle, le crédit-bail et le tiers-investissement sont intéressants pour les bâtiments tels que les supermarchés ou les bâtiments de bureaux. Enfin, les coopératives d'énergie émergent en France et impliquent encore davantage les citoyens dans les projets.

Schémas de financement

Schéma n°1: Le financement bancaire direct

Le prêt bancaire est l'outil le plus utilisé pour les projets PV. Les banques ont des offres spécifiques pour les individus, les entreprises ainsi que pour le financement de projet.

Segments d'application

Un prêt bancaire peut aussi bien s'appliquer à une petite installation (< 3kWp) de 12 000 euros, qu'à une ferme solaire de plusieurs MWp d'une valeur de plusieurs millions d'euros. Il peut financer une installation PV sur tous les segments d'applications en fournissant de la dette au développeur du projet.

Une banque peut aussi financer un projet via un schéma de financement de projet. Dans ce cas, le prêt sera utilisé spécifiquement pour le projet en question et ne sera remboursé qu'à partir des revenus dégagés par ce projet. Il ne pourra pas être remboursé par les autres sources de trésorerie de l'entreprise mère. Dans un schéma de financement de projet, la banque peut financer jusqu'à 80% du projet, les 20% restants étant financés par fonds propres.

Pour les petits projets individuels, des formules de prêts standards existent. Pour des projets plus importants, le financement est négocié au cas par cas. Certaines banques disposent en outre d'un réseau de caisses régionales qui peuvent les aider en cofinçant des projets.

Modèles d'affaires

Les banques ont l'habitude de financer des projets réputés sûrs et basés sur des mécanismes d'obligation d'achat. Au niveau national, elles financent facilement des projets PV. A une échelle locale, il peut être plus compliqué pour un citoyen ou une petite organisation de trouver un financement pour une installation photovoltaïque. Par ailleurs, les banques sont un peu plus réservées sur le financement de projets basés sur une vente d'électricité de gré à gré (Power Purchase Agreement, PPA) ou sur un schéma d'autoconsommation. Dans ces deux cas, les flux de trésorerie prévisionnels ne sont pas aussi évidents qu'avec un tarif d'achat, mais certaines expériences sont néanmoins financées.

Mise en place

Les banques peuvent financer une entreprise directement sur son bilan ainsi qu'une personne, sur ses revenus. Elles peuvent aussi financer des projets qui sont portés par des sociétés créées spécifiquement pour un projet et qui sont des Sociétés de Projet. L'approche de la banque sera différente d'un cas à l'autre, mais la manière dont un développeur projet interagit avec une banque ne change pas beaucoup. Cette partie guide pas à pas les porteurs de projets dans leur recherche de financement bancaire.

Premièrement, avant de contacter une banque, un porteur de projet doit préparer son projet PV et son business plan, afin de pouvoir en présenter les aspects financiers clés tels que les flux prévisionnels de trésorerie. De plus, il doit réfléchir au type de prêt qui l'intéresse. Pour les grands projets, la question du choix entre un financement sur bilan ou un schéma de financement de projet est cruciale. Le financement de projet est un schéma qui s'applique en priorité aux grands projets, du fait de ses coûts de transactions élevés.

Pour les particuliers cherchant un financement pour une petite installation, le prêt est équivalent à un financement sur bilan, c'est-à-dire que le remboursement du prêt peut se faire sur les revenus du particulier lui-même.

Deuxièmement, le développeur de projet doit s'informer des principaux aspects des prêts proposés par les différentes banques, afin de choisir celle en mesure de lui faire l'offre la plus attractive possible. Pour les petits projets ENR ou d'efficacité énergétique, les banques peuvent proposer des prêts standardisés et attractifs, généralement décrits sur leurs sites internet, tels que le « Prêt d'économie d'Énergie » du Crédit Agricole ou le Prévair de la Banque Populaire.

Pour les projets plus importants, le porteur de projet doit être au courant des tendances principales du marché (actuellement encore dictées par le mécanisme de tarif d'achat):

- Maturité de la dette: elle s'étend sur 15 à 18 ans. Comme les contrats d'obligation d'achat courent sur 20 ans, les banques vont demander un écart entre leur prêt et ces contrats d'au moins 2 ans. Cela permettra d'étendre le prêt en cas d'imprévu.
- La part de la dette dans le financement de projet peut aller jusqu'à 80%.

Troisièmement, le porteur de projet doit choisir une banque, même s'il va prioritairement se tourner vers la banque avec laquelle il a l'habitude de travailler. Un développeur devrait consulter plusieurs banques afin de comparer leurs différentes propositions. Il devrait non seulement évaluer le taux qui est proposé mais aussi les garanties demandées par la banque, la possibilité d'un remboursement anticipé et les procédures en cas de défaut.

Pour les grands projets, les banques vont évaluer toutes les parties prenantes du projet, ses aspects financiers mais aussi ses aspects techniques afin d'évaluer au mieux le risque. En cas de schéma de financement de projet, la banque regardera avec beaucoup d'attention les flux de revenus futurs.

Quatrièmement, la banque et le développeur de projet signent un contrat. Celui-ci établit le montant du prêt et le processus de remboursement.

Dans le cas d'un financement de projet, la banque est très attentive aux covenants¹ et aux garanties car si le projet échoue, la compagnie mère n'a pas à rembourser le prêt. La banque établit également un ratio de couverture de la dette (Debt Service Coverage Ratio², DSCR) de référence à respecter. Ce DSCR est généralement compris entre 115% et 120%. La banque pourra alors fournir le montant requis, soit par transfert, soit sur facture, soit par la mise en place de lignes de crédit.

Cinquièmement, le suivi de la mise en place du projet et du remboursement échoit au back office. Si la banque constate une évolution imprévue du projet (tel qu'un DSCR bas ou le manquement d'un paiement), elle organisera une réunion avec le développeur du projet afin de comprendre la situation. Si celle-ci semble structurelle et non pas conjoncturelle et trop risquée, alors la banque activera les covenants du contrat signé.

Facteurs externes

En France, les prêts correspondent surtout à des modèles basés sur des tarifs d'achats ou des revenus fixes. Au début de l'année 2016, la France a adopté un mécanisme d'incitation basé sur le prix marché de l'électricité, complété par un complément de rémunération. L'attitude des banques face à ce nouveau modèle va évoluer. Le coût de la dette devrait augmenter ainsi que la part des fonds propres, les flux étant plus difficiles à évaluer. Les petits projets individuels seront épargnés par ce changement.

Il est difficile d'évaluer dès à présent quels seront les nouveaux critères des banques. Les premiers projets basés sur ce complément de rémunération seront concrétisés à la fin de l'année 2016. Les banques attendent ce moment là pour évaluer financièrement ces projets. De leur côté, les développeurs de projets ont pour l'instant du mal à déterminer quel sera le comportement des banques.

¹ Clause d'un contrat qui prévoit le remboursement anticipé du prêt en cas de non-respect des objectifs.

² Rapport Excédent Brut d'exploitation / Service de la dette.

Schéma n°2: Financement participatif

L'essor du financement participatif appliqué aux énergies renouvelables en France date de 2014. Le gouvernement du pays agit désormais activement pour que le financement participatif se développe. Ainsi, les appels d'offres de 2016 attribuent une meilleure note aux projets qui ont recours au financement participatif. En effet, ce financement offre une visibilité aux citoyens sur les énergies renouvelables et les implique dans l'évolution de leur territoire. Les développeurs de projets sont en train d'expérimenter cette solution de cofinancement.

Segments d'application

Ce mécanisme est particulièrement pertinent lorsque les parties prenantes d'un projet ont besoin de communiquer sur ce projet, notamment pour en améliorer l'acceptation sociale. Par exemple, il est important d'informer les citoyens en cas de construction d'une ferme solaire à proximité. L'acceptation du projet sera décuplée si le citoyen est impliqué dans sa réalisation, notamment à travers le financement dudit projet.

De même, le financement participatif peut soutenir un projet PV sur un bâtiment public. Cependant dans ce cas, la part de ce financement dans le schéma de financement global devrait être minime, afin d'éviter une accusation de substitution de l'investissement public par l'investissement des citoyens.

Le financement participatif peut également être utile pour des projets d'équipements de bâtiments d'habitats collectifs et de logements sociaux afin d'augmenter l'acceptabilité des résidents.

Modèles d'affaires

Les plateformes de financement participatif préfèrent proposer aux investisseurs des projets qui sont aussi sûrs que possible. Ainsi, elles vont préférer des modèles d'affaires basés sur des revenus stables tels que les tarifs d'achats obligatoires.

Néanmoins, le financement participatif peut tout de même offrir une source alternative de financement pour des projets novateurs basés sur l'autoconsommation ou une vente de gré-à-gré de l'électricité, quand le porteur de projet souhaite communiquer. Tant que le projet est suffisamment bien structuré d'un point de vue financier, un porteur de projet devrait réussir à trouver un financement via le participatif.

Mise en place

En France, le financement participatif appliqué aux énergies renouvelables n'est qu'un complément aux autres sources de financement. Les projets ne sont pas financés à 100% grâce au financement participatif. Le schéma est attractif, mais les porteurs de projet doivent garder à l'esprit qu'il n'est pas plus facile d'accéder à un financement citoyen que d'accéder à un financement bancaire, et qu'il ne s'agit pas d'argent gratuit.

Premièrement, le développeur doit décider s'il est pertinent d'avoir recours au financement participatif ou non. Ce mécanisme offre peu d'avantages du point de vue des conditions financières par rapport à une banque, une obligation ou un investissement en fonds propres. Toujours est-il qu'une plateforme de financement participatif offre une large visibilité sur le projet et peut-être utilisée comme outil de communication. Cette communication peut être particulièrement utile quand un développeur doit mettre en place une campagne pédagogique d'information concernant son projet ou quand le projet a un impact local important. Cela aide les citoyens à accepter et comprendre le projet.

Deuxièmement, le développeur doit sélectionner la plateforme à contacter. Avant de prendre sa décision, le développeur doit réfléchir à plusieurs points.

- Il doit comprendre les services financiers qui sont proposés par les plateformes, l'outil financier qui est utilisé et le montant maximum qu'il peut obtenir. Ceci lui permettra de construire son business plan. Certaines plateformes émettent des obligations, d'autres proposent des prêts et certaines investissent en fonds propres.
- Le développeur doit bien se renseigner pour savoir si la plateforme est approuvée par l'Organisme pour le registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, (ORIAS).
- Il convient aussi de savoir si la plateforme pratique une stratégie du « tout ou rien ». Autrement dit, si le montant visé n'est pas atteint, l'opération est-elle annulée ou non ?
- Le développeur doit prendre connaissance des modalités de paiement de la plateforme. Certaines peuvent capter une partie de l'argent levé, d'autres peuvent proposer un tarif fixe.
- Le développeur doit également se renseigner sur l'engagement de la plateforme dans la communication autour du projet.
- Et finalement, le développeur peut essayer de jauger la qualité de la plateforme en regardant son historique et les opérations déjà menées.

Troisièmement, le développeur doit établir un premier contact avec la plateforme qu'il aura sélectionnée. Le directeur financier ou le directeur de la communication de l'entreprise peut initier ce contact. Cela peut être fait par téléphone, e-mail ou lors d'un salon. A la suite de quoi le représentant de l'entreprise et le représentant de la plateforme vont échanger sur le projet (sa taille, sa localisation, son impact environnemental...) et ses besoins en financement. Cet échange sera suivi d'une analyse financière du projet à partir de la documentation fournie par le développeur de projet. Cette documentation peut varier selon qu'il s'agisse d'un financement sur bilan ou d'un financement de projet. Elle inclura les bilans de l'entreprise, les comptes de résultats et le prévisionnel des flux de trésorerie. La plateforme de financement participatif pourra aussi demander un aperçu des autres sources de financement et des contrats d'assurance. Elle regardera le DSCR ainsi que les résultats passés de l'entreprise et son taux d'endettement. Il est également courant qu'elle évalue l'impact environnemental du projet ainsi que ses aspects techniques : la production totale d'électricité, l'origine des composants et l'impact sur le terrain où le projet est implanté.

Quatrièmement, le développeur et la plateforme vont s'accorder sur les conditions financières de l'échange et éditer un contrat.

- Ce contrat peut être signé entre la plateforme et le développeur ou bien entre chaque citoyen participant et le développeur. Dans les deux cas, la plateforme portera la responsabilité de la représentation des intérêts des financeurs. Les conditions de sortie anticipée de ce mécanisme doivent être scrutées avec attention de la part du porteur de projet, notamment dans le cas de contrats bilatéraux avec les citoyens.
- Le porteur de projet peut avoir à accepter les Conditions Générales d'Utilisation de la plateforme. Il doit également les étudier comme un document contractuel.
- Parfois, le porteur de projet peut signer un accord cadre. Grâce à cet accord cadre, il aura la possibilité d'utiliser la même plateforme pour des projets différents avec des contrats moins complexes pour chaque projet.

Cinquièmement, la présentation du projet est publiée en ligne et la plateforme fait de son mieux pour attirer les financeurs. La durée de la collecte a été fixée par les gérants de la plateforme et par le développeur. Si le montant visé n'a pas été atteint à la fin de ce délai, en fonction de leur contrat, ils devront discuter de la possibilité d'étirer ce délai.

Sixièmement, quand la période de collecte est arrivée à terme et que le montant visé a été atteint, la plateforme peut transférer ce montant au porteur de projet. Ce dernier peut alors mettre en place le business plan qui avait été soumis à l'équipe dirigeante de la plateforme.

Septièmement, une fois mis en place, la plateforme peut organiser un suivi du projet. Le développeur peut avoir à transmettre les données financières actualisées du projet chaque année. De plus, il peut vouloir tenir informée la plateforme de l'évolution du projet afin que celle-ci puisse communiquer auprès des financeurs, c'est-à-dire les citoyens.

Facteurs externes

Les porteurs de projets doivent garder deux conditions externes en tête concernant le financement participatif : la réglementation et la structure de marché.

Règlementation

C'est une loi de novembre 2014 qui structure le marché du financement participatif. Une plateforme doit choisir entre deux statuts possibles : elle peut être un Conseiller en Investissement Participatif (CIP), ou un Intermédiaire en Financement Participatif (IFP). La forme choisie doit être déclarée à l'ORIAS

- Les CIP émettent des obligations accessibles aux citoyens utilisées pour financer des projets. Pour un projet donné, il n'est possible pour une plateforme que de lever un million d'euros.
- Les IFP lèvent de la dette. Traditionnellement, les financeurs ne peuvent être que des personnes physiques et ne peuvent pas prêter plus de mille euros chacun. Cependant ces plateformes peuvent désormais offrir la possibilité de prêter à des personnes morales via des bons de caisse, avec un plafond de limitation plus élevé que pour les particuliers. Il n'est pas non plus possible pour ces plateformes de lever plus d'un million d'euro par projet.

La structure du marché

Il faut noter que le dynamisme du marché du financement participatif général ralentit. De nombreuses plateformes existent et font face à des difficultés pour trouver des utilisateurs. Dans cet environnement général, les plateformes consacrées aux énergies renouvelables restent en bonne forme. Néanmoins, un processus de consolidation du marché pourrait être un scénario pour les années à venir.

Exemples d'acteurs clés et sources d'informations

En France, quatre plateformes de financement participatif sont dédiées aux énergies renouvelables.

Trois d'entre elles sont des CIP:

- Enerfip: www.enerfip.fr
- GreenChannel: www.greenchannel.fr
- Lumo: www.lumo-france.com

L'une d'entre elle est un IFP:

- Lendosphere: www.lendosphere.com