

## ATELIER DE CONCERTATION SUR LES MODES DE FINANCEMENT DES PROJETS D'ENERGIE SOLAIRE EN TUNISIE

Tunis, le 11 Septembre 2014

Hôtel Ramada – Gammarth

### RESULTATS & CONCLUSIONS

Les participants ont identifié:

- **Des besoins en communication**  
(Clients – IF – Installateurs – Administration)
- **Des besoins en sensibilisation/transparence**  
(prix, économies, produits techniques/ bancaires)
- **Des opportunités de collaboration**

### → Etablissement de trois Groupes de Travail

**Idée:** Réunions (mensuelles?) afin de développer conjointement le marché, communication des résultats à tous les participants (à travers GIZ)

#### 3 Groupes de Travail

Groupe	Sous-sujets	Responsables
1 Produits bancaires pour le financement des projets	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crédits selon segments BT / MT</li> <li>▪ Exploitation de la diversité des produits bancaires</li> <li>▪ Études pour élargir l'offre des produits bancaires</li> </ul>	<b>BIAT</b> ; Mme Amara <a href="mailto:amira.amara@biat.com.tn">amira.amara@biat.com.tn</a> <b>CSNER</b> ; Mr Achour <a href="mailto:ta.csn.er@gmail.com">ta.csn.er@gmail.com</a>
2 Garanties/Risques techniques – Valorisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organismes des certifications</li> </ul>	<b>APTBEF</b> ; Mme Gharbi <a href="mailto:gharbi.raja@apbt.org.tn">gharbi.raja@apbt.org.tn</a> <b>ANME</b> ; Mr El Agrebi <a href="mailto:coop-int@anme.nat.tn">coop-int@anme.nat.tn</a> <b>WS.Energy</b> ; Mr Najjar <a href="mailto:wsenergy@gnet.tn">wsenergy@gnet.tn</a>
3 Approche commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Visibilité du potentiel de la taille de marché -&gt; élaboration d'une stratégie</li> <li>▪ Communication, cibler les clients bancaire</li> <li>▪ Formation/assistance des commerciaux dans les banques et de leurs clients potentiels</li> <li>▪ Etablissement d'un consortium des banques (First-Movers)</li> </ul>	<b>ATTIJARI</b> ; Mme Bostangi <a href="mailto:leila.boustangi@attijaribank.com.tn">leila.boustangi@attijaribank.com.tn</a> <b>SPECTRA</b> ; Mr Kamoun <a href="mailto:ahmed.kamoun@spectra.com.tn">ahmed.kamoun@spectra.com.tn</a> <b>VOLTA PV</b> ; Mr Ben Abdallah <a href="mailto:ali@voltapv.com">ali@voltapv.com</a>

## Messages clés

- Les augmentations des coûts de l'électricité ont un fort impact négatif sur les entreprises tunisiennes.
- Les systèmes PV deviennent rentables sans subvention (temps de retours 4-8 ans).
- Le PV est une technologie prouvée et représente un marché de plusieurs milliards de dinars d'investissement.
- Il existe des projets de référence de taille moyenne en Tunisie (BT & MT)
- L'expérience avec le financement des énergies renouvelables est encore limitée en Tunisie.
- Les démarches, produits et workflow existants au niveau des banques sont capable d'intégrer les clients et installations PV.
- Le fait que le crédit soit destiné à l'installation d'une technologie spécifique ne pose pas de risques importants aux banques et IF

## Recommandations pour le démarrage du marché

- Création des groupes de travail pour améliorer la communication dans le secteur (IF, fournisseurs, clients, administration)
- Sensibilisation du marché sur les avantages et la profitabilité du PV
- Amélioration de la transparence du marché (application des outils de calcul de la rentabilité ; établissement d'un site web actuel)
- Sensibilisation des employés des banques et institutions financières (formation sur les calculs de rentabilité des projets PV)
- Assurer l'accès aux fonds de garantie SOTUGAR pour les clients PME qui veulent réaliser des projets PV
- Etablissement d'un projet pilote entre banques et fournisseurs
  - Sélectionner des clients PME existants parmi les banques partenaires qui souhaitent installer des panneaux PV ;
  - Montrer la faisabilité du mécanisme client-fournisseur-IF

## RÉSUMÉ

### 1 – Présentation ANME : Le secteur photovoltaïque en Tunisie

**Présentée par :** *Mr Abdesslem El-Khazen – Direction des Energies Renouvelables – ANME*

**Objet :** Situation actuelle et cadre du marché de l'énergie solaire en Tunisie et les moyens actuels pour le soutenir.

**(Voir la présentation pour plus de détails, pdf)**

#### **Intervention des invités :**

- Un invité a demandé qui va gérer le FNME et pour quels investissements ? M. El Khazen a répondu que l'ANME gère le fonds et il est prévu d'avoir des actions différentes- une ligne de crédits concrète n'est pas déjà planifiée.

- Un installateur a constaté qu'il serait mieux d'abolir les subventions et non pas créer des subventions pour les ER en plus des subventions pour l'énergie conventionnelle. Il a demandé la durée nécessaire pour établir les décrets d'application de la nouvelle loi sur les ER.

M. EL Khazen a répondu que déjà maintenant des initiatives privées sont faisable, surtout avec l'autoconsommation. Les nouvelles actions de l'ANME sont basés sur les expériences des anciens projets.

### 2 - Présentation LFS *Financial Systems GmbH*

**Présentée par :** *Martin Rohler, Friederike Möllers, Laura Lightbody*

**Objet :** L'objectif de la mission en Tunisie de LFS, qui a duré 10 jours, est d'analyser le potentiel pour le financement des projets d'énergie solaire.

**(Voir la présentation pour plus de détails, pdf)**

#### **Contenu général de la présentation :**

- le marché tunisien est arrivé à un stade où les systèmes photovoltaïques peuvent être rentables sans subventions.

- Avec la réduction des subventions sur le prix de l'électricité, les PME verront un fort impact sur leurs marges et la rentabilité de leurs activités, en particulier pour les activités avec forte intensité énergétique
- Pour les banques, les principaux défis pour accorder un crédit aux PME sont la manque de garantie et la non connaissance du produit. Pour ces raisons, il est recommandé de commencer par la formation des banquiers et des institutions financières sur le produit Photovoltaïque et le calcul de rentabilité des projets.
- Etablir un projet pilote de sensibilisation et améliorer la communications entre les principaux acteurs du marché Tunisien.

#### **Intervention des invités :**

- Les banquiers ont demandé d'avoir recours à la liste des PME grandes consommatrices d'énergie pour bien cibler la clientèle. LFS a répondu qu'il fallait prendre le contact avec la STEG.
- Un installateur a demandé à LFS s'ils ont senti, après leurs entretiens avec les banques une volonté d'aller plus loin dans ces projets ? Les banquiers ont répondu à cette question de manière positive, si les projets présentent de bons indicateurs, rien n'empêche de les financer.

### **3 - Présentation Eclareon *Management Consultants***

**Présentée par :** *Christian Grundner, Céline Najdawi*

**Objet :** Outill de calcul de rentabilité des projets photovoltaïques en Tunisie

**(Voir la présentation pour plus de détails, pdf)**

#### **Contenu générale de la présentation :**

- Présentation du projet Enabling PV et de ses objectifs ainsi que de l'outil de calcul développé qui permet principalement de :
  - Donner des exemples de calcul de rentabilité pour différents modèles commerciaux
  - Montrer l'influence de variations de quelques paramètres sur les résultats.
- Un atelier va se dérouler au mois d'octobre pour initier les banques à l'utilisation de l'outil de calcul de rentabilité

### **Intervention des invités :**

Après la discussion des paramètres d'input Eclareon a souligné que les paramètres sont modifiables (selon l'utilisation de l'outil).

Un banquier a proposé d'ajouter le profit de l'investisseur dans le tableau des paramètres de référence.

Un banquier a remarqué qu'ils ont essayé depuis des années de comprendre le marché de l'énergie solaire et qu'ils n'ont pas trouvé d'interlocuteurs avec ce genre de compétences.

## **4 - Présentation des projets MT réalisés**

**Présentée par :** *Ali Ben Abdallah de Volta PV, Mohamed Ali Gam De Gamco*

**Objet :** Présentation des projets photovoltaïques MT réalisés en Tunisie.

**(Voir les présentations pour plus de détails, pdf)**

### **Contenu générale de la présentation :**

- Présentation des deux projets MT par deux différents Installateurs PV.
- Premier projet réalisé par Gamco, il s'agit d'une installation sur un poulailler de puissance 100kWc dans la région de Korba. Les calculs de rentabilité sur la base de l'ancienne tarification STEG ont donné un temps de retour de 7 ans passant à 5 ans avec la nouvelle tarification.
- Pour le projet Gamco, la mise en service de son projet se fait avec la mention net metering, le gérant dit que le contrat régissant les projets MT résoudra le problème.
- Proposition aux banques d'intégrer l'aspect du marketing pour promouvoir l'énergie solaire avec leurs possibilités de financement pour les investissements déjà très profitables .

### **Intervention des invités :**

Selon le CSNER le maillon manquant est le crédit bancaire, avec lequel on peut développer le marché avant même l'approbation de la loi.