



Mis en œuvre par la:

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

En coopération avec:



En coopération avec:



Projet DMS

Développement du Marché Solaire en Tunisie

Résultats de l'étude

Modes de Financement des projets d'énergie solaire en Tunisie

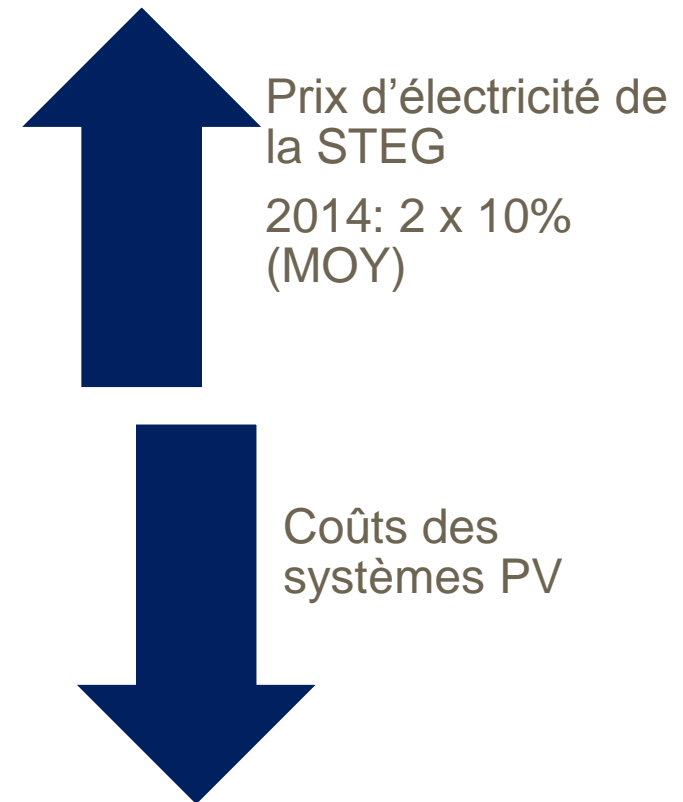


Contexte et Méthodologie de l'étude



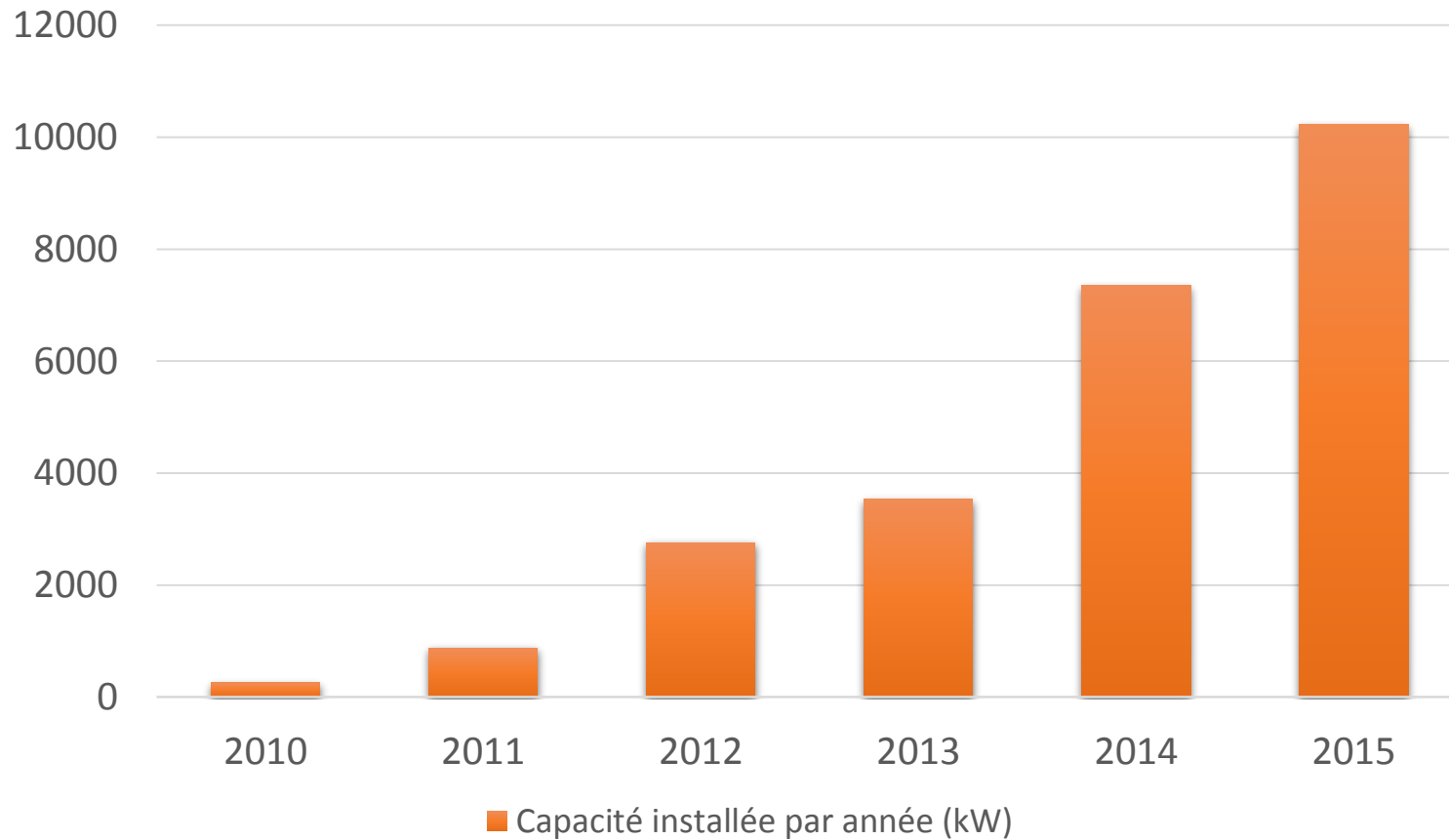
Contexte de l'étude

- Les systèmes PV sont rentables même sans subventions dans le segment MT.
- Les facteurs contribuant à ces développements:
 - ❑ Réduction / annulation des subventions d'électricité → augmentation des prix de vente d'électricité de la STEG
 - ❑ Une forte réduction des coûts du PV, dû aux développements dans le marché international





Evolution du Marché PV (25 MWc)





Objectifs de l'étude

1. Evaluer l'offre existante de financement pour les investissements PV en Tunisie
2. Améliorer l'accès au financement pour ces investissements à moyen terme



Méthodologie

1. Fixer le groupe de clients cibles: *Autoproduction; PME s ; Grands Consommateurs BT (>15 kW) ; Moyenne Tension (>30 kW)*
2. Estimation de la taille du marché, selon des hypothèses définies, et identification des consommateurs selon le secteur
3. Etat des lieux des acteurs et du financement des projets PV en Tunisie: *10 jours d'entretiens avec institutions publiques, développeurs de projets PV, banques, sociétés de leasing, clients industriels et commerciaux, consultants, agences de coopération technique, STEG*
4. Atelier de réflexion (en partenariat avec APBFT et ANME): *Echange entre banques et développeurs de projets PV*
5. Rapport final : *Modèles de financement, marché potentiel, analyses des entretiens avec les banques, recommandations*



Marché Potentiel



Le potentiel du marché BT - PME

- Nombre d'abonnés: 3 500 000
- Echantillon: 5 500 clients (dont consommation > 15 kWc)
- Taille moyenne: 34 kWc allant de 15 kWc à 325 kWc
- Investissement Total : 560 Millions DT

Clients basse tension avec potentiel pour une installation > 15 kWc		
	# Clients	Total kWc á installer
Marché total potentiel	5.490	188.825
Volume total d'investissement (prix installation par kWc = TND 3000)		566 Millions TND
Clients PME finançables parmi la totalité (50%)	2.745	283 Millions TND
Clients intéressés par installations PV (50%)	1.373	141 Millions TND
Partie cofinancée par les banques et IF (70%)		99 Millions TND
Montant moyen investissement par client		72.228 TND



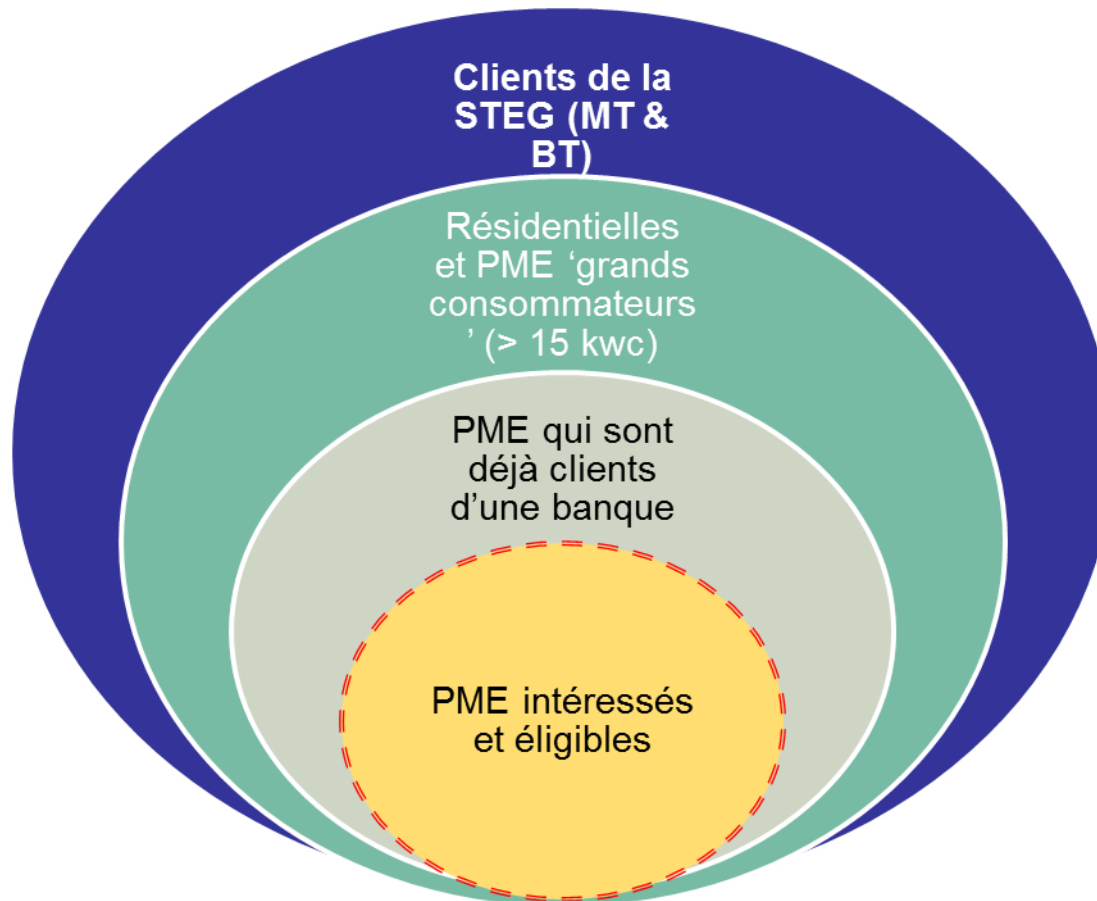
Le potentiel du marché MT - PME

- Nombre d'abonnés: 17 000
- Echantillon: 10 500 clients (dont consommation > 30 kWc)
- Taille moyenne: 150 kWc à 2 MWc
- Investissement Total : 14 Milliards DT

Clients moyen tension avec potentiel pour une installation > 30 kWc		
	# Clients	Total MWc á installer
Marché total potentiel	10.545	4.717
Volume total d'investissement (prix installation par kWc = TND 3000)		14 151 millions TND
Clients PME finançables parmi la totalité (50%)	5.273	7 076 millions TND
Clients intéressés par installations PV (50%)	2.637	3 538 millions TND
Partie cofinancée par les banques et IF (70%)		2 477 millions TND
Montant moyen investissement par client	938.700 TND	

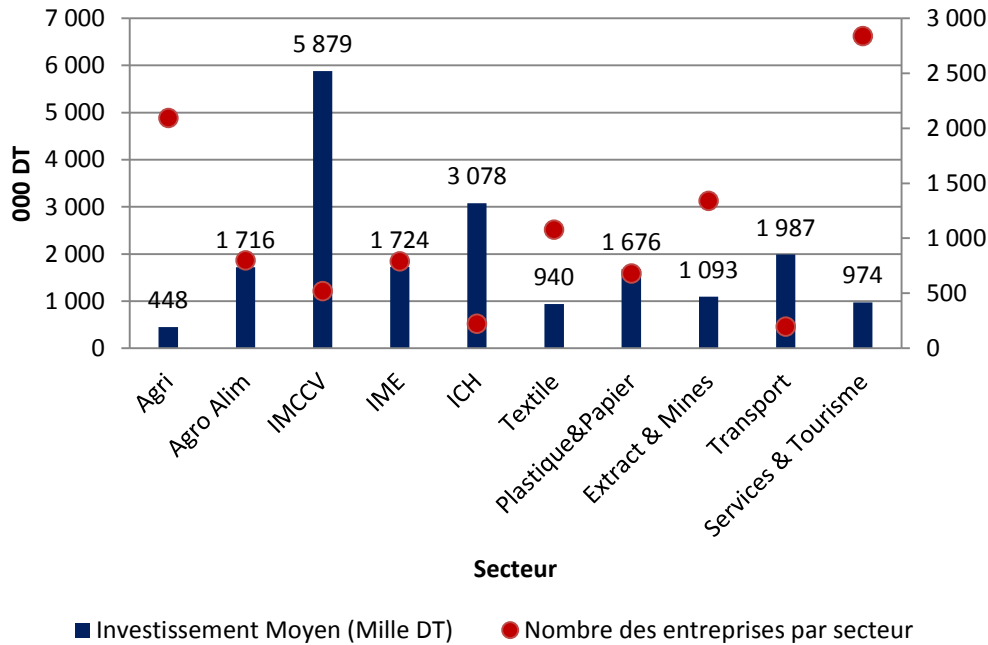


La taille du marché PME (Commercial/Industriel)

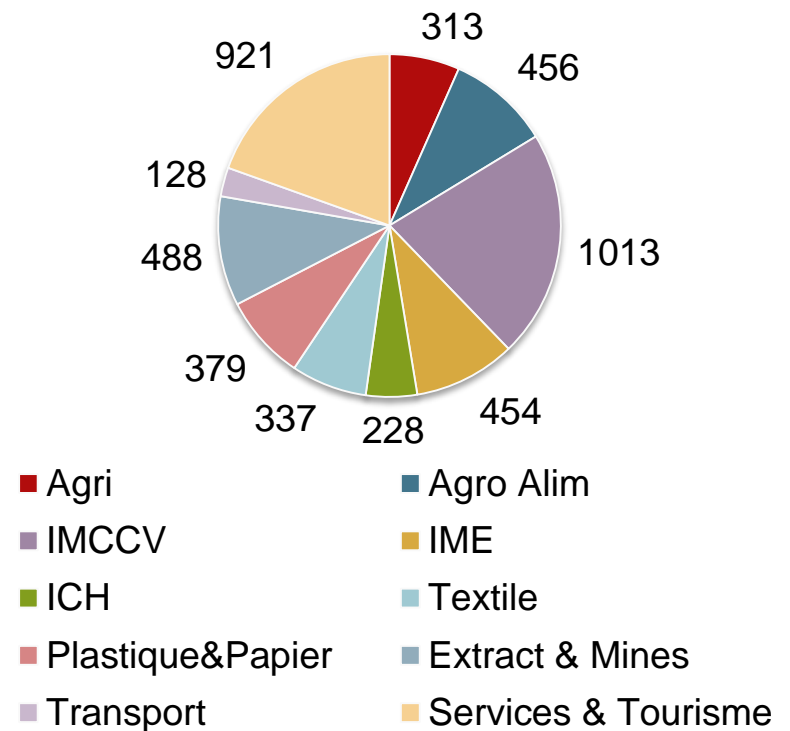




Le potentiel du marché MT - PME



Potentiel technique par secteur [MWc]

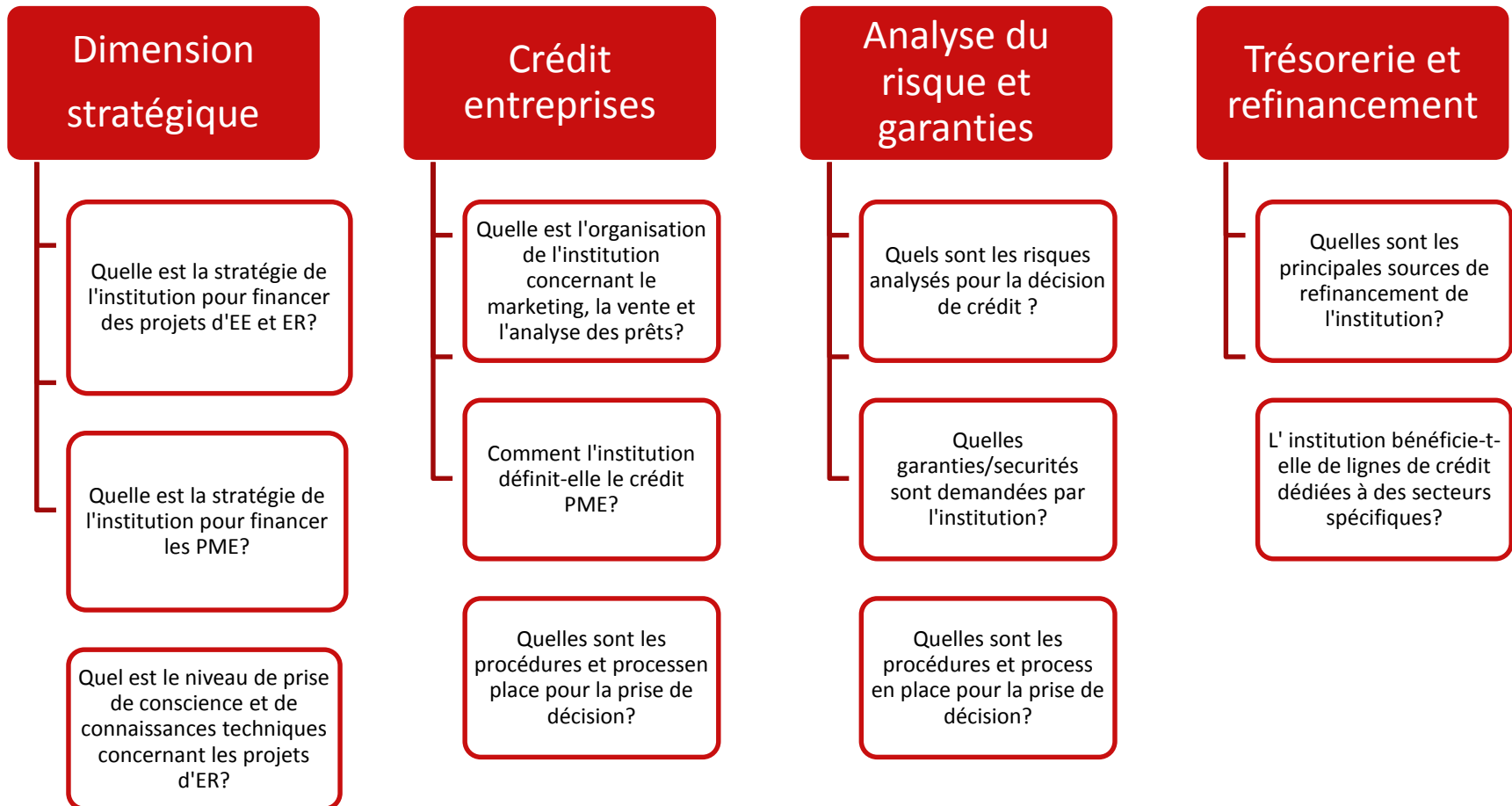




Entretiens avec les banques



Questionnaire auprès des banques





I – Dimension stratégique

Dimension stratégique

Quelle est la stratégie de
l'institution pour financer
des projets d'EE et ER?

Quelle est la stratégie de
l'institution pour financer
les PME?

Quel est le niveau de
prise de conscience et de
connaissances techniques
concernant les projets
d'ER?

- (1) Les stratégies particulières pour le financement de projets EE et ER sont inexistantes.
- (2) Les IF hésitent à s'engager activement dans la commercialisation spontanée de produits, et sont plutôt à la recherche d'accompagnement par des partenaires déjà actifs dans le secteur.
- (3) La définition PME n'est souvent pas claire auprès du secteur financier - L'accent est mis généralement sur les grandes PME
- (4) Le niveau de connaissance technique pour les projets ER au sein des institutions financières est limité.



II – Crédit entreprises

Crédit entreprises

Quelle est l'organisation
de l'institution
concernant le
marketing, la vente et
l'analyse des prêts?

Comment l'institution
définit-elle le crédit
PME?

Quelles sont les
procédures et process
en place pour la prise de
décision?

- (1) L'existence de services spécialisés pour les prêts aux PME. La vente (front-office) et l'analyse (back-office) sont des processus plutôt séparés.
- (2) Les procédures et processus en place sont généralement suffisants pour intégrer le financement de projets ER.
- (3) Le plan d'investissement du client n'est soumis à aucune réglementation particulière au niveau des procédures de l'institution; analyse au cas par cas
- (4) Il existe un besoin général de renforcer les capacités et les processus d'évaluation des PME, en particulier pour les clients PME plus petits sans historique bancaire préalable.



III – Analyse des risques et exigences de garantie

Analyse du risque et garanties

Quels sont les risques
analysés pour la
décision de crédit ?

Quelles
garanties/securités
sont demandées par
l'institution?

Quelles sont les
procédures et process
en place pour la prise de
décision?

- (1) La principale préoccupation en termes de risque est le risque de contrepartie.
- (2) Les IF préfèrent clairement travailler avec des clients qui ont déjà des prêts chez eux.
- (3) Une approche marketing ciblée pourrait être développer avec l'expérience et croissance du marché.
- (4) La mise en place d'un fonds de garantie supplémentaire (par des bailleurs internationaux à la SOTUGAR) est souhaitable - en particulier si les banques continuent de ne pas considérer l'installation elle-même comme garantie potentielle.



IV – Trésorerie et refinancement

Trésorerie et refinancement

Quelles sont les
principales sources de
refinancement de
l'institution?

L'institution bénéficie-
t-elle de lignes de crédit
dédiées à des secteurs
spécifiques?

- (1) Les lignes de crédits incluant des projets ER sont souhaitable du point de vue des institutions financières (source de refinancement).
- (2) Ces lignes motiveraient les IF de s'engager dans un secteur prometteur.
- (3) Ils permettrait probablement une augmentation importante des prêts aux clients visant à investir dans les installations photovoltaïques.



Conclusions

- Le marché de l'énergie solaire en Tunisie est à un point de basculement important où tous les intervenants doivent essayer de saisir les opportunités d'affaires dès que possible
- L'expérience avec le financement des énergies renouvelables est encore limitée en Tunisie.
- Les démarches, produits et workflow existants au niveau des banques sont susceptible d'intégrer les clients et installations PV.
- Une expérience de financement dans le domaine devrait d'abord être développée auprès de la clientèle existante, puis servir de référence pour d'autres segments de marché.
- Un support à travers des lignes de crédits / fonds de garantie est souhaitable afin de stimuler le marché