



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

### Resultats du Workshop

# MODES DE FINANCEMENT DES PROJETS D'ENERGIE SOLAIRE EN TUNISIE

## Focus: Commercial & Industrie



## Messages clés (1/2)

- Les augmentations des coûts de l'électricité ont un fort impact négatif sur les entreprises tunisiennes.
- Les systèmes PV deviennent rentables sans subventions (temps de retour 4-8 ans).
- Le PV est une technologie éprouvée et représente un marché de plusieurs milliards de dinars d'investissement.
- Il existe des projets de référence de taille moyenne en Tunisie (BT & MT)



## Messages clés (2/2)

- 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.
- Le fait que le crédit sera destiné à l'installation d'une technologie spécifique ne pose pas de risques importants aux banques et IF



## Recommandations pour le marché (1/2)

- Création de groupes de travail pour améliorer la communication dans le secteur (IF, fournisseurs, clients, administration)
- Sensibilisation du marché sur les avantages et la rentabilité du PV
- Amélioration de la transparence du marché (application des outils de calcul de rentabilité ; établissement d'un site web actualisé)
- Sensibilisation des employés des banques et institutions financières (formation sur les calculs de rentabilité des projets PV)



## Recommandations pour le marché (2/2)

- Assurer l'accès aux fonds de garantie SOTUGAR pour les clients PME qui veulent réaliser des projets PV
- Etablissement d'un projet pilote entre des 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



## RESULTATS DU WORKSHOP

- **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 Groupe de Travail**

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



## Etablissement de 3 groupes de travail

Groupe	Sous-sujets	Responsables
1 Produits bancaire 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>	<p><b>BIAT</b>; Mme Amara <a href="mailto:amira.amara@biat.com.tn">amira.amara@biat.com.tn</a></p> <p><b>CSNER</b>; Mr Achour <a href="mailto:ta.csn.er@gmail.com">ta.csn.er@gmail.com</a></p>
2 Garanties/Risques techniques – Valorisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organismes des certifications</li> </ul>	<p><b>APTBEF</b>; Mme Gharbi <a href="mailto:gharbi.raja@apbt.org.tn">gharbi.raja@apbt.org.tn</a></p> <p><b>ANME</b>; Mr El Agrebi <a href="mailto:coop-int@anme.nat.tn">coop-int@anme.nat.tn</a></p> <p><b>WS.Energy</b>; Mr Najar <a href="mailto:wsenergy@gnet.tn">wsenergy@gnet.tn</a></p>
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>	<p><b>ATTIJARI</b>; Mme Bostangi <a href="mailto:leila.boustangi@attijaribank.com.tn">leila.boustangi@attijaribank.com.tn</a></p> <p><b>SPECTRA</b>; Mr Kamoun <a href="mailto:ahmed.kamoun@spectra.com.tn">ahmed.kamoun@spectra.com.tn</a></p> <p><b>VOLTA PV</b>; Mr Ben Abdallah <a href="mailto:ali@voltapv.com">ali@voltapv.com</a></p>



## Merci beaucoup & bonne collaboration!







Mis en œuvre par la:

**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

En coopération avec:



À son titre d'entreprise fédérale, la GIZ soutient le gouvernement allemand dans la réalisation de ses objectifs de coopération internationale pour le développement durable.

**Publié par la:**

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sièges à Bonn et Eschborn, Allemagne

**Développement du Marché Solaire en Tunisie (DMS)**

24, Rue du Japon, 5ième étage, 1073 Montplaisir

B.P. 753

1080 Tunis-Cedex

Tunesien / Tunisie

T + 216 71 9013 55

F + 216 71 9089 60

E [giz-tunesien@giz.de](mailto:giz-tunesien@giz.de)

I [www.giz.de](http://www.giz.de) [www.facebook.com/GIZTunisie](https://www.facebook.com/GIZTunisie)

**Responsables**

Jörg Oelschläger

[Joerg.Oelschlaeger@giz.de](mailto:Joerg.Oelschlaeger@giz.de)

Christopher Gross

[Christopher.Gross@giz.de](mailto:Christopher.Gross@giz.de)