

GUIDE PRATIQUE

# CONSTRUIRE SON DOSSIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT

À DESTINATION DES PORTEURS DE  
PROJET BIOMASSE-ÉNERGIE



# À qui s'adresse ce guide ?

Ce guide s'adresse aux porteurs de projet biomasse-énergie désireux de rédiger une demande de financement auprès d'un organisme compétent en la matière (banque, coopérative, etc.).

Ce guide se veut généraliste. Il s'applique à une grande diversité de technologies de projets biomasse-énergie (biométhanisation à la ferme, installation de cogénération alimentée aux plaquettes de bois, réseau de chaleur alimenté au bois-énergie, etc.). Ces projets peuvent également être développés par des porteurs de projet aux statuts variés : projet rattaché à l'exploitation agricole, société de projet, etc.

Chaque porteur de projet prendra le soin d'adapter le contenu de ce guide à sa situation. Il ne constitue pas un business plan mais bien une liste d'éléments qu'il vous faudra considérer pour maximiser vos chances d'obtention d'un financement.

# Comment construire sa demande ?

## Conseils préalables

1. Les différents types d'organismes financiers ..... PAGE 4
2. Pensez comme un financeur ..... PAGE 6

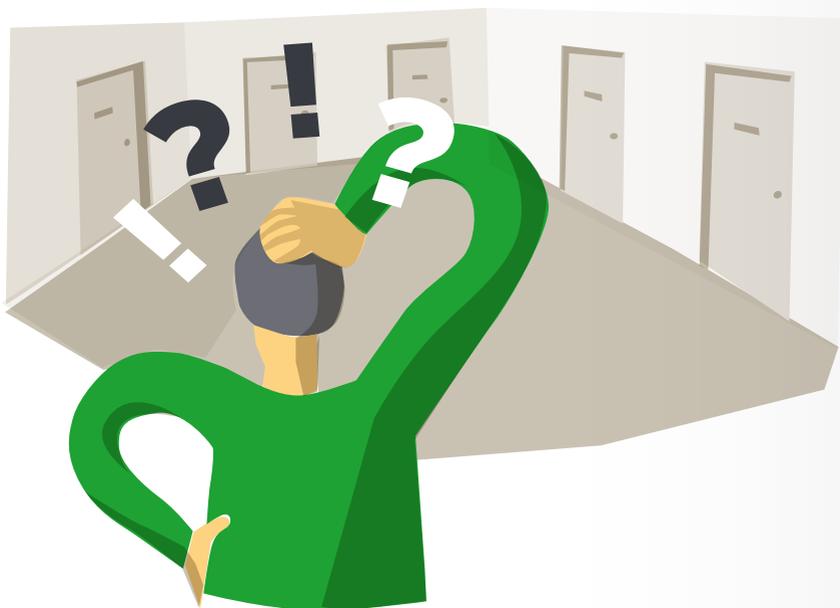
## Aides concrètes

3. Le porteur de projet ..... PAGE 8
4. La viabilité technique du projet ..... PAGE 10
5. La viabilité économique du projet ..... PAGE 14
6. La viabilité réglementaire du projet ..... PAGE 18
7. Caractère durable du projet, communication et acceptation sociale du projet ..... PAGE 20

## Infos complémentaires

8. Annexe technique ..... PAGE 24

# Les différents types d'organismes financiers



## Le choix des modes de financement est important pour développer des projets biomasse-énergie.

On retrouve les financements de type classique mais apparaissent aussi ceux de type alternatif. Dans bon nombre de cas, ces modes de financement sont complémentaires. Les financeurs partagent le risque et interviennent ensemble dans la structuration financière d'un projet.

## Les principaux types de financeurs

### Les banques

Il s'agit de procéder à un emprunt bancaire classique. Certaines banques intègrent des services financiers avec des valeurs sociales et environnementales (investissements «éthiques», «verts», «durables»). Le positionnement à l'égard des projets biomasse-énergie peut différer fortement d'une banque à l'autre.

**BNP Paribas Fortis, ING, Crelan, Crédal, CBC, etc.**

### Le financement participatif ou collaboratif (crowdfunding, crowlending)

Il permet de financer un projet en faisant appel aux citoyens intéressés par la démarche, qu'il s'agisse de proches ou non. C'est une nouvelle manière d'impliquer les citoyens tout en communiquant activement sur le projet. On distingue le financement par le don, avec récompense, avec entrée en capital, ou encore par le prêt. Notez que certains organismes sont spécialisés dans le financement de projets d'énergie renouvelable.

**ECCO NOVA, Look&Fin, LITA.co, MiiMOSA, Babeldoor, Spreds, etc.**

### Société coopérative

Le statut de coopérative est généralement choisi par un groupe de personnes (les membres ou coopérateurs) qui partage les mêmes valeurs de solidarité, d'équité et de participation et qui souhaite répondre légalement à des besoins communs. Plusieurs coopératives développent des projets wallons d'énergie renouvelable (dont la biomasse) et peuvent potentiellement soutenir votre projet. Informez-vous sur les coopératives présentes sur le territoire d'implantation du projet.

**REScoop Wallonie, COCITER, SAW-B, Crédal, Emissions Zéro, Febecoop.**

### Les Invests wallons

Les Invests sont des sociétés d'investissement et de financement actives sur l'ensemble du territoire wallon. Ils constituent des interlocuteurs professionnels de proximité pour les entreprises en quête de moyens de financement ou souhaitant obtenir des garanties financières.

**Pour en savoir plus, consultez le site de la SOWALFIN ou de la SRIW :**

[www.sowalfin.be](http://www.sowalfin.be) ; [www.sriw.be](http://www.sriw.be)

# Pensez comme un financeur



## Pour être percutant, soyez concis.

Inutile de noyer votre interlocuteur sous une montagne d'informations techniques ! Veillez à ce que votre business plan soit concis, clair, et très bien structuré.

Vos premiers échanges seront déterminants. Veillez dès lors à ce que le financeur puisse identifier clairement et rapidement l'information qui l'intéresse dans votre document. Si vos premiers échanges sont concluants, vous aurez le temps d'approfondir les différents points de votre projet. Vous vous montrerez réactif et tiendrez à disposition de votre interlocuteur les éventuels compléments techniques et financiers requis.

## Le facteur humain est toujours déterminant dans un projet biomasse- énergie.

Tout financeur voudra jauger le risque qu'il encourt en vous prêtant ses deniers.

Unanimement, les financeurs identifient le facteur humain comme le principal risque d'un projet biomasse-énergie, bien avant les considérations technico-économiques liées à l'approvisionnement en biomasse ou le contexte réglementaire. Comparativement à un projet éolien ou photovoltaïque, un projet biomasse-énergie demande davantage de main d'œuvre et de capacité de réaction durant sa durée de vie.

La plupart des financeurs voudront connaître le porteur de projet, ses motivations, ses compétences et connaissances,

sa capacité de réaction face à un imprévu. Le but : savoir si vous êtes la personne de la situation et si vous savez vous entourer pour palier à vos faiblesses ! Gardez en tête que, accompagné ou non, vous devrez défendre vous-même votre projet devant le financeur !

Tout projet comporte des risques : inutile de les taire, vous ne feriez que perdre en crédibilité. Abordez plutôt de manière transparente les risques identifiés et montrez comment vous comptez les gérer.

ValBiom suggère de présenter une analyse de votre projet sous forme d'une matrice « SWOT ».

Pour plus d'information sur la matrice SWOT, rendez-vous à l'annexe technique en page 24.

# Le porteur de projet



**Vous devez convaincre le financeur de l'expérience du porteur et de l'éventuelle complémentarité des profils de l'équipe!**

## Les questions que le financeur pourrait se poser

- Le porteur s'implique-t-il dans le projet pour une raison pertinente ?
- Le porteur a-t-il une bonne connaissance du secteur visé ?
- Le porteur a-t-il les compétences nécessaires pour mener à bien le projet ?
- La gouvernance du projet est-elle clairement établie et saine ?



## Convaincre le financeur en répondant à ses questions

Expliquer le processus qui a conduit le porteur à vouloir concrétiser le projet.

l'évolution du secteur et son/ses marché(s).

Exposer les principaux déterminants des choix opérés (de l'idée au projet final) pour montrer que le projet, dans son état actuel, est le fruit d'un processus de réflexion abouti.

Établir clairement et de manière transparente la gouvernance\* du projet et convaincre le financeur que le mode de gouvernance choisi est adapté au projet.

Démontrer que vous êtes bien informé et que vous disposez de données chiffrées permettant de comprendre

Convaincre de la solidité et de la pérennité des partenariats.

Votre dossier contient-il bien les éléments suivants ?

### La check-list

- ✓ Les raisons d'être du projet.
- ✓ Les motivations du porteur de projet, son parcours professionnel, ses compétences.
- ✓ Si vous êtes accompagné, le type d'accompagnement et l'expertise de l'équipe.
- ✓ Un bref historique du secteur et, dans la mesure du possible, des données sectorielles chiffrées ainsi qu'une brève analyse des facteurs de réussite ou d'échec des projets analogues.
- ✓ Les éléments relatifs au mode de gouvernance adopté, les raisons de ce choix et des éléments permettant d'affirmer que cette gouvernance pourra sécuriser le projet dans le temps.

\* La gouvernance peut se définir comme le cadre organisationnel du projet qui doit permettre d'identifier clairement le rôle et les responsabilités de chacune des parties prenantes.

# La viabilité technique du projet



**Dans une certaine mesure, donnez des éléments techniques de base au financeur. Ne le noyez pas d'informations techniques trop complexes. Simplifiez lui la lecture tout en rassurant sur la technologie envisagée.**



## Les questions que le financeur pourrait se poser

- La technologie sélectionnée est-elle mature et fiable ?
- La conception et le dimensionnement est-il adapté ?
- L'approvisionnement sera-t-il stable en termes de quantité et de qualité ?
- Quelles sont les garanties offertes par le constructeur ?
- Les besoins en maintenance (temps et coûts) sont-ils bien évalués ?
- La gestion des résidus de l'activité (digestats, cendres, etc.) a-t-elle été bien prise en compte ?



## Convaincre le financeur en répondant à ses questions

Insister sur la maturité technologique et la renommée du matériel plutôt que sur son caractère innovant.

Justifier le dimensionnement :

- la disponibilité d'approvisionnement ;
- l'objectif de production visé ;
- le temps à consacrer au projet en activité.

Présenter quelques éléments de marché sur l'évolution des gisements

de matières à l'échelle locale.

Convaincre le financeur que la main d'œuvre que nécessite le projet en activité a été justement évaluée et chiffrée.

Démontrer l'aptitude à prévenir les défaillances techniques de l'outil de production et donc la capacité à faire face techniquement et économiquement aux aléas.



ValBiom accompagne les porteurs de projet biomasse-énergie dès les débuts de leurs démarches. Cet accompagnement repose sur une analyse de pertinence des aspects technico-économiques du projet. ValBiom informe également sur les études de faisabilité à réaliser, sur les démarches administratives à entreprendre pour obtenir les différents permis et sur les aides financières existantes. Cette collaboration est matérialisée in fine par la remise d'un rapport de pré-faisabilité du projet. Celui-ci constitue assurément un atout pour l'éligibilité de votre projet.

Votre dossier contient-il bien les éléments suivants ?

## La check-list

- ✓ Les principaux déterminants du choix du dimensionnement. Le cas échéant, le rapport du bureau d'études ainsi que ses principales références.
- ✓ Les principales références du fabricant et de l'installateur pour prouver la maturité technologique du système choisi.
- ✓ Les garanties fournies par le constructeur.
- ✓ Les éléments de marché relatifs à l'état des gisements de matières et de leur évolution.
- ✓ Les éléments relatifs à la qualité des intrants (garanties contractuelles consenties par le fournisseur, aptitude du matériel à traiter une large gamme de matières premières, etc.).
- ✓ Mesures prises en termes de maintenance des installations pour prévenir toute défaillance :
  - contrat de maintenance signé avec un organisme spécialisé et ses conditions ;
  - garanties obtenues auprès du fabricant ou de l'installateur ;
  - modalités du contrat d'assurance.
- ✓ Des éléments susceptibles d'apporter des garanties supplémentaires au financeur :
  - part non négligeable d'autoproduction de la matière première (ex : fumier issu de l'exploitation, miscanthus autoproduit, etc.) ;
  - sécurisation d'approvisionnement par contrat, spécifiquement dans le cas des projets de biométhanisation ;
  - prise de capital d'un fournisseur de matières premières dans votre projet ;
  - privilégier un ensemblier qui prend en charge votre projet de A à Z.
- ✓ Chiffrer dans le plan financier le mode de gestion sécuritaire retenu pour le résidu (cendres, etc.) et la législation y afférant.



# La viabilité économique du projet



**Communiquez des éléments financiers convaincants !**



## Les questions que le financeur pourrait se poser

- La part de fonds propres est-elle suffisante pour prétendre à un financement ?
- La capacité de remboursement du porteur sera-t-elle suffisante ?
- En cas de défaillance, quel est le potentiel de revente des actifs mobiliers ?
- Existe-t-il une incertitude forte quant à la stabilité du coût d'approvisionnement durant la durée de vie du projet ?
- Le besoin en trésorerie lors de la montée en charge du projet a-t-il été judicieusement évalué ? La trésorerie permet-elle de faire face à d'éventuels aléas ?



## Convaincre le financeur en répondant à ses questions

Faire valoir les démarches entreprises pour mobiliser plus de fonds propres telles que le recours au financement participatif ou encore la sollicitation d'une prise de participation ou d'une garantie auprès d'un fonds d'investissement régional.

Présenter des analyses économiques chiffrées (coût, apport de fonds propres, rentabilité économique du projet et capacité de remboursement) en envisageant divers scénarios.

Présenter si possible le potentiel de revente du matériel envisagé.

Mettre en évidence une bonne connaissance de la filière en présentant des éléments de marché sur l'évolution des gisements de matières et des coûts d'approvisionnement.

Votre étude sur la viabilité économique contient-elle bien les éléments suivants ?

## La check-list

- ✓ La part de fonds propres ainsi que les mesures mises en œuvre pour les mobiliser.
- ✓ Revenus du projet, éligibilité des aides, montants d'investissements, charges récurrentes.
- ✓ Étude des éléments suivants, selon divers scénarios (scénario optimiste, scénario vraisemblable et scénario pessimiste):
  - une analyse du taux de couverture de la dette (DSCR)\* ;
  - une analyse du temps de retour sur investissement\* si d'application ;
  - une analyse du taux de rentabilité interne (TRI)\* si d'application ;
  - une analyse du besoin en trésorerie, intégrant la phase de lancement (le temps de récupération des diverses aides).
- ✓ Une évaluation du prix potentiel à la revente des actifs mobiliers du projet.
- ✓ En société de projet, ouvrir le capital à un acteur de renom ou un fournisseur de matière première peut être bien perçu.
- ✓ Une copie des engagements d'approvisionnement chiffrés.
- ✓ Quel que soit votre statut (exemple : agriculteur), il est généralement bien vu d'affecter une valeur à votre travail dans le plan financier.

\* Pour plus d'information sur les notions de DSCR, TRI, et temps de retour sur investissement, rendez-vous à l'annexe technique en fin de document.



# La viabilité réglementaire du projet



**Vous devez convaincre sur votre capacité à gérer administrativement votre projet, votre capacité d'anticipation et votre proactivité.**



## Les questions que le financeur pourrait se poser

- Existe-t-il un risque lié à l'obtention des autorisations administratives ?
- Le projet est-il fortement dépendant du contexte réglementaire et de ses évolutions potentielles ?



## Convaincre le financeur en répondant à ses questions

Présenter en toute transparence le niveau d'avancement du projet en matière d'obtention des autorisations administratives.

.....  
Montrer comment le projet est en phase avec la législation et les principales orientations politiques ayant trait au projet.  
.....

Mettre en évidence la capacité à anticiper et à s'adapter aux évolutions réglementaires (certificats verts, etc.) ainsi que la résistance du projet à ces changements.

.....  
Élargir l'analyse aux pays voisins pour les projets dépendants d'enjeux frontaliers.

Votre dossier contient-il bien les éléments suivants ?

### La check-list

- ✓ Une brève description de l'itinéraire réglementaire et administratif du projet et son état d'avancement.
- ✓ L'annexion des autorisations au fur et à mesure de leurs obtentions (divers permis, etc.).
- ✓ Une analyse relative aux orientations actuelles et envisageables de la législation ayant trait aux enjeux propres au projet (mécanismes d'aides, politique énergétique, déchet, etc.).

# Caractère durable, communication et acceptation sociale du projet



**Faites mention de vos (futures) démarches de communication envers le citoyen et faites valoir les atouts environnementaux de votre projet !**



## Les questions que le financeur pourrait se poser

- Le projet a-t-il une réelle plus-value environnementale ?
- Quelle est l'acceptation sociale du projet dans son état d'avancement ? Ne risque-t-il pas de compromettre mon image de marque ?
- Quelle est la stratégie de communication mise en œuvre par le porteur pour susciter la confiance et l'acceptation sociale autour du projet ?



## Convaincre le financeur en répondant à ses questions

Identifier préalablement les attentes en matière de durabilité de l'organisme financier sollicité et ajuster la communication à son égard. Si tous n'en ont pas la même approche, la durabilité du projet est une préoccupation importante des acteurs susceptibles de financer les projets biomasse-énergie.

Identifier les principaux enjeux de durabilité en se basant sur les documents de stratégie régionale, nationale, voire internationale en matière de développement durable et expliquer en quoi le projet cadre avec cette stratégie.

Présenter les mesures de communication mises en œuvre pour gagner la confiance des différentes parties prenantes.

.....  
Communiquer dès les premiers stades du projet.

.....  
Impliquer des différentes parties prenantes en amont pour susciter l'adhésion.

.....  
Présenter les premiers résultats obtenus.

.....  
Se préparer à contrer les principales idées reçues dont souffrent les bioénergies.

Notez bien que la stratégie de communication doit être proportionnée au type et à l'échelle de votre projet. Un projet d'installation d'une chaudière biomasse au sein d'une exploitation ne requiert que peu d'effort de communication, il n'en sera pas de même pour un projet de biométhanisation grande puissance.

Votre dossier contient-il bien les éléments suivants ?

## La check-list

- ✓ Solutions et réponses apportées par le projet aux différents enjeux de développement durable identifiés.
- ✓ Mesures de communication mises en œuvre pour gagner la confiance :
  - Identification des parties prenantes : riverains, élus, associations,...
  - Définition des moyens d'information et de dialogue : site internet, flyer, réunion d'information, etc.
  - Définition du calendrier, en cohérence avec l'avancement du projet et le contexte (élections, modification réglementaire, etc.).
  - Identification des préoccupations majeures en fonction des enjeux locaux.
  - Campagne de crowdfunding, crowdlending, etc.



# Annexe technique

## Matrice SWOT

Une matrice SWOT est méthode simple et synthétique d'analyse stratégique qui peut s'appliquer à un projet en création et qui consiste à mettre sous une forme tabulaire (matricielle) les forces (Strengths), les faiblesses (Weaknesses) d'un projet, ainsi que les opportunités (Opportunities) et menaces (Threats) qui lui sont associées. Si l'analyse des forces et faiblesses permet une bonne compréhension des caractéristiques intrinsèques au projet, l'analyse des

opportunités et menaces permet d'appréhender l'influence des facteurs externes.

En premier lieu, la matrice SWOT vous permettra de réaliser un autodiagnostic de votre projet. Elle constituera ultérieurement un bon outil de communication qui permettra à une tierce personne, par exemple un financeur, de cerner rapidement les enjeux et risques associés.



### La matrice SWOT

- tient habituellement en une page;
- vous permettra d'approfondir certains points dans les pages qui suivent. A minima, détailler les mesures que vous allez mettre en œuvre pour gérer les menaces (ie risques);
- vous permettra de relativiser les faiblesses du projet en regard de ses forces.

		<b>Positif</b> pour atteindre l'objectif	<b>Négatif</b> pour atteindre l'objectif
<b>Origine interne</b> organisationnelle	<b>Forces</b> <b>S</b> Strengths	<b>Faiblesses</b> <b>W</b> Weaknesses	
<b>Origine externe</b> environnement	<b>Opportunités</b> <b>O</b> Opportunities	<b>Menaces</b> <b>T</b> Threats	

## Temps de retour sur investissement

Il s'agit du temps nécessaire pour récupérer le montant de son investissement.

### Prenons un exemple

Monsieur Dubois, propriétaire d'hôtel, installe une chaudière biomasse de 150 kW fonctionnant aux plaquettes forestières en substitution à son ancienne chaudière à mazout. Lorsque

les primes sont déduites, cet investissement coûte à Monsieur Dulin 80.000 €. Sa facture de combustible passe quant à elle de 50.000 € de mazout à 30.000 € de plaquettes forestières par an. Dans ce cas, le temps de retour sur investissement est calculé comme suit:

$$\text{Temps de retour sur investissement} = \frac{80.000}{(50.000 - 30.000)} = 4 \text{ ans}$$

## Taux de couverture de la dette (DSCR)

Le taux de couverture de la dette, couramment appelé DSCR pour Debt Service Coverage Ratio est un indicateur de solvabilité qui permet d'apprécier dans quelle mesure les revenus d'une activité permettent de rembourser un prêt (capital et intérêts).

### Prenons un exemple

Madame Dubois prédit que son activité générera un revenu semestriel, qui, diminué de ses diverses charges (frais de personnel, crédits en cours etc.), équivaut à 90.000 €. Le prêt sollicité par Madame Dubois auprès de son banquier est de 60.000 € par semestre. Dans ce cas:

$$\text{DSCR} = \frac{90.000}{60.000} = 150\%$$



Le DSCR peut être variable dans le temps. Vous pourrez fournir une analyse du DSCR prévisionnel portant sur les premières années de votre projet pour solliciter un financement. Notez bien que, sans garantie, 120% constitue généralement le minimum d'octroi d'un prêt pour les projets biomasse-énergie.

## Taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne (TRI) est un outil d'aide à la décision à l'investissement. Plus le TRI sera élevé, plus le financeur se montrera enclin à le financer. Il convient cependant d'utiliser des hypothèses réalistes pour son établissement.

Mathématiquement, il peut être obtenu via la formule suivante :

$$\sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1 + TRI)^i} - I = 0$$

### Par un exemple

M. Sagaz désire investir à hauteur de 450.000 € dans une installation de biométhanisation de 50 kW<sub>el</sub> lui permettant de valoriser le fumier bovin de son exploitation. Il prédit un revenu net annuel est de 55.000 € pendant 15 ans\*\*.

Où

- « F<sub>i</sub> » est le flux de revenus de l'année « i » ;
- « I » est l'investissement initial ;
- « TRI » est le taux de rentabilité interne ;
- « n » est le nombre de « pas de temps\* » sur base duquel on veut calculer le « TRI » ;
- « i » est l'indice de pas de temps.

Dans ce cas,

- l'investissement « I » est 450.000 € ;
- les différents flux de trésorerie annuels « F<sub>i</sub> » sont identiques chaque année et sont de 55.000 € pour « I » = 1 jusque 15 ;
- le nombre de « pas de temps » sur lequel on veut calculer le TRI est « n » = 15.

L'équation devient :

$$\frac{-450.000}{(1 + TRI)^0} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^1} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^2} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^3} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^4} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^5} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^6} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^7} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^8} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^9} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^{10}} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^{11}} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^{12}} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^{13}} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^{14}} + \frac{55.000}{(1 + TRI)^{15}} = 0$$

Dans ce cas, le TRI à 15 ans est de 8,7%.

Notez que le TRI peut être obtenu dans un logiciel tableur via une formule dédiée.

\* Pour les projets bioénergies, le « pas de temps » est souvent exprimé en année.

\*\* Nous avons considéré ici un revenu annuel constant sur 15 ans pour simplifier l'exemple. Très fréquemment, ce revenu sera inconstant, du fait du remboursement dégressif des intérêts.

## ValBiom vous accompagne !

**Dès les premiers stades de votre projet, ValBiom est à votre disposition. N'hésitez pas à nous solliciter !**

Des documents utiles sont mis à votre disposition sur [labiomasseenwallonie.be](http://labiomasseenwallonie.be)



Vous souhaitez rester informé ?

Inscrivez-vous à la newsletter ValBioMag



Suivez-nous sur les réseaux sociaux



Ce guide a été élaboré par ValBiom dans le cadre de la convention BioMaSER 2017 – 2018, avec le soutien de la Wallonie. Il est le fruit d'une année de travail au contact des organismes financiers actifs en Wallonie (banques, coopératives, crowdfunding, etc.). ValBiom les remercie vivement pour leur contribution.

La valeur ajoutée, tant économique qu'environnementale, visée par ValBiom repose essentiellement sur son positionnement indépendant, sa rigueur scientifique et son approche intégrée des filières de valorisation non-alimentaire de la biomasse.

ValBiom fournit ses meilleurs efforts pour que les informations contenues dans ce document soient les plus actuelles, complètes et correctes possible. Cependant, ValBiom ne peut en aucun cas être tenu responsable des conséquences qui découleraient de toute utilisation des informations contenues dans ce document et les inexactitudes éventuelles ne peuvent en aucun cas donner lieu à un quelconque engagement de sa responsabilité.

# Des questions ? Un projet ? Contactez-nous !



081/87 58 87  
info@valbiom.be  
www.labiomasseenwallonie.be  
www.valbiom.be

Publié en 2018  
Avec le soutien de

