

Manuel des modèles d'investissement pour les projets REScoop



Date : 01/09/2014

**Plus d'informations :
www.rescoop.eu**



REScoop 20-20-20



Co-réalisé par le programme Énergie
intelligente pour l'Europe de l'Union Européenne

À propos de REScoop 20-20-20

REScoop 20-20-20 est une initiative lancée par la Fédération des groupes et coopératives de citoyens pour l'énergie renouvelable en Europe (REScoop.eu) avec le soutien du programme Énergie Intelligente pour l'Europe de la Commission européenne. Ce projet vise à promouvoir les modèles coopératifs de sources d'énergie renouvelable (REScoops) et à accroître le nombre de projets performants d'énergie renouvelable portés par les citoyens, afin d'atteindre l'objectif énergétique européen « 20-20-20 » en encourageant les initiatives citoyennes.

Douze organisations réparties dans sept pays européens (Belgique, Danemark, Royaume-Uni, France, Allemagne, Italie et Pays-Bas) ont uni leurs forces au sein de REScoop 20-20-20. Issues de différents horizons (coopératives d'énergie renouvelable, fédérations de REScoops ou de coopératives, agences énergétiques locales, partenaires scientifiques, agences de développement durable), elles ont en commun l'expérience professionnelle des coopératives et de l'énergie de sources renouvelables, ainsi qu'une volonté tenace d'accélérer le développement de projets citoyens d'énergie renouvelable dans toute l'Europe.

Plus précisément, ce projet dresse la liste des REScoops existantes en Europe, recueille leurs connaissances, teste des méthodologies basées sur leurs bonnes pratiques et partage avec les REScoops (établies récemment et de longue date) des informations concrètes et utiles portant sur le développement et la gestion d'initiatives locales et citoyennes. Il vise également à mettre en valeur l'approche des REScoops auprès des décideurs locaux, nationaux et européens.

La réussite de REScoop 20-20-20 repose sur la création d'une dynamique collective et citoyenne autour du projet et des coopératives d'énergie renouvelable existantes et futures. Le site web du projet (www.rescoop.eu) est une véritable plateforme interactive qui permet aux REScoops de toute l'Europe de partager leurs connaissances, leurs efforts et leur passion. Dans cette optique, tous les documents créés dans le cadre de ce projet (rapports, guides, manuels, etc.) y sont disponibles en accès libre, de même qu'une boîte à outils incluant notamment d'autres guides et manuels REScoop 20-20-20 utiles et un Wiki.

Table des matières

i. Qu'est-ce qu'une REScoop ?	4
ii. Comment utiliser le Manuel des modèles d'investissement pour les projets REScoop ?	4
I. Qu'est-ce qu'un modèle d'investissement pour les REScoops ?	5
I.A. Modèles d'investissement pour les REScoops	5
1. Qu'est-ce qu'un modèle d'investissement ?	5
2. Comment financer une REScoop ?	6
I.B. Comment sélectionner le modèle d'investissement adapté à votre REScoop ?	8
1. Méthodologie de la matrice : déterminer le modèle d'investissement le mieux adapté	8
2. Description des modèles d'investissement présents dans la matrice	10
1. AUTOFINANCEMENT	11
2. FINANCEMENT PARTICIPATIF	13
3. EMPRUNT BANCAIRE TRADITIONNEL	17
4. COENTREPRISES ou JOINT VENTURES	19
5. BANQUES ÉTHIQUES OU NON TRADITIONNELLES	21
6. FONDS COOPÉRATIF	24
7. CRÉDIT-BAIL	26
8. FINANCEMENT DE PROJET	29
9. FONDS COOPERATIF EUROPÉEN	31
II. Cas pratiques	33
II.A. Quelques bonnes pratiques	33
II.B. Modèles d'investissement liés à ces bonnes pratiques	33
1. Cas pratique - L'éolienne des enfants	34
2. Cas pratique - Le projet Drumlin	39
3. Cas pratique - Le projet Picanya	43
4. Cas pratique - Le projet Kluizendok	47
III. Nouveaux modèles d'investissement	50
III.A. Nouveaux modèles de financement innovants pour la phase de démarrage d'une REScoop	50
1. Modèles d'investissement innovants : fonds renouvelable - CARES en Écosse	51
2. Modèles d'investissement innovants : fourniture de garanties ou de prêts par des coopératives existantes – Collaboration entre coopératives en France et en Belgique	53
3. Modèles d'investissement innovants : coentreprise (ou joint venture) de coopératives – Coopernicus au Portugal	56
4. Modèles d'investissement innovants : collaboration avec une banque coopérative - RETENERGIE en Italie	58
5. Modèles d'investissement innovants : investissement d'amorçage - Seed Enterprise Investment Scheme au Royaume-Uni	61
III.B. Aperçu des nouveaux outils d'action et modèles de financement innovants	63
IV. Annexes	66
1. Exemple vierge de la matrice, à renseigner par les lecteurs	66
2. Exemple d'accord de coentreprise (ou joint venture)	68
3. Règlement européen relatif au statut de la société coopérative européenne	82
4. Exemple détaillé de la coopérative européenne TAMA	82

Introduction

i. Qu'est-ce qu'une REScoop ?

Le terme « REScoop » vient de la contraction de « Renewable Energy Sources » (sources d'énergie renouvelable, RES) et « coopérative » (coop). Les REScoops sont des groupes de citoyens, de coopératives ou d'organismes communautaires qui décident de collaborer au développement d'activités dans le domaine de l'énergie renouvelable, c'est-à-dire des sources d'énergie dont la reconstitution naturelle est assez rapide pour qu'elles puissent être considérées comme inépuisables à l'échelle de temps humaine (solaire, hydraulique, éolienne, biomasse et géothermique). Actrices de la transition énergétique vers les énergies renouvelables, les REScoops contribuent au développement des activités suivantes : production, fourniture et/ou distribution d'énergie renouvelable, prestation d'autres services d'accompagnement à leurs membres (dans le but, par exemple, de les aider à réduire leur facture énergétique) et à d'autres organisations.

Les REScoops sont des coopératives selon l'acceptation de l'ICA (Alliance coopérative internationale) : « associations autonomes de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement. » Le domaine de compétence des REScoops inclut non seulement les coopératives au sens juridique limité du terme, mais aussi tous les groupes de citoyens s'inspirant des principes coopératifs.

Les REScoops s'efforcent de mettre en place une approche dynamique ascendante et collective fondée sur la participation active des citoyens et l'adhésion de différentes parties prenantes (autorités publiques et acteurs économiques locaux, autres coopératives, etc.). En devenant membres, propriétaires et utilisateurs des coopératives, certains citoyens s'engagent via les mécanismes de gouvernance traditionnels du modèle coopératif. Les REScoops n'interdisent toutefois pas le cumul des mandats : les citoyens peuvent, par exemple, s'engager dans la structure d'organisation en tant que membres du conseil d'administration, bénévoles ou employés d'une coopérative, financer la coopérative en tant que sociétaires, investisseurs ou consommateurs, ou encore posséder, individuellement ou collectivement, des installations de production, au titre de producteurs. Ils peuvent enfin jouer un rôle externe : résidents proches des installations de production d'énergie, salariés du domaine de l'énergie (ingénieurs, etc.), propriétaires de sites/terrains ou toits de production, personnes sensibles aux sociétés d'intérêt collectif et/ou aux défis environnementaux, etc. Chacun de ces rôles correspondant à un niveau d'implication spécifique, les actions de mobilisation de ces différents publics doivent faire l'objet d'une réflexion approfondie.

ii. Comment utiliser le Manuel des modèles d'investissement pour les projets REScoop ?

Ce manuel est divisé en trois sections :

- La première partie se concentre sur les différents types de modèles d'investissement et sur le processus de sélection d'un modèle adapté à votre projet. Elle présente une méthodologie définie par les partenaires du projet REScoop 20-20-20 afin de vous aider à identifier le modèle d'investissement correspondant aux principales caractéristiques de votre projet d'énergie renouvelable. Il est toutefois extrêmement important de prendre en considération le contexte local et national de votre projet, car les réglementations applicables à la mise en place des modèles d'investissement diffèrent d'un pays à l'autre.
- La deuxième section de ce manuel décrit quelques cas concrets de modèles d'investissement appliqués aux REScoops. Elle analyse quatre exemples majeurs du mouvement REScoop en Europe, identifiés comme des pratiques de référence d'après différents critères : durabilité technique et économique du projet et des modèles de financement, participation des citoyens en tant que sociétaires, etc. Potentiellement reproductible, chaque exemple est détaillé de manière à illustrer précisément la méthodologie d'application d'un modèle d'investissement dans le cadre d'un projet spécifique de production d'électricité. Cette section met également l'accent sur la diversité des modèles d'investissement pouvant être appliqués à un même projet REScoop, qui peut faire appel à une combinaison d'outils adaptée à ses caractéristiques.

- La troisième et dernière section du manuel décrit de nouveaux modèles d'investissement utilisés de manière très ponctuelle ou pas encore adaptés au financement des REScoops. Elle explore brièvement quelques pistes, esquissées en collaboration par les partenaires du projet REScoop 20-20-20 et imaginées comme une réponse directe aux obstacles qui entravent à l'heure actuelle la mise en œuvre de nouveaux projets REScoop en Europe. Cette section présente succinctement le potentiel de différents outils, méthodes et idées susceptibles d'être soutenus et exploités par les projets citoyens dans le secteur des énergies renouvelables.

I. Qu'est-ce qu'un modèle d'investissement pour les REScoops ?

I.A. Modèles d'investissement pour les REScoops

1. Qu'est-ce qu'un modèle d'investissement ?

Dans le contexte des REScoops, un modèle d'investissement doit satisfaire plusieurs objectifs en corrélation directe avec la nature et l'identité d'un projet REScoop.

La Charte européenne REScoop, définie et signée par les partenaires du projet REScoop 20-20-20, stipule par exemple qu'un modèle d'investissement doit contribuer au sens large au développement de l'efficacité énergétique et du secteur des énergies renouvelables, tout en minimisant l'impact négatif des projets sur l'environnement. Un modèle d'investissement REScoop doit donc être parfaitement compatible avec les principes de l'Alliance coopérative internationale et les valeurs écologiques, sociales et éthiques communes des partenaires du projet REScoop 20-20-20.

Ces valeurs sont les suivantes :

Principes écologiques

- Réduire l'impact du changement climatique en soutenant une utilisation rationnelle de l'énergie et la mise en place de technologies d'énergie renouvelable : soutenir la transition énergétique ;
- Protéger l'environnement en réduisant les impacts des installations d'énergie renouvelable ;
- Assurer la préservation des sources renouvelables d'énergie, de l'eau, des sols, ainsi que leur qualité ;

Principes éthiques et sociaux

- Soutenir l'économie locale en stimulant la croissance et l'emploi (par exemple en donnant priorité à l'économie locale et en évitant les délocalisations) ;
- Restreindre la recherche exclusive du profit ;
- Optimiser les coûts de fourniture et leur gestion à travers une autonomie énergétique au niveau local et des circuits courts de distribution ;
- Garantir la transparence financière ;
- Soutenir l'implication active des prosumers (producteur/consommateur en anglais) en priorité face aux approches technologiques telles que les compteurs intelligents ;
- Encourager le commerce équitable dans les projets d'énergie renouvelable ;
- Préserver un accès juste et équitable aux biens communs.

Afin d'intégrer ces valeurs au plan d'investissement, les projets REScoop devront donc être fondés sur un modèle de gestion adapté, qui définira les principes essentiels sous-tendant leur identité et leurs activités. Ainsi, chaque projet sera accompagné de son propre modèle d'investissement répondant à ses valeurs et besoins spécifiques. Ce manuel se concentrera sur les modèles d'investissement disponibles pour les projets REScoop et visant les objectifs suivants :

- permettre aux citoyens d'investir dans la production d'énergie renouvelable (principalement dans des projets locaux) ;
- impliquer les citoyens européens souhaitant investir dans des projets citoyens d'énergie renouvelable, en proposant des opportunités à risque limité générant des résultats tangibles en termes de production d'électricité issue de sources renouvelables ;
- financer des projets locaux d'énergie renouvelable, autoriser l'accès au marché de l'énergie et, dans le même temps, fournir les moyens financiers, si possible à des taux abordables, aux porteurs de projets citoyens d'énergies renouvelables disposant souvent d'actifs et de garanties limités.

2. Comment financer une REScoop ?

Le financement d'une REScoop dépend principalement du type de projet : taille, type de technologie employée et type d'activité (production, fourniture ou distribution d'énergie ou de services). Pour sélectionner efficacement le modèle d'investissement le mieux adapté, il est important de définir les aspects du projet qui constitueront les fondements de son modèle de gestion. Ces caractéristiques générales (gouvernance, technologie, envergure du projet, etc.) permettent d'analyser les différents outils de financement disponibles en fonction de la réglementation en vigueur dans votre pays.

En effet, dans certains pays, les investissements peuvent être strictement réglementés selon l'activité et la nature de l'organisation (coopérative, association, etc.). Il est donc nécessaire de s'informer, dès les étapes préliminaires de planification de votre initiative, sur le contexte juridique du financement de projets dans votre pays.

En fonction de son activité principale, un projet passe par plusieurs phases de financement. Toutefois, pour les besoins de ce manuel, nous nous intéresserons uniquement au financement de projets de production d'électricité. Les étapes majeures de développement d'un projet REScoop sont les suivantes :

- Phase de planification préliminaire
- Phase de développement
- Phase de construction
- Phase d'exploitation et de maintenance

Phase	Description	Type de financement	Défis/niveau de risque
1. Planification préliminaire	<ul style="list-style-type: none"> • Planification du projet • Identification du site/du type de source d'énergie renouvelable • Étude de faisabilité • Version préliminaire du plan de gestion • Accords juridiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Subventions • Prêts à conditions préférentielles • Autofinancement • Capital d'amorçage 	<ul style="list-style-type: none"> • Phase initiale du projet, la plus risquée à financer. Les investisseurs rechignent souvent à investir dans les étapes préliminaires d'un projet. • Garanties financières exigées par les institutions financières au cas où la production d'énergie ne permettrait pas de rembourser les intérêts du prêt. • Garanties patrimoniales demandées par les banques.

2. Développement	<ul style="list-style-type: none"> Plan de développement Procédure d'obtention du permis de construire Permis d'accès au réseau Contrats d'achat d'électricité Accords juridiques Diligence raisonnable juridique et financière Bouclage financier 	<ul style="list-style-type: none"> Participation au capital Subventions Prêts 	
3. Construction	<ul style="list-style-type: none"> Contrats de construction Raccordement au réseau 		<ul style="list-style-type: none"> Risques de la construction : les opérateurs financiers sont disposés à endosser les risques de la construction ; ils désignent généralement un expert indépendant afin de réaliser les opérations de diligence raisonnable sur les contrats, les modèles de gestion, etc. (ces opérations sont à la charge de la REScoop).
4. Exploitation et maintenance	<ul style="list-style-type: none"> Production Contrats d'exploitation et maintenance 	<ul style="list-style-type: none"> Recettes tirées de la production d'énergie Programmes d'aide publique pour l'énergie renouvelable 	<ul style="list-style-type: none"> Recettes Risques réglementaires liés aux programmes d'aide publique Viabilité financière de l'installateur et du fabricant, crédibilité de leur garantie

Coûts par type de source d'énergie renouvelable ¹ :				
Source d'énergie renouvelable	Coûts d'investissement (€/kWél)	Coûts d'exploitation et de maintenance [€/ (kWél x an)]	Durée de vie moyenne (années)	Taille de la centrale (MWél)
Biogaz	1 350 - 4 525	50 - 175	25	0,1 - 8
Biomasse	450 - 4 375	65 - 176	30	1 -- 25
Déchets biologiques	5 500 - 7 425	145 - 258	30	2 -- 50
Géothermie	2 575 - 6 750	113 - 185	30	5 -- 50
Grande centrale hydroélectrique	850 - 5 750	35	50	20 - 250
Petite centrale hydroélectrique	975 - 6 050	40	50	0,25 - 9,5
Photovoltaïque	1 800 - 4 750	30 - 42	30	0 005 - 0,05
Héliothermie	3 600 - 5 025	150 - 200	30	2 -- 50
Marémotrice	5 650 - 8 000	145 - 160	25	0,5 - 2
Houlomotrice	4 750 - 7 500	140 - 155	25	0,5 - 2
Éolien onshore	1 000 - 1 525	35 - 45	25	2
Éolien offshore	2 450 - 3 500	90 - 120	25	5

Dans le cadre de ce manuel, nous nous intéresserons aux solutions visant à couvrir les coûts d'investissement des projets REScoop, c'est-à-dire aux phases 1, 2 et 3.

¹ Voir REScoop 20-20-20 report on Financial barriers and existing solutions

I.B. Comment sélectionner le modèle d'investissement adapté à votre REScoop ?

1. Méthodologie de la matrice : déterminer le modèle d'investissement le mieux adapté

Pour déterminer les besoins de financement d'une initiative, il est nécessaire de connaître deux caractéristiques d'une REScoop : d'un côté le cadre technique et juridique du projet d'énergie renouvelable, de l'autre le modèle de gestion et de gouvernance à adopter. Ces deux dimensions sont évaluées en continu de manière ascendante : les caractéristiques techniques et juridiques déterminent le niveau de complexité (simple/complexe) du projet, tandis que les modèles de gestion et de gouvernance définissent le niveau d'implication des citoyens (privé/collectif).

Le niveau de chaque dimension est calculé à partir de plusieurs variables indépendantes, évaluées par les développeurs de la REScoop (voir les matrices d'autoévaluation ci-après).

Dimension 1. Caractéristiques techniques et juridiques du projet d'énergie renouvelable

- Taille du projet (puissance installée en kW)
- Type de source d'énergie renouvelable
- Phase du projet présentant des difficultés de financement
- Validation sociale de la source d'énergie renouvelable dans le contexte local
- Echelle géographique (REScoop nationale/locale)
- Tarifs d'achat pour l'énergie renouvelable disponibles au niveau national pour les différentes technologies et tailles de projets

Dimension 2. Modèle de gestion et de gouvernance du projet d'énergie renouvelable

- Nombre de citoyens/acteurs impliqués
- Nature des acteurs impliqués dans le projet (citoyens, administrations publiques, investisseurs privés, sociétés)
- Garanties patrimoniales des investisseurs
- Volonté des personnes à investir (du capital et de la confiance) dans une nouvelle REScoop
- Formes juridiques (le modèle de gouvernance donnant une voix par personne peut s'avérer problématique) et structures correspondantes (offre publique de parts sociales, stratégie de sortie)
- Objectif (consommation d'énergie ou rémunération du capital)

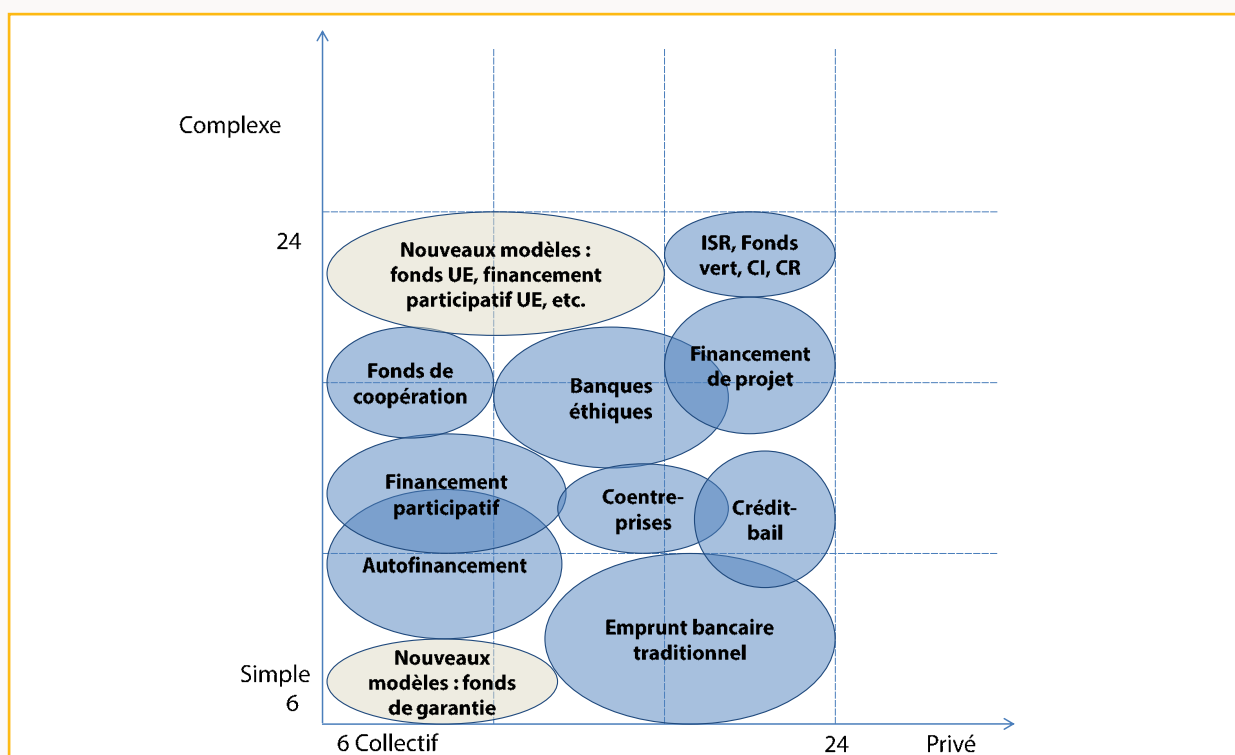
De simple à complexe

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Taille du projet	<200 kW	200-1 000 kW	1 000-5 000 kW	>5 000 kW
Type de source d'énergie renouvelable	Mini éolienne, photovoltaïque	Mini hydroélectrique, biogaz	Éolien onshore, biomasse solide	Éolien offshore, éolien onshore, hydroélectrique
Phase du projet (niveau de difficulté de financement)	Phase d'exploitation	Phase de construction	Phase d'obtention du permis de construire	Phase de planification
Acceptabilité sociale des installations d'énergie renouvelable	Acceptabilité sociale	Peu d'opposants	Scepticisme local	« Pas de ça chez moi » (« Not In My Backyard » en anglais)
Echelle géographique	Quartier	Locale/municipale	Régionale	Nationale
Tarifs nationaux d'achat de l'énergie renouvelable	Tarif d'achat garanti/premium élevé	Tarif moyen	Tarif bas	Aucun tarif Vente directe au marché
Total Y	Somme des lignes (1-24)			

De collectif à privé

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Nombre de citoyens/acteurs	>500	100-500	30/09/2000	01/10/2014
Nature des acteurs impliqués dans le projet (citoyens, administrations publiques, investisseurs privés, sociétés)	4 types	3 types	2 types	1 type d'acteur (entreprise)
Garanties patrimoniales des investisseurs	Pas de garanties	Peu d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Beaucoup d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Garanties patrimoniales de tous les investisseurs
Volonté des personnes à investir (du capital et de la confiance) dans une nouvelle REScoop	>75 % des acteurs impliqués	50-75 % des acteurs impliqués	25-50 % des acteurs impliqués	<25 % des acteurs impliqués
Formes juridiques (limites et contraintes)	Coopérative	Société détenue par la communauté	Société privée	Société publique
Objectif commun	Consommation d'énergie	Rémunération du capital et consommation d'énergie	Faible rémunération du capital	Rémunération élevée du capital
Total X	Somme des lignes (1-24)			

En combinant ces deux dimensions, il est possible de déterminer le modèle d'investissement le mieux adapté au projet d'énergie renouvelable : si la matrice peut, dans certains cas, conseiller l'adoption de modèles d'investissement existants, il peut également s'avérer nécessaire de faire appel à de nouveaux modèles. Dans ce cas, nous pouvons vous suggérer de nouvelles options ou vous conseiller sur la réorientation de votre projet d'énergie renouvelable. Par exemple, si le modèle d'investissement (existant ou non) conseillé à partir de certaines variables du projet n'est pas efficace, il peut être recommandé de modifier la taille ou le modèle de gestion du projet de manière à ouvrir de nouvelles opportunités d'investissement.



2. Description des modèles d'investissement présents dans la matrice

Ce chapitre décrit les différents modèles d'investissement existants accompagnés, le cas échéant, d'exemples d'application à des REScoop ou à des projets citoyens. Chaque fiche est constituée des sections suivantes :

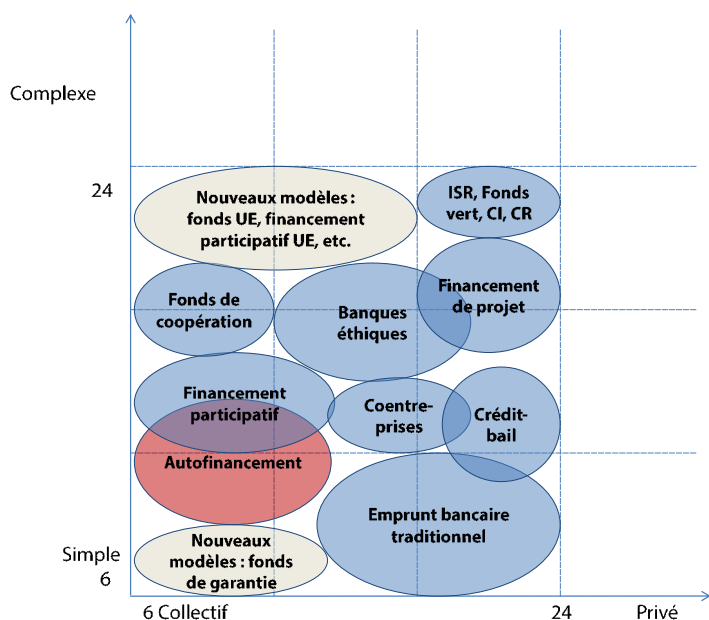
- une **infographie** situant le modèle dans la matrice et indiquant la phase du projet généralement concernée,
- une **définition** du modèle,
- les principales **caractéristiques** du modèle,
- les **outils** spécifiques requis pour mettre en place ce modèle,
- une liste non exhaustive d'**exemples** pratiques d'application de ce modèle aux projets REScoop.

Les modèles suivants sont décrits ci-après :

1. Autofinancement
2. Financement participatif (crowdfunding en anglais)
3. Emprunt bancaire traditionnel
4. Coentreprises (Joint ventures en anglais)
5. Banques éthiques ou non traditionnelles
6. Fonds coopératif
7. Crédit-bail
8. Financement de projet
9. Fonds coopératif européen

1. AUTOFINANCEMENT

L'autofinancement dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Les fondateurs de coopératives ont tendance à ne pas demander aux citoyens d'investir dans la phase de planification préliminaire des projets, souvent très risquée. Les groupes de citoyens sont en effet bien plus disposés à investir dans un projet une fois les différentes autorisations obtenues. L'autofinancement sert normalement à rembourser le capital risque et à financer la construction du projet.



Qu'est-ce qu'un modèle d'autofinancement ?

Tout citoyen devenant membre d'une coopérative apporte une participation économique. Si l'équipement de production d'énergie renouvelable est détenu par les membres de la coopérative, sa construction est financée par leurs investissements.

L'autofinancement consiste à demander aux membres de la coopérative d'investir dans le projet, soit en faisant appel aux membres existants soit, dans le cas d'un nouveau programme, en attirant de nouveaux membres présents dans la communauté. Il existe diverses manières de réunir ce capital : fonds propres, obligations, emprunt, etc. Les coopératives étant généralement exemptées de réglementation financière (cela n'est pas le cas dans tous les pays), la collecte de fonds est simplifiée. La création des REScoops est très capitalistique. Il est donc souvent nécessaire de proposer un niveau raisonnable de retour sur investissement ou d'intérêt sur obligation. En règle générale, la coopérative recueille ses fonds propres auprès de ses membres, qui sont rémunérés par le paiement d'un intérêt annuel basé sur leur part dans ce capital et les bénéfices disponibles. Un projet peut également combiner fonds propres et emprunts à la manière d'un modèle de financement privé.

Quelles sont les caractéristiques d'un modèle d'autofinancement ?

- Le capital est réuni par les membres plutôt que par des investisseurs privés.
- Les offres de parts sociales ou d'obligations sont ouvertes à tous, même si priorité peut être donnée à la population locale.
- Certaines coopératives évitent d'emprunter des capitaux, mais d'autres y sont forcées pour réunir les sommes nécessaires.

Outils spécifiques requis pour monter un modèle d'autofinancement

Quels sont les éléments nécessaires pour monter un modèle d'autofinancement ?

- Un document d'offre bien rédigé, afin de donner confiance aux citoyens.
- Un projet générant des bénéfices suffisants pour rembourser le capital et offrir un niveau raisonnable de retour sur investissement aux membres.
- Une stratégie marketing adaptée, qui garantit que l'opportunité est communiquée au plus grand nombre.

Quel est l'impact du modèle d'autofinancement sur la gouvernance d'un projet ?

- Les membres d'une coopérative qui investissent dans un projet reçoivent une seule voix, quel que soit le montant de leur investissement. C'est le principe d'équité des coopératives, dans lesquelles le pouvoir est exercé démocratiquement.

Type de retour sur investissement (délai, montant)

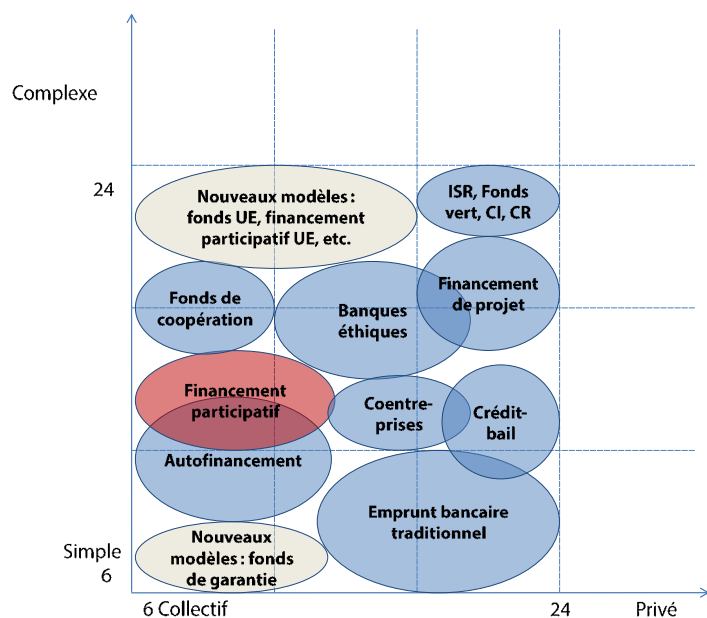
- Le retour sur investissement intervient normalement sous forme d'intérêt sur part sociale au terme de l'exercice financier, en fonction des résultats de l'activité et après vote des membres sur les modalités de distribution des bénéfices lors de l'Assemblée générale.
- Les détenteurs d'obligations reçoivent les intérêts correspondant à la valeur de leurs obligations.

Exemples existants d'autofinancement de projets REScoop

- La coopérative Drumlin Wind Energy (Royaume-Uni) a collecté 2,7 millions de livres sterling destinées à la construction de quatre éoliennes de 250 kW. Près de 90 % des capitaux ont été recueillis dans le cadre d'une offre publique de parts sociales lancée auprès d'un peu plus de 750 membres, les 10 % restants ayant été empruntés à un bailleur de fonds sociaux. Le retour sur investissement s'élevait en moyenne à 10 % sur vingt ans, assortis d'un allègement fiscal. L'emprunt a été contracté sur une période de trois ans, à un taux de 5 %.

2. FINANCEMENT PARTICIPATIF

Le financement participatif dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Le financement participatif peut être mis en œuvre lors de la phase de développement. Suite à la fondation de la REScoop, une campagne de financement participatif peut permettre de recueillir les capitaux nécessaires pour investir dans le projet d'énergie renouvelable. Il est alors important de définir la nature exacte des capitaux collectés, dont une partie peut servir à financer l'activité de la REScoop, même s'ils constituent les fonds propres de la coopérative.



Qu'est-ce que le financement participatif ?

Le financement participatif est une forme alternative émergente de financement qui met directement en rapport les personnes disposées à donner, prêter ou investir de l'argent avec celles qui ont besoin de financer un projet spécifique.

Cette pratique se démocratise depuis la crise financière en raison de la frilosité des banques à accorder des prêts et des difficultés d'obtention de financements. En 2012, selon les estimations, le financement participatif a connu une croissance de 65 % en Europe par rapport à 2011, atteignant un montant total de 735 millions d'euros, des chiffres prometteurs face au rétrécissement du marché européen du capital risque (3 milliards d'euros), mais modestes comparés aux marchés européens du premier appel public à l'épargne (environ 16,5 milliards d'euros).

Le financement participatif consiste à lancer un appel ouvert au grand public, généralement via Internet, afin de financer des projets choisis directement par les citoyens, qui investissent ainsi dans leur développement. D'une durée limitée, ces appels mentionnent généralement les objectifs de financement et le but du projet. En règle générale, les campagnes de financement participatif permettent de recueillir de petites contributions individuelles provenant d'un grand nombre de personnes. À quelques exceptions près, les objectifs de financement de ces projets sont assez limités. Le financement participatif étant toujours dans sa phase initiale de développement, ses différents modèles, bénéfices et risques sont en constante évolution.

Quelles sont les caractéristiques d'un modèle d'autofinancement ?

- Le capital est réuni par les membres plutôt que par des investisseurs privés.
- Les offres de parts sociales ou d'obligations sont ouvertes à tous, même si priorité peut être donnée à la population locale.
- Certaines coopératives évitent d'emprunter des capitaux, mais d'autres y sont forcées pour réunir les sommes nécessaires.

Une transaction normale de financement participatif fait intervenir, d'un côté, le concepteur du projet, qui lance la campagne (porteur du projet ou responsable de la campagne), et de l'autre les nombreuses personnes injectant des fonds afin de concrétiser son idée (contributeurs).

Bien qu'il lui soit possible de collecter directement les fonds, le responsable de la campagne fait souvent appel à un intermédiaire en ligne (appelé plateforme de financement participatif) qui l'aide à lancer les campagnes, à contacter les contributeurs et à recueillir les fonds. Ces plateformes proposent également des fonctions de filtrage et de surveillance. Leurs services font l'objet d'une facturation.

En 2012, selon les estimations, l'Europe comptait plus de 200 plateformes de financement participatif.

Une fois la campagne de financement participatif terminée, les propriétaires du projet peuvent conserver les fonds collectés quelle que soit la situation ou uniquement si le montant de réserve défini pour la campagne a été atteint. Dans ce dernier cas, si l'objectif n'est pas atteint, le responsable de la campagne doit rembourser aux contributeurs l'intégralité des sommes versées.

Le financement participatif peut se présenter sous plusieurs formes, en fonction du type d'échange entre le propriétaire du projet et le contributeur (c'est-à-dire ce que les contributeurs obtiennent en contrepartie de leur investissement) :

- dons,
- sponsoring (publicité en échange de financement),
- récompenses (un produit ou service de plus faible valeur que la contribution est fourni en contrepartie),
- prévente (collecte de fonds visant à développer et à fournir un produit),
- prêt (le projet emprunte de l'argent au public avec ou sans intérêt)
- placements en titres (le projet émet des parts sociales ou des obligations à destination des contributeurs)

Quelles sont les caractéristiques d'un modèle de financement participatif ?

Le modèle le plus intéressant pour les REScoops est celui des placements en titres, notamment le financement participatif par parts sociales. Il présente les caractéristiques suivantes :

- Les citoyens investissent par l'intermédiaire de la plateforme de financement participatif, principalement parce qu'ils font confiance au projet et soutiennent ses visées. La valeur des parts sociales proposées par la coopérative n'est pas révélée par le marché, mais définie par les promoteurs, au risque de surévaluer le projet. Les contributeurs sont également confrontés à un risque de dilution de la valeur de leur investissement si la coopérative décide d'émettre de nouvelles parts sociales destinées à de nouveaux investisseurs.
- Comme dans tout autre modèle de financement, le projet est susceptible d'échouer, ce qui peut entraîner la perte des sommes investies par les contributeurs (sociétaires). Si l'initiative perdure mais s'avère moins fructueuse que les estimations des contributeurs, les intérêts risquent d'être moins fréquents et moins intéressants que prévu.
- L'achat de parts sociales octroie certains droits de vote de nature à protéger les intérêts de l'investisseur, mais leur exercice peut exiger certains efforts : bien que les contributeurs puissent réaliser leur investissement en ligne, ils n'ont pas toujours la possibilité de soumettre leur vote à distance.
- Enfin, lorsque les investisseurs souhaitent abandonner leur investissement (c'est-à-dire vendre leurs parts sociales), il n'existe en principe aucun marché secondaire actif ou à court terme facilitant leur démarche. Les contributeurs doivent avoir conscience de ces spécificités lorsqu'ils décident d'investir dans des parts sociales via le financement participatif.

Pour les propriétaires d'un projet, les bénéfices potentiels du financement participatif sont nombreux : flexibilité et rapidité de collecte des fonds, accès simplifié et abordable au financement, dépendance réduite aux formes traditionnelles de financement. Il s'agit donc d'une alternative viable au financement bancaire, même si elle implique l'octroi d'un droit de décision aux sociétaires. Elle permet par ailleurs aux porteurs d'un projet de recevoir conseils, avis ou autres ressources de la part du public (coopération, production participative, etc.).

Outils spécifiques requis pour monter un modèle de financement participatif

- **Quels sont les éléments nécessaires pour monter un modèle de financement participatif ?**

La REScoop peut décider de mettre en place son propre modèle de financement participatif ou d'avoir recours à une plateforme existante. Quelle que soit la solution choisie, un support en ligne est nécessaire. Dans le premier cas, la REScoop doit créer une page de renvoi afin de détailler le projet et de lancer la campagne de financement. Le plan doit également être accompagné par un opérateur bancaire ou un autre intermédiaire financier garantissant la transparence et l'efficacité de l'ensemble des transactions. La méthode de paiement doit être sécurisée et réputée fiable aux yeux des citoyens : le virement vers un compte bancaire au nom de la REScoop doit être favorisé. En faisant appel à une plateforme existante, la REScoop peut lancer facilement la collecte de fonds sans supporter de coûts importants, mais cette option présente quelques inconvénients.

Les plateformes de financement participatif en capital, peu démocratisées sur le marché et principalement destinées au secteur des nouvelles entreprises technologiques, doivent être accréditées par les autorités financières nationales, qui établissent les normes à respecter et peuvent intenter une action contre les sociétés qui ne les suivent pas.

De nombreuses plateformes fonctionnent par ailleurs sur le modèle suivant :

- si le montant de réserve défini par les entrepreneurs n'est pas atteint, les sommes collectées doivent être remboursées aux investisseurs ;
- sont facturés une commission de réussite s'élevant à environ 5 % (HT) du montant cible et des droits d'admission.

Attention : à l'heure actuelle, les réglementations des pays de l'UE sur le financement participatif diffèrent en fonction des pays. Il est important de se renseigner sur les règlements appliqués dans votre pays concernant le financement participatif avant de choisir ce modèle.

- **Quel est l'impact du modèle de financement participatif sur la gouvernance d'un projet ?**

Bien que complexe, le modèle de gouvernance d'une REScoop réunissant des milliers de membres via Internet n'est pas différent d'un modèle coopératif traditionnel. Il est à prévoir qu'un grand nombre de membres ne souhaiteront pas assister aux assemblées plénières ni exercer certains droits de vote. En effet, bien que les contributeurs puissent réaliser leur investissement en ligne, ils n'ont pas toujours la possibilité de soumettre leur vote à distance. Il est donc conseillé à la REScoop d'adopter des outils innovants en ligne afin de faciliter la communication et la participation des membres à la gouvernance de l'entreprise.

- **Type de retour sur investissement (délai, montant)**

Le financement participatif peut se présenter sous forme de dons, lorsque les contributeurs donnent de l'argent à un projet sans rien attendre en retour. Ce type de campagne est généralement de taille limitée, environ 500 € en moyenne en Europe. Malgré sa faible envergure, ce modèle est le plus utilisé : 62 % des campagnes de financement participatif dans le monde sont basées sur le don.

Étant donné que les contributeurs n'obtiennent aucun retour sur investissement, le seul risque qu'ils encourent est de voir leur argent utilisé pour des motifs différents de ceux stipulés, ce qui constitue une fraude. Ce risque est présent dans toutes les autres formes de financement participatif, ainsi que dans les modèles traditionnels de don et de charité.

Dans le cadre des campagnes basées sur la récompense, les contributeurs reçoivent en contrepartie des produits ou des services dont la valeur est inférieure à celle de leur investissement. Apparemment, ce type de financement participatif est surtout employé pour le financement de causes sociales, de projets artistiques et de concepts commerciaux. Aucun autre retour sur investissement n'est prévu et les risques sont identiques à ceux des dons.

Si les contributeurs reçoivent des parts sociales, le retour sur investissement dépendra de la rentabilité de l'activité. En théorie, les parts sociales donnent à leurs possesseurs le droit de recevoir les intérêts distribués annuellement (au prorata de leur participation). Le calcul du rapport risque/retour sur investissement doit également tenir compte :

- de l'absence de marché secondaire pour la revente (manque de liquidités),
- de la dilution potentielle de la valeur de l'investissement en cas de nouvelle émission de parts sociales,
- des difficultés à faire valoir les droits du sociétaire dans le cadre d'un modèle de gestion complexe,
- des pertes subies en cas d'échec du projet (les contributeurs ne reçoivent pas ce qui leur a été promis).

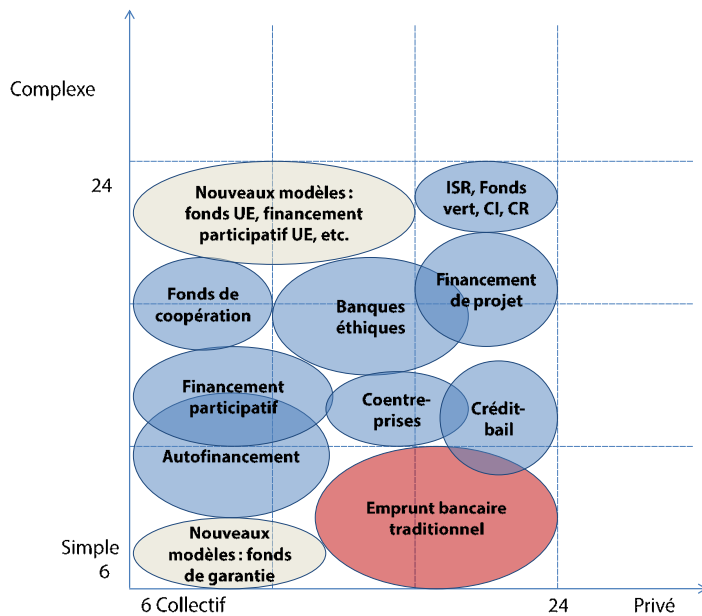
Exemples existants de financement participatif de projets REScoop

- [Voir l'exemple de Som Energia, en Espagne, dans la section Cas pratiques.](#)
- **Abundance** est une plateforme de financement participatif basée au Royaume-Uni et dédiée au secteur des énergies renouvelables, bien qu'elle ne soit pas orientée vers les projets coopératifs. Abundance sert d'intermédiaire entre les projets d'énergie renouvelable émettant des obligations (investissements à long terme combinant emprunts et fonds propres) et les clients souhaitant les acquérir afin d'investir dans la production d'énergie renouvelable. Chacun peut investir un minimum de 5 £ et recevoir des intérêts réguliers à un taux de rentabilité interne compris entre 6 et 9 % sur une période de 20 à 25 ans. Mais il existe un risque : en cas de problème ou si le projet énergétique échoue pendant la durée de l'obligation, les investisseurs peuvent perdre tout ou partie de leur investissement d'origine. Au final, le retour sur investissement dépend de la capacité des projets énergétiques à rembourser l'investissement initial. Les obligations sont transférables mais plus difficiles à vendre que certains produits d'investissement, car il n'existe aucun marché régulé et les options de vente sont limitées.
- **Le portail Trillion fund** propose d'investir dans des projets d'énergie renouvelable sous forme de financement participatif ou d'achat d'obligations ou de parts sociales d'une coopérative ou d'une société publique locale. En retour, les investisseurs peuvent recevoir des bénéfices financiers (intérêts annuels ou participation au capital). Les retours s'élèvent en moyenne à 5,67 %.

Les fonds investis sont directement injectés dans l'activité par l'intermédiaire de la plateforme de financement participatif. C'est l'entreprise (et non l'investisseur) qui paie les droits d'admission de la plateforme.

3. EMPRUNT BANCAIRE TRADITIONNEL

L'emprunt bancaire traditionnel dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Après la phase de développement. Certaines banques n'acceptent pas de financer la construction d'un projet, mais uniquement d'assurer son post-financement (rachat du projet après son lancement).

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance

Qu'est-ce qu'un emprunt bancaire traditionnel ?

Il s'agit d'un financement par emprunt qui requiert l'apport de garanties et le paiement d'intérêts.

Par rapport à une banque éthique, une banque traditionnelle :

- accepte rarement les emprunts de petite et moyenne taille (inférieurs à 500 k€/1 M€), moins rentables ;
- peut demander la réalisation de nouvelles opérations de diligence raisonnable aux porteurs du projet (dans un souci de vérification de leurs garanties et de leur capacité à piloter le projet), pour un coût compris entre 20 000 et 30 000 euros ;
- peut être moins disposée à financer des projets citoyens, dont la gouvernance est considérée comme plus complexe.

Néanmoins, les taux d'intérêt et les garanties demandées peuvent être similaires à ceux d'une banque éthique.

Quelles sont les caractéristiques d'un emprunt bancaire traditionnel ?

- Somme importante : > 500 k€/ 1 M€
- Taux d'intérêt : dépend du coût de l'argent, , relativement bas en Europe à l'heure actuelle, par exemple entre 4 et 5 % sur une durée de 10 à 15 ans
- Peut nécessiter la réalisation de nouvelles opérations de diligence raisonnable

Outils spécifiques requis pour obtenir un emprunt bancaire traditionnel

- **Quels sont les éléments nécessaires pour obtenir un emprunt bancaire traditionnel ?**

Pour obtenir un emprunt bancaire traditionnel, le projet doit être au minimum en phase de construction et la somme demandée ne doit pas être inférieure à 500 k€/1 M€.

En règle générale, les demandeurs doivent autofinancer au moins 20 % de leur projet pour 80 % d'emprunt, et prendre en charge les coûts liés au processus de diligence raisonnable visant à vérifier leurs garanties et la viabilité technique et économique du projet.

La REScoop doit par ailleurs apporter plusieurs types de garantie :

- Garanties sur le bâtiment (ou sur l'hypothèque sur bail en cas de location du bâtiment)
- Nantissement des outils de production
- Compte bancaire sur lequel est bloqué l'équivalent de 6 mois de remboursement (demande moins fréquente)

- **Quel est l'impact du modèle d'autofinancement sur la gouvernance d'un projet ?**

Les membres d'une coopérative qui investissent dans un projet reçoivent une seule voix, quel que soit le montant de leur investissement. C'est le principe d'équité des coopératives, dans lesquelles le pouvoir est exercé démocratiquement.

- **Type de retour sur investissement (délai, montant)**

Le retour sur investissement intervient normalement sous forme d'intérêt sur part sociale au terme de l'exercice financier, en fonction des résultats de l'activité et après vote des membres sur les modalités de distribution des bénéfices lors de l'Assemblée générale.

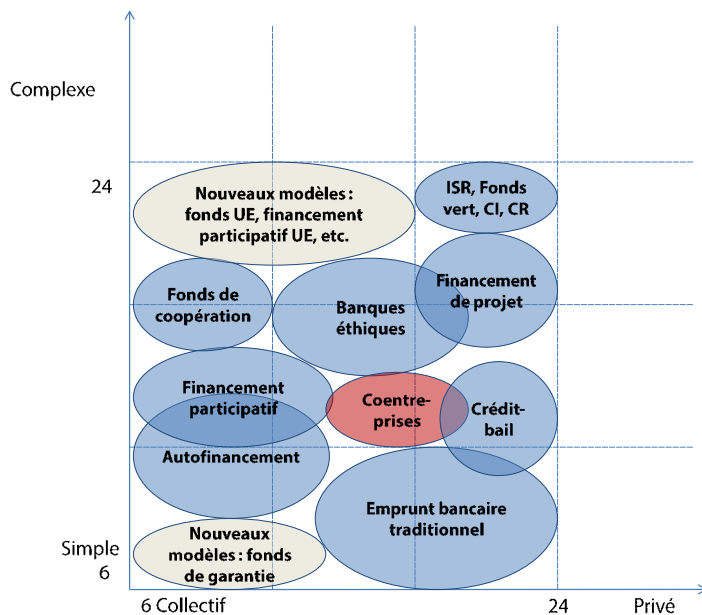
Les détenteurs d'obligations reçoivent les intérêts correspondant à la valeur de leurs obligations.

Exemples existants d'emprunts bancaires traditionnels pour le financement de projets REScoop

- Les banques coopératives traditionnelles régionales ou les banques dédiées aux projets écologiques (par exemple Umweltbank en Allemagne) ou aux projets sociaux/locaux/coopératifs (Crédit Coopératif en France, Bank für Sozialwirtschaft en Allemagne, BBK en Espagne, Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali en Italie, Co-operative Bank au Royaume-Uni, etc.) financent parfois des projets REScoop.
- Par exemple, en France, le Crédit Coopératif a testé en 2012 (avec Valorem, opérateur de développement de l'éolien) un produit d'épargne dédié au financement d'un parc éolien dans le sud de la France.

4. COENTREPRISES ou JOINT VENTURES

Les joint ventures dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance



Qu'est-ce qu'une joint venture ?

Une joint venture désigne un partenariat ou un conglomérat dans lequel au moins deux sociétés conjuguent une partie de leurs actifs. Souvent créée de manière à mutualiser temporairement un risque ou un savoir-faire, elle constitue une nouvelle entité juridique à part entière.

Une joint venture internationale doit inclure au moins une organisation partenaire dont le siège est situé hors du pays d'opération ou présentant un niveau d'opération significatif dans plusieurs pays.

Quelles sont les caractéristiques d'une joint venture ?

- Il ne s'agit pas d'un investissement passif.
- Les parties doivent apporter des fonds et des compétences.
- Les joint ventures sont habituellement dédiées à une activité, une innovation ou un projet unique.
- Le domaine d'activité des joint ventures est normalement différent de celui des organisations partenaires.
- La joint venture est une extension collaborative des activités commerciales des partenaires.
- L'association des participants est généralement régie par un accord écrit appelé accord de coentreprise, qui a force de contrat entre les parties.

- La création d'une joint venture peut être motivée par différents facteurs :
 - la réduction des coûts de transaction
 - la réduction des difficultés contractuelles
 - l'amélioration du positionnement concurrentiel
 - la pénétration d'un nouveau marché
 - la mise en commun de ressources et de connaissances visant à obtenir des économies d'échelle
- Avertissements et limites d'une joint venture :
 - La présence de plusieurs parties prenantes peut nuire à l'efficacité de la surveillance et compliquer la gestion des ressources.
 - Les différences culturelles liées aux pratiques d'organisation peuvent entraîner des difficultés en termes de management. Il est recommandé, en amont de la création de la joint venture, de désigner au sein de chaque organisation partenaire l'équipe de direction en charge de l'activité de la joint venture.
 - Le processus de négociations et de création d'une joint venture peut être très long.
 - La définition de l'orientation stratégique, de la conduite des opérations et du modèle de gouvernance est un processus très important mais bien souvent laissé de côté lors du lancement d'une joint venture.
 - Les partenaires doivent veiller à ne pas dupliquer les coûts de gestion et d'organisation. Il est recommandé de mettre les ressources en commun dès le début du partenariat.
 - Le principe de joint venture n'est pas adapté aux projets à long terme.

Outils spécifiques requis pour monter une joint venture

- **Quels sont les éléments nécessaires pour monter une joint venture ?**

Toute REScoop souhaitant créer une joint venture doit se mettre en contact avec d'autres partenaires disposés à s'engager dans un partenariat pour une durée définie. L'objectif commun doit être clairement établi par les partenaires.

L'entité juridique concrétisant ce partenariat doit être établie dans le cadre d'un contrat signé par les parties. Toutes les parties concernées doivent prendre part aux négociations du contrat.

- **Quel est l'impact du modèle de joint venture sur la gouvernance d'un projet ?**

L'impact de la création d'une joint venture sur la gouvernance d'un projet dépend des conditions générales du contrat conclu entre les partenaires. Avant le lancement de la joint venture, il est important que l'ensemble des partenaires s'accorde sur le processus de prise de décision au sein de la joint venture. Il est parfois recommandé de mettre en place un modèle de gouvernance flexible accompagné de processus clairement définis, ainsi que de sélectionner une structure d'administration adaptée.

- **Type de retour sur investissement (délai, montant)**

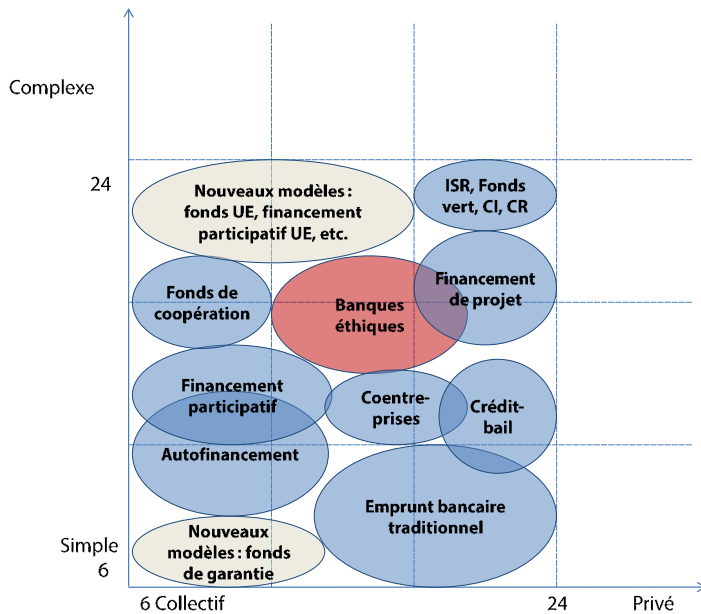
La joint venture est une entité juridique qui combine les actifs d'au moins deux partenaires. Le type de retour sur investissement dépend donc des termes du partenariat conclu entre les parties : la joint venture peut en effet prendre la forme d'un investissement de capitaux, mais aussi d'un partage de compétences ou de moyens opérationnels.

Exemples existants de joint ventures pour le financement de projets REScoop

[Voir le projet Coopérnico, au Portugal, dans la section Nouveaux modèles innovants de financement](#)

5. BANQUES ÉTHIQUES OU NON TRADITIONNELLES

Les banques éthiques ou non traditionnelles dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance



Qu'est-ce qu'une banque éthique ou non traditionnelle ?

Il s'agit d'une banque orientée vers le développement de projets culturels, sociaux et écologiques plutôt que vers la maximisation du profit. Ainsi, elle n'investit pas sur les marchés financiers et prête exclusivement à des projets économiquement viables issus de l'économie sociale et solidaire : agriculture biologique, projets sociaux ou culturels, économies d'énergie, production d'énergie renouvelable, etc.

L'argent y circule de manière transparente : la liste des projets financés est publiée chaque année.

Il s'agit la plupart du temps de banques coopératives : les épargnants et les emprunteurs sont également membres de la coopérative et bénéficient d'un droit de vote à l'assemblée générale annuelle.

Les banques éthiques permettent notamment aux épargnants et aux emprunteurs de se mettre en relation, ce qui constitue une importante valeur ajoutée pour les porteurs de projets REScoop.

Quelles sont les caractéristiques d'une banque éthique ou non traditionnelle ?

En règle générale, les banques éthiques accompagnent plus longtemps les porteurs de projets et sont plus attentives aux projets coopératifs et de faible envergure qu'une banque traditionnelle. Pour la banque éthique, il est primordial d'établir une relation de confiance avec les porteurs de projets : si ces derniers partagent les mêmes valeurs que la banque, le crédit sera plus facile à mettre en place.

Par ailleurs, les épargnants de la banque éthique partagent eux aussi ces valeurs très fortes et accordent une grande importance à la notion de relations humaines : des opportunités peuvent ainsi se présenter dans de nombreux domaines (recherche d'investisseurs individuels, etc.).

La banque éthique peut accorder de petits prêts, même peu rentables, si le projet présente un intérêt social et écologique (le projet doit bien entendu permettre de rembourser l'emprunt). Elle peut financer des projets allant de 10 000 à quelques millions d'euros.

Néanmoins, les taux d'intérêt et les garanties demandées seront peu ou prou identiques à ceux d'une banque traditionnelle. Les petits emprunts à court terme demandés par les coopératives peuvent être garantis par certains fonds publics (comme France Active en France).

Les relations privilégiées entre les porteurs de projets et la banque éthique après une première collaboration réussie suscitent une atmosphère de confiance réciproque propre à faciliter la mise en place de nouveaux emprunts. En outre, cette confiance réduit les risques pour la banque, qui peut abaisser les taux d'intérêt (voir l'étude scientifique réalisée sur la Nef, en France).

Outils spécifiques requis pour établir une coopération avec une banque éthique ou non traditionnelle

- **Quels sont les éléments nécessaires pour établir une coopération avec une banque éthique ou non traditionnelle ?**
Pour obtenir un emprunt bancaire, le projet doit être au minimum en phase de construction. L'organisme emprunteur doit être économiquement viable et donc capable de rembourser l'emprunt.

En règle générale, au moins 20 % de la somme doivent être autofinancés pour 80 % d'emprunt.

La REScoop doit par ailleurs apporter plusieurs types de garantie :

- Garanties sur le bâtiment (ou sur l'hypothèque sur bail en cas de location du bâtiment)
 - Nantissement des outils de production
 - Compte bancaire sur lequel est bloqué l'équivalent de 6 mois de remboursement (demande moins fréquente)
 - Certains fonds publics peuvent se porter garants pour les petits emprunts à court terme.
- **Quel est l'impact d'une banque éthique ou non traditionnelle sur la gouvernance d'un projet ?**
L'impact sur la gouvernance du projet est nul.
- **Type de retour sur investissement (délai, montant)**

Même si les banques éthiques n'évoluent pas sur les marchés financiers, elles doivent rester compétitives face aux banques traditionnelles. Les taux d'intérêt pratiqués dépendent donc des prix du marché, mais pas du coût de l'argent : par exemple, le taux d'intérêt peut être de 2,5 % pour les épargnants + 1 % pour les frais de crédit + 1 % pour le risque = 4,5 % pour un emprunt sur 10 à 15 ans.

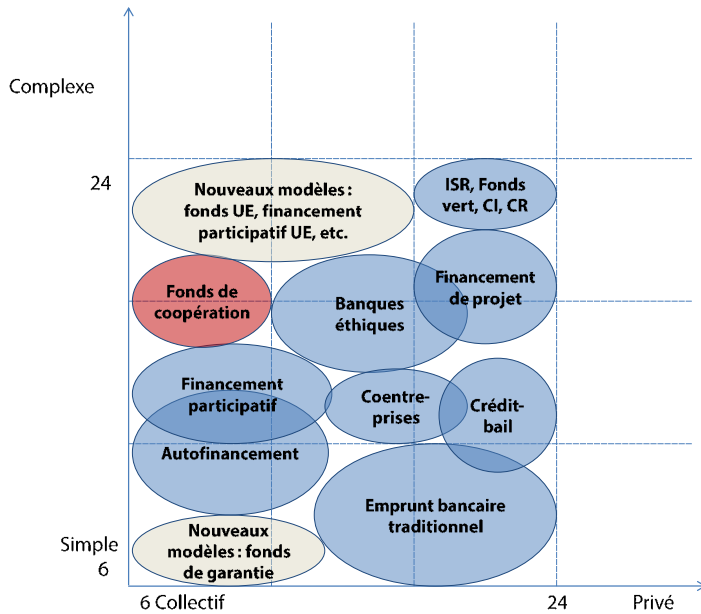
À l'heure actuelle, un taux d'intérêt de 4 à 5 % en moyenne sur 10 à 15 ans est plutôt compétitif, mais l'était beaucoup moins après la crise de 2008, lorsque le coût de l'argent était proche de 0 % pour les banques traditionnelles européennes.

Exemples existants de l'utilisation d'une banque éthique ou non traditionnelle pour le financement de projets REScoop

- Banca Etica (Italie)
- GLS Bank (Allemagne)
- Triodos Bank (Pays-Bas, Royaume-Uni, Allemagne, Espagne, Belgique)
- Merkur Bank (Danemark)
- La Nef (France)
- Crédal/Hefboom (Belgique)
- Ekobanken (Suède)
- Fiare (Espagne)
- Cultura Bank (Norvège)
- Alternative Bank (Suisse)

6. FONDS COOPÉRATIF

Le fonds coopératif dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance



Qu'est-ce qu'un fonds coopératif ?

Il s'agit d'un fonds non spéculatif géré collectivement par différentes parties prenantes, dont le but est d'encourager et de promouvoir la transition énergétique.

Il peut être financé directement par des individus (fonds citoyens) ou par des institutions.

Il investit des capitaux (fonds propres) dans des projets de production d'énergie renouvelable et prend part à leur gestion, non pour les contrôler, mais pour les accompagner sur certains aspects (juridiques et économiques).

Quelles sont les caractéristiques d'un fonds coopératif ?

- Contrairement au financement participatif, les risques sont mutualisés pour :
 - les sociétaires qui n'investissent pas directement dans un projet, l'investissement est plus sécurisé
 - le porteur de projet, qui peut bénéficier des fonds même s'il ne trouve pas d'investisseurs directs localement
- Le caractère coopératif du fonds garantit qu'il n'a pas de but spéculatif (la distribution des intérêts peut être limitée par les statuts ou par la loi) et qu'il est géré collectivement.
- Il investit des capitaux patients, sur le long terme, et n'espère un retour sur investissement ni très rapide ni très élevé, même si les projets financés doivent bien entendu être économiquement viables.

Outils spécifiques requis pour établir une collaboration avec un fonds coopératif

- **Quels sont les éléments nécessaires pour établir une collaboration avec un fonds coopératif ?**

Le projet doit être économiquement et techniquement viable : le modèle de gestion doit démontrer sa viabilité, les porteurs du projet doivent être compétents (même si le bénévolat n'est pas exclu) et le projet doit avoir obtenu les principales autorisations de démarrage d'activité.

Le projet doit également satisfaire les attentes éthiques relatives à sa gouvernance et à son engagement non spéculatif et écologique : il est souvent demandé de signer une charte.

Les fonds peuvent demander que les porteurs du projet recueillent eux-mêmes une certaine proportion des capitaux auprès d'investisseurs locaux, afin de s'assurer que le projet est localement acceptable et garanti par les citoyens.

- **Quel est l'impact de la collaboration avec un fonds coopératif sur la gouvernance d'un projet ?**

Le fonds coopératif investit des capitaux et intervient dans l'administration du projet (mais reste minoritaire) : l'objectif est de proposer, si nécessaire, une assistance aux porteurs du projet sur les questions juridiques et économiques, qui font alors l'objet d'une co-construction.

Le fonds obtient ainsi la garantie que la gouvernance du projet satisfait pleinement les attentes éthiques en termes de participation, de transparence, etc.

- **Type de retour sur investissement (délai, montant) ?**

Le retour sur investissement se présente sous la forme d'intérêts à moyen-long terme pour le fonds (5 à 7 ans pour l'énergie solaire ou éolienne, 7 à 10 ans pour la biomasse, par exemple).

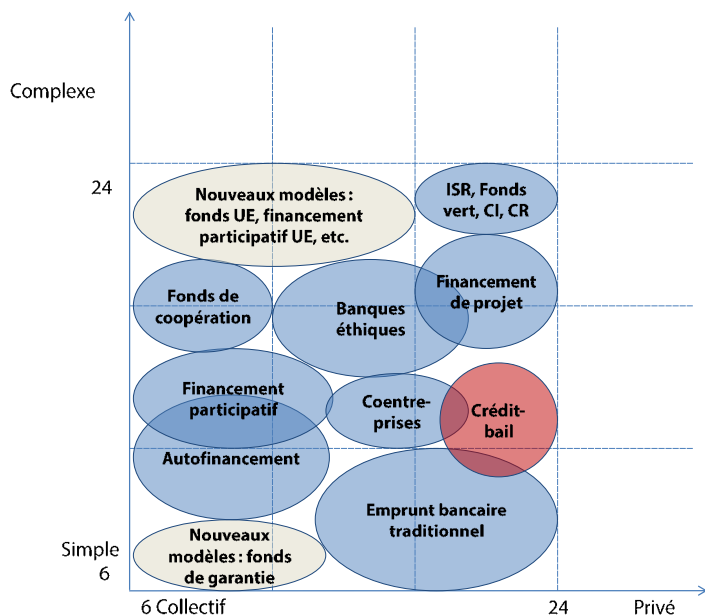
Les retours sur investissement attendus sont bas. Ils dépendent du modèle économique mais sont traditionnellement faibles par rapport aux fonds spéculatifs (entre 2 et 6 % par an).

Exemples existants de collaboration avec un fonds coopératif pour le financement de projets REScoop

- [Oekogeno](#) (Allemagne)
- [The Co-operative Membership Community Fund](#) (Royaume-Uni)
- [Énergie Partagée](#) (France)

7. CRÉDIT-BAIL

Le crédit-bail dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Dans le cadre des projets d'énergie renouvelable de grande envergure (énergie éolienne), le crédit-bail intervient dès les phases initiales de développement du projet (planification préliminaire/développement).

Pour les petites centrales, il est employé lors de la phase de planification préliminaire.

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance



Qu'est-ce que le crédit-bail ?

Le crédit-bail est un modèle de financement par lequel une société ou un individu peut obtenir l'usage d'un bien d'équipement contre paiement d'une redevance périodique, déductible fiscalement et définie par contrat. Au terme du contrat, l'utilisateur peut devenir propriétaire du bien en payant un montant forfaitaire déterminé lors de la conclusion du contrat.

Pour les grandes centrales d'énergie renouvelable, le crédit-bail implique la participation de plusieurs acteurs : sponsor, entité ad hoc, banques ou société de crédit-bail, développeurs, directeurs d'exploitation et acheteurs d'énergie.

En raison de la complexité de l'opération, la société de crédit-bail intervient dès le début du projet et finance uniquement les projets dotés d'un plan de développement sérieux jusqu'à 90 % de l'investissement total. Le projet doit donc présenter les caractéristiques suivantes :

- un seul acteur doté de capitaux permanents doit détenir la majorité des parts sociales ;
- la centrale prévoit un niveau élevé de productivité ;
- des incitations publiques doivent être mises en place et les tarifs de l'énergie doivent être déterminés ;
- les coûts d'exploitation et de gestion doivent être identifiés.

Dans le secteur des énergies renouvelables, les contrats de crédit-bail s'appliquent également aux petites opérations (par exemple, les installations photovoltaïques privées). Dans ce cas, l'utilisateur verse des droits élevés à la signature, une redevance périodique, puis, au terme du contrat, peut décider d'acquérir les panneaux photovoltaïques en payant un prix convenu à la société de crédit-bail. Des solutions financières permettent de répondre aux besoins des clients, qui bénéficient d'un accès total aux fournisseurs sélectionnés, d'une planification financière personnalisée et d'une assistance avec protection.

Les sociétés de crédit-bail financent principalement :

- les installations photovoltaïques
- les installations éoliennes
- les centrales hydroélectriques
- les centrales à biomasse et biogaz dotées d'une formule d'approvisionnement fiable

Elles proposent généralement :

- des solutions de crédit-bail sur capacité d'autofinancement, définies sur mesure pour chaque projet (pour les sommes supérieures à 2 millions d'euros)
- des solutions adaptées au client pour les projets de moindre envergure
- des processus flexibles de diligence raisonnable faisant appel à des équipes d'experts dédiés.

L'opération financière s'accompagne d'un éventail complet de services de conseil technique et financier :

- évaluation préliminaire des besoins du client
- analyse du contexte des projets d'activité proposés
- identification des difficultés potentielles
- proposition de solutions contractuelles personnalisées
- prestation de services de conseil technique et financier pendant la phase de construction
- accès direct à des fournisseurs renommés
- fourniture de produits de financement en fonction des évolutions intervenant en cours de projet.

Quelles sont les caractéristiques d'un crédit-bail ?

- La mise de fonds initiale requise est faible : le crédit-bail est moins gourmand en capitaux que l'achat. Une REScoop possédant des capitaux limités peut avoir recours au crédit-bail pour ses installations d'énergie renouvelable au lieu de les acheter.
- Le plan de développement est sûr aux yeux des investisseurs, grâce à la réalisation des opérations de diligence raisonnable juridique, commerciale et technique.
- Considéré comme une dépense et non porté à l'actif, le paiement des redevances est déductible fiscalement en fin d'exercice.
- La durée du contrat est strictement liée au cycle de vie (économique et technique) de l'équipement.
- Le contrat entre les parties est similaire à un prêt hypothécaire.
- Le contrat est particulièrement flexible en termes de durée, de montant et de conditions des redevances, ainsi que de valeur du prix d'achat final.
- Le contrat inclut l'assurance relative au bon fonctionnement de l'équipement.
- Les contrats de crédit-bail sont plus adaptés aux contrats entre professionnels (entre deux sociétés ou entre une société et une banque).

Outils spécifiques requis pour monter un modèle de crédit-bail

- **Quels sont les éléments nécessaires pour monter un modèle de crédit-bail ?**
 - Un crédit-bail peut être établi en quatre temps :
 - Le processus de diligence raisonnable et d'évaluation par le bailleur (propriétaire de l'équipement) visant à analyser la proposition de l'utilisateur.
 - L'établissement du contrat, incluant le paiement des droits à la signature et l'installation de la centrale.
 - Le paiement régulier des redevances pendant la durée du contrat. La production d'énergie renouvelable de la REScoop doit donc générer un flux de trésorerie suffisant.

- L'évaluation économique de l'option d'achat au terme du contrat.

La REScoop doit présenter plusieurs documents lors de la phase de diligence raisonnable : copie du bilan de l'entreprise, liste des actifs immobiliers et des transactions bancaires. Ce modèle de financement est clairement difficile à adopter pour les nouvelles sociétés sans actifs ni garanties patrimoniales. Dans certains cas assez rares, les membres de la REScoop peuvent apporter leurs propres garanties patrimoniales.

- **Quel est l'impact du modèle de crédit-bail sur la gouvernance d'un projet ?**

Le contrat de crédit-bail n'a pas d'impact direct sur la gouvernance d'une REScoop, car le bailleur est considéré comme un fournisseur externe. Les seuls effets possibles sont indirects et liés aux garanties patrimoniales demandées à un ou plusieurs membres de la REScoop. Dans un souci de protection maximale des membres, ces garanties peuvent entraîner une modification du modèle de gouvernance. La présence en tant que sociétaire d'une administration publique peut faciliter l'obtention d'un contrat de financement par crédit-bail.

Toutefois, les sociétés de crédit-bail peuvent être réticentes à l'idée de proposer un crédit à une REScoop car le modèle de gouvernance donnant une voix à chaque membre ne garantit pas la présence d'un responsable unique de l'investissement capable d'apporter les garanties techniques et patrimoniales requises. Par ailleurs, ces sociétés désignent normalement, en début de projet, les sous-traitants EPC auxquels elles souhaitent faire appel et, pour les projets de grande envergure (>500 k€), elles sous-traitent les opérations d'évaluation et de diligence raisonnable à d'autres prestataires, ce qui constitue un coût supplémentaire à la charge des REScoops.

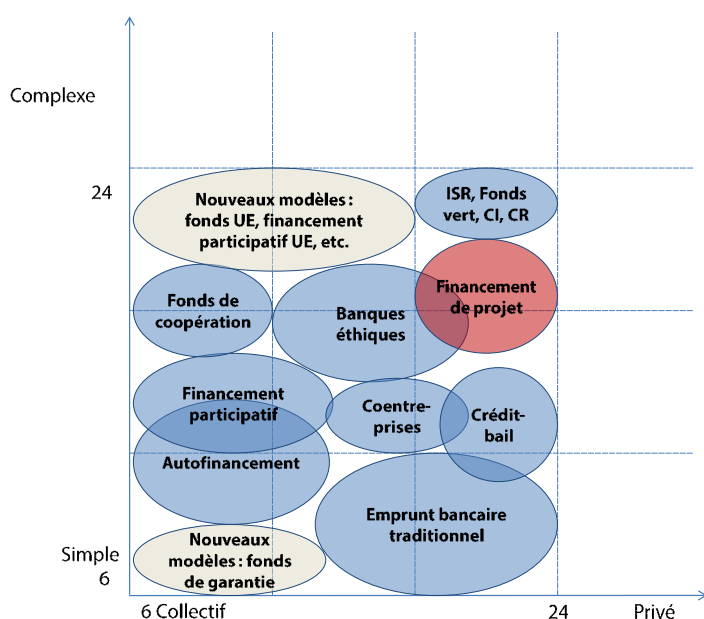
- **Type de retour sur investissement (délai, montant)**

Les contrats de crédit-bail sont flexibles en termes de durée et de retour sur investissement pour l'emprunteur : les termes spécifiques du contrat doivent être convenus entre les parties en fonction des caractéristiques du projet d'énergie renouvelable.

Leur durée est généralement comprise entre 60 et 180 mois. Le taux d'intérêt peut être fixe (environ 7 %) ou variable (4,5 % à l'heure actuelle).

8. FINANCEMENT DE PROJET

Le financement de projet dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance

Qu'est-ce que le financement de projet ?

Proposé par les banques commerciales, le financement de projet se présente sous la forme d'un emprunt dont le remboursement est garanti par les flux de trésorerie générés par le projet plutôt que par une hypothèque sur un actif possédé par la société emprunteuse. Aussi appelé financement sans recours, il est toujours doté de fonds propres par la société mère du projet, les actionnaires ou, dans le cas d'une coopérative, par ses membres.

Quelles sont les caractéristiques du financement de projet ?

- Les banques n'acceptent d'avoir recours au financement de projet que s'il peut être démontré que le modèle de gestion du projet génère des flux de trésorerie suffisants pour couvrir le paiement des intérêts et rembourser les capitaux investis.
- Assorti d'un coûteux processus de diligence raisonnable réalisé sur le modèle de gestion et les contrats, ce mécanisme n'est rentable que pour les projets d'une envergure considérable. D'ailleurs, certaines banques refusent tout prêt inférieur à plusieurs millions d'euros.
- Les banques exigent généralement que l'ensemble des contrats soient garantis pour toute la durée de l'emprunt. Cette exigence risque de réduire les recettes du projet, car les tarifs des contrats d'achat d'électricité (PPA en anglais) à long terme sont souvent plus bas que ceux des contrats à court terme.
- Les banques exigent également la création d'une réserve de service de la dette, qui doit être ajoutée au coût en capital du projet afin de couvrir tout retard des opérations. Cette réserve, habituellement équivalente à 6 mois de recettes, doit être conservée sous forme d'obligations et retournée une fois l'emprunt remboursé.

Outils spécifiques requis pour monter un modèle de financement de projet

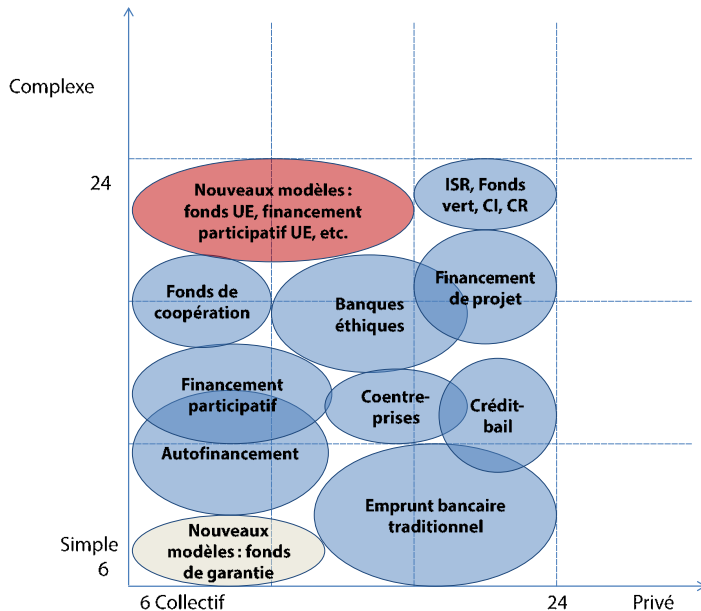
- **Quels sont les éléments nécessaires pour monter un modèle de financement de projet ?**
 - Un plan de développement solide, accompagné d'accords juridiques, d'assurances et autres couvrant le plus large éventail de risques possible.
- **Quel est l'impact du modèle de financement de projet sur la gouvernance d'un projet ?**
 - Les banques réclament généralement un privilège sur les parts sociales (droit de rétention) qui va à l'encontre des Règles de coopération standard (c'est notamment le cas au Royaume-Uni). Si l'activité est solvable, la coopérative peut être gouvernée selon ses propres règles.
- **Type de retour sur investissement (délai, montant)**
 - Les banques calculent le taux d'intérêt de l'emprunt en fonction des risques encourus. Le contrat est généralement signé pour une durée de 10 à 12 ans.

Exemples existants de financement de projets REScoop

- Au Royaume-Uni, Westmill Wind Farm est un parc éolien de 6,5 MW constitué de 5 éoliennes d'1,3 MW. Le coût total du projet s'élevait à environ 7 M£, dont 60 % apportés en fonds propres et 40 % en financement de projet par la Co-operative Bank. La banque ayant renoncé à son privilège sur les parts sociales, l'emprunt a pu être régi par la loi du Royaume-Uni sur les coopératives.

9. FONDS COOPÉRATIF EUROPÉEN

Le fonds coopératif européen dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance



Qu'est-ce qu'un fonds coopératif européen ?

Un fonds coopératif européen est identique à un fonds coopératif normal, mais à l'échelle européenne. Les investisseurs et les projets financés peuvent provenir de tous les pays d'Europe. Il s'agit d'un fonds non spéculatif géré collectivement par différentes parties prenantes, dont le but est d'encourager et de promouvoir la transition énergétique au niveau européen. Il peut être financé directement par des individus (fonds citoyens) ou par des institutions. Il investit des capitaux (fonds propres) dans des projets de production d'énergie renouvelable et prend part à leur gestion, non pour les contrôler, mais pour les accompagner sur certains aspects (juridiques et économiques).

Quelles sont les caractéristiques d'un fonds coopératif européen ?

- Un fonds coopératif européen possède les mêmes caractéristiques qu'un fonds coopératif.
- Contrairement au financement participatif, les risques sont mutualisés pour :
 - les sociétaires qui n'investissent pas directement dans un projet, l'investissement est plus sécurisé
 - le porteur de projet, qui peut bénéficier des fonds même s'il ne trouve pas d'investisseurs directs en local
- Le caractère coopératif du fonds garantit qu'il n'a pas de but spéculatif (la distribution des intérêts peut être limitée par les statuts ou par la loi) et qu'il est géré collectivement.
- Il investit des capitaux patients, sur le long terme, et n'espère un retour sur investissement ni très rapide ni très élevé, même si les projets financés doivent bien entendu être économiquement viables.

- Outre ces caractéristiques, un fonds coopératif européen permet :
 - une mutualisation approfondie, notamment grâce à la mutualisation des risques entre les pays
 - d'encourager la coopération et les échanges de meilleures pratiques entre les projets financés dans différents pays, surtout pour les fonds coopératifs européens dédiés à un domaine particulier (énergie renouvelable, etc.).

Outils spécifiques requis pour établir une collaboration avec un fonds coopératif européen

- **Quels sont les éléments nécessaires pour établir une collaboration avec un fonds coopératif européen ?**

Le projet doit être économiquement et techniquement viable : le modèle de gestion doit démontrer sa viabilité, les porteurs du projet doivent être compétents et le projet doit avoir obtenu les principales autorisations de démarrage d'activité.

Le projet doit également satisfaire les attentes éthiques relatives à sa gouvernance et à son engagement non spéculatif et écologique : il est souvent demandé de signer une charte.

Les fonds peuvent demander que les porteurs du projet recueillent eux-mêmes une certaine proportion des capitaux auprès d'investisseurs locaux, afin de s'assurer que le projet est localement acceptable et garanti par les citoyens.

- **Quel est l'impact de la collaboration avec un fonds coopératif sur la gouvernance d'un projet ?**

Le fonds coopératif investit des capitaux et intervient dans l'administration du projet (mais reste minoritaire) : l'objectif est de proposer, si nécessaire, une assistance aux porteurs du projet sur les questions juridiques et économiques, qui font alors l'objet d'une co-construction.

Le fonds obtient ainsi la garantie que la gouvernance du projet satisfait pleinement les attentes éthiques en termes de participation, de transparence, etc.

- **Type de retour sur investissement (délai, montant)**

Pour le fonds, le retour sur investissement intervient sous forme d'intérêts à moyen-long terme.

Exemples existants de collaboration avec un fonds coopératif européen pour le financement de projets REScoop

- TAMA, fonds coopératif européen, pour plus d'informations : www.tama-coop.eu

II. Cas pratiques

II.A. Quelques bonnes pratiques

La deuxième partie de ce manuel présente quatre exemples de bonnes pratiques reconnues dans le cadre de projets REScoop de production.

Ces bonnes pratiques sont les suivantes :

- **L'éolienne des enfants**, exemple symbolique d'investissement dans une énergie renouvelable destinée aux générations futures en Belgique, qui met en lumière la possibilité de mobiliser les citoyens autour d'un projet spécifique avec l'aide d'acteurs majeurs de la communauté. Ce modèle est désormais soutenu par la fondation Kids&Wind, créée en 2013 par les porteurs du projet original.
- **Le projet Drumlin**, lancé en Irlande du Nord par Energy4All. Energy4All est une agence à but non lucratif qui aide les communautés locales à développer de nouvelles coopératives au Royaume-Uni. Spécialisée dans l'organisation d'offres publiques de parts sociales pour le compte de ses coopératives (sous régulation de la FSA), E4A a développé une gamme de modèles de gestion innovants adaptés aux contextes locaux, des Midlands à l'île de Skye. En tant que société à but non lucratif ne recevant aucune subvention publique, E4A tire ses revenus des offres de parts sociales et de la prestation de services spécialisés de gestion à ses coopératives membres tout au long de leur existence. Les recettes excédentaires sont réinjectées dans son développement à long terme.
- **Le projet Picanya**, lancé par Som Energia, coopérative espagnole fournisseur d'énergie de sources renouvelables. La spécificité de cet exemple vient de la prodigieuse croissance de Som Energia au cours des 4 années ayant suivi sa création : la coopérative compte aujourd'hui un peu moins de 15 000 membres et a investi au total plus de 3,5 M€ dans des projets photovoltaïques. Les membres de Som Energia peuvent acquérir des parts du capital social de la coopérative, mais aussi investir directement dans des projets de production. Dans cette optique, la plateforme de financement participatif disponible sur son site web leur permet de prêter de l'argent à leur coopérative pour une durée de 5 ans.
- **Le projet Kluizendok**, l'un des parcs éoliens de la coopérative belge Ecopower. Considérée comme l'un des meilleurs exemples européens de REScoop réussie, Ecopower (environ 50 000 membres) produit et fournit de l'énergie à partir de sources renouvelables : centrales éoliennes, hydroélectriques, photovoltaïques et de cogénération. En place depuis 1991, elle a servi de modèle à de nombreux groupes de citoyens en Europe pour créer des coopératives de production et de fourniture d'énergie.

II.B. Modèles d'investissement liés à ces bonnes pratiques

1. CAS PRATIQUE - L'ÉOLIENNE DES ENFANTS

Projet REScoop : Allons en Vent

Pays	Belgique
Activité	Production
Date de création	2001
Nombre de membres	900
Production totale	800 kW
Chiffre d'affaires	120 000 €/an en moyenne

Exemple de projet de production

Nom du projet	L'éolienne des enfants
Type de source d'énergie renouvelable	Éolien
Taille	800 kW
Investissements nécessaires	920 000 €
Retour sur investissement	6 % (depuis 2011)
Remboursement du capital	8 ans

L'éolienne des enfants dans la matrice

De simple à complexe

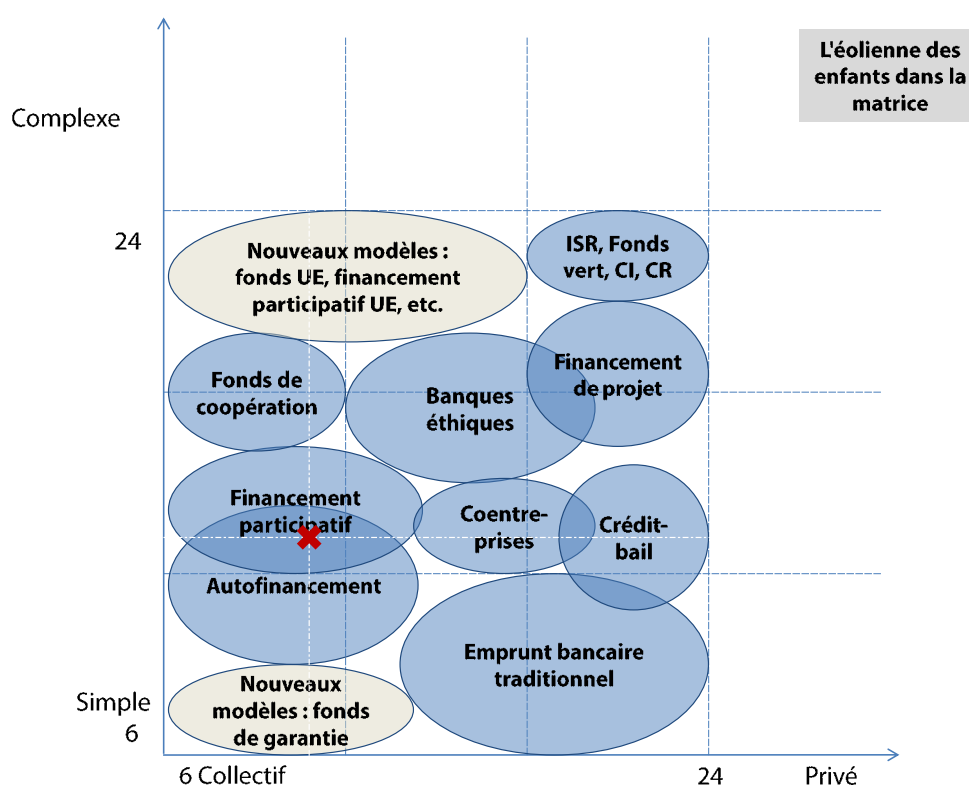
	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Taille du projet	<200 kW	200-1 000 kW	1 000-5 000 kW	>5 000 kW
Type de source d'énergie renouvelable	Mini éolienne, photovoltaïque	Mini hydroélectrique, biogaz	Éolien onshore, biomasse solide	Éolien offshore, éolien onshore, hydroélectrique
Phase du projet (niveau de difficulté de financement)	Phase d'exploitation	Phase de construction	Phase d'obtention du permis de construire	Phase de planification
Acceptabilité sociale des installations d'énergie renouvelable	Acceptabilité sociale	Peu d'opposants	Scepticisme local	« Pas de ça chez moi » (« Not in my backyard » en anglais)
Echelle géographique	Quartier	Locale/municipale	Régionale	Nationale
Tarifs nationaux d'achat de l'énergie renouvelable	Tarif d'achat garanti/premium élevé	Tarif moyen	Tarif bas	Aucun tarif Vente directe au marché
Total Y	Somme des lignes (1-24) : 13/24			

De collectif à privé

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Nombre de citoyens/acteurs	>500	100-500	30/09/2000	1-10
Nature des acteurs impliqués dans le projet (citoyens, administrations publiques, investisseurs privés, sociétés)	4 types	3 types	2 types	1 type d'acteur (entreprise)
Garanties patrimoniales des investisseurs	Pas de garanties	Peu d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Beaucoup d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Garanties patrimoniales de tous les investisseurs
Volonté des personnes à investir (du capital et de la confiance) dans une nouvelle REScoop	>75 % des acteurs impliqués	50-75 % des acteurs impliqués	25-50 % des acteurs impliqués	<25 % des acteurs impliqués

Formes juridiques (limites et contraintes)	Coopérative	Société détenue par la communauté	Société privée	Société publique
Objectif commun	Consommation d'énergie	Rémunération du capital et consommation d'énergie	Faible rémunération du capital	Rémunération élevée du capital
Total X	Somme des lignes (1-24) : 11/24			

Modèles d'investissement suggérés : autofinancement et financement participatif



Présentation détaillée des modèles d'investissement d'Allons en vent

Présentation du projet et de son modèle de financement

Le concept est simple. L'éolienne des enfants est la propriété des adultes de demain : les enfants.

L'association Vents d'Houyet, porteuse du projet initial, avait obtenu le permis de construire de l'éolienne et souhaitait que les enfants de la communauté en deviennent propriétaires. Elle soutint donc la création de la coopérative Allons en Vent, qui lança un appel à l'achat par les enfants de la région de 2 000 parts sociales à 100 € l'unité. L'association Vents d'Houyet, pressée par le temps, déjà titulaire du permis de construire et forcée de commencer à financer la phase de construction, décida alors d'acquérir 60 % des parts sociales dans le but de les revendre aux enfants à une étape ultérieure du projet de construction. Cette décision permet de déposer une demande d'emprunt bancaire pour le projet et d'absorber petit à petit les différentes dépenses liées à la phase de construction.

Le modèle d'investissement d'Allons en Vent était le suivant :

En parts sociales	200 000 € de capital (dont 60 % initialement acquises par Vents d'Houyet)
En subventions	120 000 € d'aides de la Région wallonne
En emprunts	550 000 € d'emprunts bancaires
TOTAL	870 000,00 €

La capacité de l'association Vents d'Houyet à acquérir 60 % des parts sociales, puis à les revendre sans intérêts aux enfants est ce qui a permis au projet d'obtenir de bons résultats. La coopérative eut ainsi le temps de recueillir les capitaux nécessaires à travers un appel public à l'épargne et d'organiser une campagne de communication pour le rachat des parts sociales détenues par Vents d'Houyet. Lorsque l'éolienne fut inaugurée, en février 2006, Vents d'Houyet ne possédait plus que 80 parts sociales sur les 1 200 acquises en début de projet. Toutes avaient trouvé preneur à la fin de la cérémonie d'inauguration. Les enfants de la région possèdent aujourd'hui l'ensemble des parts sociales de la coopérative. La subvention de 120 000 € fut également une bouffée d'air frais pour le projet.

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

- L'éolienne des enfants était un excellent concept en termes de communication. Il fallut toutefois clarifier dès le départ que les enfants seraient effectivement les propriétaires de l'éolienne et que celle-ci serait construite dans le but de produire de l'électricité au bénéfice direct des enfants.
- Il fallut également trouver une bonne dynamique dès le démarrage du projet, car l'offre publique de parts sociales aux citoyens se distingue rarement par sa rapidité. L'exemple de l'éolienne des enfants met ainsi en lumière la possibilité de faire appel à un troisième acteur (Vents d'Houyet dans cet exemple) capable de se porter immédiatement acquéreur d'un grand nombre de parts sociales, puis de les revendre peu à peu aux citoyens locaux.
- Le capital de la coopérative fut élargi de 50 000 € afin d'accepter les nouveaux membres placés sur liste d'attente et de rembourser les emprunts bancaires par anticipation. L'emprunt contracté par Allons en Vent a été intégralement remboursé en 2012, grâce notamment aux excellentes relations entretenues par la banque et la coopérative : très flexible sur les conditions de remboursement, la banque a également pu exploiter la bonne image publique du projet dans sa communication.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Créer un groupe local de personnes disposées à lancer le projet et trouver un bon site d'installation. Un site peut être considéré comme adéquat lorsqu'il est facilement accessible aux enfants, qui peuvent ainsi le visiter.	Il est important que l'éolienne des enfants ne fasse pas partie d'un grand parc éolien. Pour que le projet ait un impact sur les enfants et ne soit pas noyé au sein d'une initiative de plus grande envergure, l'idéal est d'installer une éolienne des enfants dans un parc de trois éoliennes maximum.
2	Obtenir l'accord des propriétaires terriens locaux concernés par le parc éolien. Mettre en place un mât de mesure des vents, puis commencer à recueillir des fonds par l'intermédiaire d'une structure juridique (le type de structure importe peu au départ).	Pour l'étude des vents, un mât de mesure bon marché peut être installé pour au moins 12 mois. Si les résultats ne sont pas concluants au bout de 6 mois, le mât peut être démonté afin de réduire les dépenses.

3	Établir un plan de développement afin de décider si le projet doit être lancé ou non.	Il est essentiel de connaître et de comprendre le contexte politique et réglementaire du pays dans lequel le projet est mis en place.
4	Procéder aux études d'impact (qui représentent le capital risque). Cette partie du projet ne peut être financée par les enfants. Dans notre cas pratique, elle a été prise en charge par Vents d'Houyet.	Il est recommandé de s'associer à une entité prête à prendre en charge le risque de cette phase, puis de racheter le permis de construire avec une marge de risque. Pour un projet éolien inférieur à 3 MW, le coût des études d'impact est compris entre 50 000 et 75 000 €.
5	Obtenir le permis de construire, acheter les éoliennes. Lancer la collecte de fonds.	Dans le cas d'Allons en Vent, Vents d'Houyet a négocié les accords avec la banque et un fabricant d'éoliennes.
6	Lancer l'appel public à l'épargne.	Veiller à ce que l'organisme soit autorisé à réaliser un appel public à l'épargne. Si ce n'est pas le cas, il est nécessaire de faire appel à un organisme possédant cette autorisation (par exemple, Énergie Partagée en France).
7	Conseils relatifs à la communication des appels publics à l'épargne : <ul style="list-style-type: none"> organiser des fêtes et des événements (ne pas oublier que ce projet s'adresse aux enfants !); participer aux réunions locales d'adhérents, aux événements régionaux, etc. La méthode la plus efficace consiste à prendre part au plus grand nombre possible d'événements afin de promouvoir le projet et de discuter face à face avec des participants potentiels ; organiser des visites sur site, même si les éoliennes n'ont pas encore été installées ; créer un site web (il est important que les parts sociales puissent être acquises directement en ligne et que les nouveaux membres reçoivent directement un reçu). 	La part sociale doit être au nom de l'enfant : elle lui est offerte par son « tuteur ». D'un point de vue juridique, c'est le représentant légal de l'enfant qui représente ce dernier (et non le « tuteur »). Il est également important de mentionner dans les statuts juridiques qu'à l'occasion des assemblées générales de l'organisation, le titulaire du vote de l'enfant est son représentant légal. Pour que le « tuteur » soit autorisé à voter au nom de l'enfant, cela doit être indiqué dans les statuts.
8	La coopérative n'avait aucun employé. Allons en Vent avait signé un contrat avec Vents d'Houyet chargeant cette dernière de l'exploitation et de la maintenance du parc éolien. Il ne s'agit toutefois pas d'une obligation : l'exploitation et la maintenance de l'installation peuvent être réalisées par les membres de la coopérative. Les coûts d'exploitation et de maintenance du projet d'Allons en Vent s'élèvent à environ 250 € par mois.	Lors de l'achat d'éoliennes, il est important que les garanties de maintenance soient incluses par le fabricant. Par ailleurs, le responsable de l'exploitation du parc éolien doit être présent dans la région, afin de pouvoir intervenir rapidement en cas de problème sur l'installation.

Outils de communication utiles pour l'application de ce modèle

- Description de l'outil + où le trouver (par exemple site web, prospectus, etc.)
 - Sites web :
 - Fondation Kids&Wind : kidsandwind.wordpress.com
 - Vents d'Houyet : www.vents-houyet.be
 - Allons en Vent : allonsenvent.be
 - Attention : le concept de l'éolienne des enfants est en cours de franchisage. Merci de contacter la fondation Kids&Wind pour plus d'informations.
- Conseils de communication avec les différents acteurs impliqués dans le modèle (banques, institutions publiques, citoyens, etc.)
 - Les banques sont généralement favorables à ce type de projet, car les enfants sont de futurs clients/consommateurs. D'autre part, un partenariat peut être conclu afin que les enfants puissent déposer les intérêts de leurs parts sociales sur un compte ouvert dans la banque participante.
 - La visibilité du projet dans la presse et les médias locaux est très importante. Une apparition aux informations régionales peut susciter un certain intérêt dans les médias régionaux/nationaux.

Spécificités du contexte belge ayant permis la mise en place de ce modèle

- Description générale du contexte (national ou régional) d'application du modèle
 - La subvention dont a bénéficié le projet est une aide de la Région wallonne destinée uniquement aux éoliennes de moins d'1 MW.
- Autres éléments pouvant présenter une importance en vue de l'application de ce type de modèle
 - La coopérative Allons en Vent a obtenu l'agrément du Conseil national de la Coopération de Belgique, qui l'a ensuite affranchie de l'obligation de publier un prospectus d'offre publique.
 - Les projets d'éoliennes des enfants sont développés avec l'aide de la fondation Kids&Wind.

2. CAS PRATIQUE - LE PROJET DRUMLIN

Projet REScoop : Energy4all

Pays	Royaume-Uni
Activité	Coopérative de développement de projets d'énergie renouvelable
Date de création	Mars 2002
Nombre de membres	12
Production totale	0 kWh
Chiffre d'affaires	

Exemple de projet de production

Nom du projet	Projet Drumlin
Type de source d'énergie renouvelable	Éolien
Taille	1 000 kW
Investissements nécessaires	2 700 000 €
Retour sur investissement	10 % sur 20 ans
Remboursement du capital	2 ans

Le projet Drumlin dans la matrice

De simple à complexe

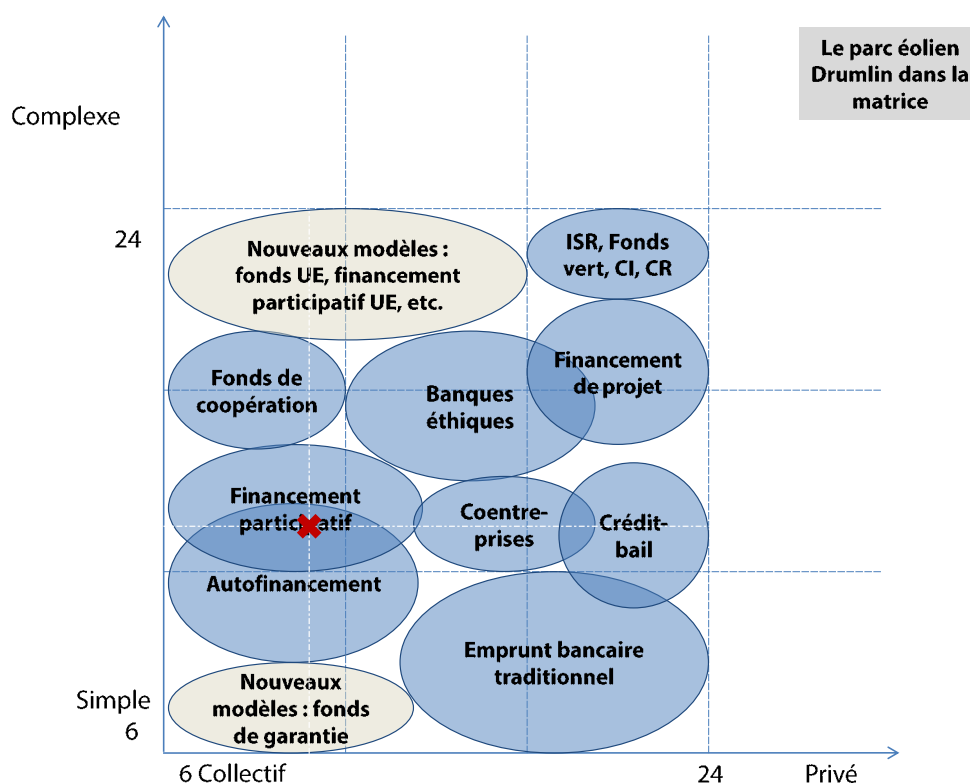
	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Taille du projet	<200 kW	200-1000 kW	1000-5000 kW	>5 000 kW
Type de source d'énergie renouvelable	Mini éolienne, photovoltaïque	Mini hydroélectrique, biogaz	Éolien onshore, biomasse solide	Éolien offshore, éolien onshore, hydroélectrique
Phase du projet (niveau de difficulté de financement)	Phase d'exploitation	Phase de construction	Phase d'obtention du permis de construire	Phase de planification
Acceptabilité sociale de la source d'énergie renouvelable	Acceptabilité sociale	Peu d'opposants	Scepticisme local	« Pas de ça chez moi » (« Not in my backyard » en anglais)
Echelle géographique	Quartier	Locale/municipale	Régionale	Nationale
Tarifs nationaux d'achat de l'énergie renouvelable	Tarif d'achat garanti/premium élevé	Tarif moyen	Tarif bas	Aucun tarif Vente directe au marché
Total Y	Somme des lignes (1-24) : 13,5/24			

De collectif à privé

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Nombre de citoyens/acteurs	>500	100-500	30/09/2000	1-10
Nature des acteurs impliqués dans le projet (citoyens, administrations publiques, investisseurs privés, sociétés)	4 types	3 types	2 types	1 type d'acteur (entreprise)
Garanties patrimoniales des investisseurs	Pas de garanties	Peu d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Beaucoup d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Garanties patrimoniales de tous les investisseurs
Volonté des personnes à investir (du capital et de la confiance) dans une nouvelle REScoop	>75 % des acteurs impliqués	50-75 % des acteurs impliqués	25-50 % des acteurs impliqués	<25 % des acteurs impliqués

Formes juridiques (limites et contraintes)	Coopérative	Société détenue par la communauté	Société privée	Société publique
Objectif commun	Consommation d'énergie	Rémunération du capital et consommation d'énergie	Faible rémunération du capital	Rémunération élevée du capital
Total X	Somme des lignes (1-24) : 11/24 (axe x)			

Modèles d'investissement suggérés : autofinancement et financement participatif



Présentation détaillée des modèles d'investissement d'E4A

Présentation d'E4A, du projet Drumlin et de son modèle de financement

L'agence Energy4All est financée par les coopératives qu'elle crée. E4A recherche des opportunités de collaboration avec les communautés et les aide à réunir les compétences et les capitaux requis pour développer et concrétiser leurs projets. Une fois le financement obtenu, E4A perçoit un petit pourcentage du coût du projet et propose des services d'administration à la coopérative.

Drumlin est l'une des coopératives les plus récentes créées par Energy4All. Un accord a été conclu avec un développeur local en Irlande du Nord pour la construction d'un maximum de 5 éoliennes de 250 kW. Le développeur a reçu une somme forfaitaire pour chaque site utilisé par la coopérative, ainsi qu'une partie des bénéfices. Le capital a ensuite été recueilli par l'intermédiaire d'une offre publique de parts sociales proposant un retour sur investissement de 10% sur 20 ans, déductions fiscales du gouvernement du Royaume-Uni incluses. Au terme des 3 mois de l'offre initiale de parts sociales, la coopérative avait obtenu les fonds suffisants pour construire deux éoliennes,

mais le conseil d'administration décida de prolonger l'offre, ce qui permit, au bout d'un an, de disposer de 2,7 M€, assez pour construire quatre des cinq éoliennes prévues. Une banque d'investissement social proposait par ailleurs d'apporter jusqu'à 10 % du coût du capital dans le cadre d'un petit emprunt à court terme à un taux de 5 %.

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

- Ce type de modèle est particulièrement adapté aux projets utilisant des technologies que les banques considèrent comme finançables.
- Les coûts supportés pour la mise en place et la publicité de l'offre de parts sociales signifient que ce modèle n'est rentable que pour les projets d'une certaine envergure. De plus, l'utilisation des sites du développeur n'étant pas gratuite et les services de collecte de fonds et de gestion de projet étant facturés par Energy4All, ce modèle ne pouvait fonctionner qu'avec un minimum de deux éoliennes.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Réaliser les opérations de diligence raisonnable sur les sites proposés.	Il est important de mesurer les vents afin de prévoir la production électrique annuelle de l'éolienne et les flux de trésorerie générés.
2	Détailler au maximum le modèle de gestion afin de vérifier si le projet est financièrement viable.	Un projet reposant sur un trop grand nombre de suppositions apparaîtra trop risqué aux yeux des investisseurs potentiels.
3	Produire un document d'offre de parts sociales de bonne qualité afin de donner confiance au lecteur.	Un document d'offre de parts sociales mal rédigé ne vous permettra pas d'obtenir les fonds dont vous avez besoin.
4	Veiller à ce que votre projet jouisse d'une bonne visibilité.	Drumlin a dû prolonger son offre de parts sociales et émet régulièrement des appels de fonds
5	Le processus d'offre relatif à la construction des éoliennes est très long.	Veiller à ne pas sous-estimer les délais nécessaires pour convenir des conditions avec le sous-traitant.
6	Gérer le contrat.	Si le contrat a été correctement négocié, la phase de construction ne devrait souffrir d'aucun problème. Des soucis peuvent cependant apparaître çà et là.

Outils de communication utiles pour l'application de ce modèle

- Description de l'outil + où le trouver (par exemple site web, prospectus, etc.)
 - Merci de visiter www.drumlin.coop pour télécharger une copie du document d'offre de parts sociales.
- Conseils de communication avec les différents acteurs impliqués dans le modèle (banques, institutions publiques, citoyens, etc.)
 - **Citoyens**
 - Le bouche à oreille est la meilleure forme de publicité qui soit.
 - C'est une intervention lors d'une émission de radio populaire qui a suscité le plus d'intérêt.
 - Les gens doivent pouvoir télécharger facilement le document d'offre de parts sociales.
 - Les réseaux sociaux sont un formidable outil de promotion de votre offre.

- **Développeur**
 - Si vous collaborez avec un développeur, assurez-vous qu'il partage votre philosophie de propriété communautaire. S'il souhaite simplement gagner beaucoup d'argent, le processus risque d'être plus compliqué.
- **Sous-traitants**
 - Un processus d'appel d'offres fiable peut procurer des avantages énormes. Il peut être utile de faire appel à un prestataire expérimenté pour la gestion des contrats.
- **Banques**
 - Même si vous n'avez pas recours à un emprunt bancaire, vous devrez passer par une banque pour conserver vos fonds, payer les sous-traitants, etc. Assurez-vous que votre banque est acceptable aux yeux de vos fournisseurs.

Spécificités du contexte britannique ayant permis la mise en place de ce modèle

- Description générale du contexte (national ou régional) d'application du modèle
 1. S'agissant du premier projet coopératif éolien dans la région, la couverture médiatique a été bonne, mais un grand nombre de personnes ont eu du mal à se fier au concept.
 2. L'Irlande du Nord applique une politique d'énergie renouvelable multipliant par 4 le rendement du capital pour une éolienne autonome de 250 kW. C'est pourquoi la coopérative possédait quatre éoliennes autonomes.

3. CAS PRATIQUE - LE PROJET PICANYA

Projet REScoop : Som Energia

Pays	Espagne
Activité	Fournisseur et producteur d'énergie
Date de création	2010
Nombre de membres	14 000 (avril 2014)
Production totale	881 273 kWh
Chiffre d'affaires	3,5 M€ (2013)

Exemple de projet de production

Nom du projet	Projet Picanya
Type de source d'énergie renouvelable	Photovoltaïque
Taille	290 kW
Investissements nécessaires	585 000,00 €
Retour sur investissement	11,5 % sur 25 ans
Remboursement du capital	8 ans

Le projet Drumlin dans la matrice

De simple à complexe

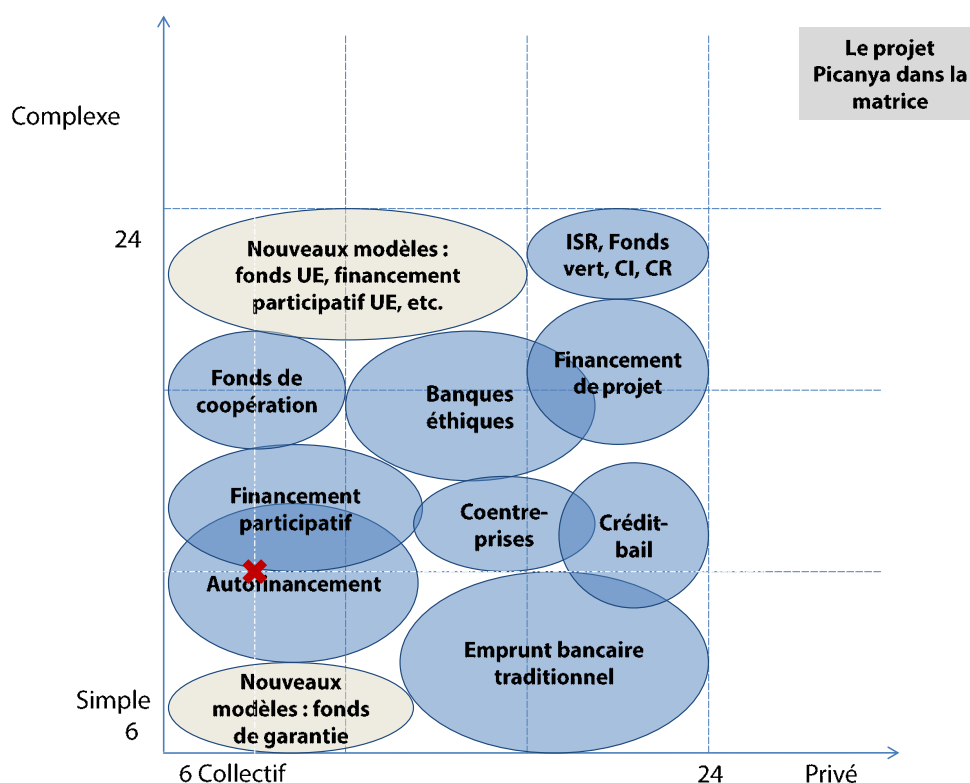
	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Taille du projet	<200 kW	200-1000 kW	1000-5000 kW	>5 000 kW
Type de source d'énergie renouvelable	Mini éolienne, photovoltaïque	Mini hydroélectrique, biogaz	Éolien onshore, biomasse solide	Éolien offshore, éolien onshore, hydroélectrique
Phase du projet (niveau de difficulté de financement)	Phase d'exploitation	Phase de construction	Phase d'obtention du permis de construire	Phase de planification
Acceptabilité sociale de la source d'énergie renouvelable	Acceptabilité sociale	Peu d'opposants	Scepticisme local	« Pas de ça chez moi » (« Not in my backyard » en anglais)
Echelle géographique	Quartier	Locale/municipale	Régionale	Nationale
Tarifs nationaux d'achat de l'énergie renouvelable	Tarif d'achat garanti/premium élevé	Tarif moyen	Tarif bas	Aucun tarif Vente directe au marché
Total Y	Somme des lignes (1-24) : 12/24 (axe Y)			

De collectif à privé

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Nombre de citoyens/acteurs	>500	100-500	30/09/2000	1-10
Nature des acteurs impliqués dans le projet (citoyens, administrations publiques, investisseurs privés, sociétés)	4 types	3 types	2 types	1 type d'acteur (entreprise)
Garanties patrimoniales des investisseurs	Pas de garanties	Peu d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Beaucoup d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Garanties patrimoniales de tous les investisseurs
Volonté des personnes à investir (du capital et de la confiance) dans une nouvelle REScoop	>75 % des acteurs impliqués	50-75 % des acteurs impliqués	25-50 % des acteurs impliqués	<25 % des acteurs impliqués

Formes juridiques (limites et contraintes)	Coopérative	Société détenue par la communauté	Société privée	Société publique
Objectif commun	Consommation d'énergie	Rémunération du capital et consommation d'énergie	Faible rémunération du capital	Rémunération élevée du capital
Total X	Somme des lignes (1-24) : 9/24 (axe x)			

Modèles d'investissement suggérés : autofinancement et financement participatif



Présentation détaillée des modèles d'investissement de Som Energia

Présentation du projet et de son modèle de financement

Som Energia est une REScoop espagnole qui a développé une solution innovante de collecte des capitaux de départ des nouveaux projets.

Lancé en Espagne au mois de décembre 2010, le projet de coopérative Som Energia a réuni plus de 10 000 membres en trois ans. Son modèle de financement participatif propose aux membres deux options principales d'investissement dans la coopérative :

- l'achat de parts sociales de la coopérative afin d'en devenir membre (1 part sociale = 100 € avec des intérêts d'environ 3 %), avec garantie de rachat par la coopérative
- l'achat de titres participatifs, investis pendant 5 ans dans le financement de nouveaux projets de la coopérative (retour sur investissement prévu de 5 %).

Première coopérative d'énergie renouvelable d'Espagne, Som Energia fut également une pionnière dans l'utilisation du financement participatif pour un projet REScoop. Lancée via le site web de la coopérative, la campagne de collecte de fonds est toujours ouverte car aucun montant cible n'a été fixé. La particularité la plus intéressante de cette initiative est son exploitation efficace des réseaux sociaux, condition sine qua non d'une campagne de financement participatif réussie.

Pour financer le projet Picanya, Som Energia a fait appel à sa propre plateforme de financement participatif en ligne, ouverte uniquement à ses membres. Deux méthodes courantes de financement ont été proposées, les contrats types ayant été copiés sur ceux de coopératives existantes (avec leur autorisation) :

- contribution volontaire au capital social : taux d'intérêt variable actuellement de 3 %, retrait des fonds avec préavis de 3 mois, 2 millions d'euros au total
- Prêt (officiellement appelé « titres de participation ») : taux d'intérêt fixe de 5 %, financement fixe sur 5 ans, 1,6 million d'euros au total, retrait anticipé possible mais avec pénalité d'un an d'intérêts créditeurs

À ce jour, aucun fonds n'a été retiré. Environ 1 000 membres ont participé à une hauteur moyenne de 3 600 euros. Même si la participation de départ était fixée à 100 €, presque toutes étaient supérieures à 1 000 €.

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

- Faire simple (message clair, outils pratiques).
- Utiliser des outils couramment employés par les coopératives nationales en les adaptant à vos besoins.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Identifier les méthodes de financement déjà utilisées par d'autres coopératives.	
2	Simplifier et clarifier au maximum le processus en ligne.	
3	Simplifier au maximum la tâche de vos participants afin de bien faire la distinction entre gestion opérationnelle et gestion « politique ».	
4	Faire preuve d'honnêteté, de transparence et de conservatisme dans les prévisions financières.	
5	La plupart des membres participent parce qu'ils apprécient investir dans des projets d'énergie renouvelable, non pour obtenir le retour sur investissement le plus élevé possible.	

Outils de communication utiles pour l'application de ce modèle

- Pour un aperçu complet des conditions générales de Som Energia, merci de cliquer [ici](#).
- Som Energia a tenu ses membres informés par e-mail, Facebook et twitter, et a organisé des réunions d'adhérents afin de présenter les projets et les possibilités d'investissement.

Spécificités du contexte espagnol ayant permis la mise en place de ce modèle

- Description générale du contexte (national ou régional) d'application du modèle
 - Aucune aide publique n'a été demandée ou reçue pour ce projet.
 - Som Energia est régie par la loi régionale (Catalogne) sur la coopération.
 - Très simple, le démarrage n'a nécessité aucune autorisation des autorités.
- Autres éléments pouvant présenter une importance en vue de l'application de ce type de modèle
 - Les tarifs d'achat sont bas en Espagne et ont été réduits rétroactivement en juillet 2013. À l'heure actuelle, les tarifs sont inconnus.

4. CAS PRATIQUE - LE PROJET KLUIZENDOK

Projet REScoop : Ecopower

Pays	Belgique
Activité	Fournisseur et producteur d'énergie
Date de création	1991
Nombre de membres	43 308 (fin 2012)
Production totale	94 millions de kWh/an
Chiffre d'affaires	24 millions d'euros/an

Exemple de projet de production

Nom du projet	Projet Kluzendok
Type de source d'énergie renouvelable	Éolien onshore
Taille	4,4 MW
Investissements nécessaires	4,7 millions d'euros
Retour sur investissement	6 % sur 20 ans
Remboursement du capital	15 ans

Le projet Kluzendok dans la matrice

De simple à complexe

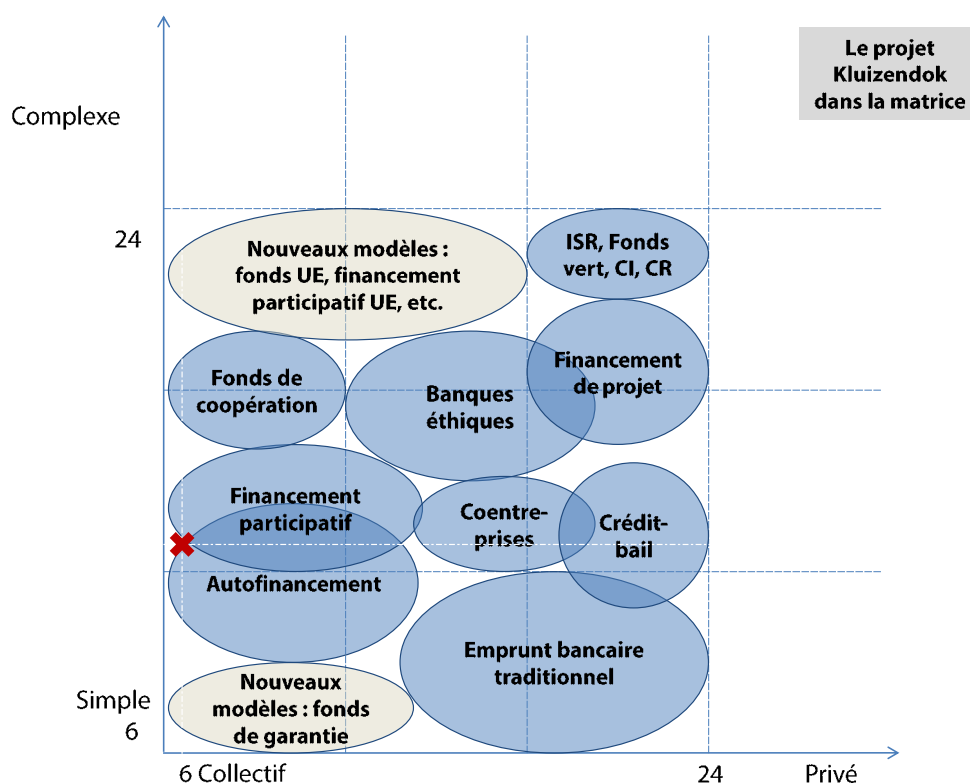
	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Taille du projet	<200 kW	200-1000 kW	1000-5000 kW	>5 000 kW
Type de source d'énergie renouvelable	Mini éolienne, photovoltaïque	Mini hydroélectrique, biogaz	Éolien onshore, biomasse solide	Éolien offshore, éolien onshore, hydroélectrique
Phase du projet (niveau de difficulté de financement)	Phase d'exploitation	Phase de construction	Phase d'obtention de permis de construire	Phase de planification
Acceptabilité sociale de la source d'énergie renouvelable	Acceptabilité sociale	Peu d'opposants	Scepticisme local	« Pas de ça chez moi » (« Not in my backyard » en anglais)
Echelle géographique	Quartier	Locale/municipale	Régionale	Nationale
Tarifs nationaux d'achat de l'énergie renouvelable	Tarif d'achat garanti/premium élevé	Tarif moyen	Tarif bas	Aucun tarif Vente directe au marché
Total Y	Somme des lignes (1-24) : 13/24 (axe Y)			

De collectif à privé

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Nombre de citoyens/acteurs	>500	100-500	30/09/2000	1-10
Nature des acteurs impliqués dans le projet (citoyens, administrations publiques, investisseurs privés, sociétés)	4 types	3 types	2 types	1 type d'acteur (entreprise)
Garanties patrimoniales des investisseurs	Pas de garanties	Peu d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Beaucoup d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Garanties patrimoniales de tous les investisseurs
Volonté des personnes à investir (du capital et de la confiance) dans une nouvelle REScoop	>75 % des acteurs impliqués	50-75 % des acteurs impliqués	25-50 % des acteurs impliqués	<25 % des acteurs impliqués

Formes juridiques (limites et contraintes)	Coopérative	Société détenue par la communauté	Société privée	Société publique
Objectif commun	Consommation d'énergie	Rémunération du capital et consommation d'énergie	Faible rémunération du capital	Rémunération élevée du capital
Total X	Somme des lignes (1-24) : 6,5/24 (axe x)			

Modèles d'investissement suggérés : autofinancement et financement participatif



Présentation détaillée des modèles d'investissement d'Ecopower

Présentation du projet et de son modèle de financement

Kluizendok est un projet portant sur l'installation de 11 éoliennes onshore dans le port de Gand, en Flandre. Les éoliennes (Enercon E70 - 2 MW) sont la propriété de SPE Power (80 %) et Ecopower (20 %). Né en 2005, ce projet génère environ 44 millions de kWh/an, soit la consommation d'électricité d'environ 12 500 foyers.

À la recherche de 7,5 millions d'euros, Ecopower a obtenu les fonds initiaux par capital-investissement. Aucun emprunt n'a été demandé. Le projet a été mené à bien par l'émission de 18 800 parts sociales (250 euros/part), acquises par environ 5 500 membres de la coopérative (3,4 parts en moyenne par membre).

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Veiller à ce que votre projet soit économiquement viable et votre organisation légitime et fiable.	Le financement du projet par capital-investissement a été possible uniquement parce qu'Ecopower était déjà un acteur reconnu dans le domaine de l'énergie renouvelable, ce qui a facilité l'obtention des fonds.
2	Veiller à être en conformité avec la loi avant de recueillir les fonds des citoyens (publication d'un prospectus).	Le capital-investissement peut parfois s'avérer bien plus coûteux qu'un emprunt bancaire.
3	Lancer une campagne d'information/communication.	

Outils de communication utiles pour l'application de ce modèle

- Toute coopérative belge recueillant plus de 5 millions d'euros/par an via une offre publique de parts sociales doit publier un [prospectus](#) dans lequel elle avertit les investisseurs sur les risques liés à leur investissement.
- Ecopower ne propose plus de prospectus, mais les investisseurs sont informés par l'intermédiaire d'un [document d'information](#).

Spécificités du contexte belge ayant permis la mise en place de ce modèle

- Description générale du contexte (national ou régional) d'application du modèle La ville de Gand est située en Flandre, une région qui possède son propre programme d'aide aux projets d'énergie renouvelable. Pour chaque MWh produit, les propriétaires de projets d'énergies renouvelables reçoivent un certificat vert d'une valeur de 90 euros (pour l'éolien onshore). Il est valable pour une durée de 15 ans.

III. Nouveaux modèles d'investissement

III.A. Nouveaux modèles de financement innovants pour la phase de démarrage d'une REScoop

Cette dernière partie du manuel étudie des solutions de financement de projets REScoop peu répandues ou uniquement mises en œuvre dans certains pays. Elle met en lumière des modèles innovants afin de souligner leur potentiel et, peut-être, d'encourager leur développement dans d'autres projets ou pays. Les modèles décrits ci-dessous constituent un aperçu non exhaustif des méthodes innovantes d'investissement et de financement pouvant être appliquées aux REScoops.

Fonds renouvelable et incitations fiscales sur les capitaux d'amorçage

Il existe des exemples dans plusieurs pays, comme le [fonds CARES en Écosse](#), la Energy Prospects Co-operative, le fonds renouvelable Elabora en Italie, [le Seed Enterprise Investment Scheme au Royaume-Uni](#).

Coopération entre coopératives

- Fourniture de garanties ou de prêts par des coopératives existantes
Dans certains pays, les REScoops existantes peuvent accorder un prêt avec intérêts (inférieurs à ceux des banques) à une nouvelle REScoop, qui obtient ainsi les fonds nécessaires pour la recherche dans le cadre de ses projets. Souvent, les nouvelles REScoops tentent en premier lieu d'obtenir ces fonds de recherche auprès de leurs membres, sous forme de capital social. Si cela ne suffit pas, elles peuvent faire appel aux REScoops. Ces dernières peuvent également se porter garantes de la nouvelle REScoop auprès des banques. [Exemple de coopération entre Enercoop et Ecopower](#) :
- Coentreprise (ou joint venture) de coopératives
[Exemple de Boa Energia au Portugal et de la joint venture Som Energia/Ecopower/Beauvent/de Windvogel](#).

Coopération avec des banques coopératives/éthiques

- Accord avec une banque coopérative
[Ce modèle, en provenance d'Italie, consiste à établir un partenariat avec une banque coopérative](#). Cette dernière investit et prête de l'argent à la REScoop, à des taux d'intérêt préférentiels, tandis que la coopérative s'engage à fournir de l'électricité meilleur marché aux membres de la banque.
- Coopération avec les banques pour l'étude de faisabilité
Toujours en Italie, exemple de BCC et Legambiente.

1. MODÈLES D'INVESTISSEMENT INNOVANTS : FONDS RENOUELABLE - CARES EN ÉCOSSE

Exemple : CARES (Community and Renewable Energy Scheme)

Pays	Écosse (Royaume-Uni)
Activité	Aide à l'appropriation locale des sources d'énergie renouvelable
Date de création	2011
Nombre de projets financés	>400

Problèmes spécifiques que ce modèle peut résoudre

- Développement initial du projet : subventions CARES de démarrage pouvant atteindre 10 000 £ destinées à financer les études de faisabilité, la consultation communautaire, etc.
- Coûts de planification préliminaire : prêts CARES non garantis jusqu'à 150 000 £, remboursables uniquement si le projet devient opérationnel, ce qui permet d'éliminer les risques liés à la non-obtention de l'autorisation de planification
- Coûts de post-planification : aide à la demande de prêts REIF (Renewable Energy Investment Fund) garantis par le projet
- Subventions CARES pour les bâtiments communautaires en zones défavorisées : jusqu'à 150 000 £
- Fonds d'infrastructures et d'innovation CARES : subventions pour l'innovation dans la distribution, la gestion et le stockage de l'énergie
- Conseil et assistance gratuits

Acteurs engagés ou potentiellement impliqués dans ce modèle

- Ce plan est financé par le **gouvernement écossais**.
- Il est mis en œuvre par **Local Energy Scotland**, un consortium dédié à l'autonomisation des communautés et à la prise en charge locale des projets d'énergie renouvelable.
- La **Scottish Investment Bank** est chargée de la mise en œuvre du REIF pour le compte du gouvernement écossais.

Description des problèmes auxquels sont confrontés les REScoops

Il est impossible de déterminer lors du développement d'un concept de production d'énergie renouvelable si le projet sera réalisable ou s'il pourra obtenir une autorisation de planification. L'investissement dans les phases préliminaires d'un projet, potentiellement très longues et coûteuses, comporte donc des risques très importants. Le modèle CARES limite ces risques en proposant de petites subventions de démarrage visant à financer les études de faisabilité initiales et le processus de consultation communautaire, puis un prêt non garanti permettant de piloter le projet tout au long de la phase de préparation de la demande de permis de construire. Ce prêt est remboursable uniquement si le projet devient opérationnel.

Lancé par le gouvernement écossais en février 2011, le modèle CARES est principalement destiné à mettre en place un mécanisme de prêt pour le financement de la phase de planification préliminaire des projets locaux d'énergie renouvelable. Sa spécificité est également la prise en charge exclusive de projets pilotés par des groupes locaux et bénéficiant à la communauté locale. Il est donc orienté vers des projets tels que les REScoops. L'organisme dédié à ce programme, Local Energy Scotland, propose par ailleurs des services de pilotage technique des projets et s'occupe de l'administration des subventions et/ou des emprunts liés au programme CARES.

Ce plan inclut les différents types d'outils financiers susmentionnés :

- Subventions de démarrage à destination des communautés pour les phases initiales de développement du projet (jusqu'à 10 000 £)
- Prêts couvrant les coûts de planification préliminaire (jusqu'à 150 000 £, non garantis, remboursables uniquement si le projet devient opérationnel, 10 % d'intérêts)
- Prêts couvrant les coûts de post-planification (jusqu'à 300 000 £, garantis par le projet, environ 8 % d'intérêt)
- Subventions liées aux installations pour les projets de microgénération dans des bâtiments communautaires en zones défavorisées et énergétiquement précaires (jusqu'à 150 000 £)
- Fonds d'infrastructures et d'innovation destiné à financer l'innovation en matière de distribution, de gestion et de stockage d'énergie (batteries, véhicules électriques, production d'hydrogène, etc.)
- Coûts de capital pour les projets de grande envergure supérieurs à 150 000 £, financés par une combinaison de financement commercial et de subventions publiques

Les emprunts liés aux phases de planification préliminaire se caractérisent comme suit :

- financement de projets jusqu'à 5 MW
- prêt de 150 000 £ maximum, couvrant jusqu'à 90 % des coûts convenus
- taux d'intérêt fixe de 10 %

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

Le programme CARES est disponible uniquement pour les résidents écossais.

Il est fondé sur une [matrice d'éligibilité](#) permettant de déterminer à quel type de financement peuvent prétendre les projets. Le type d'organisme créant le projet (statuts) est le principal critère pris en compte pour le calcul de l'éligibilité.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avvertissements
1	Analyser les subventions et emprunts disponibles dans le cadre du programme CARES.	La demande de prêt est soumise à un calendrier spécifique, attention à ne pas manquer les échéances.
2	Vérifier l'éligibilité du projet.	
3	Consulter les boîtes à outils en ligne sur le site web de Local Energy Scotland.	
4	Contacteur un conseiller local chez Local Energy Scotland.	
5	Demander un prêt ou une subvention, remplir un formulaire de demande.	La demande de prêt est soumise à un calendrier spécifique, attention à ne pas manquer les échéances.

Spécificités du contexte britannique/écossais ayant permis la mise en place de ce modèle

Description générale du contexte (national ou régional) d'application du modèle

Développé par le gouvernement écossais, le programme CARES s'applique uniquement à l'Écosse. Il constitue l'un des outils de réalisation de l'objectif fixé par le gouvernement écossais de générer 500 MW à partir de ressources renouvelables possédées localement ou par les communautés d'ici 2020. Cet objectif est détaillé dans la [Feuille de route 2020 du gouvernement écossais pour les énergies renouvelables en Écosse](#), un programme très ambitieux de développement des énergies renouvelables dans le pays, qui stipule par exemple que, d'ici 2020, l'équivalent de 100 % de la demande en électricité devra provenir de ressources renouvelables et que 500 MW d'électricité devront être produits par des ressources renouvelables possédées localement ou par les communautés.

2. MODÈLES D'INVESTISSEMENT INNOVANTS : FOURNITURE DE GARANTIES OU DE PRÊTS PAR DES COOPÉRATIVES EXISTANTES – COLLABORATION ENTRE COOPÉRATIVES EN FRANCE ET EN BELGIQUE

Projet REScoop : Enercoop

Pays	France
Activité	Fournisseur d'énergie
Date de création	2005
Nombre de membres	17 000
Production totale	63 GWh (par des producteurs locaux membres de la coopérative)
Chiffre d'affaires	14 M€

Problèmes spécifiques que ce modèle peut résoudre

- Garantir un prêt bancaire au bénéfice d'une REScoop
- Garantir l'achat d'énergie à partir de sources externes
- Répondre à un appel d'offres (concernant la vente ou l'achat d'énergie ou d'un service correspondant nécessitant une garantie)

Acteurs engagés ou potentiellement impliqués dans ce modèle

- **Enercoop**, coopérative française fournissant de l'électricité issue de sources renouvelables, participait à un appel d'offres organisé par EDF.
- **EDF**, monopole public historique produisant et fournissant de l'électricité en France, avait organisé un appel d'offres portant sur la vente d'électricité issue de sources renouvelables.
- Le **Crédit Coopératif**, banque coopérative française et partenaire d'Enercoop, ne souhaitait pas endosser le risque de garantir seul la réponse d'Enercoop à l'appel d'offres d'EDF et demandait l'apport de contre-garanties par des tierces parties.
- **Ecopower**, coopérative belge fournissant à ses membres de l'énergie produite à partir de sources renouvelables, décida de se porter garante d'Enercoop auprès de Triodos afin de soutenir ce projet et le mouvement des REScoops.
- **Triodos**, banque néerlandaise (possédant une filiale en Belgique) et partenaire bancaire d'Ecopower, se porta garante d'Enercoop en apportant une contre-garantie au Crédit Coopératif.
- **Cooperatives Europe**, branche européenne de l'Alliance coopérative internationale en contact avec Ecopower et Enercoop, permit à ces deux coopératives de se rencontrer pour la première fois à Bruxelles.
- **La Nef**, opérateur français de finance éthique, partenaire d'Enercoop, apporta une contre-garantie au Crédit Coopératif pour Enercoop.
- La **MACIF**, fonds mutuel français, partenaire et cofondateur d'Enercoop, apporta également une contre-garantie au Crédit Coopératif pour Enercoop.
- **SOREGIES**, fournisseur local français d'électricité, décida de soutenir l'initiative d'Enercoop et d'apporter une caution professionnelle à la réputation commerciale d'Enercoop en tant que fournisseur d'électricité.

Description des problèmes auxquels sont confrontées les REScoops

La coopérative française Enercoop souhaitait répondre à un appel d'offres organisé par EDF pour l'achat de l'électricité produite par une centrale hydroélectrique, qu'elle fournirait ensuite à ses clients. L'appel d'offres fut lancé en 2008. En raison notamment de la situation de monopole du marché français de l'électricité, il prit la forme d'une vente aux enchères permettant au plus offrant d'acquérir l'électricité produite par la centrale hydroélectrique d'EDF pendant 5 ans.

Le Crédit Coopératif, partenaire bancaire d'Enercoop, ne souhaitait pas endosser seul le risque de garantir le montant proposé et exigeait des contre-garanties. Il demandait également à Enercoop de procéder à une recapitalisation avant de l'accompagner dans son projet. Ne trouvant aucune aide auprès de ses partenaires en France, Enercoop décida de se tourner vers Cooperatives Europe et Ecopower. Ecopower et Enercoop ne s'étant jamais rencontrées, Cooperatives Europe organisa une réunion à Bruxelles. Dès cette première rencontre, Ecopower décida de soutenir l'initiative d'Enercoop en se portant garante d'Enercoop auprès de son partenaire bancaire Triodos. Ecopower décida également de participer au projet en rachetant des parts sociales de la coopérative Enercoop, contribuant à sa recapitalisation. Cela eut pour conséquence un effet de levier et Triodos, la Nef et la Macif décidèrent d'apporter des contre-garanties au Crédit Coopératif. SOREGIES, fournisseur local d'électricité, apporta également son aide à Enercoop en garantissant le rachat de l'électricité acquise via l'appel d'offres en cas de faillite d'Enercoop. Le Crédit Coopératif accepta alors de signer la garantie pour la réponse d'Enercoop à l'appel d'offres. Enercoop put enfin déposer son dossier et remporta l'appel d'offres.

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

- L'obtention d'une garantie est un processus coûteux en temps et en argent. Il est important de prendre le temps de convaincre les partenaires qui se porteront garants.
- Il s'est avéré plus efficace de faire appel à plusieurs partenaires plutôt qu'à un seul garantissant l'intégralité du projet.
- Le fait qu'un partenaire se porte garant de la réputation commerciale d'Enercoop en tant que fournisseur fut également un avantage considérable pour la coopérative.
- Pour mettre en place ce type de modèle, il est vital de pouvoir s'appuyer sur un solide réseau d'acteurs du secteur de l'économie sociale et solidaire.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Prendre contact avec 2 ou 3 banques pour étudier leurs conditions de garantie.	Ne pas se contenter d'une seule banque, il est utile de multiplier les options.
2	Convaincre 2 ou 3 partenaires d'apporter des contre-garanties, ce qui permet également de réduire le coût de la garantie.	Veiller à ne pas contacter trop de partenaires, dans un souci de gain de temps (pas plus de 2 ou 3 pour une contre-garantie).
3	Préparer des dossiers complets sur le projet et les détails de la garantie à destination de chaque partenaire.	
4	Rencontrer les partenaires.	Il est important de rencontrer vos partenaires en personne, pas uniquement par téléphone.
5	Faire établir un dossier de garantie par le garant (ici, le Crédit Coopératif) et des dossiers de contre-garantie pour le garant (chaque partenaire apportant une contre-garantie a établi un dossier à destination du Crédit Coopératif).	Prévoir de nombreux échanges pour constituer les dossiers de garantie et de contre-garantie, surtout si plusieurs banques sont impliquées.
6	Finaliser la réponse à l'appel d'offres, à laquelle est intégré le dossier de garantie.	La date limite de réponse à un appel d'offres n'est pas négociable.

Spécificités du contexte français ayant permis la mise en place de ce modèle

Description générale du contexte (national ou régional) d'application du modèle

- En France, la production d'électricité à partir de sources d'énergie renouvelable fait l'objet d'un programme de tarif d'achat garanti. EDF (producteur et fournisseur historique) est obligé de passer des accords d'achat d'électricité à un prix déterminé par la loi (« obligation d'achat »).
- Les producteurs d'énergie renouvelable reçoivent une garantie fixe pour une durée allant de 12 à 20 ans. Les tarifs diffèrent en fonction de la technologie et de la taille de l'installation. Le prix fixé est payé par le fournisseur historique EDF. La différence entre ce prix fixé et le prix du marché (vente en gros) est acquittée par le consommateur dans le cadre de la Contribution au Service Public de l'Électricité (CSPE), directement incluse dans sa facture.
- Aucun fournisseur autre qu'EDF n'a accès au mécanisme d'obligation d'achat. EDF est le seul à avoir accès à cette ressource en raison de son monopole historique. Il est donc très difficile pour d'autres fournisseurs qu'EDF d'accéder à la production existante d'énergies renouvelables. Depuis la libéralisation du marché de l'électricité, EDF doit toutefois vendre une partie de sa production historique d'énergie issue de sources renouvelables par l'intermédiaire d'appels d'offres. C'est ainsi qu'Enercoop a pu enchérir pour l'achat de la production d'énergie hydroélectrique en 2008. Depuis, Enercoop a conclu des accords avec une centaine de petits producteurs d'électricité issue de sources renouvelables et fournit de l'énergie à ses consommateurs sans avoir recours au rachat d'électricité via appels d'offres d'EDF.

3. MODÈLES D'INVESTISSEMENT INNOVANTS : COENTREPRISE (OU JOINT VENTURE) DE COOPÉRATIVES – COOPERNICUS AU PORTUGAL

Projet REScoop : Coopernicus

Pays	Portugal
Activité	Producteur d'énergie
Date de création	Juillet 2012
Nombre de membres	75
Production totale	60 MWh
Chiffre d'affaires	10 000 €, hors droits d'admission de 19 000 €

Problèmes spécifiques que ce modèle peut résoudre

- Mobilisation rapide de fonds auprès de différentes coopératives existantes dans le but de financer un projet externe.
- Absence de capital de départ pour les REScoops débutantes.
- Pas besoin de faire appel à des institutions financières.

Acteurs engagés ou potentiellement impliqués dans ce modèle

- **Boa Energia**, REScoop débutante portugaise.
- **Beauvent**, REScoop belge titulaire de différents projets d'énergie renouvelable en Belgique.
- **Som Energia**, REScoop espagnole née en 2012, travaillant sur tous types de projets d'énergie renouvelable.
- **CWW Waterland**, coopérative éolienne aux Pays-Bas.
- **De Windvogel**, coopérative éolienne aux Pays-Bas, a aidé à établir la coentreprise mais n'a pas participé en raison de son incapacité à prendre en charge le projet.
- **REScoop.eu**, fédération des groupes et coopératives de citoyens pour l'énergie renouvelable en Europe. À réception de la requête de Boa Energia, REScoop.eu a envoyé à ses membres une demande de participation au projet.

Description des problèmes auxquels sont confrontées les REScoops

Principal obstacle rencontré par Coopernicus, les opportunités de projets concrets ont précédé l'engagement des membres.

Description du modèle

Boa Energia, initiative citoyenne proposant aux particuliers et aux entreprises d'investir dans le secteur des énergies renouvelables, avait développé 4 projets photovoltaïques et devait trouver des investisseurs avant la date limite de demande de tarif d'achat garanti. Boa Energia proposa à différentes REScoops européennes d'investir dans ses projets. Les REScoops intéressées décidèrent d'un commun accord que s'impliquer en tant qu'investisseurs étrangers au Portugal sans permettre aux citoyens portugais d'investir eux aussi irait à l'encontre de leurs principes. Une joint venture fut établie. Boa Energia accepta de créer une REScoop locale, appelée Coopernicus.

La joint venture décida alors de racheter les projets et de devenir propriétaire des installations photovoltaïques. Coopernicus obtint 4 % de parts dans la joint venture, avec la possibilité de racheter jusqu'à 100 % des parts après avoir développé sa base de membres et son capital social, dans l'optique de devenir une REScoop autonome.

L'investissement total s'élève à environ 315 000 €, répartis entre les quatre partenaires de la joint venture en fonction de pourcentages convenus lors de la signature de l'accord de joint venture et proportionnels à la participation de chaque partenaire.

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

- Les REScoops investisseuses deviennent propriétaires de l'installation. Puisqu'il ne s'agit pas simplement d'un prêt dédié à la phase de démarrage de la REScoop, les investisseurs possèdent un intérêt concret dans la nouvelle REScoop.
- Le calendrier et la méthode de rachat des parts par la REScoop doivent être définis, ainsi que le coût des parts à différents moments du projet.
- Le modèle de distribution des recettes et des coûts doit être établi.
- Cette joint venture est fondée sur une bonne pratique : chaque partenaire a apporté l'expérience nécessaire.
- Aucun fonds ne doit être transféré à la REScoop avant que tous les contrats, factures et accords relatifs au tarif d'achat n'aient été finalisés, afin de réduire le risque de perdre de l'argent si le projet n'aboutit pas.
- Ce modèle fonctionne parce que les investissements sont réduits (50 000 €) pour chaque partenaire et concernent des projets concrets incluant des équipements. Il ne s'agit pas d'investir dans le développement d'un projet, ce qui présenterait bien plus de risques.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Partenaires	Veiller à connaître et comprendre parfaitement le contexte national.
2	Analyses de rentabilité	Veiller à ce que les analyses de rentabilité soient comprises par tous les partenaires.
3	Accord de coentreprise	Voir document en annexe.
4	Développement du projet	Réalisé par la REScoop locale, aucun investissement risqué pour les REScoops participantes.

Spécificités du contexte portugais ayant permis la mise en place de ce modèle

Description générale du contexte (national ou régional) d'application du modèle

- Le Portugal est devenu un acteur et investisseur majeur dans le secteur des énergies renouvelables. La part des énergies renouvelables dans son mix énergétique est élevée (24,6 % en 2010). Le secteur est dominé par de grandes sociétés, mais la production à petite échelle a été encouragée par des tarifs d'achat offrant un niveau intéressant de retour sur investissement et une bonne stabilité à long terme pour les investisseurs.
- À l'heure actuelle, aucun nouveau projet d'énergie renouvelable de grande envergure n'est lancé au Portugal (seuls ceux autorisés avant 2012 peuvent encore être mis en œuvre), mais les petits projets (<250 kW) se poursuivent. Les tarifs d'achat pour les petits projets d'énergie renouvelable ont récemment baissé, jusqu'à atteindre quasiment les prix de l'électricité de consommation domestique (0,151 €/kWh).
- Le tarif d'achat est recalculé chaque année. Les projets inférieurs à 20 kWp conclus et validés par l'organisme de certification reçoivent une garantie d'application du tarif défini pour l'année de validation pendant 15 ans (0,151 €/kWh en 2013). Les projets supérieurs à 20 kWp et inférieurs à 250 kW font l'objet d'un processus d'enchères inversées. Des sessions sont organisées pour l'attribution de licences et chaque promoteur propose une remise sur le tarif de référence.
- À l'heure actuelle, le gouvernement portugais étudie la possibilité d'avoir recours à l'autoconsommation.

4. MODÈLES D'INVESTISSEMENT INNOVANTS : COLLABORATION AVEC UNE BANQUE COOPÉRATIVE - RETENERGIE EN ITALIE

Projet REScoop : RETENERGIE

Pays	Italie
Activité	Production d'énergie à partir de sources renouvelables
Date de création	19/12/2008
Nombre de membres	662
Production totale	445 kWp
Chiffre d'affaires	

Problèmes spécifiques que ce modèle peut résoudre

- La REScoop signe un accord avec une banque de crédit éthique ou coopérative.
- La banque prête de l'argent à la REScoop, à des taux d'intérêt préférentiels et sans exiger de garanties patrimoniales.
- La banque propose également des conditions de crédit spéciales aux membres de la REScoop afin de financer des mesures d'efficacité énergétique et des installations d'énergie renouvelable privées (prêt, hypothèque).
- La REScoop accepte de fournir de l'électricité meilleur marché aux membres de la banque.

Acteurs engagés ou potentiellement impliqués dans ce modèle

Deux exemples d'accords entre des banques de crédit éthiques ou coopératives et des REScoops ou des initiatives citoyennes nous viennent d'Italie :

Le **premier concerne Banca Popolare Etica**, la seule institution financière engagée à ce jour dans un projet de REScoop, qui a conclu avec Retenergie un accord portant sur le financement des investissements réalisés par la REScoop dans des installations photovoltaïques, ainsi que sur l'établissement d'un contrat commercial octroyant des conditions de crédit favorables aux membres de la REScoop.

Modèle d'investissement

La banque prête de l'argent à la REScoop à un taux d'intérêt inférieur à celui du marché et sans garanties patrimoniales. Le montant total apporté par la banque pour les trois projets photovoltaïques est d'environ 550 000 euros (deux prêts de 100 000 euros chacun et un de 350 000 euros). 50 % du montant total des projets étaient ainsi couverts. Chaque prêt court sur 12 ans.

Les taux d'intérêt étaient inférieurs à ceux du marché :

2,60 points (écart) + euribor 3 mois pour le prêt de 350 000 euros, en 2012.

1,60 point (écart) + euribor 3 mois pour les deux autres, en 2011.

L'accord commercial conclu permet en outre à la banque de proposer des conditions de crédit avantageuses aux membres de la REScoop, afin de financer des investissements privés dans des mesures d'efficacité énergétique et les énergies renouvelables. Les taux d'intérêt et les coûts préliminaires d'hypothèque sont ainsi plus bas pour :

- l'achat de maisons à haut rendement énergétique,
- l'achat d'une maison familiale et la modernisation énergétique,
- les installations d'énergies renouvelables, les mesures d'efficacité énergétique et l'achat d'appareils électroménagers à basse consommation d'énergie.

La REScoop accepte également de fournir de l'électricité meilleur marché aux clients/membres de la banque. L'élément le plus intéressant de cet accord est l'absence de demande de garanties patrimoniales (pour les petits projets) par la banque, celle-ci reconnaissant la solidité et la valeur ajoutée sociale et environnementale du projet.

Acteurs impliqués

La REScoop participant à ce plan est Retenergie Società Cooperativa, créée le 19 décembre 2008 à Cuneo à l'initiative d'un groupe de personnes déjà impliquées dans la promotion de la production d'énergie à partir de sources renouvelables. Cette coopérative a pour but de créer un modèle autorisant la production et l'utilisation communautaire de l'énergie électrique issue de sources renouvelables. Ce projet s'inspire du programme « Adopte un kW », mis en place par une association de production d'énergie solaire, qui promouvait la construction d'une centrale photovoltaïque de 20 kW en 2008. Avant tout, la nouvelle coopérative doit s'efforcer d'inclure les utilisateurs finaux dans le processus afin de créer un cercle vertueux de la production à la consommation et de répondre à un grand nombre de problèmes sociaux et environnementaux tels que la pollution, la limitation des ressources naturelles et leur distribution équitable. La forme juridique de la coopérative a été choisie afin de conserver une certaine cohérence entre les objectifs fixés et les moyens utilisés : participation, autosuffisance, solidarité. Le démarrage de la REScoop a été financé par les membres fondateurs à l'aide de trois prêts contractés auprès de la Banca Popolare Etica, qui ont permis d'investir dans les installations photovoltaïques. **Banca Popolare Etica** est la banque éthique et coopérative italienne, membre de la Fédération Européenne des Banques Éthiques et Alternatives (FEBEA). La Banca Etica est fondée sur la notion de création d'un lieu où les épargnants, mus par un désir commun de gestion plus transparente et responsable des ressources financières, sont mis en contact avec des initiatives socioéconomiques inspirées par les valeurs d'un développement social et humain durable. La banque gère l'épargne des citoyens privés (particuliers ou familles), des organisations, des sociétés et des institutions en général, et l'investit dans des initiatives visant un objectif social et économique, toujours dans le plus grand respect de la dignité humaine et de l'environnement. Dans le cadre du « Progetto Energia », la Banca Etica a conçu des produits de financement spécifiques dédiés aux familles et aux particuliers, notamment afin de promouvoir l'efficacité énergétique et la production d'énergies renouvelables à petite échelle. Un **deuxième accord** doit être mentionné, même s'il n'est pas strictement lié à un projet REScoop : il a été conclu entre une **BCC** (banque de crédit coopérative) et Legambiente (association écologique nationale) dans le but de permettre aux particuliers, aux sociétés et aux autorités locales de financer à hauteur de 200 000 € (100 % du montant total) leurs investissements dans la production d'énergies renouvelables (panneaux solaires sur toit, mini-centrale hydroélectrique, etc..) et dans des mesures d'efficacité énergétique. Le processus de diligence raisonnable est en partie réalisé par la banque (analyse économique) et en partie par l'association écologique (questions techniques).

Description des problèmes auxquels sont confrontées les REScoops

Les premières difficultés, apparues au cours de la première année d'exercice, étaient dues à un défaut de connaissances et d'expertise des membres de la REScoop en termes de bureaucratie et de cadre juridique du marché de l'énergie.

La révision de la législation, ainsi que la fragmentation excessive et la lenteur des procédures d'autorisation ont, par la suite, fortement impacté le développement de nouvelles installations d'énergies renouvelables.

En effet, dans le cadre de la nouvelle législation, de nombreuses contraintes administratives sont venues compliquer la construction de nouvelles centrales. Quant à la nouvelle orientation politique, elle a entraîné la disparition progressive des tarifs d'achat.

D'un point de vue financier, la REScoop a pu investir dans trois installations photovoltaïques grâce à l'accord conclu avec la Banca Etica, qui a accompagné le projet dès l'origine en prêtant 50 % des sommes investies.

Cet accord a en effet éliminé un certain nombre de barrières au financement des projets d'énergie renouvelable.

En ce qui concerne les crédits aux développeurs de projets d'énergie renouvelable, les banques traditionnelles ont été refroidies par l'incertitude entourant l'accès aux tarifs d'achat et par la durée du processus d'autorisation. De nombreuses banques ont toutefois développé des produits propres aux installations d'énergie renouvelable, qui restent cependant plutôt destinés aux projets de grande envergure en raison de leurs coûts de transaction élevés. D'un montant maximal de 5 millions d'euros, le financement peut être obtenu par l'intermédiaire d'une hypothèque traditionnelle ou d'une affectation en garantie pour les plus grandes installations. Le responsable de l'investissement doit présenter sa proposition de projet et sa déclaration de revenus personnelle en tant qu'assurance, les tarifs d'achat étant considérés insuffisants pour accéder au crédit. Normalement, jusqu'à 50 % du financement est accordé par avance en début de projet, le reste étant versé au terme des travaux d'installation.

La principale difficulté rencontrée par les REScoops concerne les garanties apportées par leurs projets. Les banques préfèrent généralement s'associer à des sociétés capables de démontrer leur expertise dans le domaine de l'énergie renouvelable (grâce à un long historique de projets) et possédant des garanties patrimoniales. Les membres (ou uniquement les administrateurs) des coopératives doivent apporter des garanties patrimoniales pour prétendre à un prêt (ou à toute autre forme de financement) de la part des banques. Mais dans le secteur de l'énergie, les investissements sont importants et les garanties apportées par les membres ne sont pas suffisantes. En outre, il peut être difficile pour une banque de collecter et de gérer les garanties de tous les membres de la coopérative.

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

- Ce modèle est adapté si la banque accompagne pleinement le projet, pas uniquement en termes financiers.
- La REScoop et la banque doivent entretenir des relations basées sur la confiance et la fidélité.
- L'accord doit également être avantageux pour la banque.
- Ce modèle est constitué d'un prêt permettant de financer des installations d'énergie renouvelable mais pas les activités de la REScoop.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Démarrage de la REScoop	Les fondateurs doivent puiser dans leurs propres ressources financières pour créer la REScoop.
2	Planification du projet d'énergie renouvelable	Les banques doivent être associées dès le début du développement du projet.
3	Choix de la banque	Contactez une banque soutenant pleinement vos valeurs coopératives.
4	Définition de l'accord	Avantageux pour les deux parties.

5. MODÈLES D'INVESTISSEMENT INNOVANTS : INVESTISSEMENT D'AMORÇAGE - SEED ENTERPRISE INVESTMENT SCHEME AU ROYAUME-UNI

Projet REScoop : Seed Enterprise Investment Scheme

Pays	Italie
Activité	Production d'énergie à partir de sources renouvelables
Date de création	19/12/2008
Nombre de membres	662
Production totale	445 kWp
Chiffre d'affaires	

Problèmes spécifiques que ce modèle peut résoudre

- Projets de mauvaise qualité ou peu performants
- Confiance des investisseurs
- Probabilité d'obtenir les capitaux requis

Acteurs engagés ou potentiellement impliqués dans ce modèle

- **Membres du conseil d'administration** ayant signé l'offre de parts sociales
- **Membres investisseurs** soumis à l'impôt sur le revenu et obtenant des déductions fiscales
- **Le gouvernement du Royaume-Uni** qui soutient ce plan

Description des problèmes auxquels sont confrontées les REScoops

- Les phases préliminaires d'un projet, qui présentent les risques les plus élevés, sont souvent difficiles à financer. Le Seed Enterprise Investment Scheme permet aux organisations requérant jusqu'à 150 000 £ de proposer des investissements déductibles fiscalement à 50 %, à condition que l'activité concernée remplisse les conditions du plan.
- La production d'énergie renouvelable est exclue du programme SEIS car les tarifs d'achat constituent déjà une incitation. Les coopératives sont toutefois exemptées de cette exclusion.
- Les 150 000 £ accordées dans le cadre du SEIS peuvent être affectées aux activités préliminaires de faisabilité et d'autorisation, ou aux paiements relatifs au raccordement au réseau et à l'achat des éoliennes. Une fois ces fonds dépensés, il est possible de soumettre une nouvelle demande dans le cadre du plan EIS, qui offre 30 % d'allègement fiscal jusqu'à un plafond de 5 M£.
- Les investisseurs peuvent déposer leur demande d'allègement fiscal uniquement après le début de l'exploitation commerciale et ne sont pas autorisés à vendre ou à convertir (en cas de parts retirables) leurs parts sociales pendant trois ans.

Éléments clés et avertissements : quand et comment utiliser ce modèle ?

Généralités et conseils d'application de ce type de modèle

- Même s'il propose de déduire fiscalement 50 % des investissements, un projet de mauvaise qualité ou une offre de parts sociales mal rédigée ne permettra pas de recueillir les fonds nécessaires.
- Le projet doit être viable indépendamment de la déduction fiscale : il doit générer de la trésorerie.
- Les investisseurs ayant participé dès le début sont ceux qui méritent de retirer les bénéfices les plus élevés du projet, il faut essayer de les récompenser d'avoir pris davantage de risques.

Étapes d'application du modèle

	Éléments clés	Avertissements
1	Il est important que le modèle fasse l'objet d'une qualification préliminaire par les autorités fiscales suivant un processus d'assurance avancé.	Si vous ne possédez pas cette assurance mais que vous lancez l'offre de parts sociales en indiquant à vos investisseurs qu'ils peuvent l'obtenir, ceux-ci seront très mécontents si les autorités décident de ne pas vous l'accorder.
2	Déterminer ce que le SEIS et l'EIS peuvent apporter à votre modèle financier en termes de retour sur investissement.	Si vous souhaitez faire bénéficier la communauté des excédents de recettes, il est important de ne pas trop réduire le niveau de retour sur investissement de vos membres et de mettre l'accent sur les allègements fiscaux pour attirer des capitaux. L'allègement fiscal doit être vu comme une aide à la collecte de fonds.
3	La publicité de votre offre de parts sociales doit mettre l'accent sur les déductions fiscales, afin de donner confiance aux investisseurs.	Prenez le temps d'expliquer le fonctionnement de ce modèle, car la plupart des gens ne le connaissent pas bien.
4	Les trois premières années d'activité doivent permettre de constituer une réserve afin de rembourser le capital de certains membres.	Même si la plupart des investisseurs comprennent que tout investissement dans les projets d'énergie renouvelable constitue un engagement à long terme, certains souhaiteront inévitablement récupérer leurs fonds à la première occasion.

Spécificités du contexte britannique ayant permis la mise en place de ce modèle

- Le gouvernement du Royaume-Uni utilise son système fiscal pour encourager le lancement de nouvelles initiatives ou le développement d'initiatives existantes. Ce plan est ouvert à tous types de structures, mais les coopératives bénéficient d'une exemption spéciale dédiée à la production d'énergie de sources renouvelables.
- Le gouvernement actuel a augmenté les déductions fiscales proposées dans le cadre de l'EIS de 25 à 30 % et a présenté le plan « SEIS 50 % » lors d'une récente révision du budget national, preuve que ce modèle est efficace et génère un certain niveau de croissance économique.
- Le programme SEIS, qui propose 50 % d'allègement fiscal jusqu'à 150 000 £, est destiné aux premiers investisseurs, tandis que le plan EIS (30 % d'allègement fiscal jusqu'à 5 M£) s'adresse plutôt aux investisseurs tardifs. Les autorités fiscales peuvent modifier, voire annuler à tout moment ces plans. Il est donc important de rester parfaitement informés et de bien planifier les offres.
- Il est également nécessaire de convaincre les gouvernements n'ayant pas adopté ce plan de ses bienfaits pour les coopératives portant des projets communautaires d'énergie renouvelable. Le Royaume-Uni ne manque pas d'exemples de son efficacité : Dingwall Wind Co-operative, Harlaw Hydro, Osney Hydro.

III.B. Aperçu des nouveaux outils d'action et modèles de financement innovants

La dernière partie de ce manuel explorera brièvement quelques pistes, développées et imaginées en collaboration par les partenaires du projet REScoop 20-20-20. Les projets citoyens du secteur de l'énergie renouvelable peuvent soutenir et exploiter différents outils, méthodes et idées permettant d'éliminer directement les obstacles qui entravent l'établissement de nouveaux projets REScoop en Europe.

Les forces du mouvement REScoop sont :

- le modèle local et décentralisé de chaque projet, basé sur une communauté unie prenant part à la transition énergétique,
- le mouvement coopératif, dont les valeurs sont basées sur les principes de coopération : absence de concurrence, entraide, une voix par personne, etc.

Ces forces, confrontées aux contraintes que les réglementations inadaptées et un manque flagrant de reconnaissance dans la plupart des pays européens font peser sur les REScoops, ont conduit les partenaires du projet REScoop 20-20-20 à tirer les conclusions suivantes :

1. Il est essentiel que nous unissions nos forces afin d'éliminer les obstacles auxquels nous faisons face. La coopération est la clé du développement de nouveaux projets REScoop en Europe.
2. Un outil commun doit être mis en place afin de soutenir plusieurs facteurs clés de développement des REScoops :
 - une meilleure communication sur le modèle REScoop afin de mieux sensibiliser le public,
 - une boîte à outils donnant aux initiatives locales les moyens de développer leurs propres projets,
 - un outil financier aidant les projets citoyens à surmonter les barrières financières.

Cet outil commun ne doit pas forcément intégrer simultanément ces trois facteurs. Toutefois, la fédération REScoop.eu se penche déjà sur cette tâche.

Attardons-nous un instant sur le dernier point, relatif à la nécessité de disposer d'un outil financier commun à toutes les REScoops européennes. Aujourd'hui, les REScoops ont clairement besoin d'un financement dédié et continu afin d'investir dans les projets d'énergie renouvelable et dans les projets d'efficacité énergétique. Il existe de nombreux exemples de solutions nationales ou régionales développées par des REScoops afin de répondre à ce besoin. Par exemple, en France, une réglementation très stricte, inadaptée aux projets citoyens, décourage l'organisation d'offres publiques de titres financiers par les REScoops. Afin de mutualiser les coûts d'organisation de ce type d'offre publique, plusieurs acteurs ont créé le fonds d'investissement Énergie Partagée, véritable solution innovante qui donne la possibilité aux citoyens de mettre en commun leurs ressources financières dans le but de participer au financement de projets d'énergie renouvelable et d'efficacité énergétique, ainsi que de réunir collectivement des capitaux suffisants pour encourager d'autres investissements. Il s'agit du premier fonds d'investissement citoyen finançant des projets de production d'énergie renouvelable locaux et citoyens en France.

Au niveau européen, un outil similaire permettrait aux REScoops et aux citoyens européens de mettre en commun leurs ressources financières afin d'investir dans des projets d'énergie renouvelable et d'efficacité énergétique, et ainsi d'autoriser le développement de nouveaux projets REScoop de plus grande ampleur.

Un tel outil financier à l'échelle européenne pourrait présenter plusieurs usages :

Autoriser tout citoyen européen à investir directement dans le fonds

Tout citoyen européen pourrait ainsi décider d'investir directement via l'entité européenne, plutôt qu'indirectement via sa REScoop locale, ce qui constituerait également une possibilité de financement de l'outil européen. Un système de financement participatif pourrait être mis en place via des réseaux existants, par exemple en utilisant le site web de la fédération REScoop.eu, dont plusieurs membres, comme [Som Energia](#), ont l'expérience de ce type de pratique.

Faciliter la possibilité pour les REScoops d'investir dans de nouveaux projets

Les REScoops déjà opérationnelles pourraient rassembler leurs ressources financières afin d'investir dans un grand nombre de projets dans toute l'Europe. La mise en commun des ressources financières permettrait également aux REScoops de résoudre certains problèmes : trop-plein de projets mais absence de financement ou, au contraire, excès de capitaux sans projets matures dans lesquels investir (voir l'exemple de la [joint venture Coopernicus au Portugal](#), qui mettait en jeu d'un côté des projets photovoltaïques locaux dont l'accès aux capitaux n'était pas assez rapide pour pouvoir bénéficier des tarifs d'achat garantis, de l'autre des REScoops européennes capables d'investir immédiatement).

Les REScoops auraient ainsi accès à un type de « crédit roulant », très flexible et adapté à leurs besoins : si les capitaux apportés par les nouveaux membres locaux de la REScoop entrent plus rapidement que prévu après la réalisation d'un projet, le crédit peut être remboursé plus rapidement. Au contraire, si le crédit s'avère nécessaire sur une plus longue durée, il peut être prolongé par ce biais.

Une autre possibilité concerne la promotion d'un type de fonds renouvelable destiné à la phase de démarrage de nouveaux projets REScoop, qui proposerait une subvention ou un prêt couvrant les études de faisabilité (voir le [plan CARES en Écosse](#)).

Faciliter l'accès des projets REScoop à d'autres fonds et outils financiers existants adaptés à leurs besoins

Le réseau de REScoops existantes peut orienter les nouveaux projets vers des fonds et des plans adaptés, soit en mettant en relation des REScoops locales, soit en prenant directement contact avec les programmes européens. Ce type d'aide pourrait faire émerger un besoin de mise en commun de projets lancés par différentes REScoops, surtout dans le cas des transactions avec les fonds publics européens comme la Banque européenne d'investissement où, pour être éligibles, les investissements doivent être supérieurs à 30 millions d'euros. Il serait alors pertinent d'intégrer l'expertise et la connaissance des instruments financiers propres aux investissements dans l'énergie renouvelable à l'approche adoptée par les REScoops.

Promouvoir un modèle de garantie pour les REScoops

Un fonds européen pourrait accompagner les REScoops dans la recherche de garanties financières, en permettant à d'autres acteurs financiers de participer à l'investissement. Le fonds pourrait également acquérir des parts sociales des REScoops qu'il accompagne afin de participer à leur recapitalisation (voir l'[exemple de collaboration](#) entre coopératives, où Ecopower a fourni une contre-garantie à Enercoop).

Développer une Société coopérative européenne

La création de cette entité financière commune à l'échelle européenne devrait être intégrée à un réseau existant d'acteurs déjà impliqués au niveau européen, comme les partenaires du projet REScoop 20-20-20. Toutefois, cette entité financière nécessiterait des statuts et une structure juridique spécifiques, grâce auxquels l'ensemble des REScoops participantes pourraient contribuer à la gouvernance du fonds. La réglementation européenne autorise la création d'une Société coopérative européenne, qui pourrait servir de cadre pour l'outil commun mais serait sans doute mieux adaptée à une collaboration des coopératives à l'échelle européenne.

« L'Union européenne facilite, en tenant compte de leurs spécificités, le développement des activités transnationales des coopératives en les dotant d'instruments juridiques adéquats. Elle permet la création de nouvelles coopératives par des personnes physiques ou morales à l'échelle européenne. Elle assure les droits d'information, de consultation et de participation des salariés dans une société coopérative européenne (SCE).¹ »

² http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/social_dialogue/l26018_en.htm

L'exemple de TAMA

Née à Bruxelles en juin 2013, la société coopérative européenne TAMA est une pionnière dans le domaine de la coopération à l'échelle de l'Europe. Six coopératives financières solidaires de quatre pays européens (Crédal et Hefboom en Belgique, Fundacion Fiare en Espagne, Oekogeno en Allemagne, la Nef et la Cfé en France) se sont associées pour créer la coopérative européenne TAMA, dans le but d'encourager le développement d'initiatives citoyennes et leur diffusion entre les pays, et ainsi de concrétiser le vieux rêve de solidarité entre les nations européennes.

TAMA a pour mission de démontrer de manière expérimentale et rationnelle qu'une Europe citoyenne, participative, innovante, écologique et sociale est possible. Son objectif est de promouvoir le développement de projets citoyens en Europe en les finançant, en les soutenant et en les mettant en relation par l'intermédiaire de réseaux et de sociétés détachées (plus de détails sur la coopérative européenne TAMA en annexe).

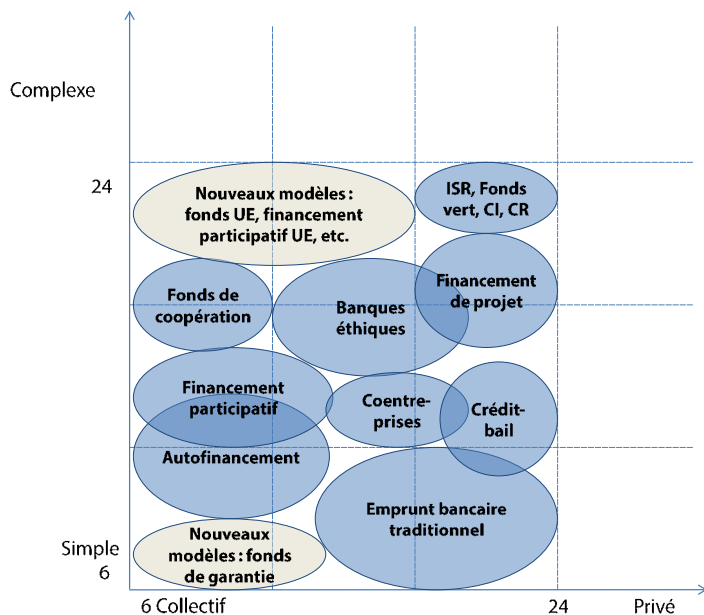
Cet outil européen pourrait accompagner les réseaux nationaux et locaux existants dans leur démarche de création d'un modèle financier coopératif. L'association de cette Société coopérative au niveau européen, d'organismes coopératifs au niveau national tels qu'Énergie Partagée en France, REScoop.be en Belgique ou Energy4All au Royaume-Uni, et des REScoops au niveau local, directement impliquées auprès des communautés et de l'environnement dans le lancement de nouveaux projets citoyens, pourrait permettre d'élargir et de renforcer le réseau de coopération afin de mettre en œuvre une transition énergétique décentralisée.

IV. Annexes

1. Exemple vierge de la matrice, à renseigner par les lecteurs

PROJET :

L'autofinancement dans la matrice



Quand adopter cette méthode ?

Phase de planification préliminaire

Phase de développement

Phase de construction

Exploitation et maintenance



Renseignez les tableaux ci-dessous et calculez le profil de votre projet en additionnant la valeur de chaque facteur

De simple à complexe (axe Y)

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Taille du projet	<200 kW	200-1000 kW	1000-5000 kW	>5 000 kW
Type de source d'énergie renouvelable	Mini éolienne, photovoltaïque	Mini hydroélectrique, biogaz	Éolien onshore, biomasse solide	Éolien offshore, éolien onshore, hydroélectrique
Phase du projet (niveau de difficulté de financement)	Phase d'exploitation	Phase de construction	Phase d'obtention du permis de construire	Phase de planification
Acceptabilité sociale de la source d'énergie renouvelable	Acceptabilité sociale	Peu d'opposants	Scepticisme local	« Pas de ça chez moi » (« Not in my backyard » en anglais)
Echelle géographique	Quartier	Locale/municipale	Régionale	Nationale
Tarifs nationaux d'achat de l'énergie renouvelable	Tarif d'achat garanti/premium élevé	Tarif moyen	Tarif bas	Aucun tarif Vente directe au marché
Total Y - Somme des lignes (1-24) pour l'axe Y				

De collectif à privé (axe X)

	Bas (1)	Moyen (2)	Moyen-Haut (3)	Haut (4)
Nombre de citoyens/acteurs	>500	100-500	30/09/2000	1-10
Nature des acteurs impliqués dans le projet (citoyens, administrations publiques, investisseurs privés, sociétés)	4 types	3 types	2 types	1 type d'acteur (entreprise)
Garanties patrimoniales des investisseurs	Pas de garanties	Peu d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Beaucoup d'investisseurs présentant des garanties patrimoniales	Garanties patrimoniales de tous les investisseurs
Volonté des personnes à investir (du capital et de la confiance) dans une nouvelle REScoop	>75 % des acteurs impliqués	50-75 % des acteurs impliqués	25-50 % des acteurs impliqués	<25 % des acteurs impliqués
Formes juridiques (limites et contraintes)	Coopérative	Société détenue par la communauté	Société privée	Société publique
Objectif commun	Consommation d'énergie	Rémunération du capital et consommation d'énergie	Faible rémunération du capital	Rémunération élevée du capital
Total X - Somme des lignes (1-24) pour l'axe X				

CONTRACTUAL JOINT VENTURE Boa Energia Portugal“

Between the following shareholders:

1. **Boa Energia sociedade por quotas de responsabilidade limitada**, with registered office in the Av. António Augusto de Aguiar, 163 – 5º Dto. 1050 – 014 Lisbon, **PORTUGAL**. Registered in the VAT register of Portugal under number 510324347, legally represented by the Directors Nuno BRITO Jorge and Ricardo Coutinho Iglesias, Hereinafter referred to as, **“BOA Energia”**
2. **Som Energia sccl**, with registered office in 17003 Girona, **SPAIN**, C. Pic de Peguera 15, registered in the cooperative register of Catalonia (registration nº 1, page nº 13.936), legally represented by Gijbert HUIJINK and, hereinafter referred to as **“Som Energia”**
3. **Cooperative association for collective possession of windmills, De Windvogel B.A.**, with registered office at the President Johan Willem Frisolaan 166 in 2263 EC Leidschendam, **THE NETHERLANDS**. This cooperative association is registered in the register of the Chamber of Commerce under the KvK-number 29037015 with site number 000008830967. This cooperative association is legally represented by its directors, Siward ZOMER and Dick VAN ELK. hereinafter referred to as **“De windvogel”**
4. **Coöperatie Windenergie Waterland U.A.**, with registered office in the Oude zijds Burgwal 28, in 1141 AB Monnickendam in the municipality of Waterland, **THE NETHERLANDS**. This Cooperative is entered in the register of the Chamber of Commerce in The Netherlands with KvK-number 36033388 and site number 000010906665. This cooperative is legally represented by its directors, Wouter TILLEMANS and Gerard MEIJSEN Hereinafter referred to as **“Windenergie Waterland”**
5. **BeauVent cvba** with registered office in 8630 Bulskamp, Sint-Bertinusstraat 39, registered in the legal persons register in Veurne, **BELGIUM** with company number 0472.292.307, legally represented by its directors, Mr. Niko DEPREEZ and Mr. Paul PROOT, hereinafter referred to as **„BeauVent“**

hereinafter jointly referred to as the „shareholders“ or „partners“

IS EXPLAINED BEFOREHAND:

The shareholders have established CONTRACTUAL JOINT VENTURE (hereinafter also referred to as the „SHV“) under Belgian law in accordance with the provisions of the Company Code for the activities listed in article 3. In this agreement they lay down the way to collaborate.

The CONTRACTUAL JOINT VENTURE may enter into force only provided that the following conditions are met in advance:

- The shareholders agree to this agreement, which shall determine the rules of their relationship
- The suspending conditions are complied with. See article 5.

The contractual joint venture has as objective the investing in and exploitation of various solar installations on the Portuguese mainland. In addition, the contractual joint venture has as objective to support the local, novice cooperative initially through know-how and financial resources in order to achieve and to exploit the projects mentioned in this agreement. Then the contractual joint venture offers the opportunity during a certain period, for the local Portuguese cooperative to start its operation and to fully take over the installations, so that a dynamic local force can be placed on its own feet.

THE SHAREHOLDERS HAVE AGREED AS FOLLOWS:

ARTICLE 1 – ESTABLISHMENT

The shareholders have agreed to form a CONTRACTUAL JOINT VENTURE (hereinafter referred to as the „SHV BOA Energia PV“) in accordance and pursuant to the provisions of the Belgian Company Code.

ARTICLE 2 – REGISTERED OFFICE

The SHV has its registered office in 8600 Diksmuide, Ijzerdijk 47, Belgium.

ARTICLE 3 – OBJECTIVE

The SHV is commercial by nature and has as objective:

The research of the possibilities, the installation, implementation, operation and dismantling or transfer after 15 years of operation of the solar installations listed under article 7.

ARTICLE 4 – DURATION

The SHV starts on the date of signature of this agreement. It terminates after the full auditing and closing of the obligations inherent to the objective for which it was created.

ARTICLE 5 - SUSPENDING CONDITIONS

1. The presentation of the documents which prove that the solar installations can be installed at the corresponding locations. There must be an English translation present thereof. A lease or similar right is of crucial importance in this respect. The project cannot be started, nor be achieved before there is a signed agreement with the owner for the use and exploitation of the roof for a minimum of 15 years.
2. Stability studies which prove that the installations can be supported by the existing roof structure on which they will be installed. This may also be a statement of the installer that he accepts all stability risk. Or an statement of the building-owner that he takes all responsibility for the stability of the roof.
3. A complete financial plan of the investments is to be made. Both the invested amount, as well as the annual costs and the potential revenues must be known. This plan is an integral part of this agreement. If misleading figures are used in this plan, BOA Energia can be held responsible for this.
4. There is a consensus to choose the materials to be used (solar panels and inverters) and the installer. The shareholders can choose a certain installer for each project.
5. A reference number and approval of the Portuguese authorities of a feed-inn rate for the installations listed in article 7. For details see article 7.

ARTICLE 6 – CHOICE OF THE MATERIALS / INSTALLER

An installer shall be selected for a cost-effective installation, with knowledge of the business and a sufficient list of references.

The system is equipped with a monitoring system that is connected to the internet. Thus all partners can also remotely follow up the installation. This system will make free use of the existing internet connection in various locations.

ARTICLE 7 - SUBJECT OF THE AGREEMENT

7.1. SIZE OF THE INVESTMENT

This agreement is started to achieve solar projects in Portugal with a total investment amount between 200,000 euro and 250,000 euro.

7.2. APPROVAL OF THE PROJECT

The list of the projects in 7.3. is subject to change in function of obtaining a feed-in tariff. There will only be an investment in projects that have received an authorisation (=feed-in rate) from the Portuguese authorities. BOA Energia will present the documents with the registration and the granting of the feed-in rate from the authority to the partners. The registration numbers of the installations will be added after the signing of this agreement. If the projects are not granted a feed-in tariff, then they will be deleted from this list and will obviously not be invested in by the partners. The partners are from the start in agreement that they can invest in the following projects. In the case that one or more projects fall out, then replacement projects can be considered within the limits in 7.1. This project must be approved unanimously by all Directors.

7.3. LIST OF PROJECTS

Below is a list of the projects with the most important parameters. BOA Energia declares that this list is complete and that the parameters below are a true picture of the situation on the ground.

See list installations in Dutch version.

ARTICLE 8 – CONTRIBUTION

The shareholders commit to contribute the following in the SHV:

8.1. BOA ENERGIA:

- Contribution of all collected fees, duties, documents, agreements, project info, ... undertaken with the customers, authority, installer, ... for the installations mentioned in article 7. (such as. 15 year old roof rent, maintenance contracts, granting of feed-in rate, ...) In short, all documents that are required to be recognised as a legitimate owner of the installations. The SHV pays for this paper a sum for each project which is equal to the development costs to BOA Energia. These amounts are listed in article 7.
- The necessary documents/agreement showing that the owner of the building/ground declares himself in agreement in writing with the fitting of these solar installation on the roofs described in article 7. In addition, the written approval that the project can be sold during the period to one of the partners of the SHV or other partner that is indicated by the SHV.
- Knowledge of the local political situation, the local authorities, agencies, local market conditions, the legislative framework and the feed-in system in Portugal to realise this project.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate, to realise the project.
- Contribution of adequate human resources to realise the project within the time limits laid down by the authority. Boa Energia will do everything necessary to start up all installations before 1/1/2014.

8.2. SOM ENERGIA

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer.

8.3. DE WINDVOGEL

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer

8.4. WINDENERGIE WATERLAND

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer

8.5. BEAUVENT:

- Its know-how concerning the construction and operation of solar installations.
- Knowledge/experience concerning SHV's.
- Timely contributions of financial resources, in accordance with its correct participation rate. The main deadlines will be specified with the choice of the installer

ARTICLE 9 - PARTICIPATION IN THE SHV - DISTRIBUTION OF REVENUES AND COSTS

9.1. PARTICIPATION

The shareholding shall start as follows in the SHV:

Boa energia	4%
Som Energia	24%
De Windvogel	24%
Windenergie Waterland	24%
BeauVent	24%

If one or more of the shareholders does not clear the payment of his share of the project within the two weeks after another shareholder has put him in breach through a recorded letter, a new balance originates in the participation in the SHV that corresponds to the actual financial contribution of each shareholder in the project. In the start-up phase it is about the actual contribution. Later, it is about a situation where a repayment of a loan does not happen and is recovered from the project.

These participation rates change may after the conclusion of a full calendar year pursuant to article 10.

9.2. DISTRIBUTION REVENUES AND COSTS

The costs related to the activities of the SHV include: all costs, charges, fees and compensations (with the exception of the financing costs and taxes) which the shareholders contribute for the account of the SHV in the framework of the activities listed in article 3. Examples of this are annual insurance, possible loan reimbursement or roof rent, maintenance and repairs of the installations, ... The costs are borne by the shareholders according to the participation rates of that production year.

The shareholders will (in accordance with their participation percentage, the electrical energy generated and all associated rights (such as Feed-in tariff, the green electricity certificates), guarantees of origin as well as all existing and future rights such as for example emission reduction rights) share in accordance with the participation percentages of that production year. Also subsidies directly related to this installation, belong here.

ARTICLE 10 – ADJUSTMENT PARTICIPATION PERCENTAGES

10.1. WHEN TO ADJUST PARTICIPATION PERCENTAGES?

The participation percentages can be adjusted 3 times. The starting date of the first production year is set at 1/1/2014. The shares can change owner for the first time on 1/1/2014. Boa Energia has then still on 1/1/2016 and 1/1/2017 the possibility to buy up shares. After this the participation percentages will no longer change. Boa Energia therefore has 3 possibilities to buy in.

10.2. HOW TO ADJUST PARTICIPATION PERCENTAGES?

The party which wants to change its participation rate must send a written request to the other shareholders and this at least 30 days before the end of a full calendar year. On the basis of a written request the other shareholders make up an invoice to the requesting party. These invoices must be paid not later than on the 30th december of a given year. The increase in the participation percentage is effective for the following calendar year. A settlement will also be made for the previous year.

The annual percentage that BOA ENERGIA buys from the other shareholders shall not be less than 20 % in order not to increase the administrative burden for the SHV unnecessarily. Each year there are any changes in the participation percentages a settlement must be made for the production year. These settlements will be communicated to all the shareholders and approved unanimously by the directors.

10.3. INITIAL SHV SHAREVALUE + FUTURE VALUE

The total investment amount of the project is set at € (The shareholders undertake to complete this investment cost after the signing of the agreement). This means that the value of 1% of the project is €

After each production year 1/15th of the total investment cost is deducted. This represents the annual depreciation of the project. The calculation example to clarify this is an integral part of this agreement.

It is the intention that the share of BOA ENERGIA rises throughout the life of the project. So the project if possible is borne 100% by local citizen participation.

10.4. SHARE PURCHASE OF WHICH PARTY?

Each percent that the share of BOA ENERGIA increases is evenly distributed over the other partners unless the partners wish to depart from this. This requires the unanimity of the directors.

The participation percentages of Som Energia, De Windvogel, Windenergie Waterland en BeauVent can be reduced to 0% if the BOA ENERGIA takes these over during the next 3 years. The partner that has 0%, no longer takes part in the SHV.

Each year the shareholders will complement their rates in the spreadsheet that is part as an annex to this agreement. In this the annual accounts will also be kept.

ARTICLE 11 - ADMINISTRATION

11.1. BOARD OF DIRECTORS

The SHV shall be administered by a board of directors appointed by the General Assembly of the shareholders. Initially the following directors are appointed:

Boa Energia for which Nuno Brito acts.
Som Energia for which Gijsbert Huijink acts.
De Windvogel for which Siward Zomer acts.
Windenergie Waterland for which Gerard Meijssen acts.
BeauVent for which Stefaan Soenen acts.

The directors are appointed for the duration of the SHV and can only be dismissed for legitimate reasons, or by unanimity of the shareholders. Each shareholder must have a representative for the duration of the SHV.

11.2. EXTERNAL REPRESENTATION AUTHORISATION

The SHV is within or outside the law, legally represented by BOA ENERGIA under the its name. The DIRECTOR of BOA Energia can carry out all acts of management for the SHV if these acts are according to the decisions of the board of directors. The co-shareholders will not bear the cost for operations above 250 euro that are undertaken without the approval of the board of directors.

11.3. ACTIVITIES

The board of DIRECTORS:

Guarantees the common activities and the good operation of the installations contained in article 7..

- A. Take all decisions on the activities of the objective of the SHV (art. 3),
- B. Take all technical and commercial decisions,
- C. Divide the tasks,
- D. Appoint a director for each activity,
- E. Provide specific solutions for specific problems,
- F. Are responsible for the follow-up of the management by the directors.
- G. The adjustment of this agreement if this is considered necessary. (Except article 3 and 7.1, → AV)

The DIRECTORS shall meet whenever it is necessary and at the simple request of one of the shareholders.

The revenues collected by the DIRECTORS or expenditure which they incur during the performance of their task, is brought in the SHV. Each DIRECTOR will be accountable about its conducted directorship, including the expenses made, and about the policy followed. This is done spontaneously, or at the request of another DIRECTOR.

The DIRECTORS/shareholders act in their own name, but always for account of the SHV and this in accordance with the decisions and permission of the Board of the SHV..

11.4. DECISION MAKING WITHIN THE BOARD OF DIRECTORS

Within the board of directors decisions are made with a 2/3rd majority. All decisions shall be in writing, dated and signed by all directors.

ARTICLE 12 – GENERAL ASSEMBLY

12.1. GENERAL ASSEMBLY

12.1.1. The DIRECTORS will convene the General Meeting of the shareholders if necessary. (2 representatives for each shareholder) , by written invitation sent not less than seven (7) days before the meeting.

12.1.2. An extraordinary general meeting of the shareholders may be convened by any shareholder or director if the importance of the SHV requires it and this via written invitation sent not less than seven (7) days before the meeting.

12.1.3. The shareholders are able to participate in the meeting via conference call or video conference or similar communication methods which make it possible for each participant to hear the others and to take part in the conversations. The shareholders that participate through such communication methods in the general meeting shall be considered to be present in person.

12.1.4. The shareholders can always appoint a power of attorney to someone who will represent them in the general assembly of the SHV. To this end they will give a written authorisation signed by the shareholder.

12.2. – QUORUM

The General Assembly shall only be valid if all the shareholders are present or are legitimately represented. If a shareholder can or will not be present on a fixed general meeting, then the shareholder must not later than 1 day before the 2nd meeting, pass its powers to another shareholder who will be present. If this is not done the directors choose with simple majority who will receive these proxies.

12.3 – AUTHORISATIONS

12.3.1. The General Meeting shall have all the powers which are not expressly granted to the directors.

12.3.2. The following decisions are, however, still within the exclusive competence of the general meeting of shareholders and require a unanimous approval of all the shareholders:

- (a) sale of the business, or any substantial part of the SHV to another partner than BOA Energia;
- (b) dissolution of the SHV;
- (c) addition or withdrawal of a shareholder;
- (d) recruitment or dismissal of staff who will occupy a key role in the SHV;
- (e) acquisition of major assets;
- (f) expansion of the objective set out in article 3
- (g) the expansion of the list of installations (see 7.3.) above the amounts included in 7.1.

12.4. – VOTING RIGHTS AND DECISIONS

12.4.1. Each shareholder is entitled to two votes at the general meeting. Except in the cases determined by this agreement, the decisions are taken by a simple majority vote.

12.5. – WRITTEN DECISION MAKING

The shareholders are required to decide in writing. To this end a director shall in writing, by letter, fax, e-mail, or any other medium, send the agenda and the proposals of decisions to all shareholders with the request to approve the proposals of the decision and this within a period of twenty days after receipt of the circular and send back to the administrative address of the SHV or at any other address stated in the circular.

If the approval of the majority of the members is not received within this period, the decision shall be deemed not to have been accepted. Only if certain decisions were approved by a majority of shareholders, shall these decisions be deemed to be taken. The decisions which do not fetch a majority, are considered not to be taken.

12.6. – MINUTES

The director will draft the minutes of the discussions of the general assembly. Each shareholder will sign the minutes to indicate his approval. These minutes will be kept in a special register. A copy or an extract of the minutes will be sent to all shareholders.

ARTICLE 13 - ACCOUNTING - FINANCING

13.1. THE DIRECTORS ARE TO KEEP SEPARATE ACCOUNTS FOR EACH TASK ASSIGNED TO THEM AND THIS ACCORDING TO THE DIRECTIVES OF THE BOARD.

The retrievals are based on the actual booked costs and the share of the other shareholders is invoiced. These invoices need to be paid in the first instance by the other shareholders before the time frame that the latter have to pay the suppliers of the SHV.

All of these in- and outgoing invoices shall be booked by each shareholder according to their participation percentage and integrated in their own accounts.

13.2. VAT

Each member shall, within the legal limitations, through its own declaration do the full recovery of the deductible VAT on the purchase invoices. On the invoicing of the share of the shareholders in the investment and operating costs one shall enter the applicable VAT rate and where necessary shall pay these amounts to the VAT administration.

The shareholders agree that VAT on the invoices of the installers can be pre-financed by the partners in accordance with their participation percentage at an interest rate of 2% on an annual basis. This outstanding debt must be repaid in 18 months by BOA to the partners, otherwise the interest rate will be increased to 10 %. If possible BOA Energia looks at itself for the pre-financing of the VAT on the investment. The board of directors can decide to implement another system for this 'problem', but they must decide unanimously.

13.3. FINANCING

Each shareholder retains its full autonomy and responsibility on the financing of its share in the operational funds. Except with unanimous decision of the Board of Directors, the SHV will not give out any appropriations, loans or other financing formats in its own name. The shareholders are however allowed in the framework of the financing, to allow a bank to guarantee the future debt claims with relation to the system operator, energy provider or the authority. That can only be taken up to the participation percentage specified in article 9.1.

13.3. TRANSPARENCY AMONGST THE SHAREHOLDERS

Each shareholder has at any time reasonable full and free access to the accounts and the accounting documents, which relate to the SHV, or the other shareholders.

ARTICLE 14 - TASK SHARING

The shareholders give all possible services free in favour of the SHV for its objective and the good management of the SHV. Contracts for works, supplies or services which are being concluded for the account of the SHV with one of the shareholders-directors or with third parties have to respect market conditions, with a total transparency in relation to the other shareholders. All these decisions are taken by the board of directors.

The directors will each have to do their part of the work and will not be remunerated. The board of directors may grant themselves a minimum annual amount for the administration of the SHV. This amount cannot exceed 2% of the annual turnover.

ARTICLE 15 - RIGHTS AND OBLIGATIONS OF THE SHAREHOLDERS FOR THE DURATION OF THE SHV

15.1 FOR THE ACCOUNT OF THE SHV

After the commissioning, the exploitation of the solar installations shall take place for the account of the SHV. The operation will be carried out at the actual cost. Boa Energia will each year, after the conclusion of a full production year receive a fee of the SHV corresponding to 12% of the income of the solar installations. If the installation costs of the installer are 1120 euro/kWp or lower. If they are higher then the fee will drop at 10%.

15.2 REVENUES OF THE SHV

15.2.1. The kWh originating from the solar installations listed in article 7 and any associated selling price of the electricity through the Feed-in rate, with all current and future associated rights attached (including emission reduction certificates) and obligations, will be due to the shareholders according to their participation in the SHV. For a practical impact see article 23.

15.2.2. All electricity is sold in accordance to the Portuguese legislative framework to an electricity supplier/ network operator and divided according to the participation percentages rates of that production year.

15.3 COSTS

All of the obligations that are directly connected to the PV installations (Article 7) and directly connected to the objective (Article 3) of the SHV. For example. roof rent, the operation, maintenance, decommissioning will be borne by the shareholders in proportion to their participation in the SHV.

The travel expenses incurred by a partner to visit the projects, do not belong to the costs that the SHV takes on. This can only apply if someone would have to travel to the projects to put things right in the interest of the SHV. This will take place at the request of the board of directors.

ARTICLE 16 - TRANSFERABILITY

The members are allowed to bring their shares in the SHV into an own private company or to bring their shares into a larger whole or a third party company which will take over the activity "generation of green power" in its entirety

16.1. RIGHT OF PRE-EMPTION BY EXISTING SHAREHOLDERS

The shareholders always have the right of pre-emption in respect of any third party where a shareholder wants to bring in its shareholding or to whom a shareholder wishes to sell its share in the SHV.

A shareholder who has sold its share in the SHV, no longer has the right to the produced kWh and the associated rights and obligations.

ARTICLE 17 - DISSOLUTION

The SHV will be dissolved and its affairs will be lifted if one of the following events occur:

1. voluntary dissolution by agreement of all the shareholders
2. by injunction

ARTICLE 18 - BANKRUPTCY, LIQUIDATION OR SERIOUSLY DEFAULT OF A SHAREHOLDER

18.1. SHV CONTINUES

Neither the voluntary or involuntary withdrawal or exclusion of one of the shareholders nor the bankruptcy, dissolution or liquidation of one of them, shall result in the dissolution of the SHV. The SHV will continue to exist between the other shareholders for as long that there are at least two shareholders.

18.2. INTERESTS OF WITHDRAWING SHAREHOLDERS

The shareholders that continue the SHV, will take over all interests (i.e. all rights and obligations) of the withdrawing shareholder at market-related terms and conditions and are authorised to continue all the operations of the SHV and to continue to carry out the provisions of this agreement .

The shareholders that continue the SHV, can, if they so wish, indicate/search a third party to take over the interests of the withdrawing shareholder. This third party must also take on all rights and obligations of the withdrawing shareholders, or there must be an agreement of the remaining members.

18.3. ASSETS AND LIABILITIES OF THE SHV

If the SHV is continued by the remaining shareholders and/or a new partner, the following steps will be taken with respect to the assets and liabilities listed in this SHV:

- The goods and rights in co-ownership, will remain the property of the remaining shareholders;
- The goods and the rights which belong to the private property of the outgoing shareholder but are included in the economic assets of the SHV, can be acquired by it against a market price.
- All rights and duties belonging to the SHV remain acquired and will continue to be borne by the remaining shareholders.

18.4. BANKRUPTCY, LIQUIDATION OR DISSOLUTION

In the case of bankruptcy, liquidation or dissolution of a shareholder, it will be deemed that the shareholder has indisputably put an end to its participation in the SHV.

The other shareholders may take over the share of the outgoing shareholder against the following price: the linear declining historic value to zero over 15 years of the share of the withdrawing shareholder in the SHV (see article 10.3), after deduction of (1) an amount equal to 30% of this value at title of minimal compensation, (2) the direct and indirect costs that are related to the transfer of this share, (3) the balance of the outstanding debts and claims in relation to the other shareholders and (4) without prejudice to the possibility that the other shareholder(s) can claim a damage compensation for the damage suffered.

18.5. SERIOUS REMAINING IN BREACH OF ONE SHARE HOLDER

In the event that a shareholder remains in serious breach in relation to this agreement, an error that he has not rectified within two weeks after another shareholder has put him in breach through a recorded letter, the shareholders, except in cases of force majeure, shall be deemed to have undeniably put an end to its participation in the SHV and also to have transferred its share to the other shareholders.

The other shareholders can take over the share of the defaulting shareholder against the following price: the linear declining historic value to zero over 15 years of the share of the withdrawing member in the SHV (see article 10.3), after deduction of (1) an amount equal to 30% of this value at title of minimal damage compensation, (2) the direct and indirect costs that relate to the transfer of this share, (3) the balance of the outstanding debts and claims in relation to the other shareholders and (4) without prejudice to the possibility that the other shareholder (s) can claim a damage compensation for the damage suffered.

ARTICLE 19 - LIABILITY

19.1. THIRD PARTY LIABILITY

Each shareholder-director is liable to third parties in connection with any damage that is the result of a contractual or non-contractual error, which was committed as a result of his directorship. Contracts with third parties will be made in their own name (and for the account of the SHV). Nevertheless the shareholders do not undertake contracts for the account of the SHV that go against the decisions of the board of directors or exceed the powers which they were granted.

19.2. FAILURE AMONG SHAREHOLDERS

If one of the shareholders causes damage by fraud or by a serious error, he will bear the consequences of the damage alone. In that case, the other shareholders will be considered as the third parties and the liable partner will have to compensate them for each failure or any damages that would be required by third parties. The shareholders undertake not to hold each other liable for any damage that would have been caused to third parties or the shareholders in their capacity as director, to the extent that they have acted within the framework of the contracts or powers that were granted to them by the board. This disadvantage and all consequences must be born in accordance with the participation percentages of article 7.1.

ARTICLE 20 - INSURANCE

The shareholders will conclude all insurance required to cover its civil liability, and this in the widest possible extent.

Each shareholder is liable for the insurance of his staff against the risks of accidents at work. The staff of each shareholding company falls within the competence of its respective employer.

The shareholders will take the necessary steps with their legal insurer to obtain that the latter waives any right to compensation against the members, their staff and their insurers, when accidents happen.

The solar installations will be insured by a mutually chosen underwriter. As beneficiaries of the insurance policy will be the shareholders listed separately according to their participation percentages.

ARTICLE 21 - COSTS OF AGREEMENT

Each shareholder will be responsible for its own costs incurred for the present agreement and study costs for the realisation of the installation.

ARTICLE 22 - AMENDMENTS

Any change or modification of any provision of this agreement shall be in writing. They must be signed by the directors concerned and must be dated.

ARTICLE 23 - INVOICING

The revenues and costs of the solar installations are initially jointly commercialised as follows:

23.1 INVOICING INVESTMENT/INSTALLATION COSTS

The investment costs consist of the invoice of the installer, any adjustments to the network, any connection costs, licences costs etc. In short, all costs that relate to the solar installation on the roof and to get the connection according to the applicable legislation in order to create the installation that works in the manner that it should.

BOA Energia will have market-based payment clauses with the installers. As soon as an invoice arrives BOA Energia will bill the shareholders in accordance with their participation percentages. These will pay this invoice within 7 days to BOA Energia. BOA Energia will give proof of payment to all shareholders.

To arrange this in a practical and easy way a common drop-box can be created, where all the info about the projects can be entered so that all partners can smoothly follow the activities and financial settlements.

23.2 ELECTRICITY INVOICING

This will be invoiced by BOA ENERGIA to the energy supplier in accordance with Portuguese legislation. Invoicing must happen at least once per quarter. This invoice is also sent to the other shareholders. These can in turn make up an invoice to BOA ENERGIA according to their participation percentage. The shareholders will do this each quarter.

23.3 RUNNING COSTS INVOICING

The invoices of, for example insurance, maintenance, repairs, all come to BOA ENERGIA. It may invoice the shareholders directly according to their participation percentage. Preferably it can wait for this and the shareholders take it with them in the quarterly statement.

ARTICLE 24. SERVICE/MAINTENANCE CONTRACT.

The shareholders assess after each production year if a maintenance is necessary and ask for quotations. Unless the installer comes with a very good proposal, market proposals will always take place for this.

ARTICLE 25 - REMOVAL OF INSTALLATIONS

After 15 years, the customers automatically become owner of the solar installations. The SHV must therefore not make a provision to dismantle these installations.

ARTICLE 26 - APPLICABLE LAW

The validity of this agreement and the rights, obligations and the relationships of the shareholders under this agreement will be clarified and determined under and in accordance with Belgian law; nevertheless, if any provision of this agreement is deemed by any court of competent jurisdiction to be contrary to any applicable law, this provision will be deemed to be written to its maximum legal effect and the other provisions of the agreement will nevertheless continue to apply in full and resort to their impact.

ARTICLE 27 - DISPUTES

When a dispute arises between the shareholders in connection with the implementation or interpretation of this agreement, the shareholders commit themselves to make every effort in order to mutually reach a solution. In the case these attempts fail, the conflict will be submitted to the court of the district of Veurne, Belgium.

ARTICLE 28 - ANNEXES THAT ARE AN INTEGRAL PART TO THIS AGREEMENT.

The following annexes are an integral part to this agreement.

1. The approved tenders of the installers. The tenders are signed by all directors.
2. The spreadsheet with the participation percentages for each year. Each year a new spreadsheet must be completed and the participation percentages are adjusted as required. This document is printed annually, dated and signed by the directors.
3. Future reports of the director's meetings, reports of the general meeting, that would change certain articles of this agreement.

ARTICLE 29 - WHOLE AGREEMENT

This agreement establishes the complete agreement between the shareholders concerned and replaces all agreements, orally or in writing, arrangements or declarations which may have existed between the shareholders to the extent that such agreements, arrangements or declarations are or were related or the matters dealt with in this agreement.

ARTICLE 30. SPIRIT OF THE AGREEMENT

In accordance with the 7 ICA principles the collaboration between cooperatives is an important aspect. As such the cooperative can share the gained knowledge and start a great movement to launch (renewable) energy that will be realised by the people themselves. All the partners will hold themselves to the ICA principles in their business dealings.

This project is an example of how cooperatives can help each other in achieving the common objective of the REScoops. The partners will with this project, broaden the social acceptance in relation to renewable energy, by sharing its know-how, and help new starting cooperatives, even across national borders.

For the REScoops not using of or stop wasting energy is as important as the generation of the energy required by renewable energy sources. Because of this the REScoops will achieve renewable projects with support of the population as large as possible..

The exchange of know-how between cooperatives is important for REScoops, the shareholders wish to cooperate with BOA ENERGIA in a correct and balanced way.

ARTICLE 31. ANY ADDITIONAL PROJECTS

This project opens the door for multiple collaborations around renewable energy in the future between the partners. The shareholders can start such new projects with each other, without having the obligation thereto. Therefore investing in renewable energy and maximum citizens participation is of paramount importance.

ARTICLE 32. VERSIONS - TRANSLATIONS

This agreement is the translation of an Dutch agreement. In the event of a dispute, the Dutch text takes preference over the English.

The costs for this translation will be considered as common costs of the SHV.

Drafted in Diksmuide on September 25, 2013, in five copies. Please initial each page by 1 representative of each SHAREHOLDER.

<p>Nuno Brito, Director BOA ENERGIA</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Ricardo Coutinho, Director BOA ENERGIA</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Gijsbert Huijink, Director of Som Energia</p> <p>(read and approved)</p>	<p>....., Director of Som Energia</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Siward Zomer, Director of De Windvogel</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Dick Van Elk, Director of De Windvogel</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Wouter TILLEMANS, Director of Windenergie Waterland</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Gerard MEIJSEN, Director of Windenergie Waterland</p> <p>(read and approved)</p>
<p>Deprez Niko, Director BeauVent</p> <p>(read and approved)</p>	<p>Paul Proot, Director o BeauVent</p> <p>(read and approved)</p>

3. Règlement européen relatif au statut de la société coopérative européenne

http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/social_dialogue/l26018_en.htm

« Le présent règlement met en place un statut juridique de société coopérative* européenne (SCE). Ce statut garantit l'égalité des conditions de concurrence entre sociétés coopératives et sociétés de capitaux. Il contribue au développement des activités transnationales des sociétés coopératives.

Constitution de la SCE

La SCE peut être constituée :

- par au moins cinq **personnes physiques et/ou morales** résidant dans au moins deux États de l'Espace économique européen (EEE), constituées selon le droit d'un État membre de l'Union européenne (UE) et régies par la législation d'au moins deux États membres de l'UE ;
- par **fusion de coopératives** constituées selon le droit d'un État membre de l'UE, et ayant leur siège statutaire et leur administration centrale dans cet État, si deux d'entre elles au moins relèvent du droit d'États membres différents ;
- par **transformation d'une coopérative** constituée selon le droit d'un État membre de l'UE et ayant son siège statutaire et son administration centrale dans l'EEE, si cette coopérative a depuis au moins deux ans un établissement ou une filiale relevant du droit d'un autre État membre de l'UE.

Un État membre peut prévoir qu'une entité juridique n'ayant pas son administration centrale dans l'EEE peut participer à la constitution d'une SCE, si cette entité juridique :

- est constituée selon le droit d'un État membre,
- a son siège statutaire dans ce même État membre,
- a un lien effectif et continu avec l'économie d'un État membre.

Capital de la SCE

Le capital de la SCE est représenté par les parts de ses membres. Il doit être d'un montant minimal de 30 000 euros. La législation d'un État membre prévoyant un capital souscrit plus élevé pour les entités juridiques exerçant certains types d'activités (telles que les activités bancaires, d'assurances etc.) s'applique aux SCE ayant leur siège statutaire dans cet État membre.

Une fois par an, l'assemblée générale doit constater, par résolution, le montant du capital à la clôture de l'exercice et sa variation par rapport à l'exercice précédent.

Si la législation de l'État membre où se trouve son siège le permet, la SCE peut avoir des membres coopérateurs investisseurs, avec des droits de vote limités. »

4. Exemple détaillé de la coopérative européenne TAMA

TAMA est structurée de manière à faire appel à la fois à un haut niveau de professionnalisme et à la participation active des citoyens et des réseaux : son fonctionnement répond ainsi à une double nécessité d'efficacité et de démocratie. Elle sera donc pilotée par un comité de direction élu à l'occasion d'une assemblée générale. Un comité citoyen, représentant l'ensemble des membres, aura un rôle consultatif. La collecte de fonds s'accompagnera d'un engagement concret, sous la forme d'un appel à investissement public grâce auquel chacun pourra participer à la coopérative en investissant son épargne dans des parts sociales. Cet appel sera déployé à l'échelle européenne, afin de toucher le plus grand nombre possible de personnes.

La structure spécifique de TAMA autorise par ailleurs un certain niveau de contrôle sur la circulation des fonds (gestion démocratique) : la gouvernance de la coopérative répond à un besoin important, celui de permettre à chacun de maîtriser la circulation de son argent. Les décisions internes à la coopérative seront prises sur le modèle « une personne = une voix » qui, associé au dynamisme de l'approche coopérative, garantit le respect du principe démocratique. L'approche démocratique sera donc fondée sur la transparence des financements, sur la communication régulière au sujet des projets financés, sur les réunions entre les membres et les porteurs de projets, et sur la création d'un organe consultatif, le comité citoyen, qui donne à chacun l'opportunité de faire entendre sa voix.

Caractéristiques des parts sociales (valeur nominale : 100 €) :

- **Parts A : fondateurs/entités juridiques**
- **Parts B : membres/personnes physiques et entités juridiques**
- **Décisions prises à la double majorité A+B**
- **Conditions de souscription et de rachat de parts sociales**
- **Achat : le capital étant variable, la souscription est possible à n'importe quel moment.**
- **Rachat : les parts sociales peuvent être rachetées une fois par an, suite à un vote de l'assemblée générale validant les états financiers de l'exercice au cours duquel la demande de rachat a été déposée.**
- **Transfert : les parts sociales ne sont pas transférables à un tiers.**
- **Rémunération : entre 0,5 % et 6 % selon les résultats, la cible étant l'inflation moyenne dans l'UE.**

Les investissements de TAMA

Combiner le principe de subsidiarité et de solidarité européenne

TAMA n'a pas pour objet de se substituer aux organismes locaux et aux réseaux sectoriels émergents, mais plutôt de leur proposer un relais financier et, si possible, de les accompagner dans leurs missions de gestion et de développement. Les investissements citoyens et leur circulation entre différents pays européens constitueront donc un moyen pratique d'encourager l'émergence de projets dotés d'une forte base locale et citoyenne, grâce à la solidarité entre les différentes nations européennes.

Répondre aux exigences de financement des projets citoyens

Les difficultés rencontrées par les organisations de l'économie sociale et solidaire pour accéder aux capitaux limitent leurs possibilités de développement et de lancement d'initiatives. Le rôle de TAMA sera donc d'investir le capital risque lors de la phase de développement et de proposer un accompagnement sur mesure en fonction des exigences (conseil, constitution de réseaux, échanges de bonnes pratiques, etc.).

Viser les projets citoyens

Conformément aux objectifs de TAMA, les projets visés feront participer de diverses manières les citoyens à leur gouvernance (financement, volontariat, etc.) et mettront en œuvre un modèle de gestion alternative de la propriété commune respectant à la fois l'individu et l'environnement. La définition et les éventuelles modifications de la politique d'investissement feront l'objet d'un vote à l'assemblée générale des membres.

Investir avec transparence et réduire les risques

Le comité de direction sera chargé d'appliquer la politique d'investissement de manière transparente et professionnelle. L'analyse des risques fera l'objet d'une attention particulière. Les membres seront régulièrement informés des investissements réalisés et de leurs performances.

Intégrer des partenaires publics au processus d'investissement

Conformément à l'objectif de promotion du développement local, TAMA doit faciliter la mise en œuvre d'un environnement de collaboration constructive entre la société civile et les partenaires publics dans le cadre de projets économiques répondant aux préoccupations des citoyens. Les partenariats avec des organismes publics (co-investissements, garanties, taux d'intérêt préférentiels, etc.) doivent donc être recherchés lorsque des investissements sont nécessaires.

Caractéristiques des investissements

- **Nombre : 10 projets financés par an**
- **Montant : limité à 300 000 € (sauf circonstances exceptionnelles, pour des projets de très haut niveau)**
- **Nature : participation minoritaire au capital social, avances sur compte courant, obligations, prêts subordonnés**
- **Durée : entre 3 et 7 ans**
- **Droits d'admission : les porteurs de projets devront verser 3 % du montant investi.**