



EDFI Electrifi

EDFI MC Electrifi Intro & PAYGo Workshop

Jean-Denis Collin
Guillaume Cruyt
22 septembre 2022



This Programme is funded
by the European Union



Ordre du jour

- 1. Présentation et portefeuille du mandat d'ElectriFI**
- 2. Aperçu et horizon du marché PAYGo**
- 3. Contribution d'ElectriFI au marché PAYGo**

Mandat et portefeuille d'ElectriFI

Qui sommes-nous ?

EDFI Management Company a été créée par **15 DFIs européennes** pour gérer des solutions d'investissement en leur nom.

Une vision commune

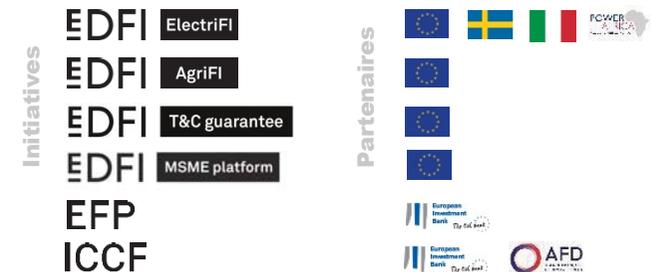
Améliorer la vie des personnes dans les pays où les besoins sont les plus grands grâce à la croissance des entreprises du secteur privé qui ont un impact important sur le développement.

Une plate-forme commune

Les programmes des DFI européennes atteignent une masse critique et des gains d'efficacité en offrant des facilités communes et un modèle de gouvernance multipartite avec la participation des DFI à tous les organes de décision.

Une gamme de solutions de financement du développement

Se concentrer sur les investissements qui attirent des capitaux des DFI européennes et d'autres investisseurs et qui remédient aux défaillances du marché et aux situations d'investissement sous-optimales.



Société de gestion de l'EDFI (MC)

EDFI MC recherche des partenariats pour mobiliser des capitaux et accélérer le développement du marché

Facilités de développement du marché

EDFI AgriFI

- 1 facilité : Globale (40 millions d'euros), établie en 2018 + Pays Windows (2021)
- Secteur : agriculture et sylviculture
- durables
- 21 millions d'euros engagés dans 8 investissements (2021)
- 2,5 millions d'euros de ticket moyen
- 62% de co-investissement avec des IFD européennes
- En sous-délégation avec l'OMF

EDFI ElectriFI

- 2 facilités : Global (121 millions d'euros) et Country Windows 1& 2 (93 millions d'euros).
- + 44 millions d'euros), établis en 2016 et 2020.
- Secteur : énergie propre
- 90 millions d'euros engagés dans 41 investissements (2021)
- 2,9 millions d'euros de ticket moyen
- 41% de co-investissement avec des IFD européennes
- En sous-délégation avec l'OMF

Mécanismes de partage des risques

EDFI T&C garantie

- 1 facilité : Global (25 millions d'euros)
- Offre d'une garantie de transférabilité et de convertibilité pour les IFD évaluées par le pilier qui investissent dans des projets d'énergie renouvelable
- En tant qu'intermédiaires financiers de Proparco

EDFI MSME platform

- 1 facilité : Global (80 millions d'euros)
- renforcer la capacité de prêt des intermédiaires financiers locaux qui accorderont ensuite des

Facilités de cofinancement

EDFI EFP

- Mécanisme de co-investissement de la BEI et de plusieurs membres de l'EDFI (243 millions d'euros),
- Créé en 2003 Pas de spécificité sectorielle
- 541 millions d'euros engagés dans 41 projets
- 11 IFD européennes actuellement impliquées + création du guichet COVID-19 en 2020.

EDFI ICCF

- Facilité de co-investissement de la BEI, de l'AFD et de plusieurs membres de l'EDFI (335 millions d'euros)
- Établi en 2011
- Secteur : Projets IPP en les énergies renouvelables
- 480 millions d'euros engagés dans 35 projets
- 10 IFD européennes actuellement impliquées

EDFI ElectriFI

Mécanisme à capital fixe axé sur l'accès à l'énergie dans les marchés frontières

Investir là où d'autres ne peuvent le faire

- Investir dans des entreprises et des projets privés en phase de démarrage ;
- Générer des connexions électriques nouvelles/améliorées ;
- Ou la capacité de production à partir de sources d'énergie durables ;
- Dans les marchés émergents.

Quelques-uns de nos investissements



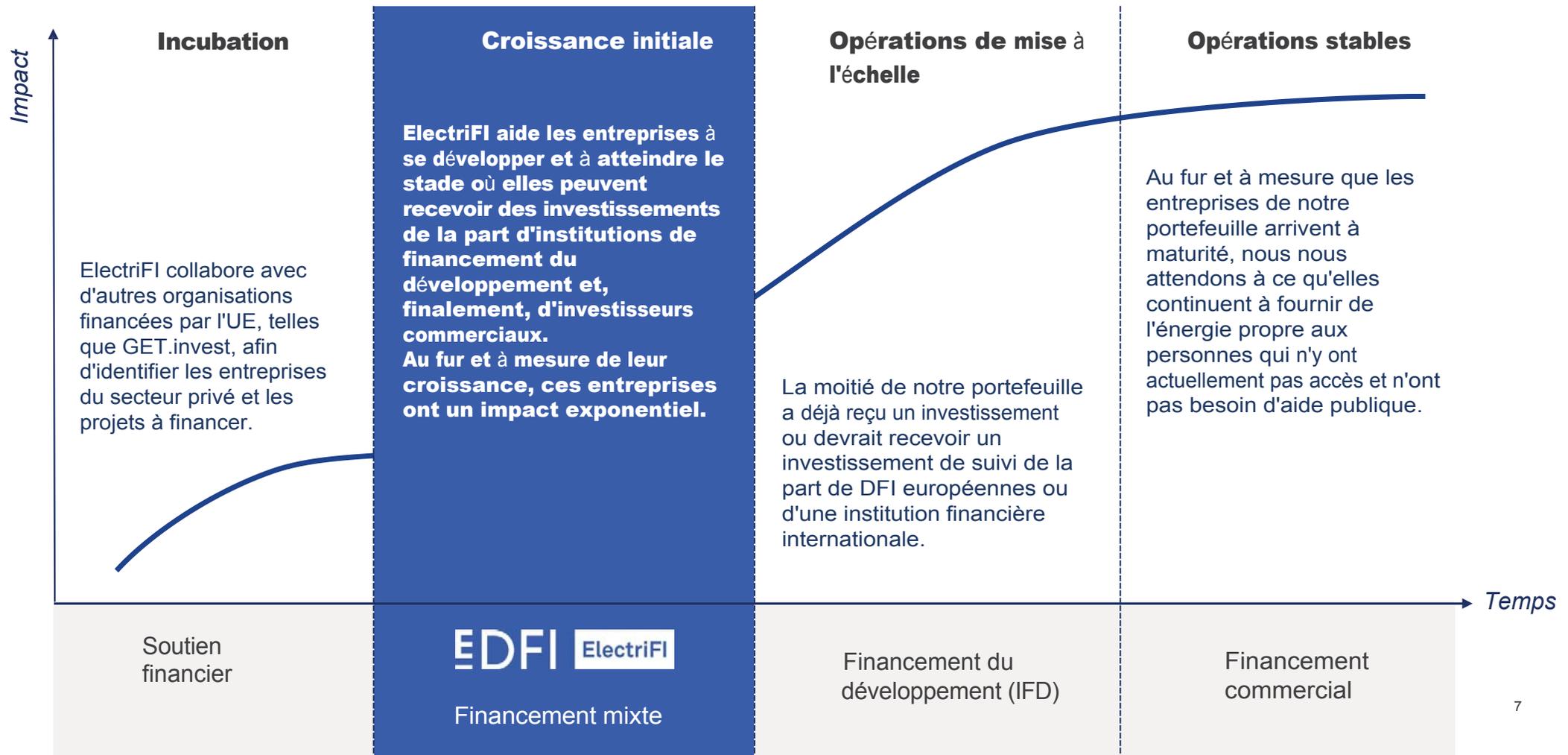
solarise africa



NURU
congo connecté



EDFI ElectriFI rôle de catalyseur



EDFI Proposition de valeur unique d'ElectriFI

Une **facilité mixte** destinée à accélérer l'accès à l'énergie propre en réduisant les risques liés aux projets du secteur privé.



Investir dans l'accès à l'énergie propre pour les pays en développement

75% du portefeuille d'ElectriFI est investis en Afrique subsaharienne



Investir là où d'autres ne peuvent le faire

Les investissements d'ElectriFI ont levé 280 millions d'euros supplémentaires



Offrir des produits flexibles qui répondent aux besoins du secteur

Plus de 50 % du portefeuille est investi en actions et quasi-capital.



Construire et accélérer les marchés par le biais de partenariats.

41% des investissements sont des investissements conjoints avec des membres de l'EDFI

Critères d'éligibilité & offre



Énergies renouvelables

Investir dans l'accès à l'énergie propre pour les pays en développement



Modèle d'entreprise

SHS, IPP, Mini-grid, C&I, autres (efficacité énergétique, fours de cuisson,...)



Commercialement viable

Financièrement viable, avec une stratégie claire vers la rentabilité, modulable et/ou reproductible



Normes ESG

Engagement à respecter des normes internationales élevées et des principes bancaires sains.



Antécédents

Expérience professionnelle crédible, alignement des intérêts. Investisseur précoce, pas de capital d'amorçage



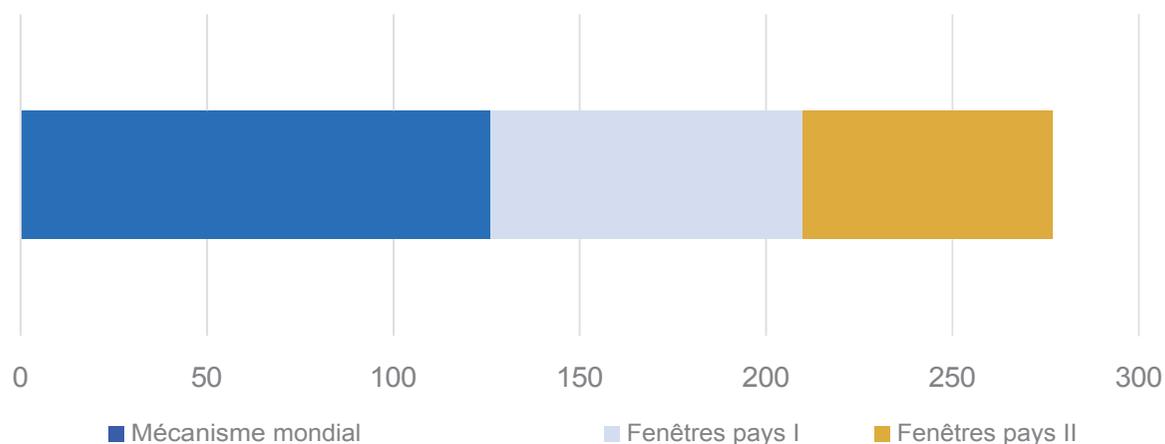
Offre

Structuration souple de la dette en fonds propres, prix adapté au marché / conditions de financement. Investissements de 0,5 à 10 millions d'euros jusqu'à 50 % du cycle de financement

Fenêtres mondiales & nationales

EDFI ElectriFI offre une **portée mondiale** ainsi qu'une **approche sur mesure** pour améliorer l'accès à l'énergie propre dans les pays en développement.

L'EDFI ElectriFI gère un total de **277 millions d'euros**.



Frais de gestion inclus



2 fenêtres de campagne

Lancé en 2018 :

- Bénin : 5 millions d'euros
- Région Pacifique : 8 millions d'euros
- Côte d'Ivoire : 10 millions d'euros
- Nigeria : 30 millions d'euros
- Zambie : 31 millions d'euros

Lancement en 2021 :

- Kenya : 47,6 millions d'euros
- Ouganda : 5 millions d'euros
- Eswatini : 5 millions d'euros
- Burundi : 9,3 millions d'euros

Chiffres clés

Aperçu du portefeuille



108 millions d'euros
engagé



37 entreprises et projets
soutenus



50+ transactions



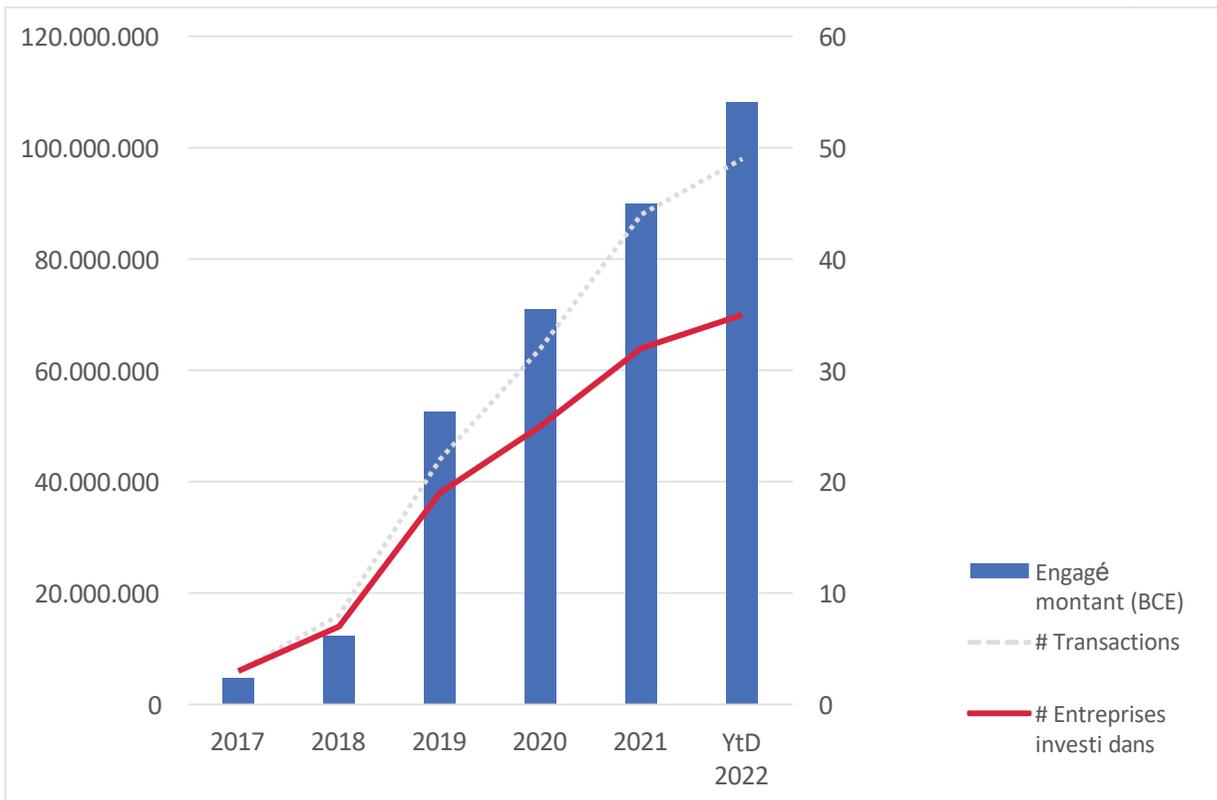
> 60 % de
fonds propres et
de quasi-fonds
propres



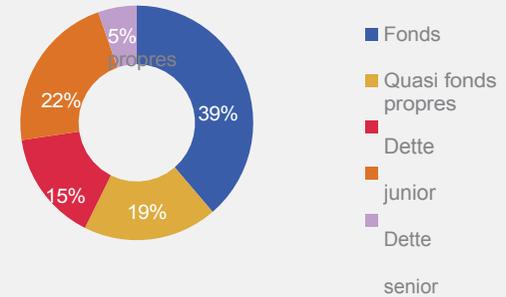
3,5 facteur de levier



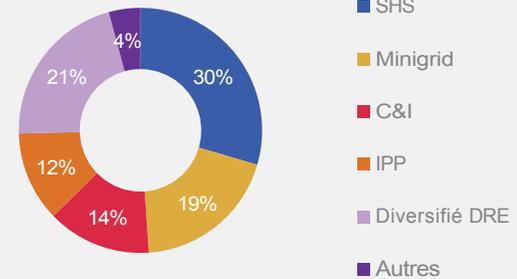
Vue d'ensemble du portefeuille (septembre 2022)



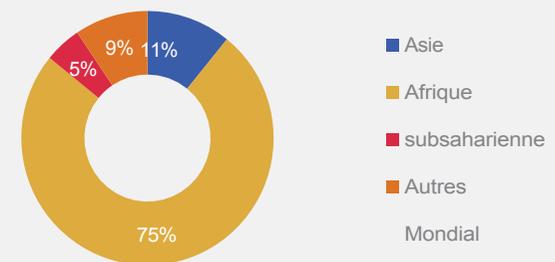
Ventilation par instrument financier



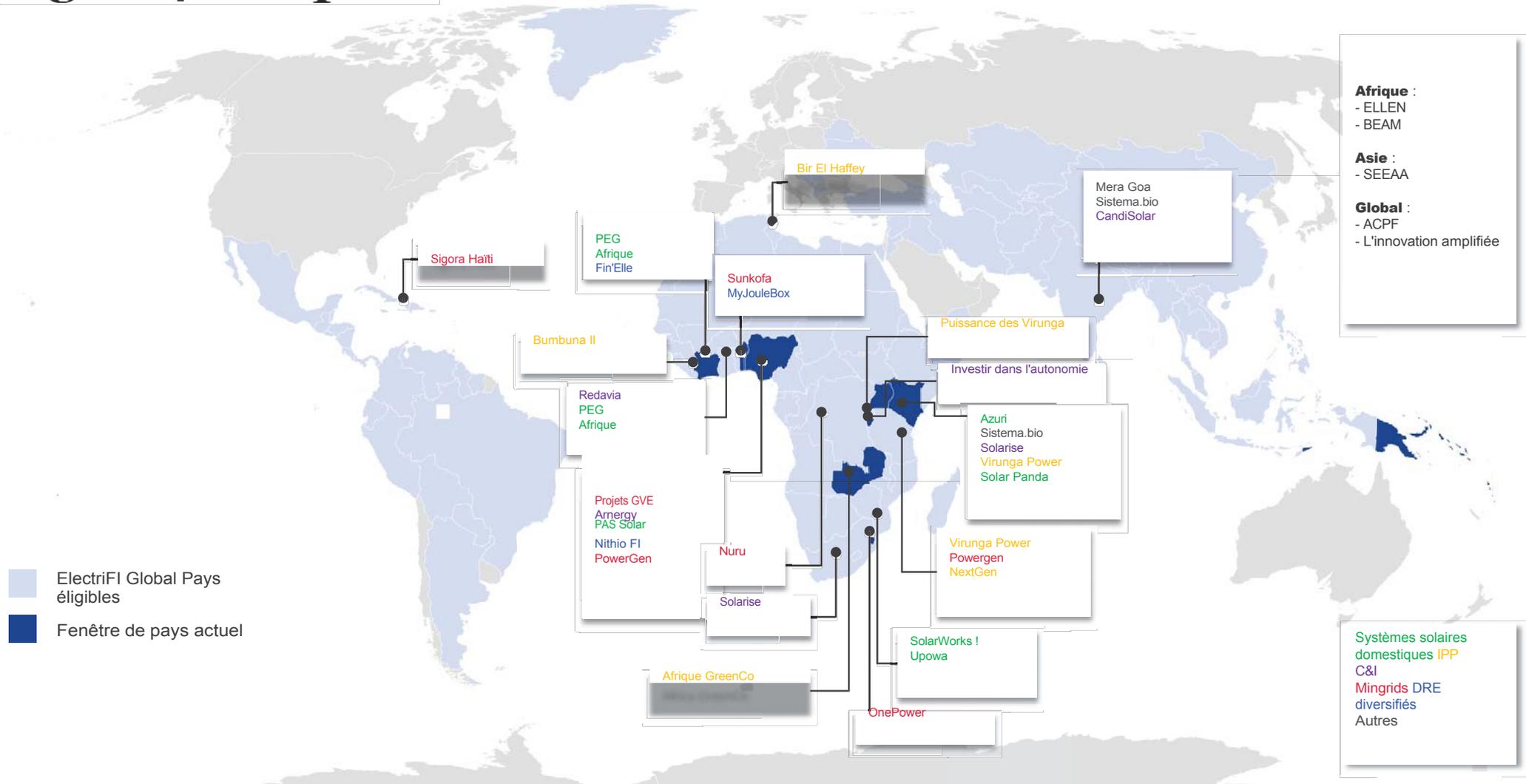
Répartition par modèle d'entreprise



Répartition géographique

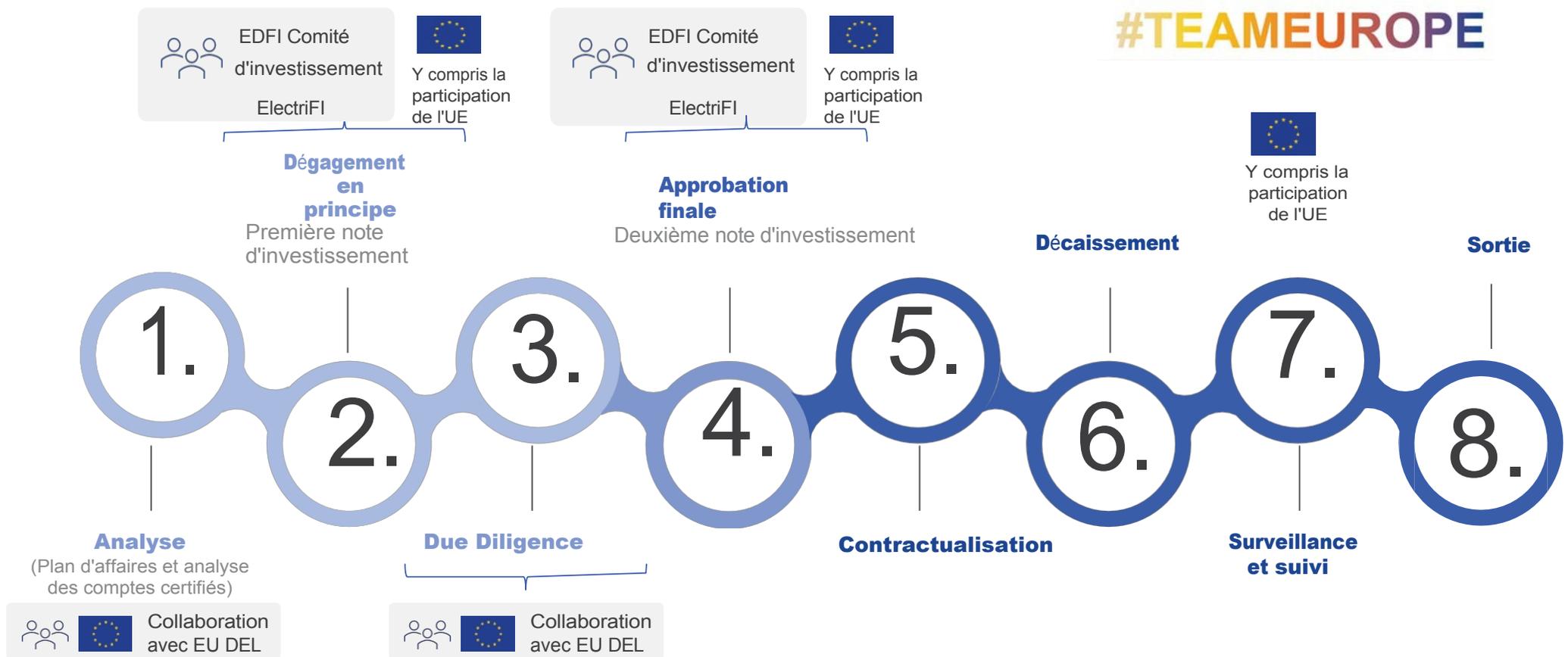


Une empreinte mondiale



Un processus d'investissement inclusif

Approbation standard en deux étapes pour la passation des marchés, avec un contrôle préalable sur place.



Investissements d'ElectriFI dans les systèmes solaires domestiques

Société bénéficiaire	Instrument	Engagement total	Pays d'intervention
Fonds propres - engagement total 12 millions d'EUR			
BEAM (exposition sans recours à BBOXX)	Fonds propres	8 millions d'USD	Monde, Nigeria, Burkina Faso, Togo
Panda solaire	Fonds propres	4 millions d'USD	Kenya
Dette garantie de premier rang - engagement total de 11 millions d'EUR			
SolarWorks ! BV	Prêt senior garanti à 5 ans	4 millions d'USD	Mozambique et Malawi
UpOwa Cameroun SASU	Prêt senior garanti à 5 ans	3 millions d'EUR	Cameroun
E-longLife Energies Nouvelles (ELLEN)	Prêt senior garanti à 6 ans	4 millions d'EUR	Efi : Mali et Niger
			DFC : Tchad
Dette junior - engagement total de 8 millions d'EUR			
PEG Africa Ltd	Prêt junior non garanti sur 7 ans	6,5 millions d'USD	Ghana, Sénégal, Côte d'Ivoire, Mali
Azuri (SPV)	Dette junior garantie	1,5 million d'euros	Kenya
Fonds de roulement renouvelable - engagement total de 6 millions d'EUR			
L'innovation amplifiée	Facilité de fonds de roulement renouvelable de premier rang	6 millions d'USD	ÉTATS-UNIS
Exposition totale au SHS 37 millions d'EUR			

Aperçu & horizon du marché PAYGo

Aperçu et horizon du marché PAYGo

Observations : Observations sur le marché actuel des SHS

Observations sur le marché : Un secteur complexe

Dix ans après le lancement du système solaire PAYGo, malgré son succès auprès de millions de personnes en situation de précarité énergétique, le modèle économique s'est avéré remarquablement difficile à mettre en œuvre. Les entreprises du secteur doivent être à l'aise dans les domaines de la banque, de l'informatique, de la distribution, de la chaîne d'approvisionnement, du change, des télécommunications, des clients vulnérables, des besoins du marché, etc. Plusieurs entreprises PAYGO ont connu des difficultés et certaines ont échoué. Les difficultés observées découlent de la combinaison de quatre obstacles :

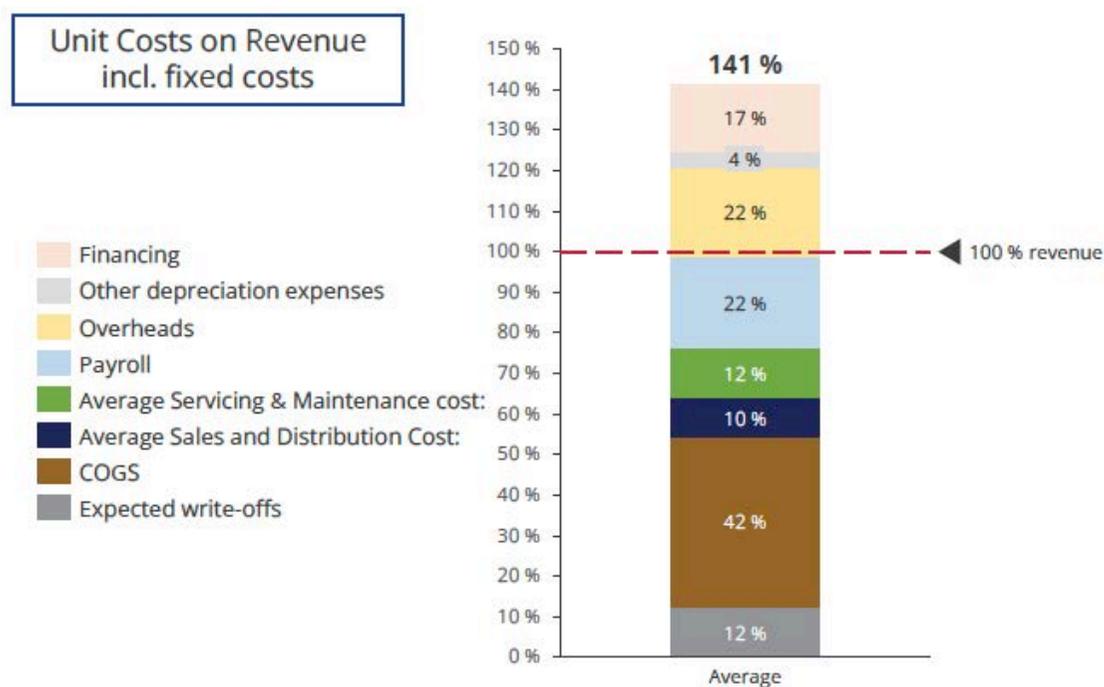
- A)** Structure de coût lourde et taux d'absorption élevé
- +
- B)** Dépendance au financement externe
- +
- C)** Manque de fonds propres entraînant un surendettement
- +
- D)** Connaissances limitées en matière de financement



La viabilité de l'industrie est remise en question

Observations : Structure de coûts lourde & taux d'absorption élevé

La lourde structure des coûts et le taux d'absorption qui en résulte sont trop élevés et empêchent les entreprises d'atteindre l'échelle nécessaire pour devenir rentables.

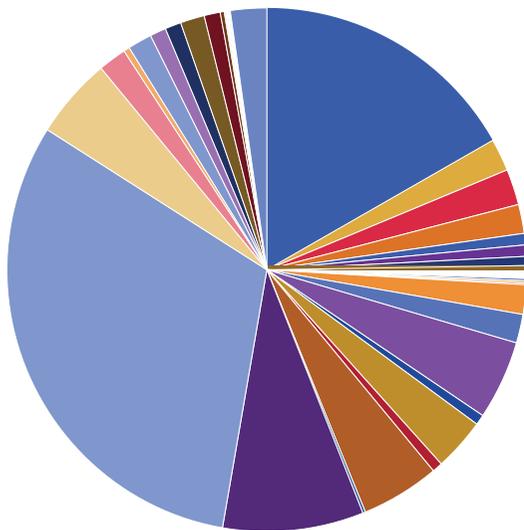


- La plupart des entreprises couvrent leurs coûts variables mais n'atteignent jamais l'échelle nécessaire pour couvrir leurs coûts fixes.
- Les structures de coûts lourdes sont dues à des équipes coûteuses basées dans l'UE ou aux États-Unis, à une recherche et développement par tâtonnement et à un financement inadapté.
- L'incapacité à couvrir tous les coûts conduit à un taux d'absorption continu, ce qui entraîne des besoins continus en capitaux, le retrait des investisseurs et, en fin de compte, la défaillance de l'entreprise.

Observations : L'addiction au financement externe

Les taux élevés de consommation de trésorerie créent une dépendance à la croissance qui conduit à de mauvaises décisions financières et à des structures d'actionnariat complexes qui empêchent les fondateurs de se concentrer sur les opérations.

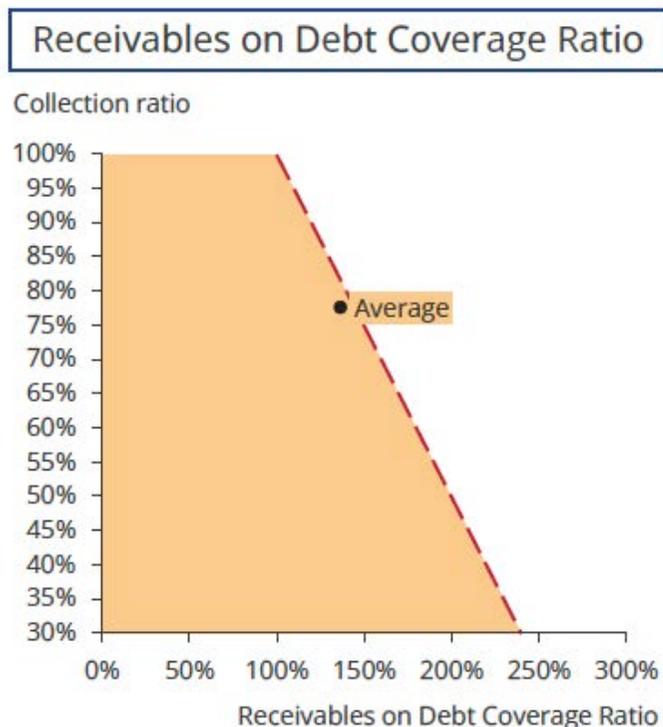
Actionnariat de société SHS



- Les taux d'épuisement des entreprises obligent ces dernières à rechercher constamment des capitaux pour éviter de se retrouver sur la voie de la rentabilité.
- L'accent mis sur la croissance crée une dépendance au financement, obligeant les entreprises à prendre de mauvaises décisions financières.
- La pression exercée pour obtenir un financement se traduit par des microtransactions et des prêts-relais coûteux qui viennent gonfler et complexifier les bilans des entreprises.
- Les structures d'actionnariat compliquées complexifient le processus de décision et empêchent les fondateurs de se concentrer sur les opérations.

Observations : Manque de fonds propres obligeant à un surendettement

Le manque de fonds propres patients oblige les entreprises à financer leur croissance par l'endettement, ce qui entraîne un surendettement et fait sortir les liquidités des entreprises au moment où elles en ont le plus besoin, contribuant ainsi à augmenter le taux d'épuisement des liquidités.



- L'absence d'un investisseur en capital de premier plan entraîne une fragmentation de l'actionariat et une capacité de suivi limitée.
- L'absence de partenaires en capital solides pousse les entreprises à se tourner vers l'endettement comme principale source de financement.
- L'endettement excessif met les entreprises dans des situations où le recouvrement de leurs créances ne couvre pas leurs obligations d'endettement.
- L'endettement excessif fait sortir les liquidités des entreprises au moment où elles en ont le plus besoin, ce qui contribue encore au taux d'épuisement des liquidités.

Observations : Connaissances limitées en matière de financement

Les connaissances limitées en matière de financement, tant du côté des fondateurs que des investisseurs, ont contribué à des décisions financières lourdes, aux résultats imprévus et aux erreurs coûteuses.

- Une compréhension limitée de la complexité du modèle PAYGo a poussé les investisseurs à financer des entreprises dont les voies vers la rentabilité ne sont pas claires et dont les instruments d'investissement sont inappropriés.
- Les défaillances d'entreprises ont mis en évidence les défis qui se posent lorsqu'il s'agit de gérer de multiples dettes de premier rang et de second rang avec des échéances différentes.
- Le manque de références et d'informations sur le marché entrave la capacité des investisseurs à évaluer et à contrôler correctement les entreprises, ce qui entraîne des résultats imprévus et des erreurs coûteuses.
- Le besoin continu de capitaux urgents et le manque de communication en temps opportun peuvent rompre la confiance entre la direction et les actionnaires, ce qui se traduit par des obstacles supplémentaires au développement.

Aperçu & horizon du marché PAYGo

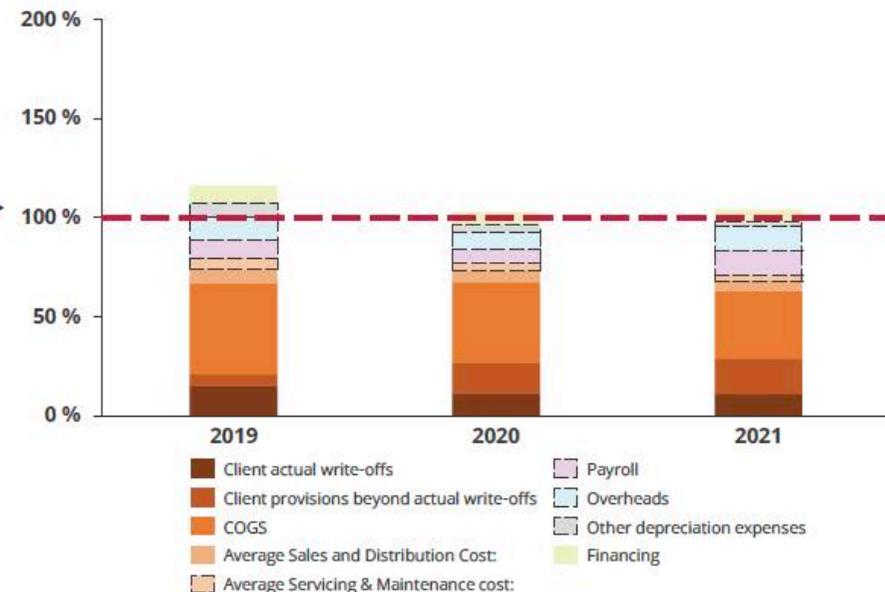
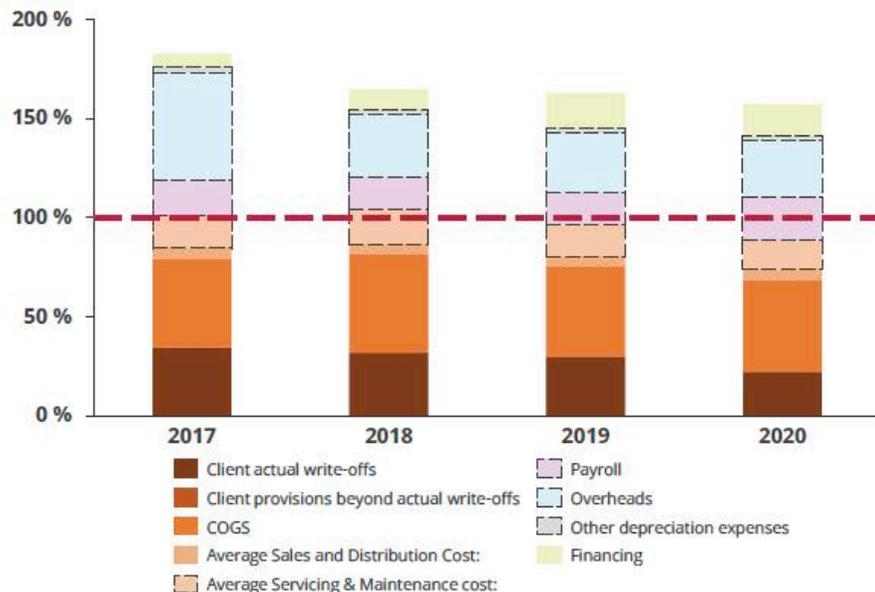
Horizon : Tendances et évolution du marché des systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation

Horizon : L'industrie s'oriente vers des structures plus légères

Les leçons coûteuses du passé sont en train d'être tirées et assimilées. Les entreprises de la deuxième génération se concentrent sur la minimisation de leurs coûts, la réduction de leur taux d'épuisement des liquidités et un chemin plus clair vers la rentabilité.

Les entreprises de la première génération souffrent d'un nombre important de dépenses fixes et d'un coût élevé de rentabilité. Cela se traduit par des besoins de liquidités importants, une capacité de mise à l'échelle plus limitée et, en fin de compte, un risque élevé de défaillance.

Les entreprises de deuxième génération tirent les leçons de leurs erreurs passées pour minimiser leurs coûts. L'accent est mis sur la rentabilité précoce et le contrôle du taux de consommation de trésorerie, ce qui réduit les besoins en capitaux.



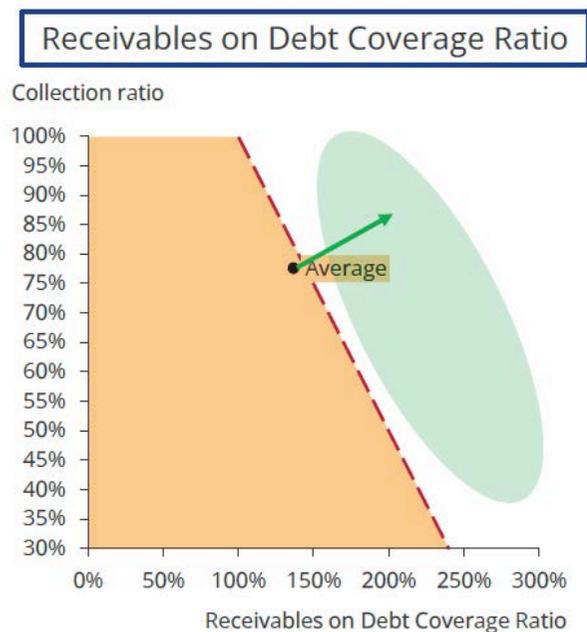
Horizon : Améliorer les pratiques de financement

Les fondateurs assimilent les leçons tirées des défaillances passées en améliorant la gestion des flux de trésorerie, en simplifiant leurs bilans et en partageant les bonnes pratiques lorsqu'ils participent aux dernières initiatives.

- L'importance pour les fondateurs de gérer leur trésorerie a été mise en évidence par les défaillances observées dans les entreprises de première génération. Cela permet d'anticiper les besoins de financement et d'éviter les micro-transactions et les prêts-relais coûteux.
- Nécessité de simplifier les bilans de la deuxième génération pour permettre aux fondateurs de mieux se concentrer sur les opérations plutôt que sur les besoins de financement et la gestion des actionnaires.
- Les bonnes pratiques de financement peuvent désormais être partagées entre les acteurs du secteur grâce à des programmes tels que l'initiative PAYGo PERFORM. Ces pratiques sont également partagées dans le cadre de conversations entre investisseurs et investisseur, sur la base de l'accumulation d'informations sur le marché.
- Une bonne gestion de la trésorerie implique également de savoir quand arrêter les opérations plutôt que de négocier des capitaux supplémentaires dans une position de faiblesse. Certaines entreprises ont minimisé leurs pertes en procédant de la sorte.

Horizon : L'industrie cherche de nouveaux investisseurs en capital

La pénurie de capitaux propres reste un problème dans ce secteur, mais la récente série D de Sun King, d'un montant de 260 millions de dollars, a mis en évidence le potentiel du secteur et pourrait attirer de nouveaux investisseurs stratégiques sur le marché.



- L'industrie a besoin de partenaires solides pour réduire le surendettement.
- Une tendance positive du marché semble se dessiner à la suite de l'augmentation de la valeur de l'indice des prix à la consommation (IPC), l'annonce récente de la série D* de Sun King, d'un montant de 260 millions d'USD.
- De nouveaux investisseurs stratégiques en capital pourraient être attirés par le secteur maintenant que le potentiel de sorties rentables a été démontré.
- Le mandat et l'expérience acquise par ElectriFI placent le fonds en position de jouer un rôle dans la résolution du manque de fonds propres de l'industrie.

* <https://www.pnnewswire.com/in/news-releases/sun-king-raises-260-million-led-by-general-atlantic-s-beyondnetzero-to-expand-global-access-to-affordable-solar-energy-838523340.html>

Horizon : Améliorer les connaissances en matière de financement

Les investisseurs restants devraient assimiler les leçons tirées des échecs passés en réorientant leur marché et en développant/accédant à des outils qui peuvent soutenir leurs décisions financières et leur suivi.

- Les investisseurs doivent se concentrer sur l'adéquation de l'instrument de financement proposé, en fonction de la taille et de l'actionnariat actuel des sociétés PAYGo.
- Les investisseurs doivent améliorer leur approche du marché en accordant une attention particulière aux structures légères, à la trésorerie et à la gestion des risques. la gestion, le chemin vers la rentabilité et l'actionnariat actuel.
- Les investisseurs doivent disposer/développer les outils nécessaires pour évaluer et contrôler correctement les points d'attention identifiés.
- Comme pour les fondateurs, des programmes tels que l'initiative PAYGo PERFORM sont mis en place et permettent de partager les bonnes pratiques de financement entre les acteurs du secteur.

Contribution d'ElectriFI à PAYGo

Contribution : ElectriFI renforce son intelligence du ^{EDFI} marché

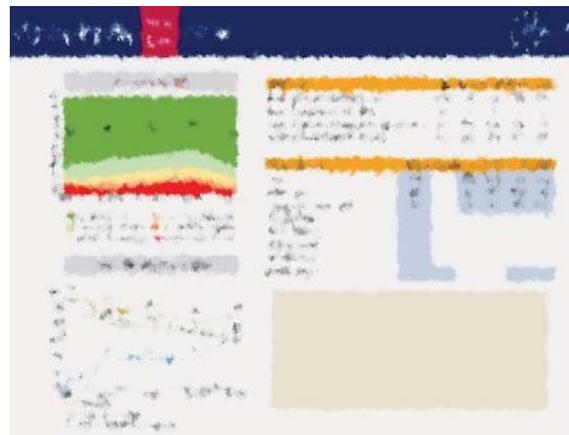
ElectriFI assimile les enseignements tirés et améliore la connaissance du marché grâce à PAYGo PERFORM, un outil développé en interne, et à un outil d'intelligence artificielle développé par la société Nithio, qui a fait l'objet d'un investissement.

ElectriFI assimile les erreurs du secteur et les leçons apprises en déplaçant l'attention du marché vers des entreprises plus légères avec un chemin crédible vers la rentabilité. ElectriFI améliore sa connaissance du marché en participant activement à l'initiative PAYGo Perform et au Household Solar Funders Group (HSFG), en développant un outil interne d'évaluation et de suivi des entreprises PAYGo, et en tirant parti de l'analyse de l'IA de la société Nithio, dont elle est actionnaire :

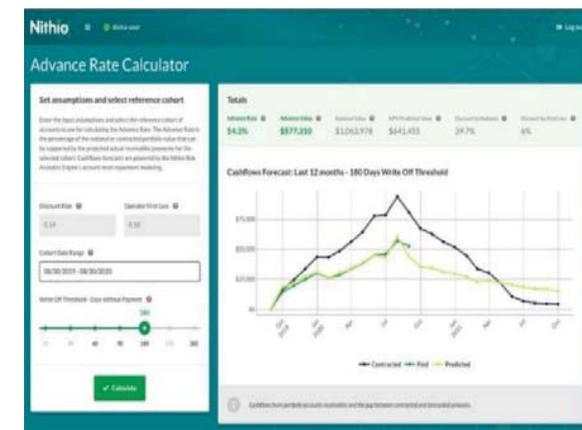
PAYGo PERFORM & HSFG



Outil ElectriFI



Outil Nithio AI



Contribution : Fonds pour jouer un rôle dans la sécheresse des capitaux propres

Les informations et les outils du marché permettent à ElectriFI d'effectuer des analyses plus approfondies, d'améliorer le suivi et d'affiner les connaissances en matière de financement, ce qui place le fonds en position de contribuer à résoudre la pénurie de fonds propres qui affecte l'industrie.

- Les outils utilisés par ElectriFI et les informations sur le marché qui en résultent transforment l'approche des nouvelles entreprises de systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation en augmentant la capacité du fonds à effectuer des analyses plus approfondies.
- Parmi les améliorations apportées à l'analyse, une plus grande attention est accordée à la trésorerie de l'entreprise au cours de l'audit préalable et à l'évaluation des risques.
après approbation, y compris pendant la période contractuelle.
- Ces outils renforcent les capacités de suivi du fonds tout en permettant des comparaisons entre les entreprises, ce qui permet de mieux anticiper les problèmes et d'avoir des discussions éclairées sur les opérations des entreprises investies.
- Une meilleure connaissance du marché améliore les compétences d'ElectriFI en matière de financement, ce qui lui permet de mieux comprendre l'adéquation des instruments financiers en fonction de la taille et de la structure de l'actionnariat de l'entreprise.
- La combinaison de l'expérience d'ElectriFI en matière de SHS et des outils développés ou en cours d'utilisation donne au fonds la capacité de jouer un rôle dans la résolution de la pénurie de fonds propres qui affecte l'industrie.

Boîte à outils : Analyse financière de PAYGo

Boîte à outils : Naviguer dans le modèle économique PAYGo

Objectif

Décoder les défis et la connotation des mesures PAYGo pour servir de base à l'élaboration d'outils précis d'analyse et de suivi de PAYGo.

Raison d'être



Améliorer l'analyse financière et opérationnelle des entreprises PAYGo



Renforcer le suivi et le reporting du portefeuille existant



Faciliter l'évaluation de nouvelles pistes et l'évaluation des investissements



Structurer les nouvelles transactions et les étapes des décaissements

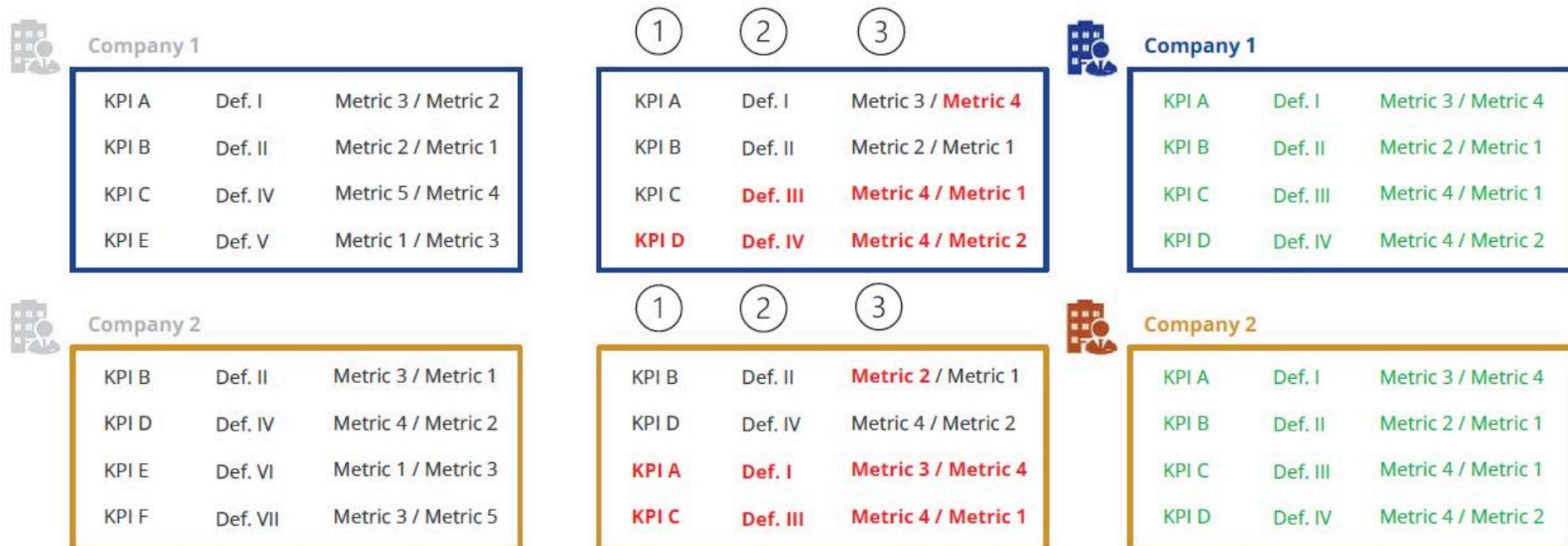


Développer la connaissance du marché et la compréhension des performances du secteur

Les défis de la métrique PAYGo

La création de normes de marché, l'établissement de définitions claires et la maximisation de la granularité des mesures augmenteront la comparabilité des mesures collectées et permettront une analyse et un suivi plus précis.

Des mesures comparables favorisent la connaissance du marché et permettent une analyse et un suivi précis.



KPIs et UEs : Catégorisation des KPIs et des UE

PAYGo PERFORM peut servir de point de départ à l'élaboration d'indicateurs clés de performance et d'indicateurs d'efficacité qui permettent d'évaluer la taille de l'entreprise et sa stratégie de croissance, la qualité du portefeuille et les paramètres de l'unité.

Taille de l'entreprise et stratégie de croissance

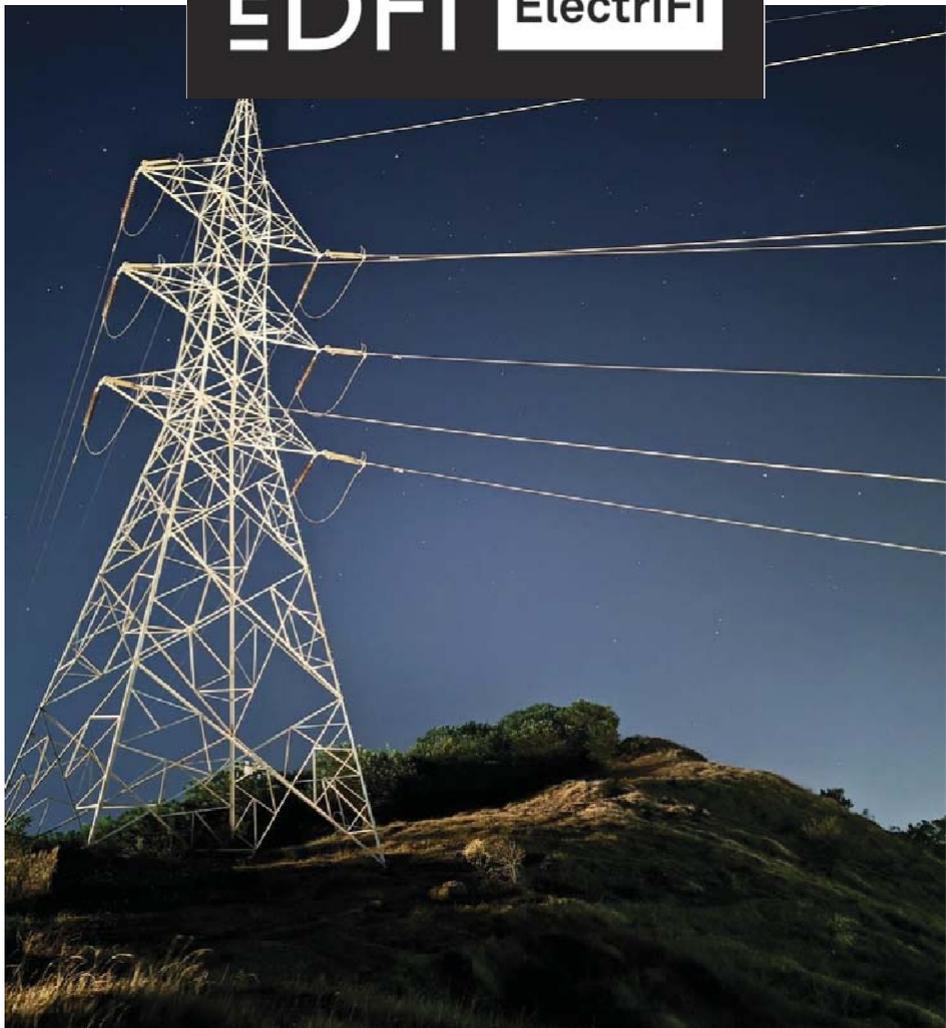
Durée du crédit (contractuelle et effective)
Taille du portefeuille de créances
Taux de croissance des créances
(...)

Qualité du portefeuille

Taux de recouvrement
Créances à risque 30/60/90/120 jours
Taux de radiation
(...)

Économie de l'unité

Paiements de suivi unitaires
Coût unitaire de la provision
Coût de financement unitaire (...)

The logo consists of the letters 'EDFI' in a bold, white, sans-serif font, set against a dark rectangular background.The logo consists of the word 'ElectriFI' in a white, sans-serif font, set against a dark rectangular background.

EDFI ElectriFI - L'initiative de financement de l'électrification financée par l'UE

 Rue du Trône 4
1000 Bruxelles

 www.electrifi.eu
#EDFINetwork

 +32 474 570 064

 g.cruyt@edfimc.eu