



## Financer un projet de méthanisation guide de conseils

---

# Sommaire

---

<b>1. Introduction</b> -----	<b>3</b>
<b>2. Quand et comment aller voir son banquier ?</b> -----	<b>4</b>
2.1. Autodiagnostic du projet méthanisation	4
2.2. Recommandations	6
2.3. Principales étapes de l'étude du dossier	6
2.4. Retour d'expériences de porteurs de projets	11
<b>3. Quelles sont les sources de financement existantes ?</b> -----	<b>12</b>
3.1. Financer son projet de manière autonome	12
3.2. Financer son projet avec l'appui de partenaires	16
<b>4. Foire aux questions concernant le financement de la méthanisation</b> -----	<b>18</b>
<b>5. Personnes ressources pour approfondir la démarche</b> -----	<b>19</b>
<b>6. Glossaire</b> -----	<b>19</b>

Rédacteurs :

Armelle Damiano AILE

Mathieu Eberhardt RAEE

Damien Ricordeau - Matthieu Kuzdzal Finergreen

Nicolas Mallein

UNICA Conseil

# 1. Introduction

---

Le développement de la filière de méthanisation en France a été, des années 80 aux années 2000, très mesuré et principalement axé sur le secteur des boues d'épuration urbaines et industrielles. Sous l'effet des revalorisations successives du tarif d'achat de l'électricité produite à partir du biogaz et du tarif d'achat du biométhane en 2006 puis en 2011, cette filière fait aujourd'hui l'objet d'un regain d'intérêt. En particulier, la complémentarité de ses process avec les activités et les besoins des agriculteurs suscite un intérêt de plus en plus prononcé dans le monde agricole.

A bien des égards, le développement d'un projet de méthanisation relève aujourd'hui du parcours du combattant et nécessite des investissements conséquents de la part des porteurs projets, en particulier pour les agriculteurs, et des pouvoirs publics qui les subventionnent.

Il incombe donc aux porteurs de projet de prendre toutes les mesures nécessaires à la bonne élaboration de leur projet, aussi bien dans leur conception que dans leur exploitation. Si l'application de certains standards peut s'avérer utile dans certains cas, elle se révèle souvent inadaptée en raison de la particularité et la complexité propre à chaque projet. Le développement d'outils adaptables aux besoins spécifiques de chaque projet s'avère donc nécessaire.

C'est avec cet état d'esprit qu'a été conçu ce guide, avec pour objectif principal de sensibiliser les porteurs de projet à la démarche d'analyse de risques, mais aussi d'apporter des réponses de spécialistes et des retours d'expérience sur les démarches à effectuer pour mettre en place le financement bancaire. En plus des retours d'expérience proposés par les auteurs de ce document, plusieurs banques ont aussi été intégrées à la réflexion afin d'apporter leur expertise.

---

## 2. Quand et comment aller voir son banquier ?

### 2.1. AUTODIAGNOSTIC DU PROJET MÉTHANISATION

De par leur nature à la fois innovante et étroitement liée au secteur de l'agriculture, les projets de méthanisation intègrent des risques spécifiques, parmi lesquels le caractère imprévisible du vivant et des événements naturels, souvent difficile à maîtriser. Dans la matrice des risques ci-contre, nous souhaitons faire ressortir les principaux enjeux que le porteur de projet devra garder à l'esprit à mesure qu'il avance dans le développement de son projet. Ce diagnostic devra lui permettre d'affiner sa compréhension des risques auxquels son projet pourra être confronté. En outre, il sera aussi l'occasion de préparer son argumentaire et d'être en mesure d'en démontrer la pertinence lors de ses rencontres avec des banques dans le cadre de sa recherche de financement. Une compilation des différents outils et études existants sur le sujet permet de dégager 6 critères déterminants du projet :

**2.1.1. Le porteur de projet et la gouvernance au sein de la société de projet :** la capacité des exploitants agricoles à mobiliser les fonds propres suffisants pour respecter les exigences de répartition du capital. Dans le cas de la méthanisation regroupant un collectif agricole, l'intégration d'un actionnaire minoritaire reconnu (industriel ou fonds d'investissement régional) peut rassurer les banques sur la capacité des porteurs de projet à prendre en charge le projet.

**2.1.2 La nature du projet : plusieurs critères importants relatifs à la conception du projet peuvent être analysés :**

**a) Son historique**

**b) Son lieu d'implantation**

**c) Son niveau d'avancement** relatif aux autorisations administratives obtenues

**d) La communication déployée** et la perception du projet localement. Les problèmes d'acceptabilité par les résidents alentours peuvent parfois ralentir le développement des projets.

**e) Dans le cas des projets agricoles**, il est important de faire ressortir la dimension stratégique du projet pour l'entreprise (par exemple le GAEC) en soulignant sa pertinence et sa valeur ajoutée pour l'agriculteur. En effet, il s'agit ici de faire comprendre que l'unité de méthanisation n'a pas vocation à se substituer aux activités historiques du GAEC, mais au contraire à les soutenir en augmentant l'efficacité des process.

**2.1.3 La gestion des intrants :** comme évoqué précédemment, les intrants et leur gestion constituent une des variables les plus importantes dans le cadre d'un projet de méthanisation, et ce à plusieurs titres :

**a) La nature des intrants**, ainsi que leur volume, doivent être évalués sur toute la durée de la période d'exploitation. Afin de faire face au caractère saisonnier de certaines catégories d'intrants, les bonnes conditions de stockage doivent être prévues. En particulier, l'assèchement de certaines cultures pendant les périodes de stockage sur site, et les pertes énergétiques qui peuvent être engendrées, doivent faire l'objet d'un suivi spécifique.

**b) Le plan d'approvisionnement** en intrants constitue l'un des enjeux principaux de la viabilité d'un projet de méthanisation sur le long terme. Plus les sources d'intrants seront proches du site de l'unité de production, plus le risque sera considéré comme faible. De même, un projet pour lequel les intrants seront majoritairement apportés par les actionnaires de la société de projet sera considéré comme moins risqué. Toutefois, une trop grande concentration d'unités dans une même zone peut remettre en question la fiabilité de l'approvisionnement des intrants.

**2.1.4 Le choix technique retenu :** la conception technique du projet, si elle n'est pas nécessairement examinée dans tous ses détails par les créanciers, a toute son importance dans la décision finale d'attribution du financement : la qualité des prestataires retenus par les porteurs de projet pour la conception, la construction ainsi que l'exploitation et la maintenance sera analysée dans le détail par les créanciers. De fait, il revient aux porteurs de projet et à leur Assistant à la Maîtrise d'Ouvrage (AMO) de sélectionner leur partenaire en tenant à la fois compte de leur rapport qualité/prix, mais aussi en fonction de leur réputation auprès des établissements bancaires qui seront susceptibles de les accompagner pour le financement.

**2.1.5 La rentabilité économique du projet :** la rentabilité du projet sur un plan économique est déterminante et conditionne la poursuite du projet. Les choix retenus pour la conception technique du projet sont intimement liés à sa performance économique.

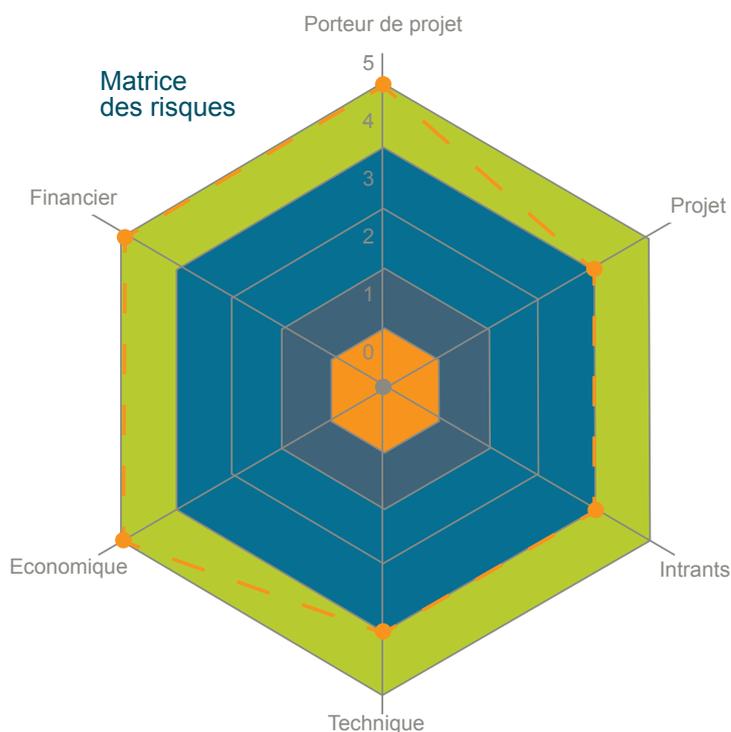
En particulier, le mode de valorisation du biogaz produit, que ce soit par cogénération ou injection, ainsi que son encadrement par la documentation contractuelle adéquate, sont autant d'éléments qui devront être évalués et expliqués par les porteurs de projet.

**2.1.6 La structuration financière envisagée :** elle constitue la dernière étape à valider avant de consulter les créanciers. Pour de nombreuses raisons que nous expliquons dans ce guide, il est essentiel que les hypothèses prudentes de modélisation financière permettent le remboursement de la dette projetée. En effet, si la pertinence technique du projet et sa performance économique constituent des prérequis, la structuration financière choisie et sa justification conditionnera la décision finale du comité d'investissement. D'un point de vue plus opérationnel, la gestion de la montée en charge et les mesures envisagées pour faire face à d'éventuels aléas devront être prises en compte.

La grille de notation ci-dessous propose des notes de 0 à 5 pour chacun des critères d'évaluation exposés précédemment.

La présentation du résultat retenu sous forme de radar permet de visualiser immédiatement les critères de risque à travailler pour rendre finançable le projet. Les résultats doivent conduire à valider des étapes en cours de projet et à diagnostiquer les points à approfondir. Cet exercice peut être itératif pour valider progressivement les acquis.

Cette matrice des risques a donc véritablement pour objectif de sensibiliser le porteur de projet sur le ou les sujets à améliorer avant de rencontrer le banquier.



## LE POINT DE VUE DU BANQUIER

- Un intervenant au projet peut être en mesure de consentir une garantie pendant la montée en puissance de l'unité, voire jusqu'à l'atteinte du DSCR de 120% durant deux années consécutives. Dans ce cas, les prêteurs peuvent accepter que les actionnaires agriculteurs n'apportent pas de garanties.
- Les choix techniques des porteurs de projets, et en particulier le choix des acteurs les accompagnants tels que les AMO et les constructeurs, constituent des points clés pour les prêteurs. A ce titre, la plupart des banques actives sur le secteur de la méthanisation ont établi en interne des référencements permettant d'appréhender la qualité des intervenants techniques pour chaque projet examiné. Les retours d'expériences constituent aussi des éléments clefs dans l'examen du dossier.
- Par ailleurs, la qualité et la pertinence de la structuration financière envisagée pour le projet représente un gage majeur de réussite.
- En complément des éléments cités ci-dessus, les banques seront aussi attentives à de nombreux autres points, parmi lesquels :
  - La sécurisation du gisement avec des contrats d'approvisionnement de longue durée ou des parts au capital, notamment d'industriels qui peuvent amener des déchets à forte valeur ajoutée ;
  - Le choix de l'ensemblier et du bureau d'études qui doivent être référencés au niveau national ;
  - Le profil du porteur de projet, son niveau de formation sur la méthanisation et l'assise de son exploitation agricole ;
  - La gouvernance du projet avec un ou deux leaders ;
  - L'acceptation sociale du projet ;
  - La structuration financière du projet. Notamment en particulier la répartition des charges variables avec les exploitations agricoles est regardée avec un œil averti pour identifier où est la valeur ajoutée.

## 2. Quand et comment aller voir son banquier ? (suite)

### 2.2 RECOMMANDATIONS

Quelle que soit la taille du projet, la phase de recherche de financement s'avère être une étape délicate et décisive, qui peut conditionner la réussite ou l'échec d'un projet de méthanisation. Avant de valider un accord de crédit, le comité de décision au sein de la banque sollicitée sera très attentif à un ensemble de critères aussi bien techniques qu'organisationnels. La capacité du porteur de projet à piloter son projet est souvent le premier critère mentionné par les banquiers. Pour un projet collectif, le banquier sera particulièrement attentif à l'organisation au sein du collectif et à la répartition des tâches entre les différents porteurs de projet. On parle de gouvernance du projet.

Les recommandations suivantes, si elles peuvent paraître simplistes, rappellent les principaux points d'attention que les projets doivent garder à l'esprit en préparant leurs rencontres avec leurs futurs créanciers :

**2.2.1 Savoir présenter son projet :** ne pas laisser cette tâche au bureau d'études ou au constructeur qui vous accompagne. Cette étape démontre votre maîtrise technique du sujet ;

**2.2.2. Savoir défendre son dossier :** se préparer aux questionnements du banquier. Il cherche à vérifier la cohérence des choix réalisés (approvisionnement, débouchés énergétiques, valorisation du digestat). Il peut vouloir aussi tester votre capacité à le défendre auprès des élus.

**2.2.3 Savoir analyser ses points faibles :** la méthanisation fait appel à de nombreuses compétences qu'il est nécessairement rare de maîtriser complètement. Le banquier sera attentif à la manière dont vous avez identifié vos faiblesses et les moyens envisagés pour les consolider (formations, sous-traitance, recrutement d'un salarié...).

Il peut être judicieux de se faire accompagner par un conseiller spécialisé qui peut vous aider à préparer le rendez-vous avec le banquier et à décrypter la sémantique particulière du milieu bancaire.



### 2.3 PRINCIPALES ÉTAPES DE L'ÉTUDE DU DOSSIER

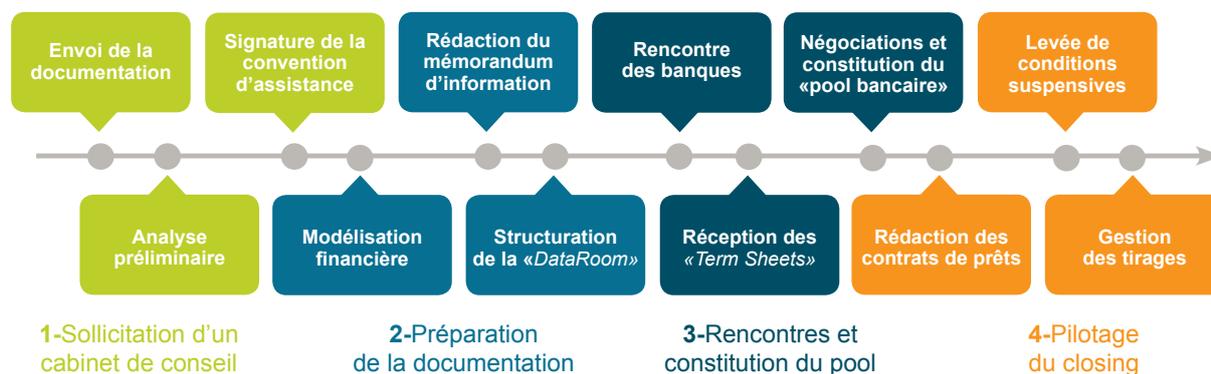
Avant de solliciter les banques dans le cadre de la recherche du financement bancaire, un certain nombre d'étapes doivent être validées.

En effet, si cette dernière n'intervient qu'en toute fin de processus dans le développement d'un projet, elle n'en reste pas moins une étape clé qui peut conditionner l'exécution même du projet. Faute de financement, toutes les démarches de développement précédemment évoquées resteront vaines.

De fait, solliciter ses créanciers nécessite une préparation minutieuse. Il est important de noter que seuls les dossiers complets et solidement structurés peuvent prétendre sécuriser leur financement. En effet, nombre de projets, par ailleurs très bien conçus, échouent faute de financement bancaire. L'obtention d'un financement bancaire pour les projets de méthanisation nécessite donc une préparation importante et se révèle très chronophage. Il s'agit donc de l'aborder dans les meilleures conditions.

Dans la plupart des cas, le porteur de projet choisira de se faire assister par un cabinet de conseil spécialisé dans le financement des énergies renouvelables. Dès les premiers échanges avec ce cabinet, un calendrier pourra être transmis afin de définir, au moins à titre indicatif, les différentes étapes du processus de recherche de financement bancaire.

De manière générale, le processus suivra les grandes étapes suivantes :



#### LE POINT DE VUE DU BANQUIER

- Du point de vue de certaines banques, il est également important de sensibiliser les porteurs de projet sur le temps de traitement des dossiers. En effet, celui-ci peut parfois paraître long, mais n'en demeure pas moins indispensable dans la mesure où chaque projet possède ses propres particularités.
- A ce titre, le travail de pédagogie du conseiller financier peut permettre de gagner du temps lors de l'examen du dossier. Toutefois, il est souhaitable que les porteurs de projet se rapprochent tôt des banques dès la fin des études de faisabilité, afin de présenter au moins de façon préliminaire les grandes lignes du projet.

#### 2.3.1 Sollicitations du cabinet de conseil en financement de projets :

Si cette étape n'est pas nécessaire, elle est fortement recommandée pour des porteurs de projets. Dans tous les cas, l'intervention d'un cabinet de conseil en financement de projets permettra aux porteurs de projet de présenter un dossier complet proposant une structuration financière claire et conforme aux attentes des créanciers. En outre, cette documentation aura vocation à faciliter la prise de décision du banquier en charge du projet, et pourra être présentée en comité d'investissement le cas échéant.

**a) Envoi de la documentation de présentation du projet**, en particulier l'étude de faisabilité réalisée par le bureau d'étude. Le cas échéant, et selon la densité de la documentation transmise au cabinet de conseil financier, la signature d'un accord de confidentialité pourra être effectuée. Si cette pratique n'est pas nécessaire à ce stade du processus, certains partenaires des porteurs de projets souhaitant protéger leurs choix techniques préféreront y avoir recours.

**b) Analyse préliminaire du projet** : avant de s'engager à accompagner un porteur de projet dans sa levée de financement bancaire, le cabinet de conseil sollicité effectuera une première étude du projet sur la base des éléments transmis. Cette étape peut paraître anodine, mais revêt en fait une importance double. D'une part, elle permet au cabinet de conseil d'étudier la faisabilité de l'opération. Cette première analyse est souvent l'occasion de « challenger » certaines hypothèses trop optimistes pour les banques, et donc de s'assurer que le projet reste pertinent et « finançable » dans un scénario conservateur. D'autre part, le porteur de projet bénéficiera de l'éclairage d'une société tierce qui lui donnera un regard indépendant et affinera les hypothèses retenues dans le Business Plan (voir 2.1).

**c) Signature de la convention d'assistance** : une fois les premiers échanges entre conseiller et porteur de projet effectués, le cabinet de conseil pourra revenir vers le porteur de projet avec une proposition d'assistance. Celle-ci inclura à minima : le montant de la dette envisagée pour le projet, le calendrier indicatif, ainsi que le montant et la structuration de sa rémunération. Cette dernière pourra être fixe ou variable en fonction des pratiques du conseil sollicité. Quel que soit le mode de rémunération retenu, il faudra toutefois s'assurer que les intérêts de votre conseiller sont alignés avec les vôtres afin de vous

## 2. Quand et comment aller voir son banquier ? (suite)

### 2.3.2 Préparation de la documentation bancaire :

**a) Modélisation financière :** une fois votre conseiller mandaté, une étude plus approfondie de votre projet sera menée par les analystes financiers. Dans certains cas, et selon la complexité du projet étudié, des réunions pourront être organisées entre le porteur de projet et les équipes du conseiller qui souhaiteront s'approprier l'ensemble des problématiques du projet. En particulier, il s'agit pour elle de s'assurer que toutes les hypothèses sont non seulement bien intégrées dans la modélisation financière, mais qu'elles sont avant tout réalistes. En effet, si la valeur ajoutée de l'AMO tient à son expertise technique et aux choix retenus dans la conception de l'unité de méthanisation, ce dernier ne propose que très rarement une analyse économique poussée du projet. Il s'agira surtout pour l'AMO de quantifier avec précision les différents postes d'investissement à venir, ainsi que de définir le montant annuel des charges opérationnelles attendues.

Ce n'est qu'une fois ce premier travail effectué qu'intervient le conseil financier. Son expérience et sa bonne connaissance du secteur bancaire lui permettent en effet d'optimiser la structuration financière du projet, tout en s'assurant qu'il respecte bien les contraintes financières des créanciers. A titre d'exemple, certains postes d'investissements liés à la recherche de financement bancaire peuvent ne pas avoir été intégrés à l'enveloppe globale par l'AMO. Ces ajustements peuvent sensiblement modifier la structure financière envisagée, et donc directement impacter le montant du crédit recherché. Par ailleurs, certains ratios clefs, comme le taux de couverture de la dette (DSCR), doivent impérativement être pris en compte dans la modélisation financière et l'évaluation du montant de l'emprunt à mettre en place.

De manière générale, il s'agira de prendre en compte les contraintes suivantes dans la modélisation :

- Intégration des frais de transaction : commissions bancaires, coût des prises de garanties, frais de notaires, audits éventuels, mise en place du compte de réserve (DSRA) ;
- Ajustement du niveau de dette en fonction des exigences de DSCR ;
- Mise en place d'un plan de trésorerie mensuel, intégrant un différé de remboursement pour la période de montée en charge, ainsi que la mise en place de crédits relais TVA ou crédit relais subventions.

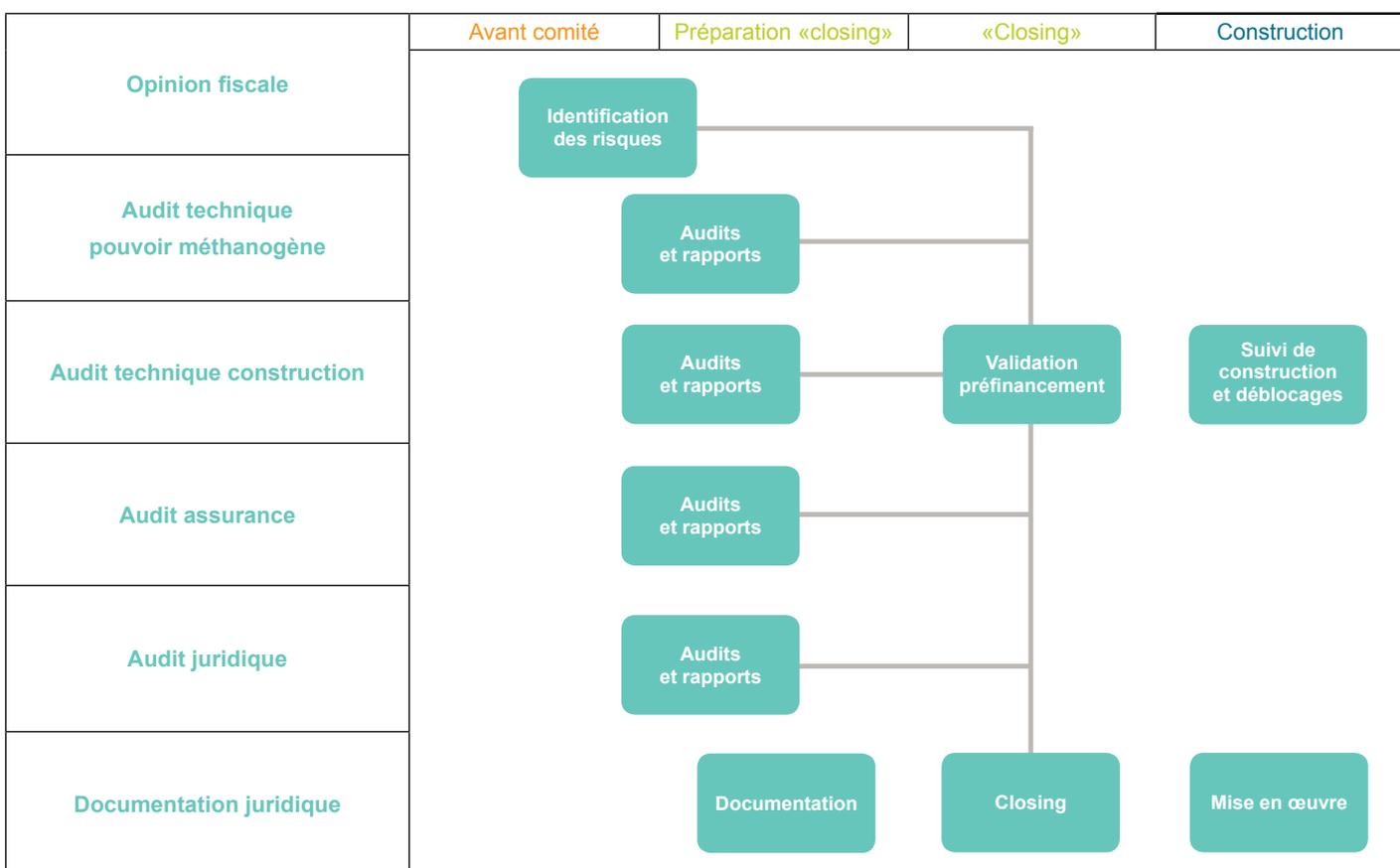


**b) Rédaction du Mémoire d'Information :** une fois le modèle arrêté, la rédaction du Mémoire d'Information par le conseiller aura pour objectif de présenter de façon synthétique et esthétique votre projet à vos futurs interlocuteurs : les banques. Ce document présentera donc logiquement les caractéristiques techniques du projet, qu'il s'agisse de la typologie des intrants envisagés, du procédé technique retenu ou des grandes hypothèses opérationnelles. D'autre part, il décrira minutieusement les hypothèses financières retenues par votre conseiller pour justifier du montant et des conditions exigées pour le financement bancaire. A ce titre, il est important de souligner l'importance de la qualité de cette documentation, trop souvent négligée. En effet, au-delà de faciliter la compréhension de votre projet à votre interlocuteur direct, cette documentation sera utilisée pendant les comités d'investissement par votre interlocuteur lorsqu'il défendra votre projet.

**c) Structuration de la «Data Room» :** dans le cadre de la consultation des banques, les documents relatifs au projet seront examinés par les potentiels créanciers. En particulier, toutes les autorisations obtenues pendant la phase de développement devront être transmises afin d'attester de la réelle avancée du projet (tant sur le plan de l'urbanisme, du foncier ou des autorisations préfectorales nécessaires à la construction du projet). De même, la documentation juridique relative à la structure actionnariale, ainsi que les comptes des différentes entreprises actionnaires sont autant d'éléments exigés par les banques à ce stade de l'opération.

## PRÉSENTATION DES DIFFÉRENTS TYPES D'AUDITS

<b>Opinion fiscale contrats fournisseurs Identification des risques fiscaux, notamment TVA</b>	Validation régime remboursement TVA applicable
	Réduction risque contrôle fiscal
	Eventuellement annulation des besoins de relais tva
<b>Audit technique Cohérence technique et pouvoir méthanogène</b>	Validation cohérence technique, vérification audits pouvoir méthanogène
	Validation dimensionnement
	Validation des données d'exploitation du compte prévisionnel
<b>Audit technique construction, contrat de construction, suivi construction</b>	Validation normes appels d'offres (réglementation, marges, travaux supplémentaires, ...)
	Suivi de construction, tests et réception
	Validation des demandes de déblocage en fonction avancement travaux (détermination dépassement budget)
	Suivi annuel d'exploitation et rapport organismes de subvention
<b>Audit assurance Couvertures et assurances</b>	Validation couverture assurances
	Validation niveau couverture polices
<b>Audit Juridique autorisation, réglementation</b>	Revue aspects corporates, titres immobiliers
	Revue des autorisations administratives
	Revue document de raccordement
	Revue contrat relatif à la construction
<b>Documentation juridique</b>	Documentation bancaire
	Levée CP's



## 2. Quand et comment aller voir son banquier ? (suite)

### 2.3.3 Rencontres et constitution du pool bancaire :

**a) Rencontres avec les banques :** une fois le modèle et le Mémoire d'Information finalisés, des rencontres entre les banques, le porteur de projet et le conseiller sont organisées. L'enjeu de cette rencontre est d'établir un premier contact entre les différentes parties. Pour la banque, c'est aussi l'occasion d'évaluer, ou pour le moins de conforter son ressenti sur le porteur de projet. Contrairement aux autres projets d'énergie renouvelable tels que les projets éoliens, solaire, photovoltaïque, qui ne nécessitent que très peu d'intervention humaine pendant la période d'exploitation, le caractère « industriel » de la méthanisation ajoute inexorablement une part de risque. La capacité du porteur à appréhender ces risques et à en démontrer sa parfaite compréhension sera une qualité à mettre en valeur lors de ces rencontres.

**b) Préparation des comités des banques et réception des « Term Sheet » :** suite à cette première rencontre et aux éventuels échanges informels qui s'en suivront, les banques ayant manifesté un intérêt pour avancer sur le projet devront pour la plupart obtenir un accord interne dit, de comité, avant de revenir vers le porteur de projet avec des conditions de financement précises. Cette étape constitue souvent l'une des étapes les plus longues du processus de recherche de financement bancaire. En effet, si certaines banques peuvent se positionner rapidement, d'autres auront besoin de plusieurs semaines pour obtenir l'aval de leurs comités internes. L'importance du rôle du conseiller financier est souvent sous-estimée à ce stade, mais il n'en reste pas moins nécessaire et fait gagner à ses clients un temps précieux en prenant en charge les échanges avec les créanciers. A l'issue de ce processus, les comités des banques ayant confirmé leur intérêt pour l'opération émettront des offres de financement fermes, plus communément appelées « Term Sheet », dans lesquelles seront présentées l'ensemble des conditions financières envisagées pour la mise en place de l'emprunt.

**c) Négociation des conditions et constitution d'un pool bancaire :** pour les projets agricoles individuels, il arrive souvent qu'une seule banque se positionne pour prendre en charge l'intégralité du financement bancaire demandé. Il est d'usage au-delà de 2 millions d'euros de dette que plusieurs créanciers interviennent.



Ceux-ci s'organiseront en pool, souvent à deux ou trois banques en fonction de l'assiette d'investissement à financer. Dans ce cas, une des banques se positionnera en tant qu'arrangeur et prendra en charge la structuration du pool et des flux de financement à venir. La constitution définitive du pool bancaire retenu se fera en concertation entre le porteur de projet et son conseiller financier sur la base des « Term Sheet » reçues par les banques.

### 2.3.4. Pilotage du «closing» :

**a) Rédaction des contrats de prêts :** une fois le pool constitué, le conseiller financier aura pour objectif de faciliter le déroulement du processus. Il participera donc généralement à la rédaction des contrats de prêts, sur la base des informations obtenues dans les « Term Sheet » bancaires. Selon les conditions bancaires proposées, la mise en place d'un contrat de couverture de taux devra aussi être réalisée par le conseiller financier. Enfin, la mise en place des sûretés nécessite souvent l'implication du conseiller.

**b) Levée de conditions suspensives et gestion des tirages :** une fois les contrats de prêts signés, seule la levée de l'intégralité des conditions suspensives pourra donner lieu à une libération des fonds. L'accompagnement d'un cabinet de conseil pour cette étape s'avéra une nouvelle fois très précieuse en raison des nombreux échanges à prévoir avec les banques. De même, les discussions avec les banques seront menées par le conseiller jusqu'à la fin du processus et la mise en place définitive de l'emprunt avec le décaissement des premiers fonds par la banque.

## 2.4 RETOUR D'EXPÉRIENCES DE PORTEURS DE PROJETS

### SARL Methalayou, Préchacq-Navarrenx (64)

Il s'agit d'un projet initié en 2010 par 16 des adhérents de la CUMA du Layou. Le projet est étudié dans une phase de lancement de la filière de méthanisation agricole en France où les promesses sont nombreuses. L'unité est dimensionnée pour injecter 130 Nm<sup>3</sup>/h dans le réseau de transport TIGF, pour un investissement de 5,5 M€. Dès le premier rendez-vous avec la banque, celle-ci souligne le manque de fonds propres apportés par les exploitations. Le groupe décide alors de faire appel au fonds d'investissement Energie Partagée (cf. paragr. 3.2.1.3). En 2015, lorsque le projet rentre dans sa phase de modélisation financière, le contexte n'est pas favorable : les banques pionnières ont subi quelques écueils et la filière communique sur les difficultés technico-économiques de certains sites. De plus, les porteurs de projet ont une exigence forte, celle de ne pas faire porter aux exploitations partenaires un cautionnement personnel.

*M. Aurisset, initiateur du projet et gérant de la SARL, témoigne aujourd'hui de son expérience : « L'appui d'un cabinet de conseil spécialisé a été essentiel pour identifier les banques prêtes à financer le projet, pour sécuriser les contrats de maintenance, pour mettre en place une garantie sous forme de compte de réserve à la banque plutôt qu'un cautionnement ».*

### SAS Méthamoly, Saint Denis sur Coise (69)

Il s'agit d'un projet initié en 2012 par 12 agriculteurs, accompagnés par le Syndicat Intercommunal des Monts du Lyonnais. Ce projet territorial collectera et méthanisera 17 000 T de matière par an avec une majorité d'effluents d'élevage (10 000 T) ainsi que des déchets de la collectivité et d'industries agroalimentaires voisines. Le biométhane produit sera injecté dans le réseau de distribution de gaz naturel avec un débit de 125 Nm<sup>3</sup>/h. Pour un investissement total de 5,5 millions d'euros, le capital a été ouvert à d'autres structures, notamment Energie Partagée, Enercoop, la Sem Soleil, Engie et le fonds régional d'investissement Oser. Le collectif d'agriculteurs reste cependant majoritaire.

Dès le début, les porteurs de projets ont anticipé la complexité d'un projet de méthanisation et sont toujours allés chercher les experts compétents dans leur domaine. Cela a été le cas pour le financement bancaire où lors de premiers contacts informatifs, les porteurs de projets ont senti que le projet allait être analysé dans le détail et qu'ils allaient avoir besoin d'un conseiller en financement.

*Alois Klein, agriculteur membre du projet, précise*

*« Nous nous sommes rapprochés d'un conseiller en financement pour mieux maîtriser le dialogue avec les banques et pour pouvoir aller dans le détail avec elles. »*

### SAS Gazteam Energie, Combrand (79)

Il s'agit d'un projet initié en 2012 par 3 exploitations agricoles voisines, avec comme objectif d'injecter le biométhane car le réseau GRT passe dans une parcelle appartenant à un des porteurs de projet. Pour atteindre une taille suffisante pour le réseau de transport, le projet est dimensionné à 320 Nm<sup>3</sup>/h et collectera les fumiers bovins de 18 exploitations. L'objectif initial était que les capitaux soient 100% agricoles. Mais au moment de constituer le pool bancaire pour lever 9 M€ de dettes sur 15 M€ d'investissement, le niveau de fonds propres apportés par les 3 exploitations est jugé insuffisant et elles ne peuvent pas justifier de réserves en cas de difficulté au cours de l'exploitation. Les banques suggèrent aux porteurs de projet de diversifier les actionnaires et d'ouvrir le capital à hauteur de 20%. Un fonds d'investissement régional et un développeur producteur d'énergies se partagent les 20%. L'arrivée de ces nouveaux partenaires a provoqué un audit technique et financier mais le consensus a été rapide et n'a pas engendré de surcoût.

*M. Caillaud, initiateur du projet et président de la SAS, en tire aujourd'hui un enseignement positif : « si c'était à refaire, nous, agriculteurs, serions de nouveau les développeurs de notre projet afin d'en maîtriser tous les aspects mais nous ferions appel dès la constitution du plan de financement à une société de conseil spécialisée dans l'ingénierie financière des projets d'énergies renouvelables ».*

## 3. Quelles sont les sources de financement existantes ?

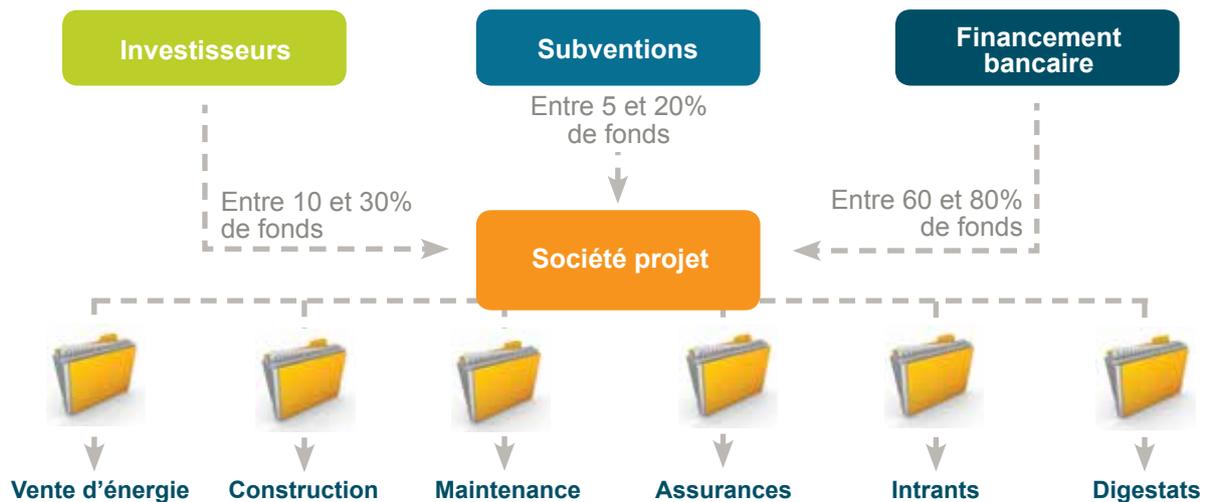
### 3.1. FINANCER SON PROJET DE MANIÈRE AUTONOME

#### 3.1.1. Les capitaux propres

##### 3.1.1.1. Apports en numéraire (capital + comptes courants d'associés)

Avant d'envisager une levée de financement bancaire, la structuration des fonds propres et de l'organisation actionnariale constitue une première étape importante. En effet, la répartition du capital entre le ou les porteurs de projets, ainsi qu'avec leurs éventuels partenaires, est un élément clef et doit être adaptée à la typologie de projet envisagé.

Organisation d'une société projet de méthanisation



#### 1. Capital social :

L'apport en capital social procure un avantage double :

**a) Un avantage stratégique**, puisque l'investisseur participe à la gouvernance de la société grâce aux droits de vote dont il hérite via sa participation au capital.

**b) Un avantage financier**, dans la mesure où il dispose de la possibilité de se rémunérer en dividendes à la fin de chaque exercice comptable.

Le niveau des apports en capitaux composés du capital social et des comptes courants d'associés est déterminé en fonction du DSCR cible du banquier. En conséquence, plus le coût d'investissement ou plus les charges d'exploitation rapportées au chiffre d'affaire sont élevées, plus les apports devront être conséquents. C'est également le cas lorsque les subventions sont moins importantes.

Usuellement, les apports des associés sont demandés à 10% minimum et les fonds propres (apports associés + subventions) se situent entre 30% et 40%.

Au-delà du nombre d'investisseurs et du montant des apports de chacun, la nature même de l'investisseur constitue un élément important dans le montage du projet. En effet, l'investisseur doit aussi être vu comme un acteur à même de sécuriser le projet d'un point de vue organisationnel. Par exemple, une prise de participation de l'entreprise exploitante, ou encore du constructeur, peut rassurer les banques sur les performances futures de l'unité de production. De même, l'ouverture du capital aux exploitants agricoles identifiés pour fournir les intrants participe à sécuriser l'approvisionnement en matière organique sur le long terme.

En outre, cette répartition doit aussi être considérée d'un point de vue fiscal et légal. La répartition du capital constitue un des éléments de différenciation principal entre les projets agricoles et industriels, pour lesquels les dispositions fiscales, les autorisations et l'obtention de subvention peuvent varier.

Enfin, la prise de participation d'acteurs institutionnels locaux dans les projets de méthanisation a vocation à compléter l'assiette de financement. L'expertise de ces acteurs est souvent perçue comme un signal positif par les banques, au point que leur intervention soit parfois primordiale dans les projets de méthanisation agricole.

Enfin, il est important de garder à l'esprit que certaines entités juridiques telles que les SAS (Sociétés par Actions Simplifiées) permettent de créer des catégories d'actions différentes auxquelles sont rattachés des droits de vote variables.

Dans certains cas, une certaine catégorie d'actions ne donnera un droit de vote qu'à un nombre restreint de décisions, alors que d'autres actions dites de « préférence » procureront un droit de vote multiple à certains associés privilégiés. En plus des droits de vote, les droits financiers associés à une quote-part de dividendes peuvent aussi faire l'objet de règles spécifiques selon les associés.

## 2. Comptes courants associés :

Il est d'usage que les apports en capital soient complétés par des apports en comptes courants des associés (CCA). Ces apports prennent la forme d'un prêt à la société de projet, pour lequel des intérêts sont payés sur la base du montant du capital restant dû, et sous réserve de la capacité de la société à verser cette rémunération. Les conditions de rémunération des apports en CCA des actionnaires doivent être prédéfinies entre associés et validées par les banques prêteuses. En complément de l'apport en capital social, ces quasi fonds propres présentent un avantage stratégique non négligeable.

### 3.1.1.2. Apports en nature

Les apports en nature représentent les apports effectués par les fondateurs de la société de projet, en complément des apports en numéraire. Dans le cas des projets de méthanisation agricoles pour lesquels les unités seront généralement bâties sur une exploitation, les apports en nature peuvent permettre de réduire le montant des apports en numéraire des agriculteurs en utilisant du matériel déjà à disposition sur site.

Par exemple, la mise à disposition d'un silo ou d'un hangar pour le stockage des substrats ou des digestats, sont autant de biens permettant de réduire le montant de la trésorerie à mobiliser. Dans le contexte actuel, cette solution peut s'avérer particulièrement intéressante.

### 3.1.1.3. Apports en industrie

Un apport en industrie correspond à la mise à disposition d'une expertise technique et de connaissances à une société. La valeur d'un apport en industrie correspond au chiffrage du coût que la société devrait supporter pour bénéficier d'un travail ou de connaissances similaires. Cette option peut constituer une alternative intéressante pour les porteurs de projets ayant recours à des entreprises de services externes, tels que les Assistants à la Maîtrise d'Ouvrage. Dans certains cas, une partie de la prestation fournie par l'AMO peut être décomptée en tant qu'apport en industrie en échange des droits décrits précédemment.

## 3.1.2. Les emprunts bancaires

### 3.1.2.1. Différents types d'emprunt

De manière générale, on distingue deux grandes catégories d'emprunt à destination des projets de méthanisation :

#### 1. Les crédits «court terme» :

**a) Crédit relais Subvention :** ce crédit est octroyé par la banque afin de faire face aux besoins en trésorerie générés par le délai de versement d'une subvention à la société de projet. Il peut consister en une avance totale ou partielle de la subvention attendue, ou alors en un découvert autorisé du montant de cette subvention.

**b) Crédit Relai TVA :** ce crédit pourra être mis en place pour faire face aux premières échéances de TVA dans le cadre du démarrage du chantier. Sa durée est généralement de la durée du chantier + 6 mois. Dans certains cas, il s'avérera plus pertinent d'un point de vue fiscal de ne pas avoir recours à ce type de crédit.

**c) Crédit Revolving :** il s'agit d'une ligne de crédit à court terme renouvelée en permanence. Il sera principalement utilisé pour faire face aux manques de trésorerie liés au Besoin en Fonds de Roulement. Dans le cas de la méthanisation, le caractère saisonnier des intrants peut générer des variations importantes dans la trésorerie.

## 3. Quelles sont les sources de financement existantes ? (suite)

### 2. Les crédits «long terme» :

Ces prêts visent à compléter les fonds propres composés des apports des actionnaires et des subventions. Leur montant est entre 60 et 80% de l'investissement total envisagé. Actuellement, la durée des crédits «long terme» consentis aux projets de méthanisation s'échelonne entre 13 et 15 ans.

La notion même de durée du financement bancaire peut parfois prêter à confusion et être utilisée à mauvais escient. A ce titre, il est important de distinguer :

**a) La période de préfinancement** : celle-ci concerne uniquement les projets pour lesquels la libération du financement bancaire sera effectuée en plusieurs tirages qui correspondent généralement aux grandes étapes de la période de travaux. La période de préfinancement s'étale du tirage de la première tranche au tirage de la dernière tranche du financement consenti. Une fois l'intégralité du financement bancaire mis en place, l'agent du crédit senior procède à la consolidation des tirages avec la mise en place de l'amortissement de la tranche de dette à moyen et long terme.

**b) La période «de grâce» ou «de franchise simple»** : elle est généralement prévue après la mise en place de l'intégralité du financement bancaire. Cette période est dite de « grâce » dans la mesure où elle permet à l'emprunteur de repousser les premières échéances de remboursement de son emprunt pendant laquelle seuls des intérêts intercalaires calculés sur le niveau de capital à rembourser seront payés par la société de projet. Cette période qui peut être de 12 mois permet à la société de projet de générer de la trésorerie dans une période de montée en charge de l'installation.

**c) La période d'amortissement** : une fois la période de montée en charge achevée, le remboursement du capital restant dû prend la forme d'échéances régulières dont la société de projet doit s'acquitter auprès de ses créanciers. Selon les cas, il pourra s'agir d'échéances trimestrielles, semestrielles ou annuelles.

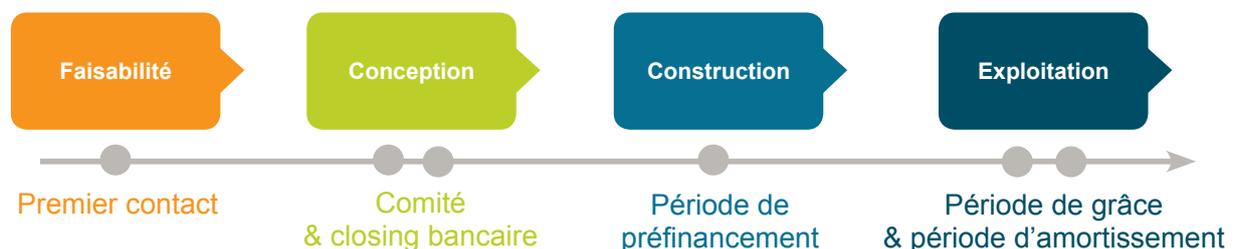
La durée totale de l'emprunt consenti représente la somme de ces trois périodes distinctes. De fait, elle ne coïncide pas nécessairement avec la durée de la période de remboursement du capital.

### 3.1.2.2. Garanties mises en place

**1. DSRA** : Le «Debt Service Reserve Account», ou Compte de réserve de la dette, est un compte nanti au profit des créanciers, sur lequel sont immobilisés entre 3 et 6 mois du service de la dette. Il a vocation à être utilisé par les prêteurs en cas de besoin de trésorerie de l'emprunteur. En cas d'utilisation de cette réserve, l'emprunteur est engagé à la reconstituer dans un délai à convenir et avant toute nouvelle remontée de dividendes. Dans le cas de la méthanisation, certains imprévus dans l'exploitation ou dans la maintenance, comme un entretien prolongé du moteur de cogénération ou bien une vidange des cuves, peuvent sensiblement impacter les niveaux de trésorerie du projet. La mise en place de cette sûreté constituera donc une sécurité, tant pour les actionnaires que pour les banquiers.

**2. Gage sur le matériel** : Le gage est une sûreté réelle qui porte sur un bien mobilier, contrairement au nantissement qui porte sur des meubles incorporels. En cas de défaillance de la société dans le remboursement du crédit consenti, la banque peut saisir les biens corporels dont la société est propriétaire.

Les grandes étapes du financement d'un projet de méthanisation



**3. Caution :** L'acte de cautionnement contractualise un engagement à se substituer au débiteur principal en cas de défaillance. En fonction de l'appréciation du risque associé au projet, certaines banques pourront choisir de mettre en place une caution. En fonction des actionnaires et des garanties spécifiques à chaque projet, la durée de la caution pourra varier et être limitée à une période de deux à trois années consécutives d'atteinte d'un DSCR satisfaisant.

**4. Cession de créance :** Mécanisme par lequel une société transfère par bordereau, en pleine propriété, des créances à l'établissement bancaire.

**5. Nantissement des titres :** En cas de défaillance de la part de la société de projet emprunteuse, ce mécanisme de sûreté permet à la banque d'en saisir les titres. En d'autres termes, les actions des associés doivent être cédées à la banque en cas de défaillance.

**6. Hypothèque :** L'hypothèque est une garantie qui permet au créancier de faire saisir le bien afin qu'il soit procédé à une vente en justice pour être payé sur le prix au cas où son propriétaire ne paierait pas les sommes qu'il doit rembourser. Dans le cas de la méthanisation, il s'agira généralement d'hypothèques sur le terrain, si la société de projet est propriétaire, ou sur le bail emphytéotique.

**7. Clauses de distribution ou lock-up des dividendes :** Cette clause définira les contraintes financières à respecter, notamment le niveau de DSCR, pour que des dividendes puissent être versés aux actionnaires.

**8. Contrat de couverture des taux d'intérêts (SWAP) :** Dans le cas où le contrat de prêt prévoit un taux d'intérêt variable, une clause imposant la mise en place d'un contrat de couverture de taux d'intérêts sera généralement intégrée. Le porteur de projet bénéficiera généralement d'un délai de plusieurs mois pour mettre en place cette couverture, qui pourra couvrir entre 60% et 100% du montant de l'emprunt sur une durée allant de 10 ans à 13 ans selon les cas.

#### LE POINT DE VUE DU BANQUIER

- Le blocage des Comptes Courants d'Associés n'est pas systématiquement imposé par les prêteurs sur de longues durées. Toutefois, une sortie de ces fonds sera généralement sujette à validation des ratios d'endettement.
- D'autre part, le nantissement des titres de la société projet aura principalement vocation à permettre de suivre et connaître les nouveaux acquéreurs.

#### 3.1.2.3. Frais bancaires

La mise en place d'un crédit bancaire pour les projets de méthanisation s'accompagne souvent de frais bancaires. Ces derniers sont trop souvent sous-évalués par les porteurs de projets, voire ne figurent pas dans les assiettes de financement. Il s'agit principalement des frais suivants :

**1. Commissions bancaires :** Il s'agit de rémunérations que s'octroient les banques sur la prestation de certains services, comme la mise en place d'un crédit. Les montants sont variables d'une banque à l'autre mais dans une moyenne de 1%.

**2. Commissions d'arrangement :** Lorsqu'un pool bancaire est formé et que plusieurs banques se partagent le montant du crédit consenti auprès de la société de projet, l'une des banques prend le rôle d'arrangeur de l'opération. Cette dernière aura un rôle de conseil et de placement, et sera chargée de négocier les conditions du crédit bancaire auprès des banques participantes. Les commissions d'arrangement visent à rémunérer ce service.

**3. Frais annuels :** Dans certains cas, les banques prêteuses peuvent réclamer des frais annuels de gestion ou d'avenant, en complément des commissions bancaires déjà versés à la mise en place de l'emprunt.

**4. Intérêts intercalaires :** Ils correspondent aux frais engendrés par le déblocage d'un prêt en plusieurs étapes. Certains prêts nécessitent en effet d'être débloqués en plusieurs fois, en suivant le calendrier d'avancée des travaux. Si le remboursement du capital emprunté n'intervient qu'une fois la mise en service effectuée, des intérêts dits « intercalaires » portant sur la fraction du capital débloqué devront être payés.

#### 3.1.3. Autres modes de financement disponibles

##### 3.1.3.1. Subventions

Les subventions peuvent avoir plusieurs origines (ADEME, Conseil Régional, Agence de l'eau, Conseil départemental). Le Club Biogaz référence les différents types qui peuvent être sollicités pour les projets de méthanisation.

## 3. Quelles sont les sources de financement existantes ? (suite)

### 3.2. FINANCER SON PROJET AVEC L'APPUI DE PARTENAIRES

#### 3.2.1. Avec quels partenaires ?

##### 3.2.1.1. Acteurs privés (IPP / Fonds d'investissement)

Dans certains cas, l'apport en fonds propres par des investisseurs privés peut permettre de compléter les apports des actionnaires historiques. Si le cadre de leur intervention varie selon la nature du projet et la structure actionnariale en place, ces acteurs ont un rôle important à jouer sur le marché de la méthanisation. Cette catégorie d'acteurs se décompose généralement en deux grandes catégories : les producteurs d'énergie indépendants et les fonds d'investissement.

**1. Les producteurs d'énergie indépendants :** Ces acteurs se positionnent en tant qu'investisseur et sont prêts à prendre des participations dans des projets de méthanisation. Leur intervention représente donc une option supplémentaire pour les porteurs de projets souhaitant renforcer leurs fonds propres. En outre, s'associer avec de tels partenaires présente l'avantage de gagner en crédibilité auprès de ses futurs créanciers.

**2. Les fonds d'investissement privés :** Leur intervention sur le marché de la méthanisation reste aujourd'hui relativement marginale. En particulier, les montants investis par ces acteurs ne correspondent généralement pas aux niveaux de financements recherchés par les porteurs de projet. Toutefois, leur positionnement peut s'avérer intéressant dans le cas d'un refinancement de fonds propres en période d'exploitation.

**3. Les fonds d'investissement citoyens :** Ces dernières années ont vu émerger les premiers fonds d'investissement citoyens dédiés au financement des énergies renouvelables. Ces fonds offrent la possibilité à tout citoyen d'acheter des actions en vue de financer le développement de projets d'énergies renouvelables en prenant des participations dans les sociétés dédiées. Dans la mesure où les rentabilités attendues par de tels acteurs sont généralement moins élevées que ce qui est exigé par le reste du marché, leur intervention peut représenter une alternative intéressante. En particulier, leur participation a aussi vocation à limiter les risques liés à l'acceptation sociale des projets.

##### 3.2.1.2. Acteurs publics (SEM / Collectivités)

De nombreux acteurs institutionnels se positionnent aujourd'hui comme des acteurs majeurs du financement de la méthanisation sur le territoire français.

**1. Caisse des Dépôts et Consignations :** En 2008, la Caisse des Dépôts a pris l'engagement d'accroître la production d'énergies renouvelables en participant au financement des nouvelles capacités de production. A ce titre, la Caisse des Dépôts se positionne comme un investisseur en fonds propres et est déjà présente au capital de plusieurs projets de méthanisation, pour lesquels elle a déjà investi près de 11 M€. Toutefois, sa participation dans des projets « greenfield » reste encore marginale au regard de la taille du marché français. A l'avenir, son positionnement pourrait d'ailleurs s'orienter davantage sur le refinancement de fonds propres dans le cadre de prise de participations dans des projets en exploitation.

**2. Fonds d'investissement régionaux :** Depuis quelques années, un certains nombres de régions affichant des objectifs ambitieux en termes de développement de nouvelle capacité de production d'énergies renouvelables ont mis en place des fonds d'investissement régionaux dédiés. Dans la plupart des cas, ces fonds sont dotés d'un actionariat public-privé, regroupant à la fois des financements issus des collectivités territoriales et des banques privées régionales. Ils ont vocation à prendre des participations minoritaires dans les projets de méthanisation en vue de réduire l'apport en fonds propres des porteurs de projets. Actuellement, les fonds actifs sont situés en Région Occitanie (MPEI), Rhône-Alpes-Auvergne (OSER), Nouvelle Aquitaine (Terra Energies), et Bretagne (Eilan).

**3. Banque Publique d'Investissement :** Dans le cadre du Plan Stratégique Energies Renouvelables 2015 - 2018, la BPI a souhaité se positionner comme un partenaire clef de la filière méthanisation en mobilisant près de 100 M€ sur 3 ans. Elle intervient à double titre : d'une part, en mettant à disposition des lignes de crédit en association avec les banques privées, et d'autre part par le biais de garanties.

### 3.2.1.3. Financement participatif

Le financement participatif permet de collecter des fonds auprès du grand public par l'intermédiaire de plateformes en lignes. Dans ce cadre, tout porteur de projet, qu'il s'agisse d'une personne physique ou morale peut bénéficier d'un apport en fonds propres par un groupe d'internautes.

De nombreuses plateformes de ce type ont vu le jour en France ces dernières années. Outre leur degré d'expertise dans le secteur des énergies renouvelables, leur distinction dépend surtout des types de financement qu'elles proposent. Il peut s'agir de :

1. **Prêts** : avec ou sans intérêts, ce mode de financement est actuellement le plus développé.
2. **Investissements en titres** : obligations, actions ou encore redevances. Pour autant, le recours au financement participatif reste très marginal sur le secteur de la méthanisation.

#### LE POINT DE VUE DU BANQUIER

- Dans certaines régions, des banques spécialisées peuvent également intervenir en fonds propres sur les projets de méthanisation via des fonds d'investissement dédiés.
- De même, certaines banques ont mis en place des filiales de financement participatif (crowdfunding) à même de lever des fonds auprès de citoyens privés.

### 3.2.2. Avec quel montage

#### 3.2.2.1. Entrer au capital du projet

Avant de considérer une prise de participation au capital d'un projet, il faudra dans un premier temps prendre connaissance des droits et obligations découlant de la structure juridique de la société considérée. Dans le cadre des projets d'énergies renouvelables, on recense principalement deux grands types de sociétés :

- a) **Les Société à Responsabilité Limitée (SARL)**
- b) **Les Sociétés par Actions Simplifiée (SAS)**

Le choix de la structure juridique n'aura pas d'impact sur la structuration du financement.

#### 3.2.2.2. Utiliser des quasi fonds propres (OC, Dette mezzanine)

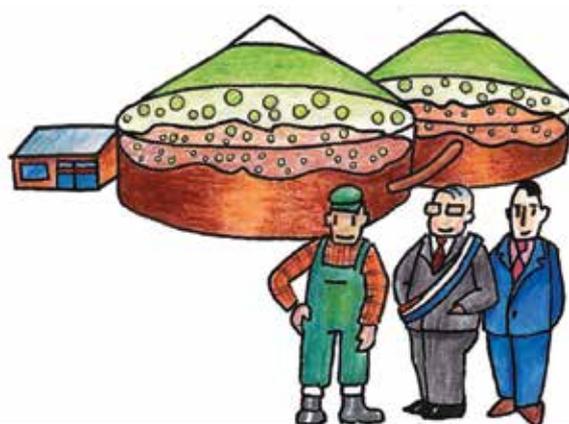
Si le financement par fonds propres et dette privée restent les deux principaux outils utilisés dans le cadre du financement des projets d'énergies renouvelables, des solutions alternatives existent et peuvent venir les compléter, voire s'y substituer.

1. **Les obligations convertibles** : Il s'agit de crédits consentis à une société qui ont la particularité de pouvoir être convertis en actions de l'entreprise qui les a émises. L'avantage principal qu'elles confèrent à leurs émetteurs est qu'elles permettent d'obtenir une rémunération récurrente avec un risque limité. Toutefois, ces outils financiers ne peuvent être mis en place que si la société de projet respecte certaines conditions précises :

**a) Il ne peut s'agir que de sociétés par actions (SA, SAS)**

**b) Les sociétés doivent avoir au minimum deux ans d'existence** ; dans le cas contraire, l'émission des obligations nécessite la désignation d'un Commissaire aux apports chargé d'évaluer les éléments de l'actif et du passif de la société.

2. **La dette mezzanine** : Il s'agit d'une dette considérée comme plus risquée que les crédits «long terme» généralement consentis par les établissements de crédits bancaires. La dette mezzanine est subordonnée au remboursement du crédit «long terme», et représente donc un investissement plus risqué pour son créancier. Son coût est donc supérieur à celui des crédits «long terme» : en fonction de la nature des projets, les taux d'intérêts consentis vaudront entre 6% et 10%, ce qui est toujours supérieur aux taux des crédits «long terme». De même, la durée de ces prêts est généralement plus faible. Son intérêt principal est de limiter les apports en capitaux propres.



## 4. Foire aux questions concernant le financement de la méthanisation

### Pourquoi prendre un expert financier pour solliciter les banquiers ?

Comme évoqué en partie 2, l'accompagnement d'un conseiller financier pour la recherche de financement bancaire comporte de nombreux avantages. En plus de prendre en charge un processus chronophage, l'intervention du conseiller financier permettra de crédibiliser votre projet au regard des banques en leur présentant tous les éléments dont elles auront besoin pour instruire le dossier. En particulier, son expertise lui permettra d'optimiser la structuration financière de votre projet.

### Est-il opportun de solliciter des banques à l'étranger pour financer son projet de méthanisation sur le territoire français ?

Il est bon de rappeler que les projets de méthanisation sont des projets de territoire. Dans le cas où le projet ne serait financé par aucun banquier du territoire, il ne serait pas surprenant que le banquier étranger s'interroge sur ce refus. La solution du partenaire bancaire étranger est en revanche envisageable dans le cas d'un cofinancement avec un banquier français.

### Quel est le bon moment pour aller voir son banquier ?

Avant d'aller le solliciter, le porteur de projet devra s'assurer que toutes les autorisations relatives au développement de son projet ont été obtenues. Par ailleurs, la structure actionnariale devra être définie et explicitée dans les statuts de la société projet. Enfin, les conventions de subventions seront aussi exigées par les banques lors de l'examen de votre dossier. Pour autant, rien ne vous empêche d'avoir un premier contact pour présenter le projet (à la fin de l'étude de faisabilité) puis de contacter les banques au fur et à mesure de l'avancement de votre projet afin d'obtenir plus de précisions sur la documentation attendue.

### Comment savoir si mon projet est finançable ?

Le projet est finançable s'il rentre dans les critères d'éligibilité du partenaire bancaire. Il convient notamment de s'assurer dans le cadre d'une hypothèse de fonctionnement sécurisée du respect du ratio de couverture de dette moyen (DSCR) au minimum de 130%.

### Quels sont les principaux documents demandés par les banquiers ?

Sans surprise, les banquiers exigeront des documents justifiant de la bonne organisation de votre projet. Sans être exhaustive, la liste suivante donne un aperçu des documents les plus importants :

- Etude de faisabilité
- Autorisations administratives
- Présentation du projet
- Statuts de la société de projet
- Conventions de subventions
- Pacte d'actionnaire
- Liasses fiscales et Comptes des entités juridiques actionnaires
- Formations suivies par les porteurs de projets

### Que sont les Due-Diligence ?

Il s'agit des audits et contrôles qui vont être diligentés par les établissements financiers. Ils ont pour but de s'assurer de la complétude et de la sécurisation du projet, et peuvent avoir lieu en amont ou en aval du comité de crédit. Bien qu'ils ne soient pas automatiques, il faudra nécessairement prévoir une enveloppe intégrant cette éventualité. Le plus couramment, les audits porteront sur la qualité des intrants prévus pour approvisionner l'unité de méthanisation.

### L'accord de prêt permet-il de démarrer les travaux ?

La signature du contrat de travaux n'interviendra qu'une fois le financement bancaire obtenu. Il convient toutefois de s'assurer de la levée des conditions suspensives au premier décaissement de prêt prévues dans l'accord de financement, en s'assurant notamment de la conformité des conclusions des Dues Diligence avec les exigences des partenaires bancaires.

### Quels montants d'aléas et de provisions prévoir dans le CAPEX et les OPEX ?

Il sera toujours opportun de prévoir une enveloppe dédiée aux aléas, tant en phase de construction qu'en exploitation. En fonction de l'avancée des discussions avec les intervenants, le niveau des aléas sera compris entre 2 et 5%.

## 5. Personnes ressources pour approfondir la démarche

FINERGREEN est une société de conseil spécialisée dans l'ingénierie financière des projets d'énergies renouvelables (solaire, éolien, méthanisation, hydroélectricité).

Fondée en 2013 par Damien Ricordeau, l'entreprise réalise des levées de fonds et se positionne désormais comme un acteur majeur du financement des projets de méthanisation. A la fin de l'année 2016, le montant de financement mis en place s'élevait à près de 300 M€.

**Contact :** Damien Ricordeau - Président Fondateur - [dri@finergreen.fr](mailto:dri@finergreen.fr)



UNICA CONSEIL est un cabinet spécialisé en ingénierie financière de projets répondant aux enjeux énergétiques et environnementaux. Nicolas Mallein, son fondateur bénéficie de plus de 30 années d'expérience dans le financement de projets d'énergies renouvelables dont 25 années comme banquier expert.

**Contact :** Nicolas Mallein - Fondateur - [nicolas.mallein@unica-conseil.fr](mailto:nicolas.mallein@unica-conseil.fr)



Decid&Risk est une société de conseil et de formation, spécialisée en gestion des risques en agriculture. Luc Boucher, son fondateur a 20 ans de pratique de la gestion des risques, au côté des agriculteurs, en particulier de producteurs de fruits, puis, au sein du leader de l'assurance agricole en France. Il développe des approches dédiées aux projets innovants, qui se déclinent en méthanisation.

**Contact :** Luc Boucher - Président Fondateur - [luc.boucher@risquesagricoles.com](mailto:luc.boucher@risquesagricoles.com)



## 6. Glossaire

### 1. Assistance à la Maîtrise d'Ouvrage (AMO)

il a pour mission d'aider le maître d'ouvrage à définir, piloter et exploiter, le projet réalisé par le maître d'œuvre. Son rôle reste néanmoins un rôle de conseil et de proposition, le décideur restant le maître d'ouvrage.

### 2. Le Debt Service Coverage Ratio (DSCR)

il s'agit du taux de couverture de la dette. Il exprime le rapport entre l'excédent brut d'exploitation moins l'impôt des sociétés et le service de la dette (intérêt, principal et, le cas échéant, annuités de crédit-bail) et constitue un indicateur clé pour les banques dans leur analyse de la capacité d'endettement d'un projet.

### 3. Le Debt Service Reserve Account (DSRA) ou Compte de réserve de la dette,

est un compte nanti au profit des prêteurs, sur lequel sont immobilisés entre 3 et 6 mois du service de la dette avec pour vocation d'être utilisé par les prêteurs en cas de besoin de trésorerie de l'emprunteur. En cas d'utilisation, l'emprunteur est engagé à le reconstituer dans un délai à convenir.

### 4. Le Compte Courants Associé (CCA) constitue

une avance consentie par un associé au cours de la vie de la société. La signature d'un contrat de prêt n'est pas nécessaire mais il est conseillé de rédiger une convention de compte courant fixant les modalités de remboursement du compte.

**5. Le Groupement Agricole d'Exploitation en Commun (GAEC)** est une société civile de personnes permettant à des agriculteurs associés la réalisation d'un travail en commun dans des conditions comparables à celles existant dans les exploitations de caractère familial.

**6. Le SWAP** est un contrat qui est établi entre deux parties afin d'échanger une valeur contre une autre valeur. Un swap est un produit dérivé financier. Il existe plusieurs types de swaps dont le swap de taux qui se caractérise par l'échange d'un taux fixe contre un taux variable.



Armelle DAMIANO  
73 rue de Saint Briec - CS 56520 - 35065 Rennes cedex  
**02 99 54 63 23 - [info@aile.asso.fr](mailto:info@aile.asso.fr) - [www.aile.asso.fr](http://www.aile.asso.fr)**

L'association AILE est soutenue par les Régions Bretagne et Pays de la Loire et l'ADEME pour la filière méthanisation



[@aileagence](https://twitter.com/aileagence)



Mathieu EBERHARDT  
Le Stratège-Péri - 18 rue Gabriel Péri - 69100 Villeurbanne  
**04 78 37 29 14 - [raee@raee.org](mailto:raee@raee.org) - [www.raee.org](http://www.raee.org)**

L'agence régionale de l'énergie et de l'environnement en Auvergne-Rhône-Alpes est soutenue par la Région Auvergne-Rhône-Alpes et l'ADEME



[@raee\\_ra](https://twitter.com/raee_ra)



Ce projet a reçu des fonds du programme de recherche et innovation Horizon 2020 de l'Union Européenne

Le projet Biogas Action vise à encourager le développement du secteur du biogaz européen, en accord avec les objectifs 2020 de l'UE, en mettant l'accent sur l'élimination des barrières non techniques.

<http://biogasaction.eu>

*Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication n'engage que ses auteurs et la Commission n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.*