

«Sur dix ans, on soutiendra 1,5 Md€ d'investissements»

En attendant que les banques prêtent sur le long terme, les porteurs de projets d'énergie renouvelable et d'efficacité énergétique ont besoin de financements sur le cours terme. Eiffel Energy Transition leur propose une solution.

Qui est Eiffel Energy Transition ?

Pierre-Antoine Machelon : C'est un fonds dépendant d'Eiffel Investment Group, lui-même adossé au groupe industriel Impala de Jacques Veyrat. Impala détient par exemple le contrôle de Neoen ou a été par le passé l'actionnaire de référence de Direct Énergie. Il y a une vraie appétence pour le secteur de l'énergie qui ne date pas d'hier. Eiffel Investment dispose de plusieurs stratégies d'investissement pour 1,6 milliard d'euros, par exemple du capital dans les PME-ETI via Alto Invest, de la dette privée pour les PME, des plateformes de prêts en ligne ou du crédit obligataire. En lançant le fonds Eiffel Energy Transition en 2017, il adresse spécifiquement le financement de l'économie verte. Nous disposons de 350 M€ pour cette aide court terme, via des acteurs institutionnels comme la Maif, Aviva, la BEI, l'Ademe, etc.

Que financez-vous exactement ?

P.-A. M. : On accorde des facilités entre 6 et 36 mois à des porteurs de projets d'énergies renouvelables ou d'efficacité énergétique. Il s'agit d'être là au tout début quand ils ont besoin d'argent, avant que des investisseurs de plus long terme n'arrivent. En général, on finance de 50 % à 80 % du projet et le reste est apporté par le développeur. On demande le remboursement de notre prêt quand le développeur a contractualisé avec une banque. En moyenne, notre prêt dure environ 12 à 18 mois. En conséquence, sur dix ans, on soutiendra environ 1,5 Md€ d'investissements. Le taux qu'on applique est aligné sur le TRI du développeur. C'est le prix à payer pour qu'il



Pierre-Antoine Machelon, gérant du fonds Eiffel Energy Transition

«On a déjà financé 500 projets : la moitié dans le solaire photovoltaïque, un quart dans l'éolien, 10 % dans l'efficacité énergétique»

enclenche la réalisation de son projet, gagne du temps et libère ainsi d'autres fonds pour faire d'autres projets. On répond ainsi à un besoin.

Combien de projets avez-vous pu soutenir depuis l'an dernier ?

P.-A. M. : On a déjà financé 500 projets : la moitié dans le solaire photovoltaïque, un quart dans l'éolien, 10 % dans l'efficacité énergétique. On a aussi deux projets biogaz, tous les deux avec la participation de groupements d'agriculteurs. On accumule souvent des petits projets, pesant chacun moins d'un million d'euros chacun. À ce niveau de granularité qui est petit dans le monde de la finance, il faut en sélectionner beaucoup, en répétant la même démarche auprès des porteurs de projets, pour arriver à une taille supérieure à 10 M€, plus facilement refinançable auprès des banques. Ils sont déjà plus de 25 développeurs à faire appel à nous.

Quels sont vos critères de sélection ?

P.-A. M. : La confiance avant tout ! Comme nous prenons beaucoup de risques en finançant un projet à son début, il faut être sûr que les porteurs sauront mener le projet jusqu'au bout, humainement, techniquement et financièrement. Nous passons donc du temps à les connaître, à s'assurer que la technologie est mature et que la contrepartie (par exemple un

supermarché) est pérenne. Ensuite, on vérifie l'avancement du projet, mois après mois.

À quoi ressemblent les projets d'efficacité énergétique que vous aidez ?

P.-A. M. : Nous avons déjà mobilisé 20 M€ pour ces projets. Par exemple, nous avons récemment soutenu CN Solutions, une filiale d'Effy, à hauteur de 6 M€ pour préfinancer trois projets. L'un d'eux est la rénovation énergétique de deux sites industriels de découpe de viande de Sovipor-La Trinitaise à Médrignac et à La Trinité-Porhoët. Il s'agit d'optimiser la production et la distribution de froid et de mettre en place une solution de supervision énergétique. C'est un cas typique : l'industriel ne souhaite pas investir directement ; on sait que les CEE vont rétribuer à terme les travaux, en plus des économies d'énergie ; mais il faut de l'argent tout de suite pour déployer les solutions. En donnant une enveloppe à CN Solutions, on débloque la situation et on leur permet d'atteindre une certaine taille de projets. À notre avis, ce modèle de l'efficacité énergétique où la contrepartie finale est privée (l'usine) sera celui de demain pour les énergies renouvelables où l'autoconsommation et la vente de gré à gré d'électricité vont prendre le dessus. ■

Propos recueillis par Stéphane Signoret