



guide

BONNES PRATIQUES / MANAGEMENT / FINANCE / INDICES / ACHATS

FINANCEMENT

Devenir un tiers financeur de l'efficacité énergétique

Kubango se lance dans le tiers financement des projets d'amélioration de la performance énergétique chez les industriels de petite et moyenne taille.

MANUEL MORAGUES



Le tiers financement pour l'efficacité énergétique se cherche. Les besoins sont immenses, que ce soit dans le bâtiment ou l'industrie. Ce sont autant d'opportunités à saisir. Nul besoin pour cela d'être un grand groupe ou un spécialiste de la finance. Okavango le prouve. Le cabinet spécialiste de la performance énergétique des entreprises a créé Kubango fin 2014 pour financer l'efficacité énergétique des petits et moyens industriels. Le principe ? Okavango réalise un diagnostic énergétique du site industriel et propose un plan d'actions, qui inclut des investissements. Kubango finance ces investissements et met en œuvre les actions. L'industriel rembourse par des mensualités indexées sur les économies réalisées sur sa facture énergétique.

« Il n'existe pas d'offre de ce type sur le marché », avance Jean-Pierre Riche. Selon le PDG d'Okavango, les crédit-baux des équipementiers sont loin de couvrir tous les outils d'efficacité énergétique, en particulier les « options » que sont les variateurs de vitesse, les systèmes de régulation... D'autre part, les grandes sociétés de services énergétiques limitent leur offre de tiers financement à de gros projets. « L'originalité de Kubango, précise le PDG, est d'investir 500 000 euros dans une dizaine d'actions chez une PME dont la facture énergétique est de 500 000 à 2 millions d'euros par an. »

Kubango espère dépasser les 80 projets de financement en 2020.

Pas d'offre, donc, mais un besoin que l'entrepreneur a identifié en menant des enquêtes, notamment dans l'industrie agroalimentaire. Quels sont les freins aux projets d'efficacité énergétique ? La capacité de financement et l'appréhension d'un retour sur investissement lointain et incertain, répondent en premier lieu les 830 industriels interrogés en 2014. « L'efficacité énergétique n'est pas leur cœur de métier, ils n'osent pas prendre des risques dans ce domaine, résume Jean-Pierre Riche. Okavango propose de porter les risques des projets d'efficacité énergétique. » Kubango ne se rémunère que sur les économies réalisées et il s'appuie sur les cinq années d'expérience de son entreprise d'efficacité énergétique pour les estimer. Une fois celles-ci constatées et validées, la mensualité que paiera pendant cinq ans l'industriel à Kubango est déterminée. Sa valeur représente en général 80 % à 90 % des économies réalisées sur la facture énergétique. Au bout de cinq ans, l'industriel récupère une installation performante et l'ensemble des économies.

En quête d'investisseurs

Reste à Kubango à se financer. Jean-Pierre Riche affirme finaliser les discussions avec des investisseurs privés en vue de réaliser une première levée de fonds de 2 millions d'euros en juin. « Ces investisseurs apportent leur savoir-faire financier et permettront d'amorcer la pompe », explique l'entrepreneur. Cette levée de fonds doit financer les premiers projets chez des PME de l'agroalimentaire dans le Nord - Pas-de-Calais. Ensuite, Kubango compte sur le cash flow généré par ces projets pour se refinancer auprès des banques, plutôt que de procéder régulièrement à des levées de fonds « qui augmentent le coût du capital ». Le but : accélérer la mise en œuvre de projets, en France puis en Europe.

Les banques hésitent à accompagner les industriels sur des projets d'efficacité énergétique qu'elles maîtrisent mal. L'idée est donc de porter les risques à leur place. « Puis, on cède nos créances liées aux actions de performance énergétique aux banques, après que les résultats des actions ont été établis et que les loyers des industriels ont été figés », explique Jean-Pierre Riche.

Le dirigeant travaille sur l'idée de Kubango depuis fin 2013. Le partenariat signé en juillet 2014 avec la région Nord - Pas-de-Calais, l'antenne locale du ministère de l'Agriculture et le pôle d'excellence Agroé a accéléré son projet. L'objectif est de réaliser quatre à huit projets en 2015, puis de doubler ce nombre tous les ans pour dépasser les 80 projets d'ici à cinq ans. Jean-Pierre Riche vise une marge de 10 % après paiement des investissements, du financement et du fonctionnement de Kubango. Et c'est sans compter le flux de clients pour Okavango. ■



« Notre rôle, c'est de porter les risques des projets d'efficacité énergétique à la place des industriels et des banques. »

Jean-Pierre Riche, président de Kubango