



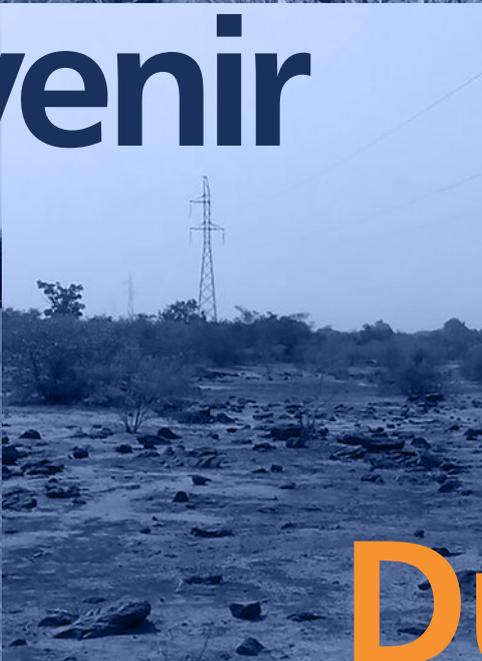
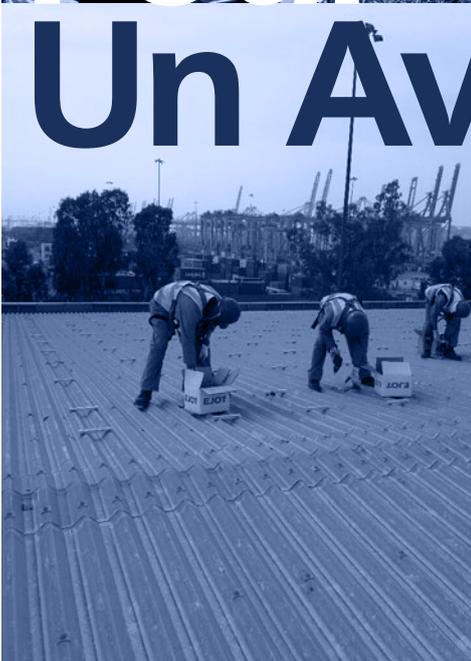
Rapport  
Annuel  
2017

# Des Collectivités

# Électrifiées

# Pour Un Avenir

# Durable



# Sommaire

Message du Président	04
Nos principes directeurs	06
Présentation de Phanes Group	08
L'évolution continue de notre entreprise	10
PROJETS PHARES	
<b>DP World, Émirats Arabes Unis</b>	14
<b>Projet Nkhotakota, Malawi</b>	18
<b>Projet Sokoto, Nigeria</b>	19
CONSOLIDER NOTRE POSITION EN AFRIQUE SUB-SAHARIENNE	
<b>Consolider notre position en Afrique sub-Saharienne</b>	20
<b>Une approche intégrée</b>	22
<b>Le projet pilote d'électrification rurale de Boki</b>	24
<b>L'incubateur solaire de Phanes Group</b>	28
Médias et engagement	32
Activité RSE	34

# Message du Président

Martin Hautps

Une année de croissance – avec un élargissement géographique de notre activité, et un renforcement de notre organisation, permettant de fournir une énergie propre, aux marchés qui en ont le plus besoin

**S**i 2016 a été l'année établissant Phanes Group en tant que fournisseur leader de solutions solaires intégrées au Moyen-Orient, en Afrique du Nord & Asie Centrale («MENA plus»), et en Afrique sub-Saharienne; 2017 a été celle du renforcement de notre position. Nous avons élargi notre équipe, renforcé nos partenariats et étendu notre zone d'activités. Nous avons continué de nous concentrer sur les marchés en croissance, où notre modèle d'entreprise intégrée permet d'offrir un impact maximum.

Notre ambition est d'apporter une énergie électrique propre dans de nouveaux marchés, pour leur assurer un avenir durable, et nous considérons l'Afrique sub-Saharienne en particulier comme une région où les infrastructures renouvelables peuvent agir comme un puissant catalyseur du développement économique, social et environnemental.

De nombreux pays de la région connaissent une période de transition importante entre leurs environnements réglementaires et d'investissement. Notre approche intégrée, et l'accent mis sur la bancabilisé à tous les stades de la chaîne de valeur d'un projet, nous donne les avantages de la rapidité et de l'agilité sur ces marchés dynamiques. De plus, nous sommes convaincus que notre maîtrise complète des projets assure la rentabilité de Phanes Group, sur un marché de plus en plus concurrentiel.

Dans cet esprit, notre priorité pour 2017 a été la mise en œuvre de notre modèle d'affaires en Afrique. Nous y avons réalisé de solides progrès tant dans le développement de projets que dans l'établissement d'une base organisationnelle solide, ce qui permettra notre croissance à long terme sur le continent. L'Afrique représente désormais plus de 67% de notre activité.

Au Nigeria, nous avons fait progresser notre centrale photovoltaïque en réseau de 60 MW dans l'état de Sokoto. Alors que celui-ci était en 2016 l'un des projets les moins avancés parmi les 14 premiers qui avaient signé un PPA (Power Purchase Agreement – 'Contrat d'Achat d'Électricité') solaire avec le gouvernement, était à la fin de 2017 en phase finale de clôture financière.

Dans le secteur hors réseau, nous avons réalisé avec succès un projet pilote dans le village de Boki au Niger, démontrant la viabilité de notre approche «modulaire» de l'électrification rurale. Conciliant une capacité à répondre aux divers besoins des communautés

tout en maintenant une viabilité économique à grande échelle, nous avons développé un système de « modules » qui peuvent s'ajouter les uns aux autres. La combinaison en modules de mini-réseaux, de système solaire domestiques et de solutions conteneurisées de type unités médicales ou salle de classe, permet les économies d'échelle nécessaires, tout en répondant aux besoins spécifiques de chaque village lors du déploiement. Notre objectif est de mettre en place des projets similaires dans d'autres pays d'Afrique. Par exemple, au Niger, nous assurerons au cours des trois prochaines années l'électrification de 1 000 villages en liaison avec l'Agence pour la promotion de l'électrification dans les zones rurales du Niger (ANPER).

En outre, nous déployons activement des projets dans des pays tels que le Malawi, la Guinée Conakry, la Côte d'Ivoire, le Ghana, et le Mozambique. Nous constatons par ailleurs, une intégration croissante entre nos solutions réseau et hors-réseau sur le continent africain. Nous prévoyons également de répondre de plus en plus aux besoins du secteur privé grâce à des centrales solaires captives, par exemple pour des mines ou des unités industrielles, pour lesquelles nous développons en conséquence une approche de fournisseurs d'électricité intégrés (Energy Service Company model).

A Dubaï, le programme DP World Solar Power était quasiment achevé à la fin de 2017. Ce projet de 23,2 MW fournira bientôt 40% de la consommation totale d'énergie de la zone franche de Jebel Ali (JAFZA) et du port de Mina Rashid. Le projet révèle le potentiel de l'énergie solaire distribuée comme une option d'énergie durable qui est à la fois évolutive et capable de s'intégrer à l'infrastructure existante d'une ville ou d'une industrie. Cette réussite met également en évidence le rôle du secteur privé pour atteindre les objectifs en énergie renouvelable d'un pays.

L'expansion de notre présence en Afrique a été un moteur de croissance au sein de notre équipe, et nous avons investi dans de nouveaux talents en conséquence. Nous avons renforcé nos équipes techniques et commerciales en apportant une expertise régionale complémentaire, et apporté une expertise supplémentaire dans le financement de projets, pour soutenir nos besoins accrus dans ce domaine. Ces ajouts renforcent encore notre position de développeur de projets maîtrisant de bout en bout toute la chaîne de mise en place d'un projet.

Dans le même temps, nous avons noué des relations avec des



“ Notre priorité pour 2017 a été la réalisation de notre modèle d’entreprise en Afrique, pour réaliser de substantiels progrès tant dans le développement de projets que dans l’établissement d’une base organisationnelle solide pour une croissance à long terme sur le continent.”

organisations clés telles que Power Africa, le Centre de la CEDEAO pour les Énergies Renouvelables et l'Efficacité Énergétique (ECREEE) et Africa Finance Corporation (AFC). Nous avons également établi des liens étroits avec le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD).

Le thème de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) est devenu de plus en plus important dans tous les aspects de notre modèle d'affaires. Notre projet pilote hors-réseau au Niger, entièrement financé par Phanes Group, est un bon exemple de la façon dont nos projets peuvent améliorer les moyens de subsistance des communautés que nous desservons. Le projet démontre notre capacité à fournir de l'électricité aux maisons et aux installations communautaires qui, autrement, ne pourraient pas accéder aux services publics traditionnels. Plus largement, nous avons également lancé l'Incubateur Solaire de Phanes Group en septembre 2017. Cette initiative nous permet d'identifier et de soutenir les développeurs de projets PV prometteurs en Afrique sub-Saharienne qui n'auraient autrement pas accès à l'expertise et au réseau nécessaires pour financer leurs projets. Aux côtés de partenaires de premier ordre tels que Hogan Lovells, Proparco, responsAbility, RINA Consulting et Solarplaza, le programme de l'incubateur soutient des projets locaux avec des concepts RSE forts et un potentiel notable pour leurs communautés - leur fournissant des connaissances commerciales et techniques, associées à un accès aux financements.

Nous avons achevé l'année en solide position financière, marquant ainsi notre troisième année consécutive de rentabilité. Je suis également fier de dire que nos efforts ont été récompensés par la reconnaissance de l'industrie. Phanes Group a notamment été nommée meilleure entreprise émiratie d'énergie renouvelable de l'année aux Business Awards des Émirats Arabes Unis en 2017. Phanes Group a également été la seule société de la région MENA à être nommée Rising Star Company aux prestigieux S&P Platts Global Energy Awards.

Il est clair pour moi que Phanes Group est bien préparé pour sa prochaine phase de croissance. En 2018, nous continuerons à étendre notre présence en Afrique sub-Saharienne, en accordant une attention particulière à une intégration plus étroite entre notre stratégie de déploiement de centrales solaires en réseau et nos activités d'électrification rurale hors réseau. Nous avons évolué selon une feuille de route clairement définie depuis que nous avons fondé Phanes Group et nous continuons de progresser vers notre objectif afin de devenir un développeur PV de taille moyenne et un producteur d'électricité indépendant (IPP) axé sur des nouveaux marchés.

Pour conclure, je tiens à remercier toute l'équipe de Phanes Group pour son dévouement continu et son excellent travail alors que nous poursuivons ce voyage passionnant. ●

# Notre direction adopte les principes qui nous guident

Dans toutes les fonctions de l'organisation, Phanes Group s'engage sur un ensemble de principes qui, selon nous, définissent une entreprise responsable et prospère

## ● Entreprise responsable et durable

**P**our Phanes Group, la durabilité fait partie intégrante de notre modèle de gestion - une ligne qui est intégrée à nos activités.

La durabilité et la responsabilité sociale sont une priorité en amont dans notre analyse des projets. Cette priorité s'exerce de la phase d'évaluation initiale jusqu'à l'exécution. À cette fin, nous avons créé cette année une fonction de Conformité et de Réglementation des Affaires, conformément à notre engagement de travailler selon les normes internationales les plus élevées à tous les niveaux. Notre adoption du Cadre de la Société Financière Internationale (SFI), ainsi que d'un accord prévu avec le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), sont un reflet de notre engagement en faveur des meilleures pratiques.

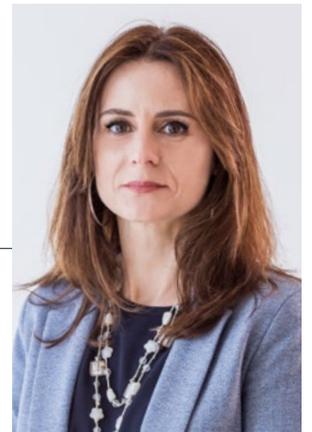
Au-delà, nous mettons fortement l'accent sur la capacité de nos projets à améliorer les conditions de vie au sein des communautés que nous servons - en donnant la priorité à la création d'emplois locaux et au transfert de compétences.

Nous accordons également une attention particulière aux besoins spécifiques de chaque communauté et consacrons des ressources à chaque projet pour résoudre les problèmes locaux. Par exemple nous mettons en place des pompes à eau alimentées en énergie solaire. L'électrification rurale reste aussi un objectif clef pour nous, par exemple au Niger où nous continuons d'étendre nos activités. Notre projet pilote à Boki au Niger - qui a connecté 120 ménages, une école et un centre médical, entre autres - montre comment de tels projets hors réseau peuvent contribuer à améliorer

les soins de santé, l'éducation et une meilleure qualité de vie dans des zones que les services publics traditionnels ne sont pas en mesure d'atteindre. Enfin, nous avons vu la nécessité d'autonomiser les talents locaux - ceux qui sont les mieux placés pour comprendre les exigences de leurs communautés - pour réaliser leurs propres projets solaires. Dans cet esprit, nous avons lancé l'Incubateur Solaire de Phanes Group cette année. En travaillant avec un réseau de partenaires de haut niveau, l'initiative de l'incubateur soutient des développeurs locaux prometteurs avec de solides projets PV et des concepts RSE, tout en fournissant des connaissances commerciales et techniques, ainsi que la possibilité de co-développer leurs projets avec nous pour les amener à leur réalisation financière. ●

**Andrea Hauptz**

Directrice d'exploitation



## ● Relations de confiance



**Malik Bencherchali**

Directeur Général,

Développement

commercial

**L'**un des plus grands défis auxquels est confronté le développement de l'énergie solaire en Afrique sub-Saharienne a été de mener des projets au-delà de la phase de planification. Pour les développeurs solaires, en dehors de la contrainte de bancabilité, le premier obstacle à surmonter est de montrer un véritable engagement et la capacité de livrer des projets de qualité.

Au fil des années, nous avons forgé un solide réseau de partenariats locaux sur le terrain pour soutenir nos projets et créer de la confiance. Pour nous, l'établissement de relations de confiance est primordial dans notre activité, parallèlement à l'exigence de comprendre les particularités des communautés que nous servons, afin de nous assurer que ce que nous fournissons répondent à un besoin effectif. Dans ce contexte, nous avons conclu des accords-cadres de projet avec les institutions financières et de développement régionales opérant en Afrique sub-Saharienne, dont la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), la Société Africaine des Biocarburants et des Énergies Renouvelables (SABER) et le Centre de la CEDEAO pour les Énergies Renouvelables et l'Efficacité Énergétique (CERECEC).

Nous avons également appris qu'être physiquement présent sur nos marchés est indispensable pour comprendre les besoins de nos parties prenantes afin de renforcer le lien de confiance. Nous avons mis en place un bureau satellite à Abuja, au Nigeria, pour être plus proche des marchés que nous desservons, tout en privilégiant une approche pratique avec nos équipes commerciales et techniques, qui voyagent fréquemment vers nos marchés cibles. ●

## ● Esprit d'innovation



**Alessandro Ortu**

Chef de projet,

Développement

**U**ne réflexion innovante dans tous les aspects de notre activité a conduit Phanes Group vers une position de leader sur nos marchés cibles, en particulier en Afrique sub-Saharienne.

Nous avons vu que notre approche intégrée, là où nous avons des équipes commerciales et techniques qui œuvrent de concert, nous a donné un avantage particulier dans la création de projets compétitifs et de solutions de financement innovantes. La communication directe entre les équipes nous permet de veiller à ce que tout avantage concurrentiel acquis au niveau technique soit transféré au niveau commercial, et vice versa - une nécessité pour s'adapter dans les environnements en évolution rapide dans lesquels nous travaillons.

Un bel exemple est notre approche «modulaire» de l'électrification rurale, que nous avons développée pour répondre aux besoins spécifiques des communautés individuelles tout en réalisant les économies d'échelle nécessaires pour rendre ces activités finançables à plus grande échelle. Nous avons réalisé une démonstration de faisabilité grâce à notre projet pilote à Boki, au Niger, et nous travaillons à un déploiement à grande échelle pour l'année à venir.

De plus, pour la première fois, nous avons ajouté cette année un poste de Directeur Technique (CTO) au sein de l'équipe d'ingénierie. Cela nous permet de rester au plus près des développements sur le plan technique, de manière à intégrer de nouvelles solutions en mettant davantage l'accent sur les nouvelles applications de la technologie solaire photovoltaïque afin de diversifier notre portefeuille.

Tournés vers l'avenir, nous considérons que l'intégration de nos activités d'électrification rurale et réseau est essentielle pour atteindre de nouveaux marchés, alors que nous élargissons notre portée en Afrique sub-Saharienne et explorons de plus en plus de nouvelles opportunités dans notre région voisine d'Asie centrale. ●

# Présentation de Phanes Group

De nouveaux marchés  
électrifiés tournés vers  
un avenir durable

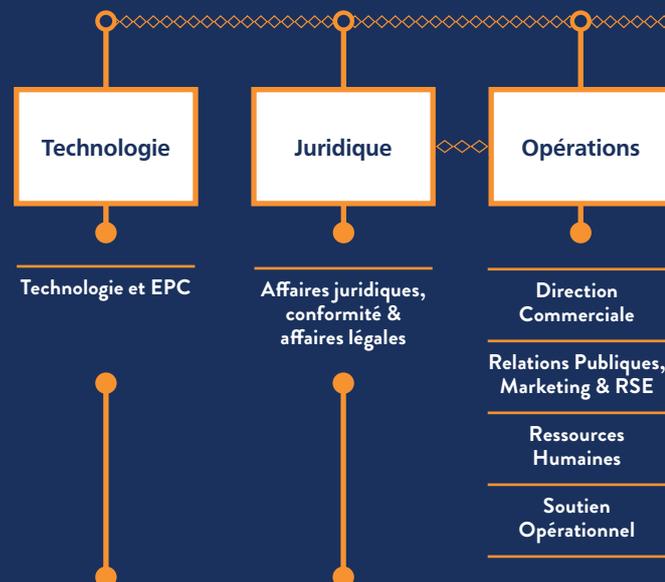
**P**hanes Group est un développeur d'énergie solaire et un gestionnaire d'investissement international, dont le siège social stratégique se situe à Dubaï, aux Émirats Arabes Unis. Depuis le lancement de la société en 2012, nous avons progressivement élargi notre rayonnement commercial, nos capacités techniques et notre bassin de talents pour devenir un acteur majeur de la vente de systèmes photovoltaïques de bout en bout avec un modèle d'entreprise indépendant. Aujourd'hui, nous disposons en effet d'un portefeuille croissant de plusieurs projets d'investissements et de développements solaires, couvrant plusieurs zones géographiques, avec un accent particulier sur de nouveaux marchés. Globalement, notre contribution à une énergie propre dépasse 70 MW, avec 1,5 GW supplémentaire actuellement dans notre portefeuille ou en phase de planification. Nous adoptons une approche holistique de l'énergie solaire, associant les compétences et l'expertise nécessaires pour superviser et intégrer l'ensemble de la chaîne de valeur d'un projet solaire. De la sélection et du développement de projets, à la construction et au financement, ainsi qu'à la gestion d'actifs et la monétisation, nous révélons de la valeur grâce à notre approche intégrée.

En tant que nouveau spécialiste des marchés, ce modèle d'affaires nous permet de nous adapter à des environnements en évolution rapide où les cadres réglementaires et les infrastructures physiques nécessaires sont encore souvent en développement. Nos activités se concentrent sur le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord et l'Asie centrale («MENA plus»), ainsi que l'Afrique sub-Saharienne - chacun de ces marchés offrant des opportunités

commerciales attractives et une forte attente d'énergie propre. Pour renforcer notre présence en Afrique sub-Saharienne en particulier, nous avons établi un bureau satellite à Abuja, au Nigeria. L'un des piliers de notre entreprise est la solidité des relations et des liens que nous avons établis avec nos partenaires locaux et les collectivités locales que nous desservons. C'est parce que nous sommes persuadés qu'une compréhension approfondie des marchés sur lesquels nous opérons est essentielle, afin de livrer des projets aux normes les plus élevées, tout en considérant l'impact positif, que nous pouvons opérer

sur le terrain. Cette approche nous a permis d'établir une empreinte encore plus forte en Afrique en 2017, tout en nous préparant à notre prochaine phase de croissance. Conformément à notre approche holistique de l'énergie solaire, nous sommes impliqués dans le développement de projets en réseau et hors réseau. Alors que nous continuons de nous développer, nous sommes convaincus que l'intégration de ces deux approches deviendra de plus en plus essentielle à notre mission: apporter des solutions énergétiques globales aux économies qui en ont le plus besoin. ●

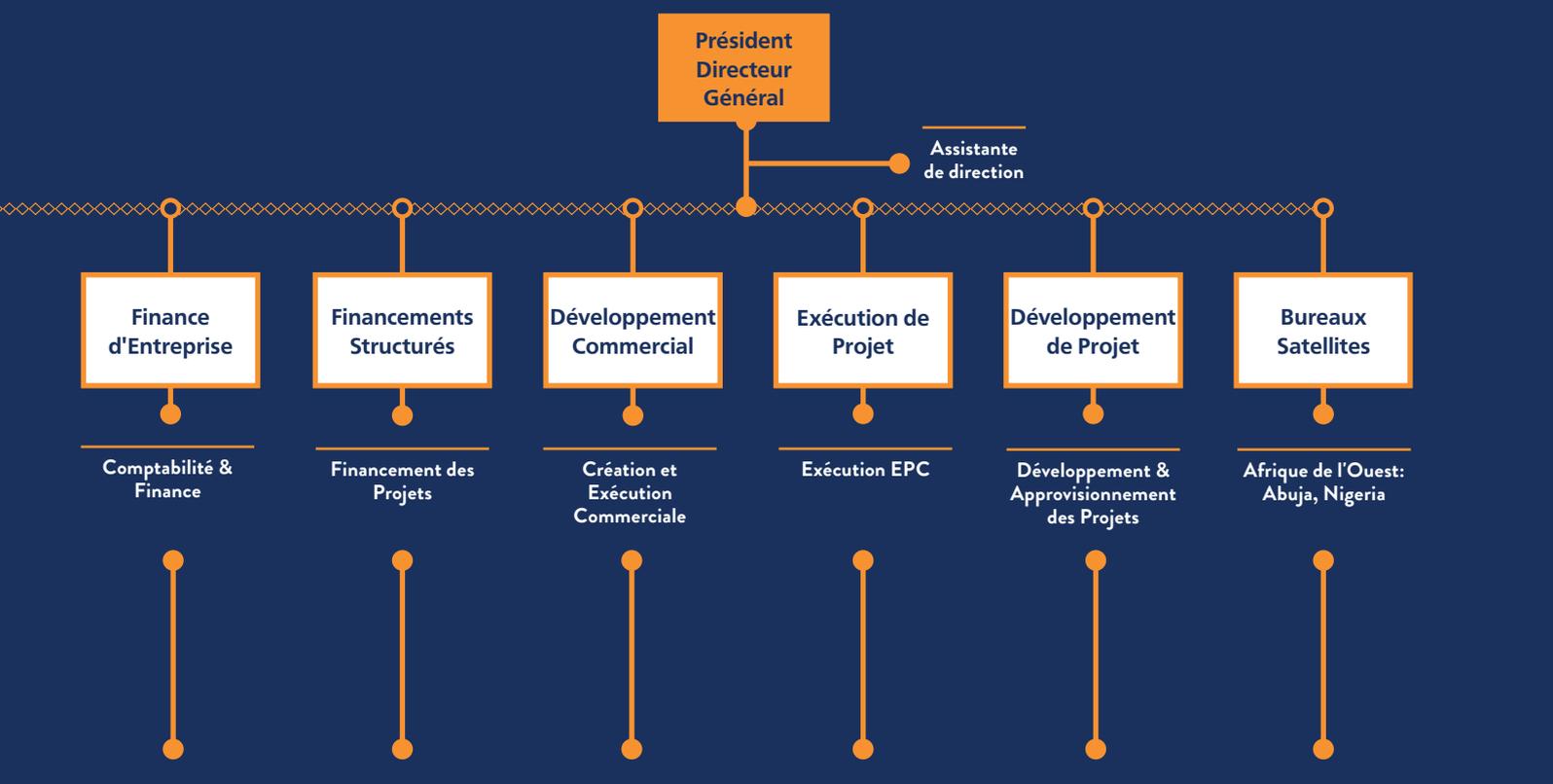
## UNE SOLIDE ORGANISATION STRUCTURÉE DE TOUTES LES FONCTIONS





### L'ÉQUIPE DE DIRECTION

De gauche à droite: **Christos Katsaros** Chef du service juridique), **Martin Haupts** (Président), **Andrea Haupts** (Directrice d'exploitation), **Malik Bencherchali** (Directeur général, Développement commercial), **Hanna Lopatina** (Directrice financière)



# Devenir un acteur majeur dans le domaine des producteurs d'énergie solaire indépendants (IPP), axé sur les marchés émergents

## DÉVELOPPEMENT DE NOTRE ENTREPRISE AU FIL DU TEMPS

Nous avons évolué selon une feuille de route clairement définie, de notre base originelle de conseil, en un acteur majeur du PV intégré, avec un modèle commercial de producteur indépendant d'électricité (IPP).

Portefeuille finalisé au Royaume-Uni

Monte Plata Phase 1 finalisée

Portefeuille excédant 1 000 MW

Construction DP World

Portefeuille au Nigeria

Programme d'électrification rurale Phase 1 au Niger, projet pilote déployé avec succès

Projet remporté au Ghana, en Guinée Conakry, au Malawi

Lancement inaugural de l'Incubateur Solaire de Phanes Group

Étapes : Projets

Titrisation du Portefeuille de 30 MW

1er projet de toiture au Royaume-Uni

Construction de Monte Plata

Entrée sur le marché africain

2012                                                         

                             2013                             

                                       2014                   

                                                 2015         

 2016                                                         

           2017

Orientation consultative, marchés des capitaux

Étapes : Entreprise

Ajout d'équipe technique, 100% axée sur le PV

Lancement d'unité dédiée au développement de projets : PAG Renewable Energy Services

Renforcement du bilan grâce à un partenariat avec Neo Solar Power / General Energy Solutions

Création de marque solaire distribuée

Ajout de construction d'actifs

Lancement du bureau satellite au Nigeria

Ajout des Opérations & Maintenance (O&M)

**D**epuis la création de Phanes Group en 2012, nous avons suivi une feuille de route stratégique claire depuis nos origines de consultants vers notre objectif de devenir un producteur d'énergie solaire indépendant (IPP) leader sur les marchés émergents. Au cours des six dernières années, Phanes Group est devenu un développeur intégré fiable, un prestataire IAGC (ingénierie, approvisionnement, gestion de la construction) et O&M (opérations et maintenance) avec de véritables compétences en développement commercial et dans la structuration financière de projet sur les marchés des capitaux. Nous avons fait démonstration du concept de notre modèle commercial

- la construction d'une expérience réussie des projets, tout en développant un portefeuille solide, et la mise en place d'une organisation rentable. À l'avenir, nous continuerons à nous concentrer sur le développement des marchés de base où notre modèle commercial a le plus d'impact possible. Nous capitalisons sur l'élan de l'année écoulée pour renforcer l'empreinte de l'entreprise en Afrique sub-Saharienne. Dans le même temps, nous continuons à nous développer sur notre marché domestique du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, tout en nous concentrant de plus en plus sur les opportunités croissantes que représente notre région voisine, l'Asie centrale. ●



## FUTUR

Producteur Indépendant d'Électricité (IPP) Modèle commercial

Devenir un acteur de premier plan en «MENA plus» & Afrique sub-Saharienne

Déploiement à grande échelle d'initiatives d'électrification rurale

### ACTIVITÉS DE PHANES GROUP DANS NOS RÉGIONS D'INTERVENTION : AFRIQUE SUB-SAHARIENNE, MOYEN-ORIENT & AFRIQUE DU NORD, ASIE CENTRALE



#### Bureaux de Phanes Group

Siège: Dubaï, EAU

Bureau satellite: Abuja, Nigeria

Activités de développement

### INDICATEURS DE PERFORMANCE FINANCIÈRE DE PHANES GROUP

	2017	2016
Augmentation des revenus de développement de projets	47%	27%
Marge brute	29%	49%
EBIT	14%	14%
Résultat net	9%	9%
Renforcement de la structure du capital et réduction d'endettement	72%	76%

Diversification des activités: développement de projets et maître d'ouvrage en 2015, installateur en 2016, Opérations & Maintenance (O&M) et IPP depuis 2018

# Les projets, les personnes et les processus qui guident notre développement

**N**otre évolution ciblée s'est poursuivie tout au long de l'année 2017, alors que nous avons fortement progressé dans l'expansion de notre portefeuille de projets en Afrique sub-Saharienne, l'intégration de nouveaux talents et le renforcement de nos compétences institutionnelles. ●

## Projets

### **LES PROJETS PHARES À TRAVERS LE MONDE SERVENT DE DÉMONSTRATION DE FAISABILITÉ POUR L'APPROCHE HOLISTIQUE DU SOLAIRE PAR PHANES GROUP.**

Aujourd'hui, Phanes Group développe plus de 20 marchés cibles en Afrique sub-Saharienne alors que nous continuons à renforcer notre présence dans la région. Les projets clés incluent :

- Niger, Phase I d'électrification rurale projet pilote de Boki, 28 KW
- Niger, Phase II d'électrification rurale, 1 000 villages
- Mozambique, Kitaka, 50 MW
- Mozambique, Dondo, 20 MW

- Côte d'Ivoire, Akouédo, 2x25 MW
- Nigeria, Sokoto, 60,5 MW
- Nigeria, Jigawa, 57 MW
- Nigeria, Kebbi, 110 MW
- Niger, Portefeuille - échelle commerciale en réseau, 35 MW
- Guinea, Coyah, 60 MW
- Ghana, Dawa, 50 MW
- Malawi, Nkhotakota, 26 MW
- Mali, Bla, 75 MW

#### **BOKI, NIGER**

Avec succès cette année, notre projet pilote hors réseau à Boki, au Niger, sert de démonstration de faisabilité pour notre approche modulaire de l'électrification rurale.

#### **DP WORLD, ÉMIRATS ARABES UNI**

Notre équipe chargée de l'exécution du projet aura achevé le plus important projet de la région, le programme DP World Solar Power de 23,2 MW, d'ici la fin de 2017.

#### **SOKOTO, NIGERIA**

L'un des 14 premiers PPA signés entre les promoteurs solaires et le gouvernement, notre projet de 60,5 MW en réseau à Sokoto, au Nigeria, approche maintenant de la clôture financière.



## Populations

Les populations sont au cœur de notre organisation, et Phanes Group a ajouté une nouvelle expertise à l'équipe en réponse à notre croissance rapide et à l'expansion de notre portefeuille de projets cette année.

Nous avons ajouté de nouveaux rôles importants, notamment un directeur de la technologie, un directeur commercial et un responsable affaires juridiques, conformité & affaires légales, tout en étoffant nos équipes de développement commercial et de développement de projets pour répondre à nos demandes opérationnelles croissantes.

Nous avons également ajouté un responsable juridique à notre équipe de direction, reflétant l'importance stratégique de la fonction dans l'ensemble de nos activités, tant au niveau du projet qu'au niveau de l'entreprise.



## Processus et compétences

Phanes Group dispose de toutes les compétences et expertises nécessaires pour superviser et assurer la totalité de la chaîne de valeur d'un projet solaire, de la sélection et du développement de projets à la construction et au financement, en passant par la gestion d'actifs et la monétisation. Cela sert de fondement à notre modèle commercial intégré, que nous continuons d'affiner au fur et à mesure que l'entreprise se développe.

La RSE continue de faire partie intégrante du modèle économique de Phanes Group. En électrifiant une école, un centre médical, une mosquée et d'autres infrastructures critiques, notre projet pilote à Boki, au Niger, démontre le potentiel de l'impact social positif que nos initiatives d'électrification rurale peuvent apporter aux communautés non desservies par les services publics traditionnels. Pour aider les développeurs locaux à réaliser leurs propres projets, nous avons lancé l'Incubateur Solaire de Phanes Group pour soutenir des projets prometteurs axés sur la RSE à travers des connaissances commerciales et techniques, ainsi que le financement et le développement.

Cette année a également souligné la force de l'équipe Exécution de Phanes Group. Leur travail sur le programme DP World Solar Power a montré notre expertise dans la livraison simultanée de plusieurs sites de taille et exigences différentes, ainsi que la coordination efficace de multiples parties prenantes dans un environnement réglementaire changeant. La réalisation de ce projet est une étape cruciale dans le développement du marché de la production décentralisée de la région MENA, et démontre la valeur des capacités de construction d'actifs internes lorsque l'on travaille sur de nouveaux marchés.

Une coordination étroite entre nos fonctions commerciales et techniques nous permet de libérer de la valeur tout en augmentant l'efficacité tout au long du processus de développement d'un projet.

L'ajout d'une équipe dédiée aux Financements Structurés a renforcé nos capacités à trouver les instruments financiers les plus adaptés pour financer des projets tout en établissant de nouvelles relations et en resserrant les liens existants avec les institutions de financement de développement. Ensemble, nos compétences en matière de marchés de capitaux, de financement structuré et d'investissement nous permettent de répondre aux exigences de bancabilité nécessaires pour mener un projet de sa phase initiale à une clôture commerciale réussie.



# DP World Solar Power Programme

## Émirats Arabes Unis

Le plus grand projet  
de toiture solaire au  
Moyen-Orient

**P**eu de temps avant la fin de l'année 2017, Phanes Group a commencé la construction du programme DP World Solar Power sur notre marché domestique à Dubaï, après avoir remporté un appel d'offres concurrentiel contre les principaux acteurs du solaire du monde entier. Une fois terminé, le projet sera le plus grand développement de solaire distribué au Moyen-Orient, comprenant 88 000 panneaux répartis dans plus de 60 entrepôts, bureaux et parkings au siège social de DP World dans la zone franche de Jebel Ali (JAFZA) et du port de Mina Rashid. Nous avons fait de grands progrès dans cette direction cette année. Les progrès de la phase I du projet ont permis de connecter 11,5 MW et le projet est en voie d'achèvement. Le projet soutient les efforts de DP World pour devenir l'un des opérateurs portuaires les moins consommateurs de carbone au monde. Cela fait également partie des efforts



de Dubaï pour diversifier les sources d'énergie conformément à Dubai Vision 2021 et à la Stratégie énergétique intégrée de Dubaï 2030, qui visent à réduire la demande énergétique de 30% d'ici 2030. Le projet produira 42 600 MWh annuellement, éliminant 25 000 tonnes de CO2 de notre atmosphère. Il est un pionnier dans le cadre de l'initiative de facturation nette (Net-metering) de «Shams Dubaï» pour une production de PV distribuée, et a été accrédité dans le cadre des activités du projet de l'ONU sur



**88k**  
panneaux  
solaires

le programme est achevé

### Parkings couverts, Siège social de DP World - Zone franche de Jebel Ali (JAFZA)

Les installations ont été achevées dans tous les parkings du siège social de DP World dans la zone franche de Jebel Ali (JAFZA). Au milieu d'un site hautement visible et très utilisé qui est resté opérationnel pendant la construction, les installations ont démontré l'agilité de l'équipe Oryx à s'adapter aux exigences spécifiques du site. Le système a également nécessité une reconstruction complète des aciéries existantes, l'équipe a reconstruit efficacement l'infrastructure du site.



## Un focus sur l'Équipe d'Exécution de projet de Phanes Group :

### ORYX SOLAR SYSTEM SOLUTIONS LLC

Nos progrès sur le Programme DP World Solar Power cette année soulignent la force de l'Équipe d'Exécution de projet de Phanes Group, Oryx Solar System Solutions LLC, notre branche dédiée à la construction d'actifs.

Lancé en 2016, Oryx se compose d'une équipe internationale hautement expérimentée d'experts en ingénierie, conception, construction et gestion de projet pour la construction et l'exécution de projets solaires photovoltaïques. La division fournit à Phanes Group la compétence dans la supervision de la mise en œuvre des projets, assurant la qualité et l'efficacité avec une gestion rigoureuse des risques.

Dans les nouveaux marchés, surtout, où les environnements réglementaires

et de marché concernant le solaire évoluent encore, nous avons constaté comment avoir une compétence de construction d'actifs, en interne joue un rôle important dans la réalisation de projets pionniers. Le projet étant presque terminé à la fin de 2017, l'équipe d'Oryx a démontré une expertise unique dans sa prestation, notamment :

- Fourniture d'évaluation technique et de conception pour plusieurs sites simultanément de différentes tailles de lots et exigences de toit
- Gestion des demandes complexes de la chaîne d'approvisionnement pour divers portefeuilles de bâtiments
- Comblement du déficit de financement du projet, avant d'atteindre la masse critique
- Gestion complexe de plusieurs sous-traitants
- Gestion des parties prenantes avant, pendant et après la construction - y compris les prêteurs, les conseillers techniques des prêteurs (LTA), les services publics, les agences gouvernementales, les autorités locales, les entrepreneurs et les investisseurs

Une fois terminé, le terminal de croisière (CT) 3 sera la plus grande installation photovoltaïque sur le toit d'un seul site aux Émirats Arabes Unis.

“  
Le programme DP World Solar Power démontre une voie possible pour faire de Dubaï un leader mondial de l'énergie propre et des économies vertes.”

#### Programme DP World Solar Power:

##### Relever les défis du solaire distribué

- 25 projets indépendants, chacun avec des points de connexion uniques (POC)
- 12 profils de construction différents, avec 6 types de toits différents
- Y compris le plus grand toit-terrasse de la région (2,6 MW)
- Grands travaux de génie civil dans la zone industrielle lourde et circulation 24/7
- Travail en parallèle sur au plus 12 projets
- Inspection TÜV Nord et passage de 600 inspections par les autorités civiles et électriques





Installation de parkings, zone franche de Jebal Ali (JAFZA)

Situé dans les installations de machinerie lourde de DP World, le terminal de croisières (CT) 1 se compose d'un groupe de 5 toits d'une hauteur de plus de 18 mètres. C'est un exemple de la diversité des exigences sur les toits dans le cadre du programme DP World Solar Power.

les petites installations solaires aux EAU. Le programme DP World Solar Power démontre une voie possible pour faire de Dubaï un leader mondial de l'énergie propre et des économies vertes. Au milieu des développements ambitieux d'échelle industrielle qui ont été annoncés dans la région MENA ces dernières années, des projets solaires distribués comme le DP World Solar Power peuvent fournir l'intégration granulaire nécessaire pour atteindre les objectifs d'énergie renouvelable de la région. En même temps, la complexité de tels projets présente des défis logistiques et financiers



uniques qui doivent être surmontés pour atteindre une bancabilité et une livraison réussie. Le travail de Phanes Group sur le Programme DP World Solar Power montre des moyens pratiques de surmonter ces problèmes, servant de modèle pour débloquer le potentiel de l'énergie solaire PV distribuée dans la région. ●

# Projet Nkhotakota

## Malawi

Renforcer  
l'infrastructure  
énergétique en  
développement  
du Malawi



# 1 des 3

promoteurs sélectionnés dans le cadre du premier appel  
d'offres concurrentiel du Malawi dans le secteur de l'électricité

# ⚡ 26<sup>MW</sup>

de puissance  
installée

# ⚡ 15%

taux actuel d'accès à l'électricité de 15% au Malawi, le  
gouvernement ciblant une augmentation à 30% d'ici 2030

**E**n mai 2017, Phanes Group a été sélectionné par la Société d'approvisionnement en électricité du Malawi (ESCOM) comme l'une des trois entreprises capables de remporter un appel d'offres pour développer des projets solaires totalisant 70 MW à travers le pays. Singulièrement, il s'agissait du premier appel d'offres concurrentiel du Malawi dans le secteur de l'électricité, attirant des offres de vingt et une entreprises à travers le monde.

Phanes Group a depuis développé un projet solaire photovoltaïque (PV) au sol de 26 MW dans la ville de Nkhotakota, située dans la région centrale du Malawi.

Le développement fournira de l'électricité au réseau national en vertu d'un contrat d'achat d'électricité (PPA) conclu avec la Société d'approvisionnement en électricité du Malawi (ESCOM).

Nous avons fait des progrès significatifs avec les développements techniques au cours de l'année, y compris l'achèvement d'études clés qui nous conduiront vers la clôture financière d'ici mi-2018. La construction devrait commencer d'ici la fin 2018.

Le projet de Nkhotakota soutient un effort concret du gouvernement pour renforcer l'infrastructure électrique du Malawi. Avec une capacité installée totale de 361 MW, atteignant à peine 15% de la

population, le Malawi cherche actuellement des solutions à un manque d'électricité critique. Les récentes sécheresses ont rendu le pays particulièrement vulnérable, puisque plus de 95% de la production totale d'électricité repose sur l'hydroélectricité.

La nouvelle capacité ajoutée par Nkhotakota contribuera à l'objectif du gouvernement d'augmenter l'accès à l'énergie à 30% d'ici 2030 et de soutenir la diversification du mix énergétique national. Notamment, l'un des premiers projets de ce type au Malawi, Nkhotakota servira également d'exemple pour de futurs investissements privés dans le secteur de l'électricité du pays. ●





# Projet Sokoto

## Nigeria

**N**ous sommes arrivés sur le marché de l'Afrique sub-Saharienne à la fin de l'année 2016, en débutant le développement de trois projets photovoltaïques raccordés au réseau implantés au sol au Nigeria, totalisant 227,5 MW. Le plus avancé de ces projets est le projet Sokoto de 60,5 MW, soutenu par l'un des 14 premiers PPAs (Power Purchase Agreement – 'Contrat d'Achat d'Électricité') solaires signés entre les promoteurs et le gouvernement nigérian.

Alors que Sokoto était l'un des projets solaires les moins développés du Nigeria au moment de l'acquisition, il est aujourd'hui l'un des plus avancés - nous préparons actuellement une clôture financière, prévue pour le deuxième trimestre de l'année prochaine. Au cours de l'année 2017, nous avons réalisé des étapes essentielles de développement, depuis la finalisation de permis clés et de licences, jusqu'à la sécurisation du site par un contrat de bail foncier et à la réalisation des études techniques, environnementales et sociales nécessaires. Nous avons conclu l'année

Un projet pionnier  
sur le marché  
émergent des  
énergies renouvelables  
au Nigeria

avec la signature de l'accord de connexion au réseau. La centrale de Sokoto sera l'un des premiers grands projets solaires du Nigeria et contribuera à l'objectif national du pays de générer 2 000 MW d'énergie renouvelable d'ici 2020. Dans le contexte du développement des énergies renouvelables du pays, il démontrera également la viabilité d'un modèle de partenariat public-privé (PPP) pour orienter le Nigeria dans une voie positive vers une plus grande sécurité énergétique et un développement économique.

Enfin, le projet a la capacité d'améliorer les moyens de subsistance des communautés environnantes et d'avoir un impact positif sur l'environnement. Phanes Group accorde une grande priorité à la facilitation du transfert de connaissances locales, et le projet Sokoto jouera un rôle important dans le développement des compétences de ceux qui dirigent sa construction et sa gestion. Grâce à la fourniture d'énergie propre, le projet permettra également de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> de plus de 1,4 million de tonnes pendant sa durée de vie. ●



# 1 des 14

premiers contrats d'achat d'énergie solaire signés entre les promoteurs et le gouvernement Nigerian



# 60,5 MW

générés par Sokoto



# 2 000 MW

Objectif national Nigerian de 2 000 MW



Site de Sokoto



Nous pensons à  
cette année de fort  
développement, au  
cours de laquelle  
nous avons construit  
une empreinte solide  
et jeté les bases d'une  
croissance à long  
terme en Afrique  
sub-Saharienne.

# Renforcer notre position en **Afrique sub-Saharienne**

**A**vec plus de 600 millions de personnes n'ayant pas accès à l'énergie en Afrique sub-Saharienne, le besoin d'électricité durable et abordable est clair. Actuellement, seuls six pays de la région ont un taux d'accès à l'électricité supérieur à 50%, tandis que le reste enregistre un taux d'accès moyen de 20%. Lorsqu'elle est disponible, l'alimentation en électricité est souvent coûteuse et sujette à des coupures de courant. Aujourd'hui, l'électrification de l'Afrique est l'un des plus grands défis de développement au niveau international - et continuera à être l'un des principaux moteurs de la croissance économique et sociale du continent pour les années à venir.

En considérant l'urgence de la situation dans l'avant-propos du rapport de mise à jour de l'Africa Progress Panel 2017,

Kofi Annan, président de l'Africa Progress Panel, a déclaré : "Les besoins énergétiques de l'Afrique sont énormes. Ils sont également urgents. Le moyen traditionnel d'élargir l'accès à l'énergie - accroître la capacité de production d'électricité et étendre le réseau - est toujours vital. Mais c'est lent. Nous devons électrifier l'Afrique plus vite."

Les principaux défis dans les marchés de l'énergie de la région restent la bancabilité et la livraison réussie des projets planifiés - des questions fondamentales que notre approche intégrée de l'énergie solaire vise à aborder. Dans cet esprit, nous avons pénétré en Afrique sub-Saharienne à la fin de l'année 2016 - en nous engageant dans une région qui requiert une attention significative des marchés et des organisations mondiales pour améliorer les moyens de subsistance de ses populations tout



“

**Les principaux défis dans les marchés de l'énergie de la région restent la bancabilité et la livraison réussie des projets planifiés - des questions fondamentales que notre approche intégrée de l'énergie solaire vise à aborder.”**

en offrant de fortes opportunités de croissance à l'industrie solaire photovoltaïque. En mettant l'accent sur les projets en réseau et hors réseau, nous avons renforcé notre empreinte dans la région en créant de précieux partenariats et en identifiant de solides opportunités de projets.

Au Nigeria, parmi les efforts du gouvernement pour faciliter les cadres qui encouragent les investissements énergétiques privés, notre projet de 60,5 MW dans l'état de Sokoto est l'un des projets qui ouvre la voie aux énergies renouvelables pour jouer un rôle plus important dans le développement du pays.

Ailleurs sur le continent, nous avons travaillé dans plusieurs pays, remportant des appels d'offres pour des projets au Malawi, en Guinée-Conakry et au Ghana, ainsi que des développements au Mali, au Niger, et au Mozambique. Grâce à ces projets, nous cherchons à établir le lien entre des opportunités d'investissement stables et financièrement viables et des approvisionnements énergétiques critiques et abordables pour les marchés émergents.

Nos projets soutiennent les objectifs de développement durable des Nations Unies, dans le sens desquels nous travaillons, offrant des opportunités d'investissement durables avec des résultats sociaux et environnementaux positifs. Cependant, dans une perspective plus large, le travail de Phanes Group et de ses partenaires contribue à un impact plus large. Par exemple, le projet de classe à énergie solaire auquel nous avons collaboré avec DP World est maintenant opérationnel au Somaliland - en soutenant l'éducation dans la communauté. Notre projet pilote d'électrification rurale à Boki, au Niger, a connecté des infrastructures clés dans tout le village - en renforçant des normes plus élevées de soins de santé et en aidant à améliorer la qualité de vie.

Enfin, pour aider à développer les talents locaux dans la région, nous avons également lancé l'Incubateur Solaire de Phanes Group pour soutenir les développeurs PV prometteurs avec des concepts RSE forts pour amener leurs projets à la bancabilité. Grâce à cette initiative, nous cherchons à habiliter les personnes qui connaissent le mieux les besoins de leurs communautés, avec les connaissances et le réseau nécessaires pour atteindre leurs objectifs.

Nous continuons à consolider les progrès que nous avons réalisés en Afrique à ce jour, et le travail pour voir l'accès à une énergie propre et fiable, augmenter considérablement dans les années à venir, ainsi que les avantages socio-économiques que cela apporte aux communautés locales. ●



Une approche intégrée

# Combiner réseau et hors réseau, pour l'électrification de l'Afrique sub-Saharienne

**P**our faire face au manque de fourniture d'énergie en Afrique sub-Saharienne, une approche intégrée combinant à la fois des solutions en réseau et hors réseau est indispensable. Sur l'ensemble du continent, les zones à la fois électrifiées et non électrifiées présentent de sérieux problèmes d'alimentation qui peuvent être résolus grâce à la nature rapidement déployable et durable de la technologie solaire.

Grâce à notre expérience combinant à la fois dans les grands projets en réseaux, et les unités captives hors réseaux, nous sommes bien positionnés pour servir le continent dans les années à venir, et apporter des solutions complètes à des besoins en constante évolution. ●

EN RÉSEAU

1

**Nigeria**  
SOKOTO

**60,5**<sup>MW</sup>  
Échelle commerciale en réseau

6

**Malawi**  
NKHOTAKOTA

**26**<sup>MW</sup>  
Échelle commerciale en réseau

8

**Niger**

PHASE I D'ÉLECTRIFICATION  
RURALE PROJET PILOTE  
DE BOKI

**28**<sup>kWp</sup>  
hors réseau

9

**Niger**

PHASE II D'ÉLECTRIFICATION  
RURALE

**1000**  
villages au cours des  
3 prochaines années

HORS RÉSEAU

10

**Côte d'Ivoire**  
AKOUEDO

**50**<sup>MW</sup>  
(2 centrales x 25 MW) Échelle  
commerciale en réseau

11

**Mozambique**  
DONDO

**20**<sup>MW</sup>  
Échelle commerciale en réseau

12

**Mozambique**  
KITAKA

**50**<sup>MW</sup>  
Échelle commerciale en réseau

INCUBATEUR SOLAIRE

2

**Nigeria**

JIGAWA ET KEBBI

**167** MW

Échelle commerciale en réseau

3

**Guinée**

COYAH

**60** MW

Échelle commerciale en réseau

4

**Niger**

GUINÉE

**35** MW

Échelle commerciale en réseau

5

**Ghana**

DAWA

**50** MW

Échelle commerciale en réseau

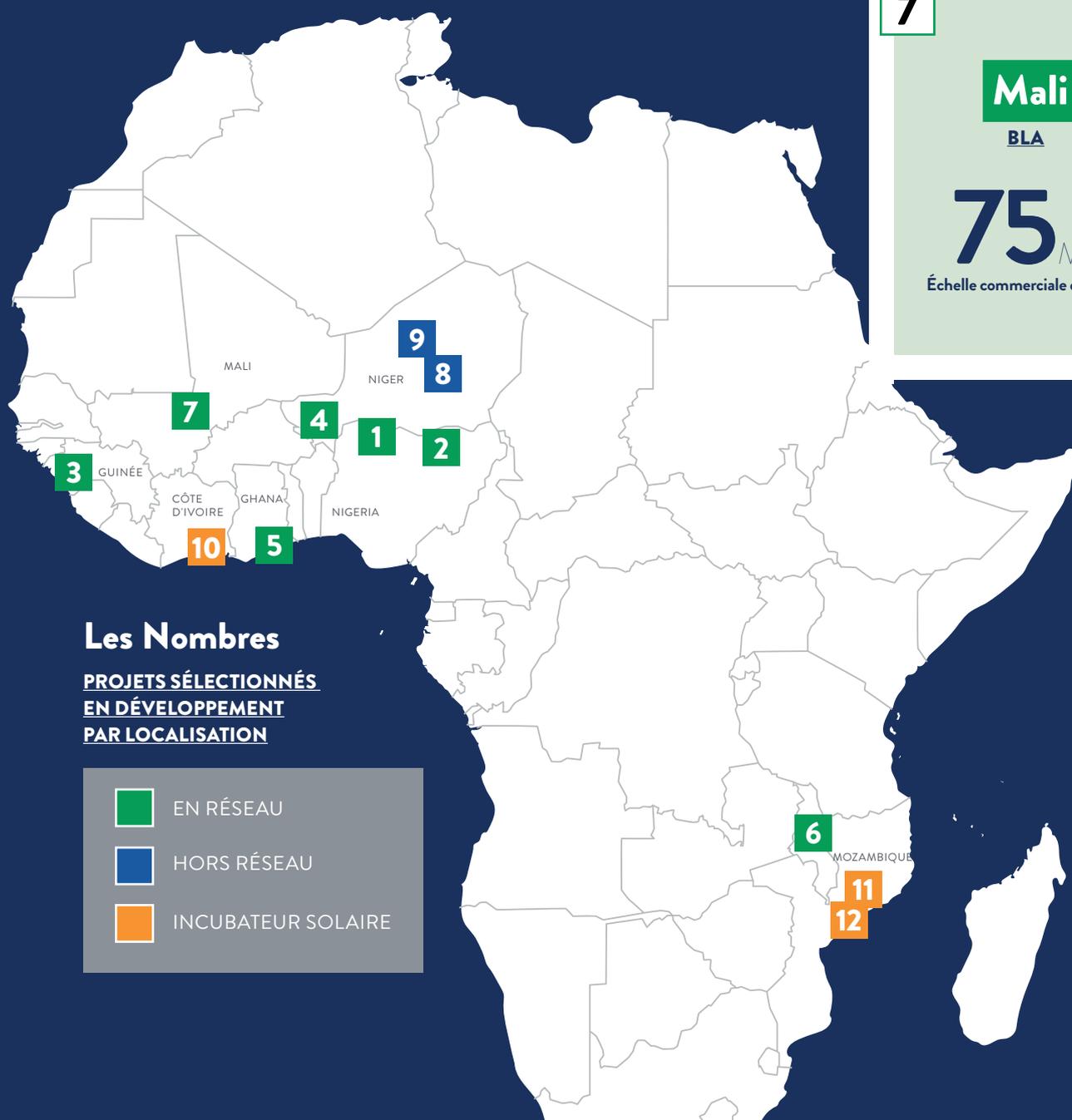
7

**Mali**

BLA

**75** MW

Échelle commerciale en réseau



# Le Projet Pilote d'Électrification Rurale de Boki



Village de Boki

A ce jour, 120 maisons ont été alimentées, ainsi qu'un centre médical, une école et une mosquée. Quatre lampadaires ont également été installés. Ensemble, ces raccordements contribuent à améliorer la qualité de vie locale, en fournissant l'énergie nécessaire pour soutenir les capacités éducatives et médicales du village et permettre des activités génératrices de revenus accrus

**E**n 2017, nous avons achevé notre projet pilote de mini-réseau à Boki, au Niger - une étape importante dans le développement de la stratégie d'électrification rurale de Phanes Group.

Le projet pilote Boki représente une approche globale pour atteindre les communautés qui ne sont pas encore desservies par les services publics traditionnels - une approche que nous visons à déployer à grande échelle dans les années à venir.

En partenariat avec l'ANPER (Agence Nigérienne de Promotion de l'Électrification en Milieu Rural), nous avons identifié Boki comme l'emplacement idéal pour notre projet pilote. Les besoins des communautés présentes à cet emplacement sont représentatifs de la plupart des communautés à travers le pays. Avec un taux d'électrification global de 25%, selon l'Agence Internationale pour les Énergies Renouvelables (IRENA), et de seulement à 5% dans ses zones rurales, le Niger a reconnu

  
**28** kWp  
taille du projet

  
**1 000**  
villages à électrifier  
par étapes au cours  
des trois prochaines

  
**2 615**  
habitants du village  
de Boki



Installation de mini-réseau, pilote d'électrification rurale de Boki



Les employés de Phanes Group avec des résidents locaux

l'importance des énergies renouvelables pour renforcer ses infrastructures énergétiques. Alors que le pays travaille à définir le rôle que l'énergie propre va jouer dans son développement, nous visons à continuer à soutenir ce processus avec des exemples de solutions commercialement viables comme le projet Boki.

Le projet est opérationnel depuis novembre 2017. Il consiste en un mini-réseau de 28 kWc servant de source principale d'électricité pour les zones communales et



Entrée du village de Boki

  
120  
maisons électrifiées

1x

  
École  
électrifiée

  
Centre de santé  
électrifié

  
Lieu de culte  
électrifié

## APPORTER UN IMPACT POSITIF AUX COMMUNAUTÉS



### ÉDUCATION

Avant la mise en œuvre du projet d'électrification rurale, les enfants ne pouvaient suivre les cours que pendant la journée, ce qui était souvent annulé en cas de chaleur extrême. Avec un éclairage adéquat, les enfants peuvent maintenant apprendre le soir. Des cours du soir ont également été ouverts pour les adultes.



### ENTREPRENEURIAT

Le projet a permis la création d'entreprises soutenant l'économie locale. Un marché de nuit quotidien a commencé dans le village, avec un atelier de soudure, et diverses opérations domestiques telles que la vente d'eau froide et de glace



### SOINS DE SANTÉ

Le centre médical local peut maintenant continuer à fonctionner la nuit et est renforcé pour les équipements essentiels, tels que des réfrigérateurs pour vaccins et autres médicaments



### QUALITÉ DE VIE

L'installation des lampadaires a accru la mobilité dans les espaces publics le soir, et l'électricité est maintenant disponible pour les appareils électroniques domestiques tels que les téléviseurs, les téléphones mobiles et les ventilateurs. Quinze réfrigérateurs ont également été installés dans le village, favorisant l'accès à de la nourriture fraîche tout au long de la journée.

les maisons individuelles dans tout le village. À ce jour, 120 maisons ont été alimentées, ainsi qu'un centre médical, une école et un lieu de culte. Quatre lampadaires ont également été installés. Ensemble, ces raccordements contribuent à améliorer la qualité de la vie, en fournissant l'énergie nécessaire pour soutenir les capacités éducatives et médicales du village et permettre des activités génératrices de revenus.

Le projet pilote de Boki démontre la faisabilité de l'approche modulaire de Phanes Group en matière d'électrification rurale. L'un des principaux défis des programmes d'électrification rurale à grande échelle consiste

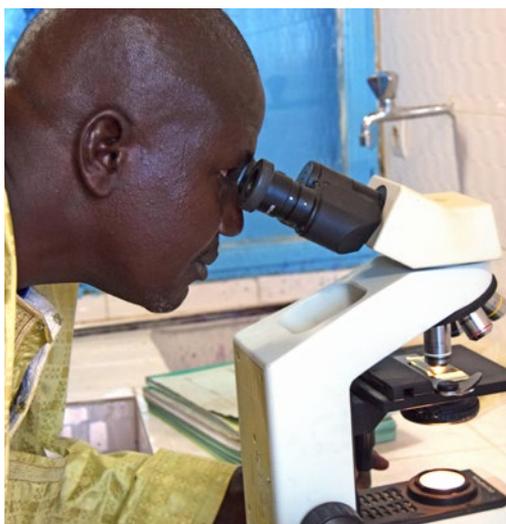
En haut à gauche :

Enseignant et étudiants en classe

Démonstration du système solaire domestique (SHS) en

Au travail, dans le centre médical

Système de stockage sur batterie



à combiner à la fois une offre répondant aux besoins spécifiques locaux, et les économies d'échelle permettant des coûts bas et une offre économiquement viable. Notre approche par « modules » permet cette combinaison. La mise en place de cette approche modulaire est également facilitée par notre expertise technique et notre expérience de développement de projets nouveaux. Cette approche peut s'appliquer par exemple à des Mini-réseaux, des systèmes solaires résidentiels, des centres de soins de base conteneurisés, des centres d'éducation conteneurisés, qui peuvent tous être produits en masse selon les besoins.

Notre prochaine étape est d'étendre la mise en œuvre de ce concept en ciblant 1 000 villages à travers le Niger au cours des trois prochaines années. À la fin de l'année 2017, nous avons identifié, avec l'ANPER, 100 sites pour la prochaine phase, et nous continuons de travailler en étroite collaboration avec ANPER pour assurer l'expansion du programme. ●

## NOTRE APPROCHE PAR SYSTÈME MODULAIRE

D'un point de vue utilitaire, Phanes Group adopte une approche par systèmes modulaires pour ses initiatives d'électrification rurale, visant à répondre aux besoins énergétiques des villages dans leur ensemble. En tirant parti de notre expertise technique et de développement de projets, Phanes Group a développé des solutions complètes pour les communautés hors réseau à travers l'Afrique sub-Saharienne.

### MINI-RÉSEAUX SOLAIRES

La solution mini-réseau consiste un conteneur équipé d'un système d'énergie solaire modulaire pouvant fournir 28 kWc. Avec tous les composants livrés dans un seul conteneur, il est prêt à être déployé dès l'arrivée sur le site.



### SYSTÈMES DE MAISON SOLAIRE

Solar Home Systems (SHS) - pour les maisons individuelles et les besoins quotidiens tels que les connexions lumineuses ou la recharge de téléphones mobiles. Ces unités sont portables et faciles à installer dans les maisons.



### CLINIQUES MÉDICALES SOLAIRES, CENTRES ÉDUCATIFS SOLAIRES

Des conteneurs d'expédition convertis en infrastructures clés telles que des cliniques médicales et des centres éducatifs. Alimentés par la mini-réseau ou équipés de leur propre système solaire sur le toit, ils fourniront de l'électricité pour les équipements essentiels - permettant par exemple la réfrigération des vaccins, l'éclairage des espaces scolaires et la recharge des équipements mobiles.



# L'entrepreneuriat solaire pour l'électrification mené par la communauté grâce à l'Incubateur Solaire de Phanes Group



*Votre Projet, Notre Expertise, Pour un Avenir Durable:*

En septembre 2017, nous avons annoncé l'inauguration de l'Incubateur Solaire de Phanes Group, afin d'identifier et de soutenir des développeurs PV prometteurs avec des projets en réseau en Afrique sub-Saharienne qui n'auraient autrement pas accès à l'expertise et au réseau nécessaires pour devenir finançables. En soutenant des projets locaux qui présentent un potentiel positif significatif pour les communautés locales, et avec une forte composante RSE, le programme offre un mentorat en matière de connaissances commerciales et techniques, ainsi qu'une possibilité de co-développement avec Phanes Group. Il a réuni de manière significative des partenaires de premier plan tels que Proparco, responsAbility, Hogan Lovells, RINA Consulting et Solarplaza - qui ont tous apporté leur expertise lors du processus de sélection et de mentorat.



**A**u cours des dernières années, le bassin de talents dans le secteur des énergies renouvelables en Afrique sub-Saharienne a connu une forte progression. Le manque basique d'électricité dans la région est le principal obstacle à la croissance, et le nombre d'entrepreneurs locaux qui s'efforcent de changer grâce à des programmes d'énergie propre et durable augmente de jour en jour.

Malheureusement, un grand nombre de projets photovoltaïques n'ont pas les exigences élémentaires de bancabilité nécessaires pour les amener à la clôture financière. Cela signifie souvent que les grands concepts ne voient jamais le jour.

Un aspect de notre engagement dans la région sub-Saharienne consiste à non seulement développer et à exécuter les projets de Phanes Group, mais aussi à permettre à des groupes ou des individus présents au sein des communautés locales



Ci-dessus: Panel d'évaluation lors la session de présentation en direct

À gauche: les Finalistes, Marlon Dos Santos, Émile Guei, Yonnas Kefle



  
**950** MW  
 projets collectifs soumis  
 dans 15 pays

à faire de même. Dans cet esprit, l'année dernière, nous avons inauguré l'Incubateur Solaire de Phanes Group, une initiative qui demande aux développeurs solaires photovoltaïques de présenter des projets basés en Afrique sub-Saharienne, avec un fort volet RSE visant à améliorer la vie des communautés environnantes.

Notre objectif était d'identifier les talents locaux à travers le continent Africain et, en quelques semaines, nous avons reçu des

“ Une partie de notre engagement continu dans la région sub-Saharienne consiste non seulement à développer et à exécuter des projets appartenant au Phanes Group, mais aussi à habilitier et à inspirer des groupes et des individus au sein de la communauté à faire de même.”

## LA PRÉSÉLECTION EN BREF

PROJET:  
**2 X 25 MW PV CENTRALES SOLAIRES**

DÉVELOPPEUR:  
**ÉMILE GUEI**

LOCALISATION:  
**CÔTE D'IVOIRE**

RÉSUMÉ:  
Le projet Akouedo vise à réhabiliter un ancien site d'enfouissement. Avec la centrale solaire, le projet a également été conçu pour abriter des infrastructures modernes pour une gestion durable et circulaire des déchets.



PROJET:  
**PROJET UNIVERSITÉS ÉTHIOPiennes : 25 MW UP TO 100 MW**

DÉVELOPPEUR:  
**YONNAS KEFLE**

LOCALISATION:  
**ÉTHIOPIE**

RÉSUMÉ:  
Fournir de l'électricité à six universités, permettant aux institutions de fonctionner la nuit grâce à des systèmes de stockage sur site et à des systèmes de gestion de l'énergie du réseau intelligent.



PROJET:  
**KITAKA 50 MW**

DÉVELOPPEUR:  
**MARLON DOS SANTOS**

LOCALISATION:  
**MOZAMBIQUE**

RÉSUMÉ:  
Une usine de 50 MW alimentée par un réseau soutenant l'approvisionnement en énergie dans la région. Le concept RSE axé sur l'agriculture vise à accompagner les agriculteurs par le pompage solaire d'eau et la mise en place de fermes.



“  
Ce genre de réalisation aidera à miser sur de futurs projets d'énergie renouvelable au Mozambique et dans les environs.”

propositions pour des projets équivalant à près de 1 GW dans 15 pays d'Afrique sub-Saharienne.

Après une phase d'évaluation intense et exigeante, nous avons annoncé trois finalistes à la mi-octobre, tous présentant des composantes solides en matière de RSE. Ils ont ensuite été invités à la conférence «Unlocking Solar Capital» à Abidjan, en Côte d'Ivoire, le 26 octobre pour présenter leurs concepts à un public en direct, et le faire évaluer par notre prestigieux panel.

Une décision a été prise à l'unanimité, et le projet Kitaka de Marlon Dos Santos a été choisi comme le concept gagnant, le rendant éligible pour l'Atelier Incubateur. Ce que nous avons trouvé particulièrement intéressant dans ce concept, c'est le fait que Marlon nous rejoignait dans le cadre d'un groupe de jeunes Mozambicains qui voyaient dans le projet Kitaka un moyen de développer le secteur agricole dans leur communauté et de servir d'exemple, au

développement des énergies renouvelables au Mozambique.

Le projet couvrira 85 hectares de terrain, loués au gouvernement mozambicain, et produira environ 51 628 MWh. La passion de Marlon a particulièrement retenu l'attention des panélistes, et son discours sur la capacité de son projet à soutenir la sécurité alimentaire locale, la résistance à la sécheresse, la réduction de la pauvreté et le rôle des femmes.

À la clôture financière, le projet de Marlon sera le plus grand projet solaire au Mozambique - ce qui est une perspective très excitante. Ce sera également le seul projet solaire photovoltaïque à être achevé par une entreprise mozambicaine. Ce type de réalisation aidera à attiser la flamme pour de futurs projets d'énergie renouvelable au Mozambique et dans les environs. Ceux-ci sont bien sûr essentiels non seulement pour les communautés locales, mais aussi pour une croissance économique nationale plus large. ●

# Médias et participation de l'industrie

Le rôle de Phanes Group dans les échanges sur les énergies renouvelables

À mesure que notre entreprise et notre marque se sont développées, nous avons pu jouer un rôle de plus en plus important en contribuant aux discussions clés à travers les médias, les événements et associations de l'industrie.

Notre Président, Martin Haupts, est de plus en plus reconnu comme un leader d'opinion pour les industries photovoltaïques naissantes de la région MENA et de l'Afrique sub-Saharienne. Ses réflexions sur le potentiel de l'énergie solaire pour transformer le secteur en plein essor de l'énergie solaire en Afrique ont été présentées dans des publications de premier plan au Moyen-Orient et en Afrique. Il a également été invité à prendre la parole lors des conférences clés de notre industrie à l'échelle mondiale. Ses apparitions en 2017 incluent notamment le World Future Energy Summit - qui s'est tenu aux Émirats Arabes Unis - pour s'exprimer sur l'énergie solaire distribuée et l'avenir des services publics sur de nouveaux marchés. Martin a également siégé au panel du Nigeria au Forum Africain de l'Énergie 2017 à Copenhague.

Phanes Group continue également à jouer un rôle actif dans la communauté internationale des énergies renouvelables par le biais de son adhésion à des associations clés. Nous sommes fiers d'avoir rejoint Power Africa en tant que partenaire cette année en soutenant l'objectif d'ajouter plus de 30 000 mégawatts de capacité de production d'électricité et 60 millions de nouvelles connexions résidentielles et commerciales d'ici 2030.

Le travail de notre équipe a été de plus en plus reconnu grâce à des récompenses internationales. Entre autres, l'entreprise a remporté la "Meilleure Entreprise d'Énergie Renouvelable des Émirats Arabes Unis, 2017", aux Émirats Arabes Unis en 2017 et a été la seule société MENA à être nommée «Rising Star Company» aux S&P Platts Global Energy Awards de cette année.. ●



S&P GLOBAL PLATTS  
GLOBAL ENERGY AWARDS  
2017 FINALIST



"Finaliste, Entreprise de l'Année, 2017"



"Finaliste Hautement Salué  
Catégorie Renouvelables,  
2017"



"Entreprise Solaire PV  
de l'Année, EAU, 2017"



"Meilleure Entreprise  
d'Énergie Renouvelable  
des Émirats Arabes Unis,  
2017"





# La RSE au cœur de notre modèle économique

Dès notre création, nous avons été une entreprise motivée par une action responsable. Au fur et à mesure que notre empreinte et notre activité se développent, nous nous engageons à créer un impact social et environnemental positif en ligne avec la portée de notre projet



“Nous aspirons à financer des idées ayant un potentiel de croissance et un fort esprit d’entreprise, qui desservent de larges segments de population. C’est pourquoi nous sommes ravis de collaborer avec Phanes Group sur cet incubateur.”

– Joseph Nganga, Directeur Exécutif, responsAbility Renewable Energy Holding



“RINA Consulting souhaite aider Phanes Group dans cette initiative ingénieuse visant à révéler le potentiel solaire sur le continent. Nous sommes impatients d’aider les projets à trouver leur chemin vers la mise en œuvre dans ce marché exigeant mais passionnant.”

– Lee Smith, Chef de projet pour l’Afrique, RINA Consulting





**“L’Incubateur Solaire vise à encourager l’innovation et l’investissement locaux, afin de créer des opportunités potentielles pour le bénéfice social et économique de la région et de ses habitants.”**

– Christopher Cross,  
Partenaire, Hogan Lovells



**“Regardez, mon fils est heureux pour la lumière. C’est ma maison - j’ai la télé. Que Dieu vous bénisse et votre compagnie. Maintenant, nous pouvons regarder la télévision et devenir des citoyens.”**

– Résident, village de Boki



**“Nous sommes très fiers de la nouvelle installation. Cela a complètement changé [la vie quotidienne]. Cela aide nos enfants, qui étudient à l’école. Cela aide aussi les propriétaires de magasin. Avec la lumière, il n’y a pas de problème - ils peuvent rester ouverts jusqu’au moment voulu.”**

– Résident, village de Boki





# Rapport Annuel 2017

**Conception et production:**

Phanes Group, Mamac Ogilvy, Storial

Photographs by Phanes Group, Shutterstock.com

Traduction: Marie-Laure Glédell Lescarret

**[www.phanesgroup.com](http://www.phanesgroup.com)**

Burlington Tower, Level 32, Offices 3208-3211  
Business Bay, P.O. BOX 212733, Dubaï, ÉMIRATS ARABES UNIS  
Tél : +971 45 58 74 50  
[info@phanesgroup.com](mailto:info@phanesgroup.com)