
Lignes directrices pour l'élaboration d'une Proposition de projet initiale

Instructions aux Candidats

Les présentes Lignes directrices sont fournies à titre indicatif pour l'élaboration et la soumission d'une Proposition de projet initiale. L'objectif de la Proposition de projet est de présenter un aperçu d'un projet ou d'une entreprise commerciale.

Les Lignes directrices ont été conçues pour être aussi inclusives que possible. Par conséquent, en fonction du type de proposition et de son niveau d'élaboration, tous les aspects des lignes directrices ne seront pas toujours pertinents. Les promoteurs doivent essayer de fournir des informations disponibles sur les domaines concernés de la manière la plus détaillée possible et les informations disponibles au moment de la soumission. Les candidats peuvent choisir de fournir toute information supplémentaire qu'ils jugent utile et non couverte dans ce modèle. Le modèle est conçu uniquement comme un guide ; les candidats peuvent choisir leur propre format et la structure du document de leur Proposition de projet qui répondent aux critères énumérés ci-dessous.

La longueur des sections est donnée à titre indicatif uniquement, mais il serait souhaitable de limiter la Proposition à un total de 10-20 pages (incluant les annexes). L'accent de la Proposition de projet devrait être mis sur la présentation d'un plan concis et crédible qui peut être rapidement et facilement compris par les lecteurs qui peuvent ne pas être parfaitement familiers avec les concepts de marchés, technologies et risques. Il leur permettra de prendre une décision initiale sur si le projet est bancable, c'est-à-dire s'il a un potentiel d'investissement, et s'il convient de le retenir pour un examen plus approfondi ou pour d'autres activités de développement qui conduiront à un soutien et des conseils fournis par le réseau PFAN. Sur la base de l'évaluation de la Proposition de projet, PFAN peut proposer de fournir un soutien et des conseils aux promoteurs dans le but de leur permettre d'améliorer leur projet et de mieux structurer le financement de la Proposition de projet, en vue de sa présentation aux investisseurs et aux financiers. Une partie de ce travail consistera à l'élaboration (amélioration et affinement) d'un Plan d'affaires bancable et d'autres documents d'appui (voir les Lignes directrices des Plans d'affaires).

Les propositions de projet doivent être factuelles et réalistes. Les énoncés doivent, si possible, être quantifiés et des données objectives, sous forme de diagrammes et de graphiques, doivent être fournies, le cas échéant.

La mise en page, l'espacement, la taille et le type des caractères sont laissés à l'appréciation du demandeur, mais le document doit être facile à lire.

Tous les dossiers de candidature doivent être soumis en format PDF (de préférence) ou WORD et, dans la mesure du possible, suivre la structure de proposition de projet suivante :

1. Présentation du Projet ;
2. Modèle d'entreprise ;
3. Calendrier d'exploitation ;
4. Gestion proposée, équipe de mise en oeuvre et structure organisationnelle ;
5. Description de la technologie ;
6. Analyse de l'activité ;
7. Impacts du projet ;
8. Investissements/structure de financement proposé ;
9. Analyse financière ;
10. Risques et atténuation ;
11. Conclusion.

Des informations plus détaillées sur chaque section de la Proposition de projet sont fournies ci-dessous.

1. Présentation du projet (1/2 - 1 Page)

Les candidats doivent présenter le projet relativement à sa portée (biomasse, production distribuée, efficacité énergétique, etc.), son emplacement et les personnes concernées. Mettez en évidence l'opportunité de marché et les avantages de l'idée technologique et commerciale proposée. Indiquez le montant et le type d'investissement et de financement sollicités.

Présentez un bref résumé des principaux résultats du projet :

- Retours commerciaux & financiers (Taux de Rentabilité Interne (TRI)/bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (EBITDA)/délai de remboursement, etc.) ;
- Autres avantages environnementaux (valeurs des réductions de GES/ Certificat de réduction des émissions (CRE), etc.) ;
- Avantages sociaux et de développement (accès à l'électricité et à des biens et services, création d'emploi etc.)

2. Modèle d'entreprise (2 - 3 pages)

Cette section devrait représenter la plus grosse partie de la Proposition de projet avec le modèle d'entreprise proposé, la stratégie et le plan d'exécution. Elle devrait fournir les informations préliminaires sur la façon dont la direction souhaite développer l'entreprise. Cette section devrait aussi donner une bonne indication du niveau d'élaboration du Plan d'affaires et le stade de développement auquel se trouve le projet actuellement.

Les questions traitées par le Plan d'affaires et qui n'ont pas encore été finalisées ou qui doivent encore être développées doivent être soulignées. Cela permet aussi au PFAN de se concentrer sur les points faibles du Plan d'affaires qui nécessitent plus d'élaboration et de travail. Les deux paragraphes suivants sont facultatifs, mais ils

offrent au PFAN l'occasion de mieux comprendre le potentiel de croissance de l'activité du projet :

a. Plan opérationnel : ce plan devrait fournir des détails sur la planification des opérations, le calendrier, la répartition de la main-d'oeuvre et la planification de la chaîne d'approvisionnement.

b. Plan marketing & Stratégie de croissance :

- Comment le projet/produit sera-t-il positionné et commercialisé ?
- Quelle est la possibilité de reproduire le projet et de réaliser des économies d'échelle ?
- Quel est le marché potentiel ? Quelle part de marché est ciblée ?
- Comment est-ce que cela sera réalisé et développé ?

3. Calendrier des opérations (1/2 - 1 Page)

Le calendrier des opérations donne une indication de la durée prévue du projet. Si le projet est prévu pour s'étendre avec le temps, les plans d'expansion doivent être mentionnés.

L'état de développement du projet devrait également être indiqué en répondant aux questions suivantes :

- Quel est le degré de maturité du projet ?
- Qu'est-ce qui doit être réalisé avant la mise en œuvre ?
- Quelles autorisations et licences ont été obtenues et doivent encore être obtenues ?
- Dans quelle mesure ces aspects sont-ils sous le contrôle de l'équipe de gestion ?

4. Equipe de gestion et d'exécution & Structure organisationnelle proposées (1/2 - 1 Page)

Présenter l'équipe de gestion/du projet proposée, ainsi que l'expérience des membres et ce que ces derniers apportent au projet. La structure de l'équipe de gestion doit aussi refléter l'ampleur et la complexité de l'activité proposée. Présenter les principaux acteurs et leurs rôles respectifs dans l'équipe d'exécution du projet/consortium : promoteur, investisseurs, fournisseurs d'équipements, acheteurs, clients, autorités, etc.

5. Description de la technologie (1 à 2 pages)

Dans cette section, mettez en évidence la/les technologie/s mises au point ou en train d'être développées pour les besoins du projet. Cela inclut également les idées technologiques qui sont encore au stade de conception, mais qui seront développées. La description doit être simple et facile à comprendre. Les promoteurs pourraient également vouloir mettre en évidence la façon dont leur technologie diffère de celle des concurrents. Quels sont les avantages spécifiques que les technologies sélectionnées

apportent au projet ? La proposition doit également fournir des informations sur les intentions de louer ou d'acheter des technologies auprès d'autres fournisseurs. Dans ce cas, comment la technologie et les fournisseurs ont-ils été choisis et pourquoi ? Quel sera le coût de la technologie pour le projet ? Les résultats des études de faisabilité technique devraient être fournis/résumés s'ils sont disponibles.

6. Analyse du secteur (1 à 2 pages)

Indiquez si l'activité proposée répond à la demande actuelle du marché. Si possible, énumérez les entreprises ou projets ayant des stratégies ou offres similaires à celles du plan que vous proposez. Informations pertinentes sur le marché : les informations sur le marché pertinentes pour le projet doivent mettre en évidence le potentiel du projet et la possibilité de réussite aujourd'hui et dans l'avenir. Démontrez que vous comprenez l'environnement économique dans lequel se trouve votre projet ainsi que les forces économiques et concurrentielles (menaces et opportunités) auxquelles vous serez exposés et qui doivent être prises en considération.

7. Impacts du projet (1 page)

a. Impact sur l'environnement : Il est important de souligner les impacts sur l'environnement (réduction des émissions de GES, qualité de l'air, efficacité énergétique sur les autres processus, qualité de l'eau, gestion et traitement des déchets, etc.) de ce projet aussi bien qualitativement que quantitativement, si possible. Cette section contribue fortement à l'évaluation globale du projet pour PFAN.

b. Impact social (facultatif) : L'impact social est une section facultative. S'il est inclus, les externalités positives telles que les impacts sociaux positifs (transfert de technologie et de compétences, emploi, santé, autonomisation des femmes, éducation, réduction de la pauvreté, électrification rurale, etc.) et d'autres effets périphériques peuvent être inclus. 17

8. Structure de l'investissement/du financement proposée (si elle est connue) (1 - 2 pages)

Selon l'état du projet, la structure d'investissement pourrait ne pas être claire du tout ou être très développée. Les promoteurs doivent, cependant, indiquer leur structure de financement proposée/prévue (ratio dette/fonds propres) et le montant total de l'investissement du projet. Les prévisions de dépenses d'investissement et dépenses opérationnelles, ainsi que le calendrier supposé des besoins de financement, le refinancement et le début de la capacité de remboursement peuvent être utiles pour aller vers une structure d'investissement. La fourniture d'un tableau récapitulatif et d'un calendrier sur la Source et l'Usage des Fonds est recommandée.

Les promoteurs devraient également indiquer les montants des fonds propres et du financement déjà engagés par les tiers et les parts (% de l'actionariat) que ces parties visent à conserver dans le projet. Les conditions d'investissement/de financement existantes devraient faire l'objet d'un résumé.

9. Analyse financière (1 à 2 pages)

L'analyse financière est une section importante. L'équipe du PFAN doit être en mesure de dire si le projet est capable de mobiliser des financements du secteur privé. L'idéal serait que l'analyse financière donne une bonne indication de la faisabilité commerciale du projet, le délai de retour sur investissement, le rendement des placements et le risque financier, sur la base des paramètres suivants :

- coût des investissements du projet ;
- éléments de revenus (et hypothèses) ;
- éléments de coût (et hypothèses) ;
- projections financières ;
- hypothèses de financement (coût de l'intérêt, etc.) ;
- hypothèses opérationnelles du projet.

Toute combinaison des indicateurs et ratios d'investissement reconnus peut être utilisée si elle est adaptée à la nature du projet : par exemple - Taux de rentabilité interne (TRI), rendement du capital (RC), Retour sur investissement (RI), Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (BAIIA), Seuil de rentabilité, Délai de récupération de l'investissement, etc. Si possible, veuillez fournir un modèle financier sous forme de feuille de calcul Excel en annexe.

10. Risques et Atténuation des risques (1/2 - 1 Page)

Indiquez brièvement les principaux risques qui pourraient survenir et empêcher ou perturber la réalisation du projet et l'obtention des résultats financiers escomptés. Résumez les mesures prises et prévues pour prévenir et atténuer ces risques. Fournir une analyse FFOM (Forces - Faiblesses - Opportunités - Menaces) de votre projet.

11. Conclusion (1/2 page)

Mettez en évidence les raisons pour lesquelles le projet mérite de bénéficier du soutien et de l'accompagnement du PFAN et soulignez le potentiel, en résumant la possibilité de réussite du projet aujourd'hui et dans l'avenir.

Rappelez-vous! Il est important de rappeler les principaux avantages et forces du projet, ainsi que ses avantages compétitifs!