

# CTCN ASSISTANCE TECHNIQUE

CONCEPTION DE LA TECHNOLOGIE & FINANCEMENT  
SECTEUR PRIVEE POUR LE RENDEMENT DES CULTURES  
RESILIENTE AU CHANGEMENT CLIMATIQUE

# SOMMAIRE

---

- À propos de PFAN
- Historique d'un projet au Mali
- Assistance technique
- Méthode
- Résultats
- Défi
- Leçons tirées
- Recommandations

# À propos de PFAN

---

- PFAN est un membre du réseau CTCN et une filiale d'UNIDO. PFAN coordonne le financement privé avec une faible teneur en carbone novatrice, projet résilient climatique dans les pays en voie de développement et à économies émergentes.

PFAN sert trois fonctions:

- Rendre capable les entrepreneurs et les business à établir des projets bancables
- Réduire le risque des investisseurs
- Faciliter le financement de projet afin d'augmenter et d'intégrer les investissements à faible teneur en carbone, les projets résilients climatique pour un développement durable.

# PFAN cont'd

---

- Plus de 10 ans d'expérience opérationnelle en création, préparation, développement et facilitation du financement.
- PFAN a recueillis plus de 850 millions de dollars d'investissements du secteur privé en énergie propre et les projets sur les changements climatiques
  - Les investissements équivaux a 590 MW d'une capacité de production d'énergie propre et un potentiel annuel d'atténuation equivalent a 2,6 million tonnes de CO2
- Un peu plus de 300 projets en canalisation avec un investissement total de 6,9 milliards de dollars

# HISTORIQUE d'un projet au Mali

---

## PROJET

- Construction d'un stockage semi industriel et une installation de traitement tirant ses besoins énergétique entiers d'une installation d'une centrale photovoltaïque d'une capacité de 80 KW
- Cible 3 culture fruitière nommée mangue, gombo et pomme de terre
- Développement au point mort
- - en partie à cause d'argent (propriétaire de ressources)
- Aucun financement
- - preparation d'affaires

# ASSISTANCE TECHNIQUE

---

- Examen et mise à jour du *business plan* et des documents d'appui en conséquence;
- Etablir un modèle de flux de trésorerie et d'investissement nécessaires pour refléter le projet d'affaire;
- Conduire et produire une *verification de faisabilité indépendante* du business plan afin de supporter les décisions d'investissements;
- *Faciliter le financement;*
- Définir les *recommandations* et les *meilleures pratiques*.

# METHODE

---

- Information d'entrevue et Revue de Bureau
- Coaching et Préparation du Promoteur
- Retour d'Information et Incorporation (Parties prenantes)
- Introduction du projet

# RESULTATS

---

- Projet de Document de preparation
  - existe sous une *forme* acceptable à la communauté d'investisseurs
  - reflète l'information *courante*
- Capacité du promoteur renforcer
  - le promoteur est capable de lancer un projet avec assurance
- Projet présenté aux Investisseurs
  - Deux investisseurs s'interesent au projet
  - Negotiations ont commencé



# DEFI

---

- Validation de Données
  - Source et crédibilité
- Facilitation du financement
  - Identification des Investisseurs/Intérêt Alignée
  - Localisation des préoccupations
- Options Technologique
  - Conception and Information sur les coûts

# LECONS TIREES

---

- Importance de la Présence Physique
  - Progrès plus rapides atteint pendant la visite du pays
- Engagement du Promoteur & Signalisation
  - l'engagement du promoteur était une attraction au potentiel investissement
- Engagement des parties prenantes (NDEs)
  - Facilitation de l'accès à l'information

# MERCI

---

- Contact

Albert Boateng

[albert.boateng@ppl-int.com](mailto:albert.boateng@ppl-int.com)

albertboatengppl (skype)

+223-27 596 0468