
Réduction des risques inhérents aux investissements dans les énergies renouvelables dans les états fragiles et en situation de conflit

**Résumé de
recherche**

Octobre 2020

Pays

République Démocratique
du Congo

Auteur

Decision Support Unit

Introduction

Le financement des projets d'énergie renouvelable est une question centrale pour le développement du secteur privé en République démocratique du Congo (RDC). Environ 15 % seulement de la population de la RDC a accès à l'électricité, et les entreprises considèrent que l'approvisionnement en énergie est un obstacle majeur à leur croissance¹. Le manque d'électricité est un obstacle important sur l'activité économique, entraînant des conséquences négatives sur les moyens de subsistance, la santé, l'éducation et l'activité commerciale. En réponse à ces problèmes, le gouvernement de la RDC s'est fixé des objectifs ambitieux, à savoir une électrification de 65 % d'ici 2025 et un accès universel à l'électricité d'ici 2050².

Les solutions solaires hors réseau apparaissent comme un moyen d'atteindre ces objectifs en raison de la baisse des coûts du matériel, de l'amélioration de l'accès aux technologies de communication et de l'évolution des modèles commerciaux³. Toutefois, la Banque mondiale indique que les besoins en investissements du secteur des énergies renouvelables de la RDC « dépassent largement la capacité budgétaire du gouvernement, et que des efforts importants sont nécessaires pour attirer les capitaux et les opérateurs privés »⁴. Malheureusement, le coût de financement de projets et d'équipements d'énergie renouvelable peut être prohibitif. Les coûts plus élevés dans les pays en développement montrent l'importance réels ou supposés des obstacles techniques, financiers, réglementaires, administratifs ou en matière d'information, ainsi que les risques d'investissement qui y sont associés. Un projet doit offrir la possibilité d'obtenir des taux de rendement élevés pour réussir à attirer les investisseurs privés.

Ce document examine le travail effectué par le programme de développement du secteur privé de la FCDO (Foreign, Commonwealth & Development Office, Agence pour le Développement International et dans la Commonwealth) en RDC en vue d'augmenter le financement disponible pour le développement du marché des énergies renouvelables. Il vise à décrire les différentes façons dont le programme a réduit les risques d'investissement dans les énergies renouvelables, et présente des recommandations et leçons apprises.

¹ Banque Mondiale. 2018. *Congo, Democratic Republic of - Systematic country diagnostic (English)*. Washington, D.C.: World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/171101529346675751/Congo-Democratic-Republic-of-Systematic-country-diagnostic>

² National Overview: Democratic Republic of the Congo, World Energy Council <https://www.worldenergy.org/impact-communities/members/entry/congo-democratic-republic-of>

³ UNDP & ETH Zurich. 2018. *De-risking Renewable Energy Investment: Off-Grid Electrification*. United Nations Development Programme, New York, NY and ETH Zurich, Energy Politics Group, Zurich, Switzerland.

⁴ Banque Mondiale. 2020. *Increasing Access to Electricity in the Democratic Republic of the Congo*, Washington D.C., World Bank Group <http://documents1.worldbank.org/curated/en/743721586836810203/pdf/Increasing-Access-to-Electricity-in-the-Democratic-Republic-of-Congo-Opportunities-and-Challenges.pdf>

Le problème : coûts de financement élevé

Les pays en développement présentent souvent des coûts de financement élevés pour les énergies renouvelables en raison des risques d'investissement qui peuvent exister sur les marchés en phase de démarrage.

Ces risques sont notamment les suivants

- Les risques souverains liés à l'instabilité, aux conflits, aux catastrophes naturelles, au fonctionnement des administrations et au régime foncier.
- Les risques liés au marché de l'énergie, notamment les exigences techniques non fiable, les procédures de dédouanements contraignantes et les droits de douane élevés.
- Les risques liés au crédit de l'utilisateur final, y compris le refus et l'incapacité de payer et le vol d'énergie.
- Risques liés à la main-d'œuvre : le manque de personnel qualifié entraînant l'échec des projets ou une progression trop lente.

En RDC, comme dans d'autres FCAS (Fragile and Conflict Affected States, Etats fragiles et en situation de conflit), ces risques, en particulier les « risques souverains », peuvent être extrêmes. Un travail considérable est nécessaire pour les atténuer et attirer des investissements abordables.

Solutions disponibles : stratégies d'atténuation du risque lié aux investissements sur le marché des énergies renouvelables

En 2013, le Programme des Nations unies pour le développement a publié le document intitulé « De-risking Renewable Energy Investment » (DREI)⁵ (ou « Réduction du Risque associé aux investissements dans les Énergies Renouvelables »), qui présente un cadre destiné à aider les décideurs politiques des pays en développement à promouvoir et à accroître de manière économiquement efficace les investissements du secteur privé dans les énergies renouvelables. Ce cadre suggère qu'il existe trois stratégies que le secteur public peut utiliser - souvent en combinaison - pour améliorer le profil risque/rendement des opportunités d'investissement du secteur privé :






1. **Réduire le risque** en ciblant les obstacles sous-jacents à l'origine des risques affectant les investissements (« réduction du risque projet »). Ces outils comprennent, par exemple, le soutien à la conception de politiques en matière d'énergies renouvelables, le renforcement des capacités institutionnelles, l'évaluation des ressources, le développement et la gestion du réseau de distribution, et le développement au niveau local des compétences pour les opérations et la maintenance (O&M).
2. **Transférer les risques** en faisant passer le risque du secteur privé au secteur public. Cela peut être réalisé en utilisant des instruments tels que des garanties ou des lignes de crédit auprès de banques commerciales (« réduction du risque financier »)
3. **Compenser le risque** en augmentant le rendement des investissements. Il s'agit généralement de subventions ciblées pour les énergies renouvelables (« incitations financières directes »).






Le DREI a ensuite publié un cadre pour les projets de mini-réseaux solaires⁶, qui est utile pour décrire les risques de manière plus générale pour les investisseurs dans le secteur des énergies renouvelables dans les pays en développement.

⁵ UNDP. 2013. De-risking Renewable Energy Investment, United Nations Development Programme, New York, NY https://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/environment-energy/low_emission_climateresilientdevelopment/derisking-renewable-energy-investment.html

⁶ UNDP & ETH Zurich. 2018. De-risking Renewable Energy Investment: Off-Grid Electrification, op cit

Cadrage du programme des Nations Unies pour l'atténuation des risques liés aux projets solaires en mini réseaux. Extrait de 'De-risking Renewable Energy Investment (2018)'

TYPE DE RISQUE	ATTENUATION DU RISQUE DE LA POLITIQUE /RISQUE FINANCIER	ATTENUATION DU RISQUE PORTE PAR LE DEVELOPEUR
Risque sur le marché de l'énergie 		
Engagement politique faible	Information et formation	
Taxes douanières	1. (sans licence) : pas de contrôle sur les taxes 2. (avec licence) : taxes bien définies / contrôlées	
Exigences techniques floues	1. (sans licence) : conformité choisie 2. (avec licence) standards complets et conformité suivie	Alignement sur les bonnes pratiques internationales pour les standards techniques
Concurrences de subventions	Campagnes d'information	Identification des subventions pour identifier les conflits
Risque opinion publique 		
Résistance locale	Information, suivi des modèles de communautés locaux, perspectives d'emploi	
Risque sur le matériel 		
Faible qualité et disponibilité du matériel	Développement de standards pour le matériel	Test et fourniture internes du matériel
	Mesures encourageant un marché ouvert sur le matériel	
	Réduction des étapes douanières	
Risque numérique 		
Absence de couverture réseau et moyens de paiement	Régulation des zones de couverture et ouverture du marché à la concurrence	
Logiciel : absence de standards	Soutien du gouvernement aux associations des industries pour la définition des standards et le partage des bonnes pratiques	
Risque main d'oeuvre 		
Déficit en main d'oeuvre qualifiée	Certifications et programmes pour l'enseignement supérieur	Formations dans l'entreprise

TYPE DE RISQUE	ATTENUATION DU RISQUE DE LA POLITIQUE /RISQUE FINANCIER	ATTENUATION DU RISQUE PORTE PAR LE DEVELOPEUR
Risque sur le développeur 		
Capacité de management des opérateurs du marché	Soutien du gouvernement pour les associations d'industriels et programmes académiques	
Fiabilité du crédit et liquidités	Prêts publics, lignes de crédit, garanties de l'état et financement par le mécénat	Planification commerciale robuste
Solvabilité du client final 		
Volonté de payer et solvabilité	Encourager la croissance du crédit à la consommation	
	Accorder des prêts / lignes de crédit / fonds / garanties	Approches innovantes pour la mesure de la consommation et le paiement
Risque de financement 		
Rareté des capitaux : secteur financier local sous-développé	Libéralisation du domaine financier local	Mener les approches de financement locale et internationale
Risques sur la monnaie 		
	Produits financiers pour transférer certains risques au secteur public, fonds de couverture publics subventionnés	Instruments de couverture dans le secteur privé
Risques souverains 		
Risques souverains liés à l'instabilité, aux conflits, aux catastrophes naturelles, à la gouvernance et au régime foncier	Assurances couvrant le risque	Assurances couvrant le risque

Ce que nous avons fait : le programme de développement du secteur privé mené par le FCDO en RDC

Le programme de développement du secteur privé en RDC du FCDO est un programme ambitieux et de grande envergure qui vise à « améliorer les revenus des pauvres » dans un environnement extrêmement complexe et affecté par les conflits. Le programme est divisé en deux parties : un projet de développement des systèmes de marché, Élan⁷, qui cible les défaillances du marché dans une série de secteurs ; et Essor, en collaboration avec le gouvernement de la RDC, pour améliorer l'environnement des affaires du pays.

Le programme facilite l'investissement pour développer le marché des énergies renouvelables de la RDC à deux niveaux :

1. Au niveau système et marché, par le biais d'Élan, pour faciliter les investissements qui développeront le secteur des énergies renouvelables en mettant l'accent sur les équipements d'énergies renouvelables pour les ménages.
2. Au niveau de l'environnement des entreprises, par le biais du projet Essor, pour faciliter : (i) la création de projets de réseaux isolés à grande échelle basés sur l'énergie solaire par le biais de partenariats public-privé soutenus par un ensemble d'outils de financements pertinents et (ii) la mise en œuvre effective de projets de production d'énergie renouvelable sur le réseau qui sont inachevés et développés par des IPP (Independent Power Producer, producteurs indépendants d'électricité).

L'environnement politique et économique de la RDC est tel que toutes les stratégies d'atténuation du risque disponibles présentées dans la littérature n'étaient pas adaptées.

Les études de cas ci-dessous présentent les approches qui ont été adoptées. Bien que ces démarches soient issues du même projet, elles n'étaient pas formellement liées en termes de déploiement, ce qui signifie que jusqu'à présent, les enseignements tirés des deux approches n'ont pas été consolidés.

⁷ www.Elanrdc.com

Étude de cas : soutenir les partenariats public-privé dans le secteur des énergies renouvelables

Le projet Essor A2E, Access to Electricity (« accès à l'électricité ») soutient le gouvernement de la RDC de deux façons :

1. Mettre en place un processus international de passation de marchés et d'enchères pour le développement de trois concessions pilotes de mini-réseaux solaires hybrides. Il a réussi à attirer des promoteurs crédibles dans le processus d'appel d'offres et a travaillé au transfert des risques en élaborant une structure bancable pour les projets, notamment en pré-mobilisant un portefeuille d'instruments financiers d'une valeur allant jusqu'à 150 millions de dollars, qui sera mis à la disposition du projet retenu pour se reposer sur une base de financement autonome.
2. Débloquer le développement des projets IPP renouvelables inachevés en abordant les problèmes systémiques rencontrés par les promoteurs privés, comme par exemple en convenant avec l'État d'une structure juridique reconnue pour leurs projets.

En ce qui concerne la première démarche, l'une des premières mesures prises par Essor a été de nommer un conseiller externe, Philae Advisory⁸, chargé de développer et de piloter la mise en place d'un ensemble complet de mesures techniques, juridiques et financières ainsi que le processus de passation des marchés. Ce travail a été soutenu par d'autres conseillers, notamment le cabinet juridique international Linklaters, qui a apporté à la fois son expertise en matière de partenariats public-privé (PPP) dans le secteur de l'énergie en Afrique et une solide réputation sur le marché. Ce travail a été essentiel pour réduire certains des « risques liés au développement » en fournissant l'expertise nécessaire pour aider le gouvernement de la RDC à construire une structure de projet viable financièrement ainsi qu'une procédure d'appel d'offres transparente et bien préparée.

Dans le même temps, le projet s'est efforcé d'atténuer un certain nombre d'autres risques qui, autrement, auraient pu constituer des barrières à l'investissement :

- Le projet a contribué à atténuer le -risque du marché de l'énergie en sélectionnant avec soin les sites de concession. Les trois sites choisis étaient relativement éloignés et loin de l'énergie hydroélectrique,

⁸ <http://www.philae-advisory.com>

mais suffisamment proches de villes ayant un bon potentiel d'activité économique.

- Le processus de sélection des sites a également permis d'atténuer certains des « risques souverains » du projet liés aux conflits d'utilisation des terres. Essor a assuré la liaison avec les autorités locales pour sécuriser les terrains et a installé des panneaux indiquant que ceux-ci avaient été alloués au projet, ce qui a contribué à réduire le risque que les terrains alloués dans les contrats soient utilisés à d'autres fins.
- Le projet a également complété une évaluation de l'économie politique qui a examiné les problèmes potentiels tels que les conflits entre les élites locales et nationales, les lignes de favoritisme politique et les problèmes autour des droits fonciers.
- Le projet a permis de réduire les « risques liés au financement et aux promoteurs » en regroupant trois sites en un seul et même contrat et en offrant aux candidats privés une série d'opportunités de financement saines. La taille importante de l'opération et la structure juridique et commerciale solide du projet ont permis son financement, ce qui a contribué à circonscrire les risques liés au projet et, de plus, a attiré des instruments de financement du développement disponibles sur le marché.
- La disponibilité de financements pour le développement (du Fonds vert pour le climat ainsi que d'autres) et la diligence raisonnable entreprise par la Banque Africaine de Développement (BAD) et d'autres institutions de développement ont contribué à encourager les postulants crédibles qui ont déclaré être rassurés par les études de diligence raisonnable détaillées qui avaient été entreprises en amont de la soumission de leur offre. En outre, Essor a maintenu tout au long du processus un dialogue permanent avec les candidats privés ainsi qu'avec les institutions de financement du développement intéressées afin de s'assurer que les opportunités proposées correspondaient à leurs attentes respectives et qu'elles aboutissaient finalement à une structure équilibrée.
- La disponibilité immédiate d'instruments financiers pertinents par l'intermédiaire de diverses institutions de développement telles que la BAD a réduit les « risques de financement ».
- L'absence d'un régulateur et un environnement réglementaire incertain ou absent ont considérablement augmenté les risques souverains et ceux liés au marché de l'énergie pour le projet. La réponse apportée par Essor a été de placer un conseiller au sein de l'unité de coordination et de gestion du projet du Ministère de l'Énergie et des Ressources en eau (L'Unité de Coordination et de Management ou UCM) et en intégrant des réglementations ad hoc dans les termes contractuels de l'accord de concession.

Il existe un certain nombre de domaines dans lesquels Essor a dû adapter son approche pour répondre aux défis qui se sont présentés. Il s'agit de domaines d'apprentissage utiles pour d'autres qui se lancent dans des projets similaires.

1. La capacité de l'UCM s'est considérablement améliorée au cours de la période de la démarche, bien qu'un soutien technique continu devrait être prévu à l'avenir, tant au niveau central que régional, pour mener des procédures d'appel d'offres similaires, compte tenu du niveau

de complexité sous-jacent. En RDC, comme dans d'autres FCAS, les capacités du gouvernement restent faibles, ce qui crée des risques importants dans la mise en œuvre du projet pour l'investisseur, en particulier lorsque l'assistance technique fournie par Essor arrive à son terme. Il convient de mentionner que d'autres grandes institutions de développement actives en RDC, dont la Banque Mondiale, lancent actuellement leurs propres programmes d'appels d'offres pour la construction de mini-réseaux, et déclarent ouvertement qu'elles s'appuieront sur les travaux antérieurs d'Essor et incluront une assistance spécifique pour le renforcement des capacités.

2. L'importance d'obtenir le soutien des gouverneurs provinciaux et des dirigeants locaux signifie que l'élaboration d'un plan de gestion et d'engagement des parties prenantes locales, en particulier pour les communautés touchées par le projet, est une étape importante dans le traitement du « risque d'acceptation sociale ». Une partie de ce plan devrait porter sur la sécurisation du foncier et l'obtention d'un accord par les autorités provinciales.
3. Pour les partenaires Institutions Financières de Développement du projet, tels que la BAD et le Fonds vert pour le climat, les considérations d'égalité basée sur le genre et l'inclusion sociale deviennent de plus en plus une composante essentielle du processus de développement, d'approbation et de suivi des projets. Essor a récemment mis en place une formation pour s'assurer que toutes les parties prenantes du projet (par exemple, l'UCM, le soumissionnaire préférentiel, les IFD, le FCDO, etc.) disposent des compétences et des incitations nécessaires pour garantir que les considérations relatives à ces sujets sont traitées de manière adéquate tout au long du cycle de vie du projet, et en particulier dans la phase de négociation qui suit l'attribution du contrat.

Étude de cas : Faciliter les investissements pour développer le marché des systèmes d'énergie renouvelable nationaux

Les démarches du projet Élan dans le secteur des énergies renouvelables ont été conçues pour établir un marché fonctionnel et évolutif pour les équipements domestiques à énergies renouvelables en RDC. Le projet visait à surmonter la défaillance du marché dans ce secteur; un échec qui s'est manifesté par le fait qu'il n'y avait pas d'entreprises capables de fonctionner à une échelle proche de celle nécessaire pour surmonter les perceptions de risque de la part des fournisseurs internationaux et des investisseurs potentiels. L'un des partenariats les plus importants d'Élan dans ce secteur a été celui avec le distributeur de produits solaires Altech. Altech était au départ une petite entreprise dirigée par ses deux partenaires fondateurs et distribuant des lampes solaires à Goma et à Bukavu, mais elle s'est rapidement développée pour devenir un acteur à succès dans l'est du pays. Cependant, en 2016, le modèle qu'Altech avait employé - principalement en fournissant aux enseignants et autres travailleurs salariés des produits solaires à crédit - avait commencé à atteindre un point de saturation.

En réponse, Altech, en coopération avec Elan, a piloté avec succès le déploiement de la vente à crédit par le biais de vendeurs à domicile appelés « ambassadeurs » pour lui permettre d'atteindre des clients qui n'avaient pas de salaire fixe ou d'antécédents de crédit. Ce petit projet pilote a permis de toucher 5 000 ménages en deux mois. Toutefois, pour pouvoir être étendu à l'ensemble du pays, Altech avait besoin d'un soutien sous la forme d'un système de paiement par répartition numérisé pour suivre le crédit et de fonds de roulement supplémentaires. Les banques en RDC n'étaient pas une option viable car elles exigent des garanties à hauteur de 125 % de la valeur empruntée et les taux d'intérêt se situent entre 15 et 20 %.

C'est dans ce contexte qu'Élan a commencé à travailler avec Altech en 2017 dans le cadre d'un certain nombre de partenariats visant à aider à surmonter des obstacles importants sur le marché, tant du côté de l'offre que de celui de la demande. Élan a immédiatement commencé à travailler pour résoudre les problèmes liés à l'investissement en capital :

- Réduire le « risque de financement » en aidant à sécuriser le crédit pour Altech grâce à de meilleures conditions de paiement de la part des fournisseurs internationaux en Chine. Elles ont permis à Altech de passer des commandes pour des livraisons importantes d'au

moins un conteneur et d'assurer le paiement sur une période de trois mois, conditions sans aucune autre alternative. Élan a soutenu les discussions avec le fournisseur afin de démontrer la solvabilité d'Altech et de souligner qu'Élan s'associe à Altech pour assurer la vente de ces produits.

- Fournir un soutien financier avancé pour la planification des activités afin de réduire les « risques du développement » et l'optimisation des performances de l'entreprise avant un cycle d'investissement. Il s'agissait notamment de fournir une assistance technique pour le recrutement d'une équipe de direction et de cofinancer les salaires. L'équipe de direction était composée d'un responsable des données/ des technologies de l'information, d'un contrôleur financier, d'un responsable de la logistique et d'un responsable des produits et du marketing. Élan a également aidé Altech à concevoir et à mettre en œuvre son modèle de vente « Ambassadeur » par le biais d'un système numérique de paiement à l'utilisation. Ces ambassadeurs étaient chargés de promouvoir, de vendre et de collecter les remboursements à un niveau très local.
- Élan a ensuite mis l'entreprise en contact avec des investisseurs internationaux potentiels, en s'appuyant sur la réputation des consultants du projet et sur son statut d'intervention soutenue par le FCDO pour rassurer les investisseurs sur la viabilité d'Altech. Cette approche a permis à Altech d'obtenir un investissement de 200 000 dollars pour déployer une offre de produits solaires domestiques avec des systèmes intégrés de paiement à l'utilisation. L'investisseur s'est également engagé à apporter son expertise en tant qu'investisseur d'impact et a promis d'investir des capitaux supplémentaires à l'avenir.
- Cet investissement extérieur a permis l'intégration d'une plateforme de paiement à l'utilisation (PayGo) appelée Angaza avec les produits d'Altech, ce qui s'est avéré important pour réduire davantage les « risques de solvabilité de l'utilisateur final ». Le système fonctionne grâce à un mécanisme de compteur intégré qui verrouille et déverrouille à distance le produit, permettant à Altech d'exécuter les prêts et d'avoir la confiance nécessaire pour offrir des crédits aux personnes n'ayant pas d'antécédents de défaut de paiement. Il fournit également des données de bien meilleure qualité pour permettre à Altech de gérer le crédit dans les différentes régions et de montrer aux investisseurs ses performances en matière de remboursement.

On espère que le soutien apporté à Altech servira de catalyseur pour le développement du marché des produits solaires. À cet égard, trois enseignements ont été tirés du partenariat avec Altech :

1. L'apport direct d'un soutien par le dialogue avec les fournisseurs internationaux a été la clé pour soutenir la croissance d'Altech. Depuis, Altech a obtenu des conditions de paiement encore meilleures, car sa relation avec ce fournisseur s'est développée au fil des ans.
- Il est important que le soutien apporté à Altech ne fausse pas le marché et compromette la capacité des autres fournisseurs à être compétitifs. Les premiers éléments de retour indiquent que l'impact positif de l'établissement d'un marché national crédible profitera à l'ensemble du secteur. En outre, l'effet de démonstration a incité d'autres acteurs, tant nationaux (sous la forme des grands détaillants

établis) qu'internationaux, à investir à des conditions concurrentielles sur l'ensemble du marché.

- Enfin, il est important d'aborder le sujet du « risque sur le marché de l'énergie » significatif posé par le régime fiscal onéreux de 43% sur les importations et de 16% sur la TVA sur les équipements d'énergie renouvelable. Les fournisseurs d'énergie solaire se sont donc réunis, sous la direction d'Élan, pour faire pression sur le gouvernement au nom de l'industrie et l'efficacité de cette association sera vitale pour l'avenir du secteur.

Conclusions et recommandations

En RDC, comme dans les autres FCAS, il existe de nombreux obstacles et risques associés qui peuvent freiner les investissements du secteur privé dans les énergies renouvelables. Le programme de développement du secteur privé du FCDO en RDC a travaillé à la fois au niveau du système de marché et de l'environnement des affaires pour faire face à ces risques et attirer les investissements dans le marché naissant des énergies renouvelables du pays.

Le programme est intervenu de différentes manières pour réduire les risques (par exemple en intégrant des réglementations ad hoc dans des contrats de concession acceptables pour toutes les parties) ou pour transférer les risques (comme l'a fait Élan en garantissant les paiements des distributeurs aux fournisseurs ou comme l'a fait Essor en mettant 150 millions de livres sterling d'instruments financiers à la disposition du soumissionnaire faisant l'offre privilégiée).

L'objectif global a été d'atteindre un profil risque-rendement qui catalyse les investissements du secteur privé et établit un marché national stable des énergies renouvelables caractérisé par un nombre croissant de fournisseurs concurrents pour servir un marché de consommateurs en constante augmentation, dont beaucoup ont de faibles revenus.

Un certain nombre de recommandations découlent du programme mené par le FCDO en RDC dans ce domaine :

1. Utiliser le cadre du rapport DREI pour comprendre et cartographier les risques potentiels auxquels les investisseurs font face et planifier des stratégies de réduction de ces risques à un stade précoce. Les promoteurs potentiels des concessions de mini-réseaux en RDC ont été rassurés par le travail de diligence raisonnable qui avait été effectué par les conseillers d'Essor au début du projet Essor A2E, ce qui leur a donné la confiance nécessaire pour participer à l'appel d'offres et investir dans leur propre diligence raisonnable.
2. Comprendre que les entreprises, en particulier les petites, ont besoin de soutien de différentes formes pour s'établir. Pour Altech, il s'est agi notamment de l'aide à la mobilisation d'investissements, du recrutement d'une équipe dirigeante, de l'introduction de nouveaux processus et systèmes de gestion et de l'aide à l'introduction de nouvelles technologies (en l'occurrence les systèmes de paiement). Renforcer la solidité d'Altech sur le marché a nécessité plusieurs cycles de soutien pour renforcer le modèle de distribution des ambassadeurs, introduire un produit adapté au marché de la RDC (paiement à l'utilisation) et gérer les systèmes de vente, de distribution et de remboursement servant le produit.

3. Prendre conscience de l'importance de fixer des délais réalistes pour assurer l'adhésion des partenaires du projet. C'est essentiel pour maintenir la dynamique et soutenir l'intérêt et l'engagement des investisseurs du secteur privé dans le projet.
4. La prise en compte des « risques souverains » liés à un investissement nécessite une bonne connaissance du contexte local pour identifier les problèmes dès leur apparition. L'expérience en RDC a montré qu'une analyse détaillée et nuancée des aspects politiques, économiques et contextuels est un pan essentiel du processus de diligence raisonnable lors de la sélection des partenaires du projet et des lieux d'implantation.
5. Les investisseurs et les promoteurs qui ont été attirés en RDC par le programme de la FCDO continueront leur implication bien après la fin de la mise en œuvre du programme. La planification est essentielle pour s'assurer que les stratégies de réduction des risques sont durables au-delà de la durée de vie d'un projet. Il s'agit notamment d'entreprendre une évaluation institutionnelle et organisationnelle pour déterminer les besoins en capacités et les lacunes des institutions gouvernementales qui supervisent le secteur des énergies renouvelables dans le pays.