

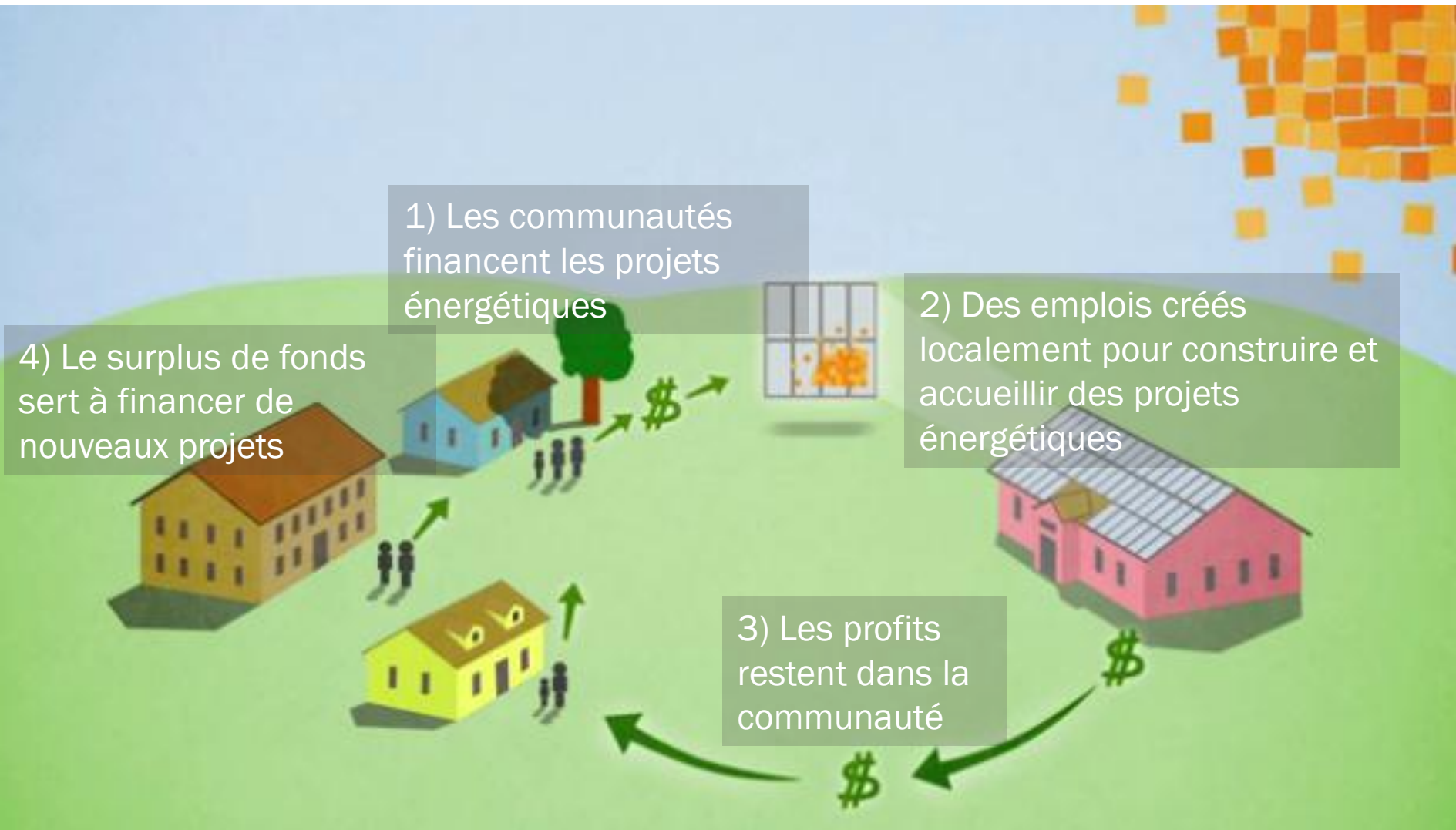
OBLIGATIONS COMMUNAUTAIRES SOLAIRES

L'HISTOIRE DE SOLARSHARE

Judith Lipp, Directrice exécutive, TREC

Chantier de l'économie sociale, 5 Juin 2013

Énergie communautaire





- Éducation sur l'énergie renouvelable
- Conservation de l'énergie
- Conscientisation
- Mobilisation communautaire



- Incubation de projets
- Développement des capacités et formation
- Développement de coops
- Développement de projets
- Ventes & marketing
- Services administratifs
- Gestion des membres

LakeWind

WindShare

SolarShare

Servir les nouvelles coopératives:

- Mentorat
- Formation
- Soutien

SolarShare

Présentation de SolarShare

- Coopérative incorporée en 2010
- OSBL
- 500+ membres
- 21 projets, 5.68 M\$ investis jusqu'ici



Comment ça marche



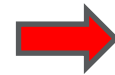
4. Vendre des obligations communautaires



3.
Acheter/
construire
le projet
solaire



1.



Trouver un
site pour le
projet



2.

Évaluer l'opportunité



Des projets dans lesquels on peut investir aujourd'hui



SunFields

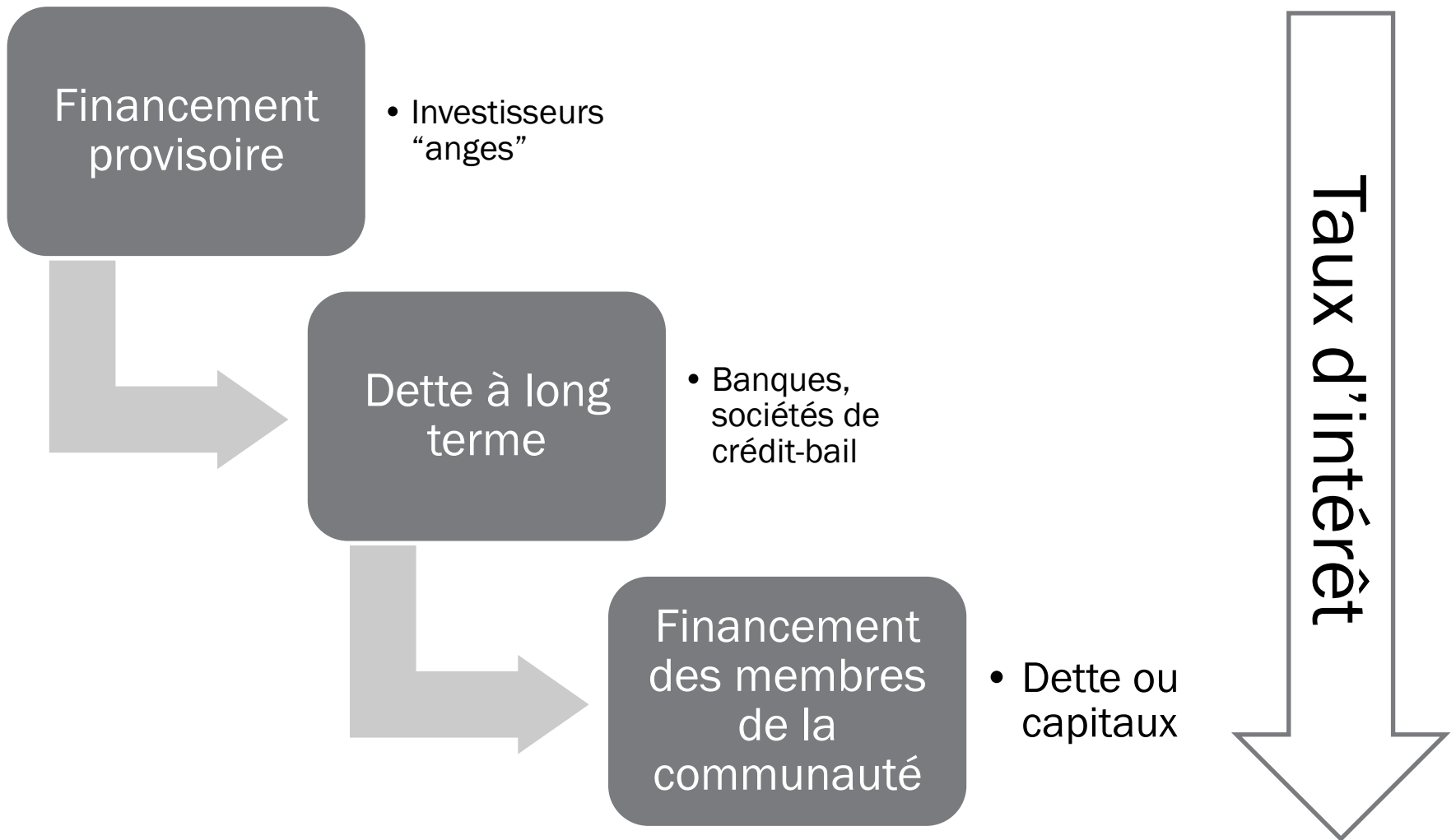
WaterView



Ontario Street



Financement de projet



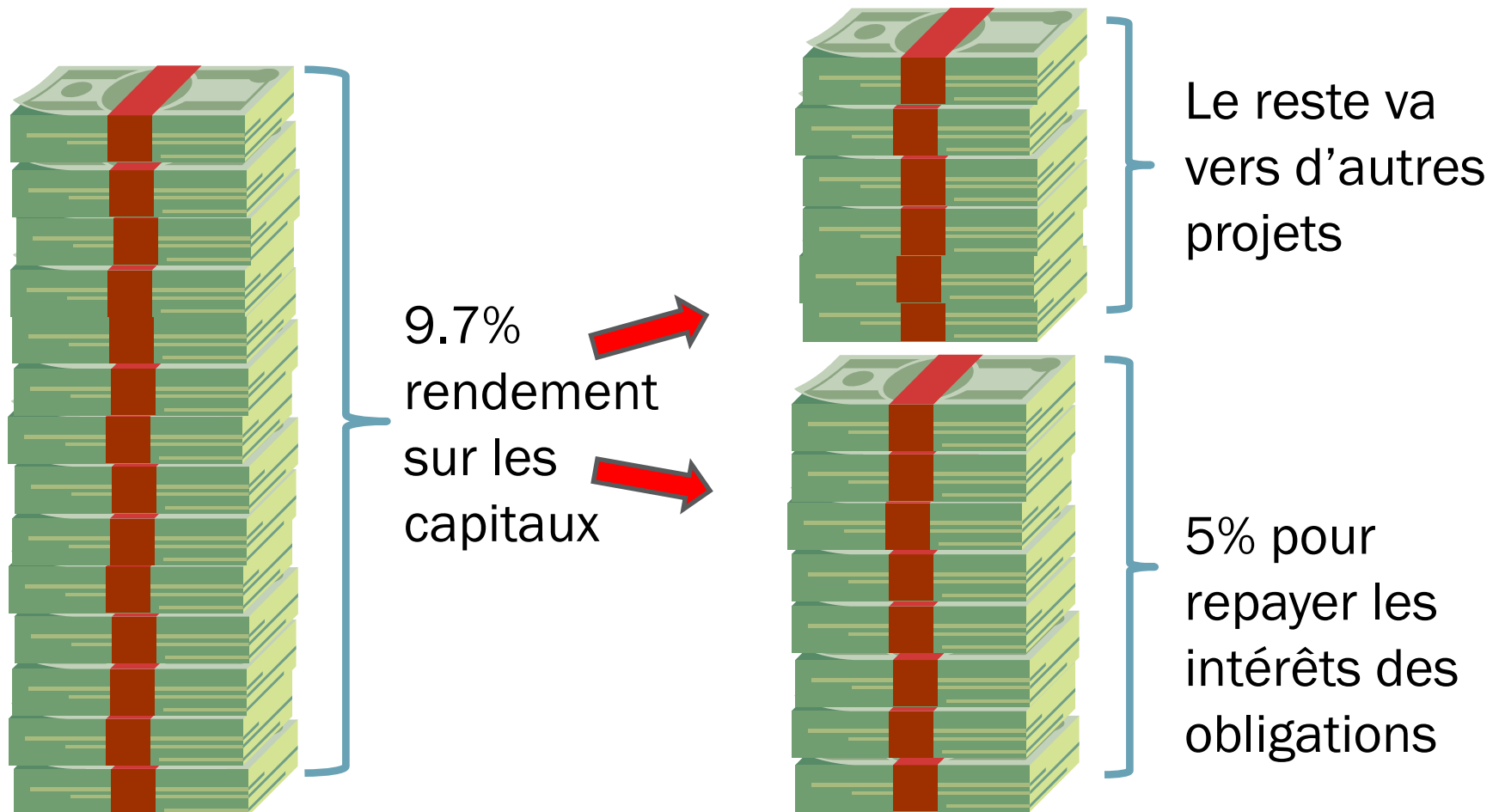
Obligations communautaires solaires

- Le modèle des coopératives permet aux individus d'investir directement dans un portfolio de projets solaires locaux.
- Un investissement éthique
- Offre un bon rendement financier
- Aide à développer l'énergie renouvelable en Ontario.

Spécificités des obligations:

- \$1,000+ Solar Bond
- 5% rendement annuel
- Terme de 5 ans
- Garanti par une hypothèque inscrite sur le titre
- 1 vote par membre dans la coop

Où vont les profits des projets?



Risques et la gestion du risque

- Des revenus stables et prévisibles: un contrat à prix fixe sur 20 ans pour vendre l'énergie produite
- Des coûts opérationnels stables et prévisibles:
 - le bail
 - l'assurance
 - l'entretien
 - les intrants énergétiques (la lumière du soleil est gratuite!)
- Aucun risque sur la construction pour les détenteurs des obligations: SolarShare utilise du financement provisoire privé pour cela.
- Après 5 ans, les taux d'intérêts augmentent et du refinancement.

ENVIRONNEMENT RÉGULATOIRE- ONT

FSCO



Financial Services
Commission of Ontario

Approuve l'incorporation; le statut des coops

Loi sur les Corporations coopératives

Reçus de la déclaration d'offre

OPA



Contrats FIT (20 ans PPA)

Statut "Community Power"

Registre des propriétaires terriens

FCPC

Recommandations politiques/corps de liaison

Communauté coopérative

Organisation pour le réseautage et la mise en relation

Le défi des RÉER

- Les banques peuvent permettre à ces obligations de faire partie de leurs comptes RÉER ou non:
 - Le détenteur de ces obligations devra probablement être un client de longue date de la banque et avoir d'importants investissements auprès d'elle (c.a.d. un investisseur accrédité)
 - Le détenteur devra fournir un avis sur l'éligibilité de ces obligations, ce qui requiert une évaluation des hypothèques qui garantissent l'obligation. L'admissibilité est basée sur la section 4900 (1)(j) du Règlement d'impôts sur les revenus.
 - La succursale et/ou le gérant régional devra approuver chaque transaction.
 - Des obligations papiers = les banques peuvent perdre de l'argent à cause des coûts d'administration.

DÉFIS / LEÇONS

1. **Construire une coop ER prend beaucoup de temps et d'argent.** Préparez-vous à faire face à d'importants délais à plusieurs stades.
2. **Le développement de coops ER coûte cher.** Ne sous-estimez pas le coût de développement et de gestion de votre projet et coop (projetez sur min. 20 ans).
3. **Il faut des économies d'échelle (« *go big or go home* »).** Un projet sur un site de petite échelle ne permettra pas à la coop de survivre. Des installations multiples répartissent les risques et permettent des économies d'échelle.
4. **Il faut établir un système et des protocoles sécuritaires pour gérer les investissements des membres sur le long terme.** Il s'agit de relations à long terme.
5. **La vente des obligations requiert du temps et de l'argent.** Beaucoup de personnes veulent des obligations éligibles pour des RÉER, CÉLI et/ou ESA (Ontario « Employment Standards Act ») avant d'investir de plus grandes sommes – les enjeux de conformité créent des délais.
6. **Un environnement réglementaire favorable pour vendre l'énergie et un prix correct sont nécessaires.**
7. **Il faut une équipe dédiée, diversifiée et expérimentée pour construire et gérer une coop d'énergie renouvelable.**

Merci

Pour plus d'information, visitez:

www.solarbonds.ca

www.trec.on.ca

info@trec.on.ca