



Rapport

Annuel

2016

Des
Collectivités
Électrifiées
Pour Un
Avenir
Durable



Sommaire

Le mot du Président	04
Présentation de Phanes Group	06
Les membres de Phanes Group	08
Un coup d'œil sur 2016	10
Notre approche du marché	12

ÉTUDES DE CAS

UK Housing Association, Royaume-Uni	14
Projet Centrale Solaire de Monte Plata, République Dominicaine	16
DP World, Émirats Arabes Unis	18
Nigéria, Afrique	20
Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE)	22
Médias et communication externe	24
Évolution temporelle de Phanes Group	26

Le mot du Président

Martin Haupts

Je suis heureux de vous présenter le Rapport Annuel 2016 de Phanes Group, à un moment où nous devons dresser un premier bilan sur nos activités passées afin de préparer, avec impatience, l'avenir.

Depuis notre lancement en 2012, notre histoire n'a été qu'une suite de succès et l'année 2016 plus particulièrement. Au cours des dernières années, nous avons évolué au-delà de nos bases originelles qui reposaient sur le conseil en financement de projet pour progressivement se diriger vers l'ingénierie, la construction et l'exploitation de solutions solaires photovoltaïques entièrement intégrées et livrées clé en main.

En effet, forts de nos connaissances approfondies des marchés financiers, nous y avons ajouté l'expertise technique de projets solaires tout en renforçant de compétences spécifiques dédiées à l'énergie solaire distribuée et à la construction. Cela nous a permis de réaliser des projets conséquents couvrant ainsi l'ensemble de la chaîne de valeur, du développement à l'exploitation, tout en générant des opportunités d'investissement attractives et en offrant des rendements financiers substantiels à long terme.

La motivation première de notre démarche réside dans le fait de savoir que notre travail permet l'accès à une énergie propre, abordable et fiable pour les gens dans le monde entier tout en répondant à un besoin commercial. Notre expertise technique et commerciale nous permet ainsi de relever avec succès les défis uniques auxquels sont confrontés les marchés nouveaux et en croissance, où aucun chemin n'a encore été tracé.

Depuis notre création, nous avons connu une courbe d'apprentissage significative qui nous a permis de comprendre les besoins de ces nouveaux marchés. La question primordiale, dès lors que nous nous trouvons face à une opportunité de projet est notre capacité à livrer - c'est la première chose à laquelle nous nous sommes habitués. Notre expérience passée nous a permis d'apprendre à surmonter tous les

aspects techniques complexes d'un projet. Ceci est particulièrement important sur nos marchés-cibles, où les projets, en général, ne se concrétisent pas souvent selon nos attentes, soit en raison de cadres réglementaires gouvernementaux rigides ou non adaptés, soit en raison de la perception en général du risque de marché ou soit enfin par manque d'infrastructures essentielles.

En janvier 2016, nous avons livré au Royaume-Uni la construction et l'installation de systèmes solaires photovoltaïques pour plus de 3.500 logements. En mars, nous avons mis en opération la première phase 33,7 MW - de la plus grande centrale solaire des Caraïbes, à Monte Plata en République Dominicaine, dont la seconde phase est en cours de réalisation durant l'année 2017, ce qui permettra au projet de générer plus de 67,7 MW.

Ces importantes étapes dans notre stratégie de croissance nous ont permis de remporter le plus grand projet solaire photovoltaïque distribué au Moyen-Orient, sur notre marché domestique à Dubaï, le projet DP World Solar Power Programme.

Enfin, l'année 2016 s'est clôturée en novembre sur un succès avec notre annonce de développer un portefeuille de trois projets de centrales solaires au Nigéria, totalisant plus de 260 MW, dont l'un est déjà soutenu par un accord d'achat d'électricité (PPA) avec le gouvernement Nigérian. Cette activité a été un catalyseur pour nos démarches commerciales en développement dans plusieurs autres marchés sub-Sahariens.

L'expérience acquise ces dernières années nous a conduit à être ce que nous sommes devenus aujourd'hui: une compagnie avec un modèle d'entreprise intégrant toute la chaîne de valeur qui structure le développement, le financement, la construction et l'exploitation de centrales solaires particulièrement dans des environnements difficiles.

Aujourd'hui, notre ambition se concentre sur l'Afrique sub-Saharienne et la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. Nous pensons en effet que ces marchés nous permettront d'avoir plus d'impact en terme de croissance au cours des prochaines années. Nous pensons aussi être en mesure de répondre aux défis

“

Notre objectif est audacieux mais simple: devenir un important développeur solaire et gestionnaire d'investissement en Afrique sub-Saharienne, tout en continuant de nous développer sur notre marché domestique de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord.”



et aux besoins énergétiques diversifiés sur l'ensemble du continent, tant sur l'installation de fermes solaires, que sur la production d'électricité distribuée, le développement de solutions de projets hors réseau, que ce soit dans des villes ou dans des villages ruraux.

Un ajout dont je suis particulièrement fier est notre positionnement sur l'électrification rurale, associé aux activités générales de Responsabilité Sociale de l'Entreprise (R.S.E), au cœur de notre modèle d'entreprise.

Notre approche va au-delà de la simple fourniture de solutions solaires temporaires hors réseau dans des villages reculés. Nous visons des opportunités d'électrification durables, rentables et à grande échelle dans divers pays sub-Sahariens afin de permettre l'accès à l'électrification du plus grand nombre possible de personnes au cours des prochaines années. Nous pensons enfin pouvoir faire toute la différence sur ces marchés par la fourniture de solutions complètes afin de répondre aux besoins essentiels d'une communauté plutôt que de nous concentrer sur les ménages individuels.

Ce travail existe déjà en pratique. Par exemple, avec DP World, nous avons transformé un conteneur

d'expédition en une salle de classe alimentée en énergie solaire qui sera livrée dans un camp de réfugiés en Somalie. Au Nigéria, nous avons lancé un projet pilote pour une coopérative d'agriculteurs, avec la fourniture de pompes à eau solaires fiables et à moindre coût pour remplacer des générateurs diesel coûteux, peu fiables et éco-hostiles.

Ce fut donc une année chargée et, en regardant maintenant en arrière, je ne peux m'empêcher d'être satisfait des progrès réalisés - il est maintenant temps d'aller de l'avant.

Notre objectif est audacieux mais simple: devenir un important développeur solaire et gestionnaire d'investissement en Afrique sub-Saharienne, tout en continuant de nous développer sur notre marché domestique de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord.

Pour conclure, j'aimerais remercier toute l'équipe de Phanes Group pour leur incroyable dévouement et leur détermination pendant que nous continuons ce voyage passionnant.

Martin Haupts

Présentation de Phanes Group

De nouveaux marchés électrifiés tournés vers un avenir durable

Phanes 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. Son Président, Martin Haupts a fondé le groupe en 2012, organisant la transition de nos premiers succès en tant que société de conseil pour devenir un opérateur solaire photovoltaïque indépendant et intégrant toute la chaîne de valeur.

Aujourd'hui, nous disposons en effet d'un portefeuille conséquent de plusieurs projets d'investissements solaires couvrant plusieurs zones géographiques en Afrique sub-Saharienne et dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. À l'échelle mondiale, notre contribution à une énergie propre dépasse les 70 MW, avec 1 GW supplémentaire en cours de développement ou en phase de planification. Durant l'année 2016, nous avons lancé une division dédiée à la construction d'actifs solaires et renforcé notre empreinte en Afrique sub-Saharienne avec l'ouverture de bureaux satellites au Nigéria et en Afrique du Sud.

Nous avons 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 du 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 sommes conduits par une équipe

de direction disposant d'une expérience substantielle des marchés des capitaux, du développement et de l'ingénierie de projets d'énergies renouvelables, de la gestion de risque et de la construction de centrales solaires. Sous leur direction, notre approche intégrée offre une énergie propre aux économies qui en ont le plus besoin et accessible financièrement avec une opportunité de rendement financier stable et à long terme.

En tant que spécialiste des nouveaux marchés, nous nous concentrons sur les marchés en croissance où la flexibilité de notre modèle d'entreprise intégré et notre indépendance nous offrent un avantage concurrentiel. Nous sommes en mesure de nous adapter à des environnements en évolution rapide où les cadres réglementaires et les infrastructures physiques nécessaires sont souvent toujours en cours de développement.

À maintes reprises, nous avons démontré l'efficacité de notre modèle d'entreprise holistique dans la réalisation de projets importants dans le monde entier. Cela confirme aussi que la combinaison entre l'expertise en financement et en ingénierie de projet est essentielle pour rendre un projet finançable. Et cela prouve enfin qu'une étroite coordination à travers une chaîne de valeur intégrée de projet permet la flexibilité et la rapidité d'action nécessaires pour réussir sur des marchés nouveaux et en croissance.

“

Notre approche intégrée offre une énergie propre aux économies qui en ont le plus besoin et accessible financièrement avec une opportunité de rendement financier stable et à long terme.”

Les hommes et les femmes de Phanes Group

Quand les connaissances en technologies propres rencontrent l'expertise des marchés des capitaux

Lorsque nous décrivons Phanes Group en tant que développeur de projets solaires avec une approche holistique et intégrée couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur, nous faisons surtout référence aux personnes qui composent l'entreprise.

Sous la direction de notre Président, Martin Haupts, et plus largement la Direction Générale de l'équipe, la croissance de notre organisation a joué un rôle-clé dans l'évolution réussie de Phanes Group depuis notre activité originelle, axée sur le conseil, jusqu'à notre modèle d'entreprise intégrée visible à ce jour.

L'atout majeur concurrentiel de l'entreprise repose sur cette équipe de gestion, apportant une combinaison unique de connaissances en technologies propres, en gestion des opérations et en expertise des marchés des capitaux, le tout sous un même toit.

Un des piliers de l'approche holistique de Phanes Group est le département développement de projet avec son équipe multidisciplinaire en charge de superviser chaque étape essentielle de la livraison d'un projet, de son origination, à son ingénierie et à son exécution. En 2016, nous avons renforcé nos équipes techniques avec l'intégration de nouveaux collègues, en mettant l'accent sur leur expertise de nos marchés cibles comprenant l'Afrique sub-Saharienne. Nous avons également ouvert des bureaux satellites au Nigéria et

en Afrique du Sud, pour être plus proches et plus en phase avec l'évolution des marchés régionaux sur lesquels nous sommes actifs.

La division spécialisée en construction d'actifs/EPC Management de Phanes Group, Oryx Solar System Solutions LLC, a également augmenté en taille, avec l'intégration de nouveaux membres pour y renforcer notre expérience technique et technologique, à la conception de systèmes, à l'approvisionnement, à l'exécution et enfin à l'exploitation de projet.

S'appuyant sur nos expériences originelles des marchés des capitaux, une autre étape majeure dans l'organisation a été la création d'un département de structuration financière de projet. Au fur et à mesure que les activités de la société se développent, cette branche joue un rôle crucial dans l'obtention des financements nécessaires pour entreprendre des projets qui aboutissent.

L'enrichissement constant de nouvelles compétences aux activités internes et externes est une fonction opérationnelle essentielle et multi-facette de Phanes Group. Nos équipes ont continué à se développer, avec des embauches clés couvrant une large gamme de fonctions et permettant de différencier la société par rapport à d'autres dans le secteur, à savoir la RSE en interne, le juridique, la mise en conformité et les affaires réglementaires, la communication, et tout ce qui favorise le bon fonctionnement opérationnel du groupe.



Notre équipe a plus que doublé passant de 12 à

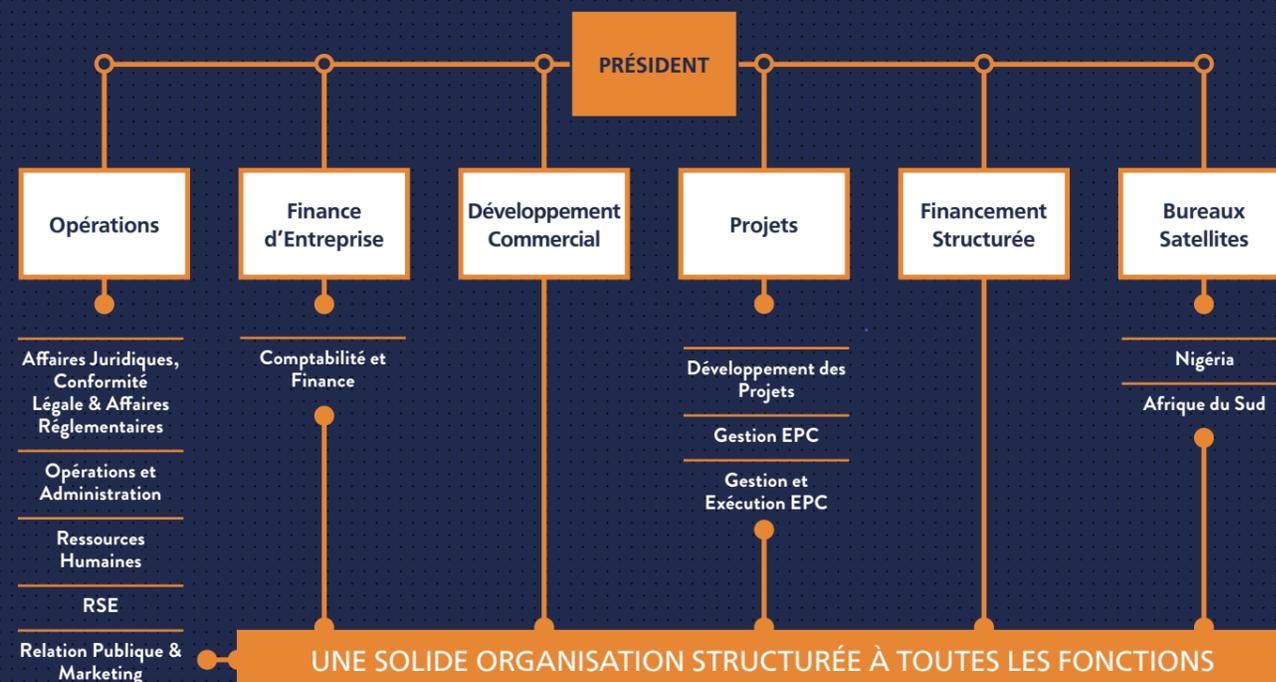
30

employés entre le premier et le dernier trimestre 2016



L'ÉQUIPE DE GESTION

De gauche à droite: **Dr. Rainer Gegenwart** (Directeur Général, Projets), **Martin Haupts** (Président), **Malik Bencherchali** (Directeur Général, Développement Commercial), **Andrea Haupts** (Directrice d'Exploitation), **Anna Lopatina** (Directrice Financière)





Réalisations et développements au cours de l'année passée

Phanes Group a connu une année 2016 active. Nous avons signé un accord avec l'un des principaux opérateurs portuaires du monde, DP World Dubaï, pour déployer la phase I du plus grand projet de toiture solaire de la région du Moyen-Orient et Afrique du Nord, consolidant notre position de leader sur notre marché intérieur.

Nous nous sommes mobilisés pour le déploiement de panneaux PV solaires en Afrique - entrant sur le marché

sub-Saharien avec des accords pour installer 260 MW de panneaux PV au sol au Nigéria. Cela nous a également permis de sécuriser l'une des 14 conventions d'achat soutenues par le gouvernement du Nigéria pour l'aider à générer plus de 2 GW d'électricité à partir de sources d'énergie renouvelables d'ici 2020. Entre-temps, pour accroître notre portée et souligner notre engagement à long terme sur le continent, nous avons créé des bureaux satellites en Afrique du Sud et au Nigéria.

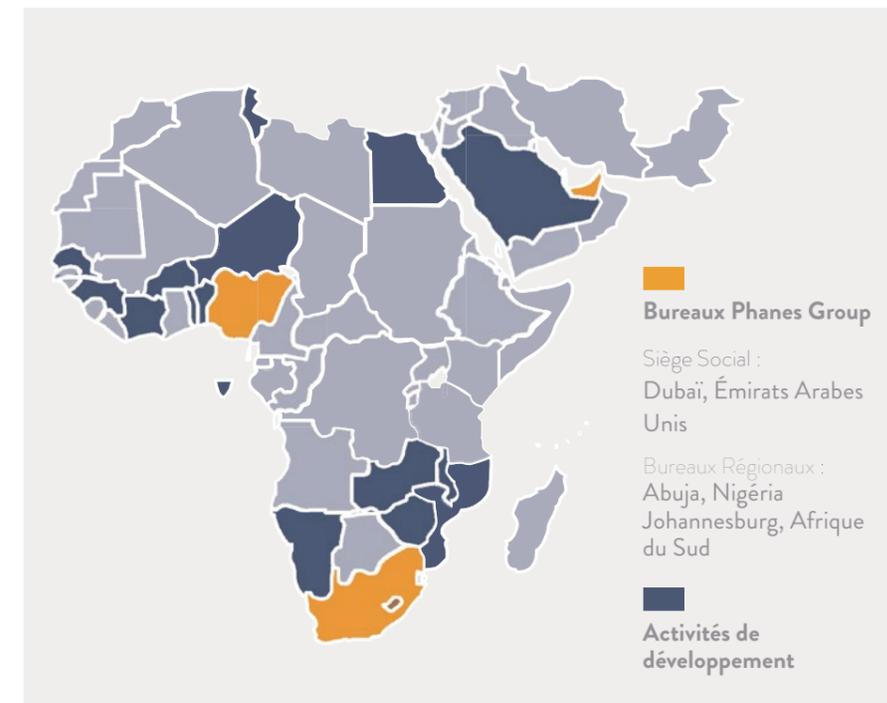
2016 a également été l'année où nous avons lancé nos initiatives de RSE et d'électrification rurale. Nous croyons depuis longtemps que l'énergie solaire distribuée contribue aux ressources vitales et essentielles des communautés rurales. Nous avons lancé une stratégie globale pour y associer notre cœur de métier à des solutions modulaires telles que les cliniques de santé à énergie solaire, les systèmes d'irrigation, les mini-réseaux et les systèmes solaires domestiques qui peuvent être déployés à grande échelle et qui sont surtout adaptés aux besoins locaux de la communauté. Nous espérons pouvoir déployer le premier de nos systèmes complets en 2017.

2012
Année de création de Phanes Group

3
bureaux dans 2 régions

+de 30
employés à plein temps

ACTIVITÉS DE PHANES GROUP DANS LES RÉGIONS À CENTRES D'INTÉRÊTS



1.000 MW
pipeline en cours de développement ou à l'étape de la planification

+de 70 MW
capacité installée actuellement de Phanes Group

INDICATEURS DE PERFORMANCE FINANCIÈRE DE PHANES GROUP		CROISSANCE NETTE EN 2016 VS 2015
Augmentation des revenus des projets de développement		27%
Augmentation de la marge brute		98%
Pourcentage de la marge brute		18%
EBIT		110%
Résultat net		35%
Renforcement de la structure du capital par réduction de l'effet de levier		51%
Ratio de liquidité		1.64
Augmentation des investissements dans les projets		49,6%

NOTRE OBJECTIF de marché

Nos activités sont centrées sur la région Moyen-Orient et Afrique du Nord et l'Afrique sub-Saharienne - deux régions avec des économies en croissance qui cherchent à élargir et à diversifier leurs sources d'énergie. Cela représente une opportunité d'investissement et de développement substantiels pour le secteur des énergies renouvelables. L'énergie solaire fournit une solution unique et durable au défi de l'accès à l'énergie, qui demeure un obstacle majeur au développement économique et social des régions sur lesquelles nous nous concentrons.

MOYEN-ORIENT ET AFRIQUE DU NORD

RECONNAÎTRE LE POTENTIEL SOLAIRE DE LA RÉGION

Capacité installée actuelle et objectifs d'énergie renouvelable nationaux dans l'ensemble de cette région

1 MAROC	
Capacité installée	2.1 GW
Capacité du pipeline	3.6 GW
Cibles	42% d'ici 2020 52% d'ici 2030
Capacité implicite	6.3 GW

2 ALGÉRIE	
Capacité installée	280 MW
Capacité du pipeline	105 MW
Cibles	27% d'ici 2030
Capacité implicite	22 GW d'ici 2030

3 TUNISIE	
Capacité installée	0.3 GW
Capacité du pipeline	2.6 GW
Cibles	30% d'ici 2030
Capacité implicite	3.8 GW d'ici 2030

4 ÉGYPTE	
Capacité installée	5.3 GW
Capacité du pipeline	880 MW
Cibles	20% d'ici 2022
Capacité implicite	10 GW d'ici 2022

La consommation d'énergie de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord devrait continuer à croître à un rythme rapide au cours des deux prochaines décennies avec une opportunité de marché pour les énergies renouvelables étant devenues une source d'énergie alternative pour diversifier le mix énergétique de la région. Comme les pays de la zone Moyen-Orient et Afrique du Nord ont certains des plus hauts niveaux d'irradiation solaire au monde, en raison de leur proximité avec l'équateur, la région est particulièrement bien placée pour bénéficier de l'énergie solaire.

Dans un environnement où le cours du pétrole s'élève à environ 30\$ le baril, le marché à long terme des énergies renouvelables reste positif. L'énergie solaire photovoltaïque dans cette région est comparable au coût de l'électricité avec des cours du pétrole à 20\$ le baril.

Par voie de conséquence, les gouvernements de la zone Moyen-Orient et Afrique du Nord ont récemment fixé des objectifs ambitieux pour réviser leurs stratégies énergétiques et favorisent de plus en plus les sources d'énergie renouvelables lors de la mise en œuvre des réformes réglementaires nécessaires pour atteindre ces objectifs.



5 JORDANIE	
Capacité installée	180 MW
Capacité du pipeline	551 MW
Cibles	10% d'ici 2020
Capacité implicite	680 MW d'ici 2020

9 ÉMIRATS ARABES UNIS	
Capacité installée	185 MW
Capacité du pipeline	270 MW
Cibles	24% du mix énergétique total d'ici 2021
Capacité implicite	810 MW d'ici 2020

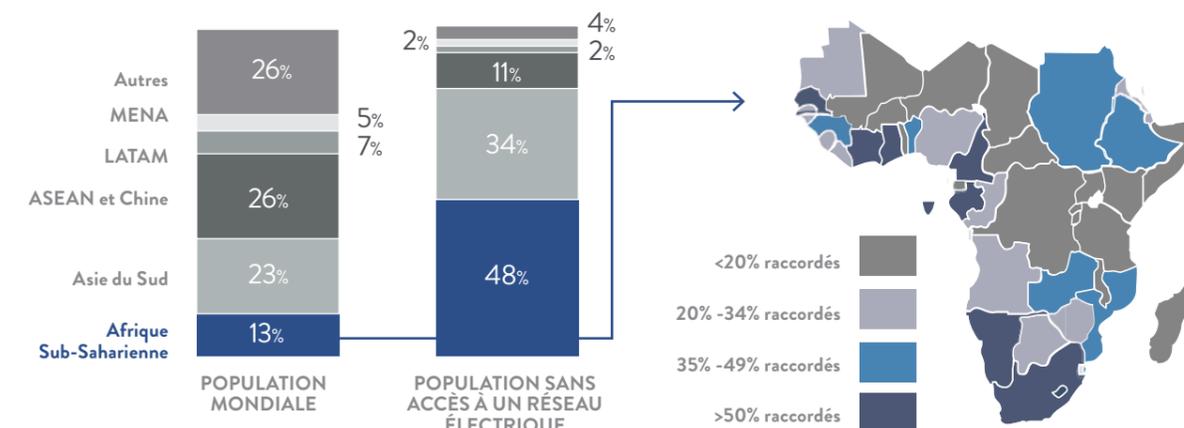
8 QATAR	
Capacité installée	41 MW
Capacité du pipeline	230 MW
Cibles	2% d'ici 2020
Capacité implicite	900 MW

7 KOWEÏT	
Capacité installée	2 MW
Capacité du pipeline	150 MW
Cibles	5% d'ici 2020 15% d'ici 2030
Capacité implicite	1,225 MW

6 ARABIE SAOUDITE	
Capacité installée	17 MW
Capacité du pipeline	125 MW
Cibles	9.5 GW d'ici 2023
Capacité implicite	--

AFRIQUE SUB-SAHARIENNE

LES TAUX D'ÉLECTRIFICATION DANS L'AFRIQUE SUB-SAHARIENNE SONT SUBSTANTIELLEMENT INFÉRIEURS À CEUX DES AUTRES PARTIES DU MONDE



Avec plus de 600 millions de personnes sans accès à l'électricité en Afrique sub-Saharienne, les besoins économiques et sociaux en matière de changement sont clairs. À l'heure actuelle, seuls six pays de la région ont un taux d'accès à l'électricité supérieur à 50%, tandis que le reste enregistre un taux de 20%.

Lorsqu'il est disponible, l'approvisionnement en électricité est souvent coûteux et peu fiable. En même temps, l'infrastructure de distribution est souvent insuffisante. Cela se traduit par des prix d'électricité de trois à six fois plus élevés que la moyenne des consommateurs raccordés au réseau paient généralement dans le monde entier. Dans toute la région, il existe une opportunité claire de faire croître l'accès à l'électricité grâce au développement de sources d'énergie renouvelable.

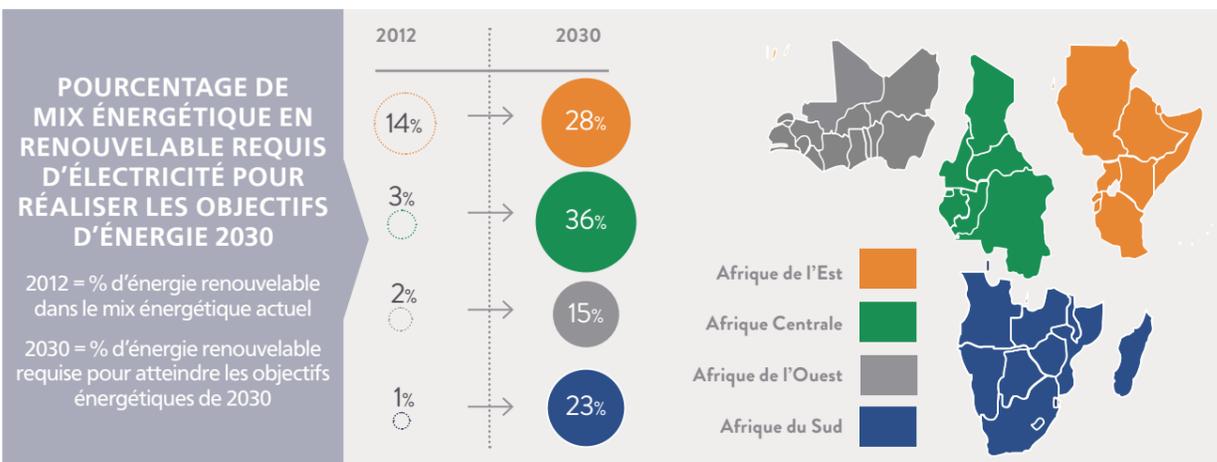
À la lumière de ce besoin, l'analyse de rentabilité pour une électrification propre et durable par l'énergie solaire est importante - c'est un fait qui est de plus en plus reconnu par les gouvernements, le secteur privé et les consommateurs. En conséquence, l'Association Internationale des Énergies Renouvelables (IRENA) prévoit que l'augmentation de la proportion des énergies renouvelables dans la diversité d'approvisionnement énergétique des pays sub-Sahariens peut jouer un rôle important dans la réalisation de leurs objectifs de croissance pour 2030.

Contrairement aux usines de combustibles fossiles classiques, l'énergie

solaire photovoltaïque est particulièrement adaptée pour réduire le manque à gagner en énergie fiable, compte tenu des niveaux d'irradiation solaire naturellement élevés de la région, ainsi que de la baisse des coûts en capital et de l'indépendance vis-à-vis des défis d'approvisionnement en carburant. Le rebond des marchés énergétiques, souligné par l'accroissement des taux du PIB, renforce également cette tendance à la hausse des énergies renouvelables.

À maintes reprises, les clients africains manifestent fortement leur volonté de payer pour de l'énergie - comme en témoigne la prévalence de générateurs coûteux de diesel-carburant. De plus, le secteur privé de l'Afrique sub-Saharienne a été de plus en plus actif dans le secteur de l'énergie, en particulier l'électricité, avec plus de 4 milliards de dollars investis chaque année.

L'environnement d'investissement pour de tels projets se développe également rapidement. Les cadres réglementaires sont de plus en plus transparents, car de nombreux gouvernements adoptent des politiques IPP et émettent des garanties pour réduire les risques d'investissement. Aujourd'hui, plus de 130 producteurs indépendants d'énergie (IPP) opèrent à travers le continent, tandis que les investissements privés en énergie génèrent des marges importantes, estimées entre 10% à 20% par an en dollars sur l'investissement en capital.



ASSOCIATION UK HOUSING

Royaume-Uni

L'un des plus importants portefeuilles de projets de toit résidentiel du pays pour les bailleurs sociaux

À la fin de 2015, nous avons signé un accord qui nous permettait de devenir un pionnier dans l'application des systèmes de PV de micro-génération pour les propriétaires du secteur public.

Phanes Group, en coopération avec nos partenaires internationaux, a livré l'un des plus grands systèmes de toiture résidentielle au Royaume-Uni dans son secteur. La transaction pilote a ensuite été suivie de deux autres accords similaires. Dans le cadre de l'approche de l'énergie solaire distribuée, le portefeuille a représenté 3.500 logements. L'énergie produite a permis une économie moyenne annuelle de 200 £ par ménage pour les locataires à faible revenu.

Le projet a consisté à gérer simultanément plusieurs parties prenantes dans un marché en transition, ce qui a mis en évidence l'agilité et la diligence de l'équipe de développement du projet. Le résultat fut un cadre juridique exclusif et une méthodologie pour les projets de toiture que nous poursuivons aujourd'hui.

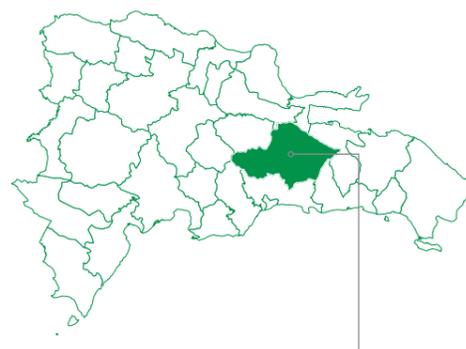


“ Le projet impliquait la gestion simultanée de multiples parties prenantes dans un marché toujours en transition, ce qui a mis en évidence l'agilité et la diligence de l'équipe de développement du projet.”

MONTE PLATA CENTRALE SOLAIRE

République Dominicaine

La plus grande centrale solaire des Caraïbes



Province de Monte Plata,
République Dominicaine



Installation photovoltaïque
(réalisation complète)

67,7
MW



132k

Panneaux solaires installés
pendant la Phase I

En mars 2017, grâce à une collaboration étroite avec nos partenaires, nous avons achevé et commandité la Phase I de la centrale solaire de Monte Plata en République Dominicaine - le plus grand projet PV des Caraïbes. La Phase I du projet a totalisé 33,4 MW et la construction de la Phase II devrait débuter en 2017. Une fois la centrale terminée, elle représentera un investissement de 67,7 MW dans l'énergie propre et durable pour le pays.

Les prix élevés de l'électricité - liés à la dépendance à l'égard des importations de carburant et un approvisionnement en énergie peu fiable, sont des obstacles majeurs au développement économique de la République Dominicaine. Ce projet contribue à les surmonter à la fois en utilisant l'irradiation solaire naturelle élevée de la région pour obtenir une production d'énergie commercialement viable.

La centrale solaire de Monte Plata a le soutien du gouvernement de la République Dominicaine car elle contribue substantiellement à son objectif de production de 25% des énergies renouvelables d'ici 2025. C'est également

un projet agréé Gold Standard des Nations Unies pour la réduction des émissions de carbone.

Les 132.000 panneaux solaires du projet triplent le nombre actuellement opérationnel en République Dominicaine et fournissent annuellement plus de 50.000 mégawatts-heure (MWh) d'énergie propre au réseau du pays.

Dans l'ensemble, la phase de développement est un excellent exemple de l'avantage de rapidité obtenu par notre approche intégrée. Nos capacités de gestion complètes nous ont permis de nous engager rapidement avec le projet, d'exécuter la phase d'évaluation, de créer un plan réalisable et de coordonner toutes les parties prenantes en synchronisation avec nos partenaires, en amenant le développement vers une capacité de financement.

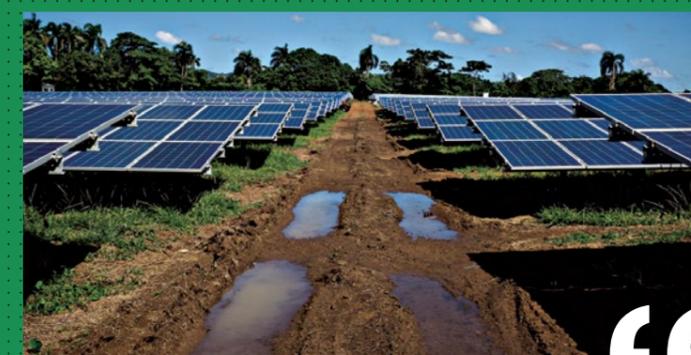
La portée du projet dépasse la génération d'énergie. Le transfert de connaissances vers les communautés locales est un autre facteur clé, car nous avons contribué à créer plus de 300 emplois directs et 1.000 emplois indirects en période de pointe - et nombre d'entre eux citoyens de la République Dominicaine.



Site du projet de Monte Plata



Installation complète de Phase I



Les 132.000 panneaux solaires
du projet triplent le nombre
actuellement opérationnel en
République Dominicaine et
fournissent annuellement plus
de 50.000 mégawatts-heure
(MWh) d'énergie propre
au réseau du pays"



Phase I en construction

DP WORLD SOLAR POWER PROGRAMME

Dubaï, Émirats Arabes Unis

Le plus grand projet de toiture solaire de la région du Gulf

En octobre, nous avons entamé la construction, à Dubaï, de la Phase I du programme de production d'énergie solaire de DP World, dans le cadre de ses efforts pour réduire les émissions de carbone et devenir l'un des exploitants portuaires les moins émetteurs du monde en carbone.

Une fois terminé en 2017, le système de 25,8 MW comprendra plus de 88.000 panneaux sur plus de 60 entrepôts, bureaux et parkings y compris le siège social de DP World dans la zone franche de Jebel Ali (JAFZA) et le port de Mina Rashid. La phase I fournira 40% de la consommation totale d'énergie de JAFZA, produisant suffisamment d'énergie propre pour alimenter 3.000 logements, ôter 4.500 voitures de la route et économiser 22.000 tonnes de carbone par an.

Le projet est pionnier dans le cadre de l'initiative de facturation nette "Shams

Dubaï" pour une production PV distribuée. Cela démontre une voie possible pour faire de Dubaï un leader mondial de l'énergie propre et des économies vertes.

Au milieu des ambitieux développements à grande échelle de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, les projets solaires distribués comme le DP World Solar Power Programme peuvent fournir l'intégration granulaire nécessaire pour atteindre les objectifs énergétiques de la région.

En même temps, la complexité de ces projets présente des défis logistiques et financiers uniques qui doivent être surmontés pour atteindre un financement et une prestation réussie.

Notre travail sur le DP World Solar Power Programme montre des moyens pratiques pour remédier à ces problèmes, en tant qu'ébauche pour révéler tout le potentiel de l'énergie photovoltaïque distribuée pour la région.

⚡
25,8 MW

☀️
88 K+
panneaux



Le projet fournira

40%+
de la consommation d'énergie
totale de JAFZA



L'expertise unique de Phanes Group pour la réalisation de ce projet

- » Fournir une conception technique pour de multiples sites divers, de différentes tailles de lots et exigences de toitures
- » Traiter des demandes complexes de chaînes logistiques pour divers portefeuilles de construction
- » Clore l'écart projet-finance, avant d'atteindre la masse critique
- » Gérer la complexité multiple de sous-traitants
- » Transfert de compétences aux entrepreneurs locaux en EPC



“
Le projet est pionnier dans le cadre de l'initiative de facturation nette "Shams Dubaï" pour une

production PV distribuée. Cela démontre une voie possible pour faire de Dubaï un leader mondial de l'énergie propre et des économies vertes”

PORTEFEUILLE DU NIGÉRIA

Trois projets photovoltaïques innovants, à échelle d'industrielle

Nous maintenons une orientation stratégique sur l'Afrique sub-Saharienne, où, dans de nombreux domaines, l'énergie solaire représente un élément unique et une solution durable pour fournir une énergie propre, fiable et abordable afin de relever le défi de l'accès à l'énergie. Cela reste un obstacle majeur au développement économique et social de nombreux pays africains.

La forte dépendance à l'égard des générateurs de carburant diesel démontre la nécessité d'une source d'énergie alternative économiquement viable - et qui diminue l'impact des émissions de CO2 sur l'environnement. De plus, les faibles taux d'électrification - en moyenne de seulement 20% dans la région - permettent de mettre en avant le fort potentiel de l'énergie solaire pour aider à améliorer les moyens de subsistance par l'électrification des communautés.

Nous avons pénétré le marché solaire de l'Afrique sub-Saharienne en

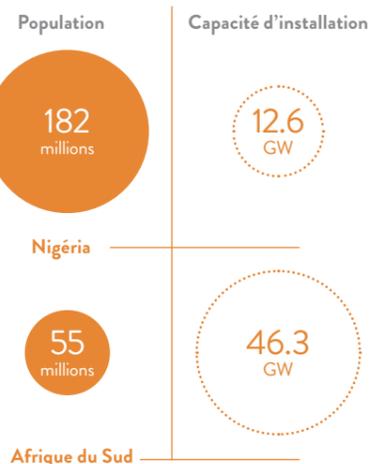
2016, en obtenant et en commençant le développement de trois projets photovoltaïques d'envergure, qui seront connectés au réseau électrique et montés au sol au Nigéria, totalisant 260 MW. Ces projets augmenteront considérablement la capacité solaire du Nigéria et contribueront à l'ambition du gouvernement de générer 2.000 MW d'énergie renouvelable d'ici 2020.

Parmi ces projets se trouve la centrale solaire Sokoto située dans la région nord-ouest du Nigéria, une zone qui bénéficie de l'un des niveaux d'irradiation solaire les plus élevés du pays. De manière significative, elle est soutenue par l'un des 14 PPA gouvernementaux récemment signés par les autorités avec des producteurs indépendants d'électricité internationaux, qui ajouteront collectivement environ 1.200 MW de capacité solaire au réseau national. Grâce à son succès, le projet a jeté les bases d'autres marchés en Afrique sub-Saharienne.



3 projets totalisant

260
MW



Site de Sokoto



Préparation du site Sokoto

“

Les projets augmenteront considérablement la capacité solaire du Nigéria et contribueront aux ambitions du gouvernement de générer 2.000 MW d'énergie renouvelable d'ici 2020.”

RSE

Au coeur de notre modèle économique

Une entreprise pilotée avec des mesures responsables

Nous avons lancé nos activités de Responsabilité Sociale d'Entreprise (RSE) en 2016. Reconnaissant que la prestation de RSE du point de vue des services publics peut être bénéfique tant pour les collectivités que pour les affaires, notre stratégie de RSE fait partie intégrante de notre modèle d'entreprise.

Conformément à notre mission d'électrifier de nouveaux marchés, nous nous concentrons fortement sur les initiatives d'électrification rurale qui permettent l'association unique de nos activités de base à l'énergie propre avec la fourniture d'autres ressources complémentaires, y compris la nourriture et les soins de santé.

Grâce à notre expertise technique et de développement de projets, nous avons commencé à développer des solutions globales pour les communautés hors réseau en Afrique sub-Saharienne, y compris les mini-réseaux, les cliniques de santé à énergie solaire et les systèmes de pompage solaire.

Notre stratégie consiste à maximiser l'impact sur le développement des

projets solaires à grande échelle sur les marchés dans lesquels nous opérons. Cela nécessite un développement parallèle des projets intégrés ou non au réseau pour atteindre les zones rurales qui ne disposent pas de l'infrastructure nécessaire pour fournir de l'énergie et d'autres ressources cruciales qui dépendent de l'énergie.

Cette approche place Phanes Group à part dans le secteur, où l'accent est souvent mis sur une plus petite échelle, en ciblant les ménages simples tout en offrant un accès limité à l'énergie.

Jusqu'à présent, nous avons lancé un certain nombre de projets pilotes, notamment :

Salle de classe en conteneur solaire

Nous nous sommes associés à DP World pour réaliser un projet pilote pour un système inventif d'énergie solaire hors réseau. La solution innovante consiste à transformer les conteneurs d'expédition en salles de classe, centres médicaux, installations sportives et autres emplacements nécessaires. Bien que les conteneurs fournissent aux communautés un espace précieux, le système d'énergie solaire fournit de l'électricité qui permet

d'alimenter les points d'éclairage et de recharge pour les équipements quotidiens les plus nécessaires, comme les téléphones portables.

Efficacité et irrigation peu coûteuse

En reconnaissant un besoin pressant d'infrastructures d'irrigation en Afrique, nous avons fourni un projet pilote pour les pompes à eau à énergie solaire à une coopérative d'agriculteurs au Nigéria, en soutenant l'agriculture locale tout en remplaçant des générateurs diesel inefficaces et coûteux. Les pompes ont contribué à augmenter considérablement la productivité agricole des agriculteurs, car l'irrigation n'était plus limitée à la disponibilité du diesel.

LES PROCHAINES ÉTAPES POUR LA RSE

Au cours de l'année à venir, nous allons lancer un projet pilote et déployer notre initiative d'électrification rurale au Niger, où nous avons identifié 1.000 villages qui ont un besoin urgent d'accès à l'énergie.



Pompe à eau à énergie solaire - projet pilote au Nigéria



Conformément à notre mission d'électrifier de nouveaux marchés, nous nous concentrons fortement sur les initiatives d'électrification rurale qui profitent de l'occasion unique d'associer nos activités de base à l'énergie propre avec la fourniture d'autres ressources complémentaires, y compris la nourriture et les soins de santé."



Classe en conteneur solaire alimenté - projet pilote avec DP World

MEDIAS ET COMMUNICATION EXTERNE

Un tour d'horizon des discussions Autour de Phanes Group en 2016

En reconnaissant l'importance d'un dialogue étroit et cohérent avec nos parties prenantes, notre industrie et le grand public, notre stratégie de communication garantit que le message de Phanes Group est entendu. Notre mission est d'engager nos partenaires et les communautés qui nous entourent en communiquant activement sur nos activités et les enjeux importants pour Phanes Group.

Les 18 derniers mois ont été exceptionnellement productifs pour nous - un fait reflété dans la couverture que nous avons reçue des médias locaux et internationaux sur nos principaux marchés. Nous avons été présentés dans plus de 50 titres médiatiques, générant des sujets de conversations sur notre marché intérieur de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, ainsi qu'en Afrique sub-Saharienne, en Europe, en Asie et dans les Amériques. Notre couverture a augmenté pour inclure la grande presse commerciale internationale telle que PV Magazine et PV-Tech, et les

principaux médias nationaux sur notre marché domestique de la région MENA, ainsi que dans l'Afrique sub-Saharienne et en Europe, y compris The National et Arabian Business.

L'équipe de gestion de Phanes Group a également reçu une reconnaissance croissante pour son leadership en matière de réflexion. Notre PDG Martin Haupts, a été invité à prendre la parole lors d'événements majeurs, notamment le World Future Energy Summit et Intersolar, et au nom d'organisations telles que le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) et le Dubai Green Economy Partnership.

Pour nous assurer que nous faisons partie des sujets importants au fur et à mesure que notre influence augmente, nous poursuivons une stratégie pour nous engager dans les associations professionnelles les plus pertinentes. Membre actuel du Clean Energy Business Council, nous aspirons maintenant à une association avec Power Africa et Off the Grid Club.



50

Nombre de titres médias clés différents qui ont présenté Phanes Group



"Le développeur solaire basé à Dubaï, Phanes Group, projette 500 mégawatts d'installation de nouvelle capacité d'ici 2018"
- Zawya.com (Thomson Reuters)

"Phanes de Dubaï prévoit trois centrales solaires au Nigéria"
Arabian Business

"Le premier projet de toiture solaire au Moyen-Orient"
- cleantechnica.com

"Le développeur solaire Phanes ouvre une nouvelle base pour l'expansion africaine"
- renewables.seenews.com

"Émirats Arabes Unis : Phanes Group lance une entité spécialisée dans l'énergie solaire"
- constructionweekonline.com

"Phanes s'est vu attribuer un contrat pour un projet solaire emblématique au Moyen-Orient"
- decentralized-energy.com

PHANES

GROUP

DANS LE TEMPS

Poursuivre une feuille de route stratégique claire pour devenir un producteur indépendant d'électricité de premier plan dans la région Moyen-Orient – Afrique du Nord et l'Afrique sub-Saharienne



Étape: Projets

Titrisation du Portefeuille PV de 30 MW

New Charter Homes: développement de notre premier projet sur toiture au Royaume-Uni

Monte Plata: la construction commence sur le plus grand projet PV dans les Caraïbes (67,7 MW)

Entrée sur le marché en Afrique sub-Saharienne. Participation au programme REIPPP en Afrique du Sud avec 150 MW

UK Housing Association portefeuille terminé: l'un des plus importants portefeuilles de toiture résidentielle du pays (10,5 MW)

Monte Plata: achèvement de la Phase I (33,4 MW)

DP World: la construction commence sur le plus grand projet solaire réparti dans la région MENA (25,8 MW)

Portefeuille du Nigéria: acquisition et début du développement de trois projets PV à échelle industrielle totalisant 260 MW
Le pipeline dépasse 1.000 MW

2012 2013 2014 2015 2016 AVENIR

Entreprise de Conseil, avec une compétence distincte sur le marché des capitaux

Ajout d'équipe technique, avec une focalisation de 100% sur le PV

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

Renforcement du bilan par le partenariat avec Neo Solar Power et General Energy Solutions

Lancement de la marque solaire distribuée

Ajout d'une unité interne de construction d'actifs : Oryx Solar System Solutions

Lancement de bureaux satellites au Nigéria et en Afrique du Sud

- » Modèle d'entreprise Independent Power Producer (IPP)
- » Devenir un acteur majeur en Afrique sub-Saharienne
- » Continuer à renforcer notre présence en région MENA
- » Déploiement à grande échelle de nos initiatives d'électrification rurale pour apporter l'énergie au plus grand nombre de communautés possible

Étape: Entreprise

 PHANES GROUP®

Rapport
Annuel
2016

Conception et production

Phanes Group, Mamac Ogilvy, Storial

Traduction: Marie-Laure Glédel Lescarret

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
Bureaux satellites : Afrique du Sud - Nigéria