

D 3.1 Guida all'autogestione

Ottobre 2023

Cofinanziato dall'Unione europea. Le opinioni e i pareri espressi sono tuttavia esclusivamente quelli degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione europea o del CINEA. Né l'Unione europea né l'autorità che eroga la sovvenzione possono essere ritenute responsabili per essi.

Dichiarazione di originalità

Il presente documento contiene materiale originale e inedito, salvo dove chiaramente indicato diversamente. Il materiale pubblicato in precedenza e il lavoro di altri autori sono stati riconosciuti mediante citazioni, riferimenti o entrambi.

Informazioni sul progetto

- **Nome del progetto:** ACCE – Access to Capital for Energia Comunitaria

Numero dell'accordo di sovvenzione: 101077474

- **Durata del progetto:** 2022-2025
- **Coordinatore del progetto:** RESCOOP EU ASBL (RES)
- **Data di inizio del progetto:** 1° novembre 2022
- **Data di fine del progetto:** 31 ottobre 2025
- **Durata del progetto:** 36 mesi

Informazioni sul documento

Scheda informativa del documento	
Titolo completo	D3.1 Guida all'autogestione
Pacchetto di lavoro	WP3 - Toolbox ACCE
Attività	T3.2: Autogestione, una guida pratica passo dopo passo
Autori principali	Aurore Boyeldieu (EPC) Merel Oldenburg (ENS)
Revisori	Anita Beljo (ZEZ)
Versione	1.1
Data	30/10/2023

Livello di diffusione del documento

Livello di diffusione	
X	PU - Pubblico
	PP - Riservato agli altri partecipanti al programma (compresa la CE)
	RE - Riservato a un gruppo specificato dal consorzio (compresa la CE)
	CO - Riservato, solo per i membri del consorzio (compresa la CE)

Cronologia del documento

Versione	Data	Modifica principale	Partner
1.0	10/06/2023	Bozza condivisa internamente	EPC
1.1	26/10/2023	Bozza finale condivisa con i partner	EPC, ZEZ

Indice

Abbreviazioni	7
Elenco delle risorse complementari	8
Introduzione	10
Parte I: Avere una visione chiara del proprio percorso	13
A. Come identificare le dinamiche dell'energia comunitaria della propria comunità locale?	13
Fase 1: Individua le organizzazioni attive in progetti comunitari nella tua zona	13
a. Quali sono le comunità energetiche o le cooperative energetiche già attive nella tua zona e quali sono le loro esigenze?	13
b. Quali attori sono presenti a livello locale?	14
Fase 2: Definisci il tuo obiettivo strategico	14
a. Quali sono le principali tipologie di progetti nella tua zona?	14
b. La tua organizzazione intende finanziare progetti o organizzazioni? Entrambi?	15
c. Qual è il vostro obiettivo principale?	15
B. Come individuare la necessità di un CEFS?	16
Fase 1: Individuare le esigenze finanziarie dei progetti di energia comunitaria	16
a. Quali sono le esigenze finanziarie delle vostre comunità energetiche locali?	16
b. Siete in grado di finanziare le esigenze delle vostre comunità energetiche locali?	17
Fase 2: Effettuare un'analisi di mercato: attori e potenziali ostacoli	17
a. Qual è la politica governativa per il mercato energetico a livello nazionale e locale?	17
b. Quali attori hanno un forte impatto sul mercato energetico nella vostra zona? Ci sono attori che potrebbero rappresentare una minaccia per voi?	17
c. Esiste un'autorità di regolamentazione dei mercati energetici e finanziari e quali sono i requisiti previsti da tale autorità per il lancio di uno strumento finanziario?	18
Fase 3: Individuare le attuali fonti di finanziamento per i progetti energetici	19
a. Quali sono le fonti di finanziamento attualmente operative per tutti i tipi di progetti energetici?	19
b. Nel vostro paese esiste un principio di "comunità energetica europea" e potete fare affidamento su di esso?	21
c. Il vostro CEFS può contare su meccanismi di sostegno a favore delle comunità energetiche o dei progetti guidati dai cittadini?	22
Fase 4: Identificare i modelli di business degli attori che finanziano i progetti energetici	25

a. Quali sono i modelli di business degli attori che finanziano progetti energetici e quale potrebbe essere il modello di business del vostro CEFS?	25
b. Quali sono i meccanismi finanziari stabili che sosterranno il vostro modello di business CEFS?	26
c. Esistono strumenti o programmi finanziari concorrenti per i progetti di energia comunitaria?	27
C. Come rispondere al meglio alle esigenze individuate per un CEFS?	28
Fase 1: Stabilire quale esigenza sarà affrontata per prima	28
Fase 2: Identificare le figure necessarie per sviluppare un CEFS	28
a. Quali sono le principali stakeholder che avranno un impatto sul vostro CEFS?	28
b. Quali stakeholder di supporto possono aiutarti?	28
Parte II: Avere una visione chiara di dove vuoi arrivare	30
A. Come creare un portafoglio dei tuoi primi progetti?	30
Passo 1: Individua i tuoi progetti	30
a. Seleziona i tuoi progetti	30
b. Rivedi i tuoi progetti	32
Fase 2: Pianifica la rendicontazione dei tuoi progetti	33
Fase 3: Pianificare il supporto ai propri progetti	34
B. Quali prodotti di investimento dovrebbe offrire il vostro CEFS?	34
Fase 1: Analizza il profilo di rischio dei progetti che intendi finanziare	34
Fase 2: Stabilisci il tuo orizzonte temporale dell'investimento	35
Fase 3: Concentrati sul tuo valore aggiunto	35
Fase 4: Rafforza la coesione della tua rete di comunità energetiche	36
C. Come ottenere l'accesso al capitale?	37
Fase 1: Scegli il finanziatore giusto per effettuare un investimento nel tuo CEFS	37
a. Chi è il tuo potenziale finanziatore in base alla fase e al livello di rischio dei tuoi progetti?	37
b. Il tuo finanziatore condivide i tuoi valori e comprende le caratteristiche degli investimenti nei progetti energetici?	46
Fase 2: Sviluppa un modello di business per il tuo CEFS	47
Fase 3: Presentare il proprio progetto al finanziatore	49
a. Organizza un primo incontro per discutere i principi fondamentali	49
b. Quindi prepara un business plan solido	49
Parte III: Avviare o espandere il proprio CEFS	51
Fase 1: Progetta la tua struttura	51
a. Qual è il tuo status giuridico?	51
b. Qual è il tuo sistema di governance? Quali sono gli enti coinvolti e quali sono i loro ruoli?	52
c. Quale processo di rendicontazione avete scelto di adottare (cosa, come, quando e a chi deve essere	

riferito)?	53
Fase 2: Assumere il personale	53
a. Di quale personale avete bisogno?	53
b. Di quali competenze hai bisogno?	53
Fase 3: Definisci i tuoi processi operativi	54
a. Di quale sistema informatico hai bisogno?	54
b. Quali contratti sono necessari per costituire un CEFS?	55
Allegato I: il piano di replicazione dell'ACCE: semplici passaggi per creare il proprio CEFS	56
Allegato II: Feedback dai CEFS esistenti: Energie Samen Realisation Fund e Development Fund	57
1. Il Fondo di Realizzazione (Realisatiefonds)	57
2. Il Fondo di Sviluppo (Ontwikkelfonds)	61
Allegato III: Definizione del concetto di «Community Energy Financing Scheme» (CEFS)	65

Abbreviazioni

ACCE	Accesso al capitale per l'energia comunitaria
CEFS	Programma di finanziamento per l'energia comunitaria
E4All	Energy4All
EPI	Energie Partagée Investissement
PV	Fotovoltaico
RES	Fonti di energia rinnovabile
REScoop	Cooperativa per l'energia rinnovabile
SPV	Società veicolo
WP	Pacchetto di lavoro

Allegati

Allegato I: il piano di replicazione dell'ACCE: semplici passaggi per creare il proprio CEFS

Allegato II: Feedback relativi alla chiusura dei fondi CEFS: Fondo di realizzazione e Fondo di sviluppo di Energie Samen

1. Il Fondo di Realizzazione (Realisatiefonds)
2. Il Fondo di sviluppo (Ontwikkelfonds)

Allegato III: Definizione del concetto di Community Energy Financing Scheme (CEFS)

Tabella delle risorse complementari

Risorsa
Rapporto dell'ACCE sulle migliori pratiche del CEFS (2023): un rapporto che identifica le migliori pratiche dei programmi di finanziamento per l'energia comunitaria (CEFS) esistenti in tutta Europa_ https://acce.rescoop.eu/resources/best-practice-report-on-community-energy-financing-schemes
Guida al finanziamento SCCALE (2023): una guida che identifica i principali modelli di finanziamento per le comunità energetiche https://www.sccale203050.eu/wp-content/uploads/2023/02/SCCALE203050_financingguide_energycommunities.pdf
Guida metodologica SCCALE (2023): una guida che illustra i metodi e le fasi per lavorare a un progetto di energia rinnovabile https://www.sccale203050.eu/wp-content/uploads/2023/06/SCCALE-METHODOLOGY-GUIDE.pdf
Lo strumento di mappatura della scala di maturità COMPILE dell'H2020: un dashboard che riunisce 40 indicatori per valutare la maturità del movimento energetico comunitario nella propria zona https://main.compile-project.eu/wp-content/uploads/COMPILE_Maturity-Scale-Framework_cards-timeline.pdf
Il tracker di trasposizione REScoop (2022): uno strumento che valuta lo stato di avanzamento della trasposizione delle definizioni di Comunità Energetica Rinnovabile (REC) e di Comunità Energetica per Cittadini (CEC) negli Stati membri dell'Unione Europea https://www.rescoop.eu/trasposizione-tracker
Guida agli appalti REScoop (2023): una guida con la metodologia e gli esempi di regimi di appalto che favoriscono le comunità energetiche, per ispirare le municipalità che desiderano promuovere progetti di energia comunitaria a livello locale https://www.rescoop.eu/toolbox/procurement-guide-for-energia-comunitaria
Rapporto REScoop: Contesti abilitanti per le Comunità Energetiche Rinnovabili: rapporto sulle buone pratiche (2022): un rapporto che individua esempi di regimi a sostegno dello sviluppo delle Comunità Energetiche_ https://www.rescoop.eu/toolbox/enabling-frameworks-for-renewable-energy-communities-report-on-good-practices
Rapporto di Profondo: Comunità energetiche nell'UE – Opportunità e ostacoli al finanziamento, a cura di Jasmine Arnould e Diana Quiroz (2022): una panoramica delle principali opportunità di finanziamento e degli ostacoli per le comunità energetiche nell'UE

Risorsa
https://friendsoftheearth.eu/wp-content/uploads/2022/09/Comunità energetiche nell'UE: opportunità e barriere al finanziamento.pdf

Introduzione

Una guida alla strutturazione degli strumenti di finanziamento delle comunità energetiche

Quella che avete davanti è la Guida all'autogestione dell'ACCE. Questa guida mira a fornire consigli ed esempi pratici per aiutare le Comunità Energetiche Rinnovabili a creare strumenti di finanziamento dedicati ai progetti di energia comunitaria. Quando avviano progetti di produzione di energia rinnovabile, le comunità energetiche si trovano ad affrontare le difficoltà di raccogliere fondi sufficienti per finanziare i propri impianti. Ciò impedisce ai progetti delle comunità energetiche di espandersi.

Per ovviare a questo problema, le cooperative energetiche guidate dai cittadini in tutta Europa hanno lanciato strumenti di finanziamento dedicati ai propri progetti: i Community Energy Financing Schemes (CEFS).

Per ulteriori informazioni sugli esempi di CEFS esistenti in Europa, consultare **la guida dell'ACCE sulle migliori pratiche relative ai CEFS**: <https://acce.rescoop.eu/resources/best-practice-report-on-community-energy-financing-schemes>.

Informazioni sui programmi di finanziamento per le comunità energetiche (CEFS)

I CEFS sono strumenti finanziari specificamente dedicati al finanziamento di progetti energetici guidati da comunità energetiche e attori locali. Spesso i CEFS prevedono la rappresentanza dei cittadini nella loro governance. Forniscono finanziamenti e sostegno a progetti energetici di cui i cittadini siano almeno in parte proprietari. Per maggiori dettagli sulla definizione dei CEFS, si rimanda [all'Allegato III](#).

I CEFS sono in grado di offrire prodotti finanziari adeguati alle specificità dei progetti energetici comunitari, spesso meno redditizi e di dimensioni più ridotte. Inoltre, la semplice messa a disposizione di capitale spesso non è sufficiente a sostenere i progetti energetici comunitari. Le comunità energetiche hanno bisogno di aiuto per affrontare il processo di pianificazione locale, raccogliere fondi e garantire che il progetto sia in linea con le esigenze e le esperienze locali. Inoltre, i gestori di fondi finanziari tradizionali non dispongono necessariamente di quella comprensione molto specifica del contesto locale che è fondamentale per i progetti comunitari.

Cosa contiene questa guida e come leggerla?

La Guida all'autogestione mira a fornire alle comunità energetiche indicazioni per aiutarle a costituire CEFS dedicati al finanziamento di progetti di energia comunitaria nella loro zona. Essa identifica le azioni fondamentali necessarie per instaurare una cooperazione tra comunità energetiche al fine di creare e gestire in modo professionale un CEFS.

Questa guida fornisce alle comunità energetiche i contenuti necessari per creare o potenziare strumenti di finanziamento energetico che contribuiranno a sostenere i progetti di energia comunitaria nella loro zona, insieme agli strumenti forniti nel toolbox dell'ACCE.

Questa guida non va intesa come un modello da seguire alla lettera, ma piuttosto come una risorsa utile per avere una visione d'insieme. Ricordatevi di iniziare in piccolo, di fare prima quella cosa semplice.

La presente guida è suddivisa in tre parti principali che entrano in gioco nella creazione di uno strumento di finanziamento:

- (1) l'analisi del mercato e delle esigenze locali,
- (2) la progettazione di uno strumento di investimento adeguato per l'investimento
- (3) la creazione di una struttura operativa.

Per ciascuna di queste fasi, la guida individua i passaggi che vi aiuteranno ad andare avanti e fornisce esempi che vi aiuteranno a raggiungere i milestone fondamentali nella creazione del vostro CEFS.

Altri documenti utili

Per ulteriori informazioni sul finanziamento dell'energia comunitaria, sui CEFS e sulle migliori pratiche individuate, consulta il documento riportato di seguito

- **sulla costituzione di una cooperativa energetica**
 - Guida al finanziamento SCCALE: https://www.sccale203050.eu/wp-content/uploads/2023/02/SCCALE203050_financingguide_energycommunities.pdf
 - Guida metodologica SCCALE: <https://www.sccale203050.eu/wp-content/uploads/2023/06/SCCALE-METHODOLOGY-GUIDE.pdf>
- **sugli strumenti di finanziamento dell'energia comunitaria (CEFS)**
 - Guida alle migliori pratiche dell'ACCE: <https://acce.rescoop.eu/resources/best-practice-report-on-financing-schemes-for-community-energy>

- Rapporto di Profundo: Comunità energetiche nell'UE: opportunità e ostacoli al finanziamento
[https://friendsoftheearth.eu/wp-content/uploads/2022/09/Comunità energetiche nell'UE: opportunità e barriere al finanziamento.pdf](https://friendsoftheearth.eu/wp-content/uploads/2022/09/Comunità_energetiche_nell'UE:_opportunità_e_barriere_al_finanziamento.pdf)

Parte I: Avere una visione chiara della propria situazione di partenza

Adattatevi alle esigenze, al quadro normativo e al contesto locali

Per creare uno strumento di finanziamento adeguato, è necessario assicurarsi che sia in linea con le esigenze dei progetti comunitari nella propria zona e con le specificità del mercato locale. Questa prima parte illustra i passaggi che consentono di identificare il contesto locale.

Nell'ambito di questo processo di mappatura, dovrete:

- (A) identificare le dinamiche locali delle comunità energetiche e dei progetti cooperativi nella propria regione,
- (B) comprendere le loro esigenze finanziarie e il potenziale per la creazione di uno strumento di finanziamento dedicato ai progetti di energia comunitaria,
- (C) stabilire le priorità dei primi passi da compiere per rispondere al meglio a tali esigenze.

A. Come identificare le dinamiche dell'energia comunitaria locale?



Fase 1: Individuare le organizzazioni attive nei progetti comunitari nella propria zona

- a. Quali sono le comunità energetiche/cooperative esistenti attive nella propria zona e quali sono le loro esigenze?

Per comprendere al meglio le esigenze finanziarie dei progetti, è importante innanzitutto capire il numero e le tipologie di progetti che sono già stati finanziati nella propria zona. Un altro aspetto utile è identificare la strategia della propria cooperativa locale: cosa desidera per il futuro?

Suggerimento: tracciare una mappa di massima delle dinamiche comunitarie esistenti nella propria zona (a livello regionale o nazionale)

- Mappa la rete: comunità energetiche e cooperative esistenti, il loro grado di maturità, il profilo dei loro membri
- Identifica le tipologie attuali di progetto

📌 **Suggerimento: utilizzate la mappatura della Scala di Maturità** – la scala di maturità è uno strumento sviluppato dal progetto H2020 COMPiLE. Questo dashboard riunisce 40 indicatori che descrivono lo stato di maturità del movimento energetico comunitario a livello nazionale.

https://main.compile-project.eu/wp-content/uploads/COMPiLE_Maturity-Scale-Framework_cards-timeline.pdf

📌 **Suggerimento: come entrare in contatto con le comunità energetiche?**

- Entra in contatto con le reti che riuniscono le comunità energetiche
- Concentrati inizialmente su alcune grandi cooperative che hanno già avviato dei progetti
- Ascoltate le loro esigenze
- Per raggiungere una dimensione critica per il tuo futuro strumento finanziario, ti consigliamo di svolgere questa attività di indagine a livello regionale o nazionale

b. Quali attori sono presenti a livello locale?

Dovresti **identificare gli attori privati, le municipalità e le autorità locali che collaborano con le cooperative o, più in generale, su progetti energetici nella tua zona**, per capire quali attori potranno aiutarti e quali invece potrebbero rappresentare un potenziale ostacolo.



Fase 2: Definire il proprio obiettivo strategico

a. Quali sono le principali tipologie di progetti nella vostra zona?

Analizza le opportunità di progetti nella tua zona individuando:

- i tipi di progetti che le cooperative desiderano sviluppare nella tua zona
- il tipo di progetto che altri attori stanno sviluppando
- le tecnologie con un potenziale

b. La tua organizzazione intende finanziare progetti o organizzazioni? Entrambi?

Le caratteristiche del tuo investimento varieranno a seconda che tu finanzi esclusivamente progetti o che finanzi anche le comunità energetiche.

- Logica di finanziamento dei progetti
 - uno o più progetti, nessun costo rilevante
 - rendimento specifico del progetto con rischio associato
- Logica del finanziamento delle organizzazioni
 - più progetti e costi fissi
 - rischio più diluito ma rendimento minore

c. Qual è il tuo obiettivo principale?

A seconda del numero di progetti cooperativi o cittadini presenti nella tua zona, dovrai scegliere tra

- Opzione 1: ampliare la portata di un numero limitato di progetti, oppure
- Opzione 2: accelerare la dinamica di un movimento di energia comunitaria già ben consolidato.

☞Suggerimento: progetta il tuo CEFS in base al grado di maturità del movimento energetico della tua comunità energetica

>> Opzione 1: ampliare la portata di un numero limitato di progetti

Se nella vostra zona sono presenti solo pochi progetti comunitari, l'attività del vostro strumento di finanziamento dovrebbe includere il finanziamento dei progetti e la nascita di comunità energetiche/cooperative energetiche.

In questo scenario dovrete concentrarvi sul raggiungimento di una dimensione critica nel numero di progetti finanziati e mettere in atto un sistema di supporto ai progetti, limitando al contempo i costi e il tempo impiegato. **In questo contesto è molto importante standardizzare.**

>> Opzione 2: accelerare la dinamica di un movimento di cooperative energetiche già ben consolidato

Se nella vostra zona sono presenti numerose comunità energetiche e progetti cittadini, il vostro strumento di finanziamento dovrebbe puntare a espandersi.

In questo scenario, potresti ampliare:

- in termini di numero, finanziando molti piccoli progetti senza dedicare troppo tempo alla loro valutazione
- in termini di dimensioni, finanziando progetti più grandi e redditizi o raggruppando progetti più piccoli Modi per dare slancio al movimento delle comunità energetiche:
- creazione di reti: offrire nuove opportunità di progetto alle comunità energetiche mettendole in contatto con attori privati o pubblici o con altre comunità energetiche
- sviluppo delle competenze: offrire opportunità di progetto che aiutino le comunità energetiche ad acquisire esperienza in un settore specifico

➡ **Tappa 1: documento che descriva gli attori locali e le dinamiche e il grado di maturità delle vostre cooperative**

B. Come identificare la necessità di un CEFS?



Fase 1: Mappare i bisogni finanziari dei progetti di energia comunitaria

a. Quali sono le esigenze finanziarie delle vostre comunità energetiche locali/cooperative?

A parte da i progetti che sono già sono stati finanziati da vostro comunità comunità energetiche locali, è necessario adattare il proprio CEFS in modo da rispondere al meglio alle loro esigenze.

Suggerimento: utilizzate queste domande per identificare le esigenze di finanziamento dei progetti comunitari

1. (punto di partenza) Quali sono i vostri progetti target?

- In quale fase si trovano (sviluppo, costruzione, gestione, ripotenziamento)?
- Quale tecnologia?
- Di quale entità (in MW o in €)?
- Qual è la durata del finanziamento richiesta?

2. Perché la vostra organizzazione ha bisogno di un finanziamento?

Es. 1: Disponete di fondi ma non volete effettuare un investimento in un unico progetto

Es. 2: Siete in grado di raccogliere fondi dai vostri membri, ma avete bisogno di un anticipo su tali fondi

Es. 3: Volete raccogliere liquidità, ma state anche cercando partner che vi aiutino nel vostro progetto

3. Perché la vostra organizzazione ha bisogno di un finanziamento da parte di un CEFS: perché i progetti non possono avvalersi degli strumenti esistenti per soddisfare tali esigenze (ad esempio, ostacoli di natura giuridica, di mercato o relativi al risparmio)?

➡️ Tappa 2: documento di mappatura delle vostre esigenze locali

- b. Siete in grado di finanziare le esigenze delle vostre comunità energetiche locali/cooperative energetiche?

Dovete assicurarvi che le richieste di finanziamento delle vostre cooperative energetiche siano fattibili e possano essere finanziate dal vostro CEFS.

📌 Suggerimento: valutate le richieste finanziarie delle vostre cooperative analizzando il mercato

- Siete in grado di finanziare tali progetti?
- Il modello finanziario di ciascun progetto è sostenibile?
- Il modello finanziario è coerente rispetto a quanto altri progetti riescono a ottenere sul mercato?



Fase 2: Effettuare un'analisi di mercato: attori e potenziali ostacoli

La realizzazione del vostro CEFS dipenderà dagli ostacoli che dovrà affrontare e dal sostegno su cui potrà contare.

- a. Qual è la politica governativa per il mercato energetico a livello nazionale e locale?

Il sostegno alle energie rinnovabili è determinato dalla politica. Le decisioni politiche nazionali e locali influenzano il regime di sostegno, le esenzioni fiscali, l'accesso ai terreni, i finanziamenti e l'agevolazione dei progetti. È quindi importante identificare la roadmap per lo sviluppo delle energie rinnovabili e dell'energia partecipativa a livello nazionale e locale o, al contrario, la mancanza di volontà di sostenere i progetti.

È inoltre rilevante verificare se i vari attori politici nella stessa area vadano d'accordo e abbiano una visione comune.

- b. Quali attori hanno un forte impatto sul mercato energetico nella vostra zona? Ci sono attori che potrebbero rappresentare una minaccia per voi?

Alcune aziende possono detenere una posizione dominante in determinate tecnologie o essere fortemente radicate in un'area o in un settore tecnologico e assumere un atteggiamento piuttosto aggressivo nei confronti della concorrenza. Ciò potrebbe rivelarsi una

sfida e rendere più difficile il vostro ingresso in quel mercato. È quindi un aspetto da tenere presente.

- c. Esiste un'autorità di regolamentazione dei mercati energetici e finanziari e quali sono i requisiti normativi per il lancio di uno strumento finanziario?

Per comprendere i requisiti che il vostro futuro CEFS dovrà soddisfare, è importante identificare quali siano i requisiti imposti dalle autorità di regolamentazione del vostro mercato per il lancio di uno strumento di finanziamento destinato a progetti energetici.

Esempio di requisiti normativi: il fondo rotativo per il patrimonio netto di Energie Partagée

In Francia, Energie Partagée offre quote ai cittadini per raccogliere capitali. Questo capitale viene poi investito in progetti energetici. Energie Partagée dispone attualmente di un fondo rotativo che finanzia progetti dei cittadini in tutta la Francia. Ha raccolto un capitale totale di 38,7 milioni di euro, detenuto da 7.340 azionisti.



Energie Partagée non è considerata un fondo di investimento dall'autorità di vigilanza finanziaria francese (Autorité des Marchés Financiers o AMF). Pertanto, non è tenuta a riferire né a un controllore esterno del fondo né all'AMF. Energie Partagée si limita a pubblicare online un documento semplificato che descrive il proprio prodotto di investimento e i rischi che esso comporta, e organizza seminari per i propri investitori.

La possibilità di evitare la qualifica di consulente finanziario e di utilizzare un documento semplificato non era evidente all'inizio. Ciò è stato reso possibile grazie a lunghe discussioni con l'AMF. Alla fine, l'AMF ha accettato di considerare Energie Partagée come una holding di partecipazione e non come un consulente finanziario.

Sono state prese in considerazione le caratteristiche specifiche di Energie Partagée per escludere la qualifica di consulente finanziario

- la gestione del CEFS è stata internalizzata (non affidata a terzi)
- nessuna scadenza per la durata degli investimenti (nessuna prospettiva specifica di rivendita)
- non solo investimento finanziario nel patrimonio netto, ma anche sostegno e servizi a carico delle società di progetto (ad esempio per servizi di sviluppo)
- non solo prospettive di profitto, ma anche finalità etiche e sociali dimostrate dai marchi di finanza etica e di impresa sociale di Energie Partagée (i marchi francesi Finansol ed ESUS)



Fase 3: Mappare le attuali fonti di finanziamento per i progetti energetici

- a. Quali sono le fonti di finanziamento attualmente disponibili per tutti i tipi di progetti energetici?

Sono disponibili diverse fonti di finanziamento per i progetti energetici. La fonte più adeguata dipende dalla tecnologia, dalle dimensioni e dalla fase di realizzazione del progetto.

Di seguito è riportata una panoramica delle fonti di finanziamento disponibili per i progetti energetici, suddivise per fase del progetto.

Sources of financing for energy projects



☞Suggerimento: chiediti: in quale ambito può intervenire il mio CEFS?

- A quale tipo di finanziamento ricorrono attualmente i progetti a cui miri?
- Come pensate di finanziare i vostri progetti?
- Il vostro CEFS può facilitare l'accesso ai finanziamenti esistenti (privati o pubblici)?
- Esiste un tipo di finanziamento che manca e che il vostro CEFS potrebbe offrire?

Per maggiori dettagli sulla roadmap per istituire il tuo CEFS, consulta [l'Allegato I \(il piano di replicazione dell'ACCE: semplici passaggi per istituire il tuo CEFS\)](#).

- b. Esiste nel vostro paese un principio relativo alle comunità energetiche europee e potete farvi affidamento?

Per favorire la nascita di progetti energetici dei cittadini, l'Unione Europea ha introdotto il concetto di Comunità Energetica per Cittadini.¹ Le Comunità Energetiche^{per} Cittadini sono organizzazioni che coinvolgono cittadini, autorità locali e piccole imprese e che promuovono impatti sociali e ambientali positivi.²

Gli Stati membri devono introdurre le comunità energetiche nella propria legislazione nazionale³ e favorirne lo sviluppo.⁴ La definizione locale di cosa costituisca una comunità energetica e i regimi di sostegno esistenti a disposizione dei progetti comunitari variano notevolmente da un paese all'altro.

Chiediti: come sono definite le comunità energetiche nel mio paese e posso beneficiare di un regime di sostegno?

Per verificare come il concetto sia stato definito nel proprio paese è possibile utilizzare il REScoop Transposition Tracker: <https://www.rescoop.eu/transposition-tracker>. Assicurarsi che le informazioni siano aggiornate.

Il fatto che il concetto di comunità energetica non esista ancora nel proprio paese non rappresenta un problema rilevante. I CEFS non sono destinati esclusivamente a sostenere cooperative energetiche registrate come tali. Alcuni CEFS hanno potuto avvalersi di altri tipi di meccanismi di sostegno dedicati a progetti di minore entità o a progetti guidati da cooperative di cittadini che non soddisfano necessariamente la definizione di comunità energetica.

In paesi come il Belgio, la Francia e i Paesi Bassi, i progetti energetici guidati dai cittadini sono emersi molto prima che venisse introdotto il concetto di comunità energetica.

¹ Articolo 22 della direttiva n. 2018/2001/UE dell'11 dicembre 2018 sulla promozione dell'uso dell'energia rinnovabile, GU L 328 del 21.12.2018, p. 82–209 e l'articolo 16 della direttiva 2019/944/UE del 5 giugno 2019 relativa alle norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica e che modifica la direttiva 2012/27/UE, GU L 158 del 14.6.2019, p. 125–199.

² Articolo 2, paragrafo 16, della direttiva n. 2018/2001/UE dell'11 dicembre 2018 sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili, GU L 328 del 21.12.2018, pagg. 82–209.

³ Articolo 22, paragrafi 2 e 3, della direttiva n. 2018/2001/UE dell'11 dicembre 2018 sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili, GU L 328 del 21.12.2018, pagg. 82–209.

⁴ Articolo 22, paragrafo 3, articolo 4, lettere a), g) e h), e considerando 26 della direttiva n. 2018/2001/UE dell'11 dicembre 2018 sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili, GU L 328 del 21.12.2018, pagg. 82–209.

- c. Il vostro CEFS può avvalersi di meccanismi di sostegno a favore delle comunità energetiche o dei progetti guidati dai cittadini?

Alcuni paesi dell'UE hanno optato per regimi che agevolano i progetti dei cittadini.

Per sostenere i progetti dei cittadini è possibile adottare i seguenti **meccanismi di sostegno**:

- **un accesso agevolato a una tariffa di acquisto dell'energia elettrica (tariffa fuori borsa o a seguito di una gara d'appalto)**
 - l'inclusione di criteri specifici rivolti ai progetti cittadini o di piccole dimensioni (ad es. un bonus sulla governance per i progetti che coinvolgono i cittadini, una quota della gara d'appalto dedicata in via prioritaria ai progetti di piccole dimensioni)
 - una quota riservata ai progetti dei cittadini
 - garanzie di sicurezza e di prestazione ridotte
 - un prolungamento dei tempi di messa in servizio per consentire il completamento del progetto dopo l'aggiudicazione di una gara d'appalto
- **regimi di sovvenzioni agevolati o dedicati**
 - la sovvenzione di un premio più elevato (sulla base di costi di riferimento più elevati)
 - regimi di sovvenzioni dedicati alle comunità energetiche/cooperative
- **un accesso agevolato ai terreni tramite norme di concessione specifiche**
 - criteri di aggiudicazione specifici dedicati alle comunità energetiche e che ne valorizzino i benefici collaterali
 - procedure adeguate che garantiscano parità di condizioni rispetto agli attori orientati al profitto
- **un accesso agevolato a finanziamenti sotto forma di prestiti e garanzie tramite fondi pubblici**
 - strumenti di prestito dedicati a sostenere progetti a livello di comunità
 - regimi di garanzia statale per ridurre il rischio degli investimenti iniziali nei progetti sviluppati dalle comunità energetiche
- **Procedure di concessione di licenze e autorizzazioni adeguate alla portata e alle dimensioni delle attività delle comunità energetiche**
- **Sportelli unici dedicati allo sviluppo e all'espansione delle comunità energetiche**

Al fine di raccogliere le possibili **norme a favore dell'energia comunitaria nelle gare d'appalto pubbliche**, REScoop ha pubblicato una **guida agli appalti** per fornire spunti alle municipalità che desiderano promuovere progetti di energia comunitaria a livello locale: <https://www.rescoop.eu/toolbox/procurement-guide-for-community-energy>.

Per ulteriori informazioni **sulle norme a favore delle Comunità Energetiche Rinnovabili**, è possibile consultare il rapporto di REScoop sulle buone pratiche: <https://www.rescoop.eu/toolbox/contestoabilitanteperleComunitàEnergeticheRinnovabili-rapportosullebuonepratiche>.

Esempi di meccanismi finanziari favorevoli ai progetti di comunità energetica

Norme preferenziali per l'accesso ai regimi di sostegno finanziario

In **Irlanda**⁵, una percentuale della capacità messa all'asta per l'assegnazione di un contratto per differenza è stata riservata a progetti di proprietà al 100% delle comunità energetiche. Già nella prima asta, ciò ha permesso a sette progetti comunitari di ottenere la sovvenzione.

Il Dipartimento irlandese dell'Ambiente, del Clima e delle Comunicazioni ha inoltre introdotto altre misure di sostegno, quali l'accesso a competenze e consulenza.

Nel 2022, il governo **tedesco** ha riformato il proprio quadro normativo relativo ai regimi di sostegno per le energie rinnovabili. In particolare, il governo ha reintrodotto esenzioni per le «società energetiche dei cittadini» dall'obbligo di partecipare alle gare d'appalto (fino a 18 MW per l'eolico e fino a 6 MW per il solare).

Sovvenzioni e prestiti pubblici a favore dell'energia comunitaria

Ad esempio, lo **Scottish Community and Renewable Energy Scheme (CARES)**⁶ offre finanziamenti sotto forma di sovvenzioni e supporto tecnico tramite un funzionario dedicato allo sviluppo locale. Possono presentare domanda numerose organizzazioni, ma devono trattarsi di enti di beneficenza o di organizzazioni non profit.

In **Germania**, lo stato dello Schleswig-Holstein ha lanciato il fondo *Bürgerenergie.SH*⁷. I fondi sono destinati a facilitare i progetti energetici dei cittadini nei primi passi della fase di pianificazione e avvio e a ridurre i rischi finanziari. Il fondo copre studi di fattibilità, valutazione di impatto ambientale, consulenza legale e fiscale ecc., fino a un massimo di 25.000 euro per progetto.

⁵<https://www.gov.ie/en/publication/5f12f-community-projects-and-benefit-funds-ress/>

⁶<https://localenergy.scot/funding/>

⁷<https://www.ib-sh.de/produkt/buergerenergiefonds/>

Nel 2023 il **governo tedesco** ha istituito il Fondo nazionale per l'energia dei cittadini: *Bürgerenergiefonds*⁸. Le comunità energetiche possono presentare domanda per ottenere finanziamenti destinati allo sviluppo di nuovi progetti eolici. L'importo della sovvenzione ammonta al 70% dei costi ammissibili ed è limitato a un massimo di 200.000 euro. Copre studi di fattibilità, costi di progettazione, misurazioni del vento, studi ambientali, fattibilità economica ecc. Il fondo è rotativo: se il progetto ha esito positivo, il titolare del progetto deve rimborsare la sovvenzione; in caso contrario, la sovvenzione rimane a disposizione.

Nel **Regno Unito**, il Consiglio comunale di Oxford ha concesso un prestito rotativo di 2,3 milioni di sterline per aiutare la comunità energetica locale a realizzare una serie di progetti.⁹

Le autorità locali possono inoltre sostenere le cooperative energetiche rifinanziando prestiti commerciali esistenti. Ad esempio, nel 2020 il **Consiglio distrettuale del West Oxfordshire** ha sostituito un prestito commerciale a costo più elevato concesso a una cooperativa energetica locale: la Southill Solar. Con un tasso del 2,85% su 15 anni, l'autorità locale ha ottenuto un tasso di interesse più elevato di quello che avrebbe potuto ottenere sui propri fondi in quel momento, mentre la cooperativa ha pagato meno di quanto avrebbe dovuto pagare a un istituto di credito commerciale.

Esempi di bandi di gara che favoriscono i progetti dei cittadini

Diversi paesi dell'UE hanno adottato regimi di appalto per l'accesso a terreni o immobili con norme che tengono conto di fattori diversi dal semplice prezzo, favorendo così le comunità energetiche.

In **Francia**, diverse autorità locali includono nel proprio sistema di valutazione criteri basati sugli aspetti comunitari dei progetti. Nel 2022, la città di Coiron, nell'Ardèche, ha indetto una gara d'appalto per dotare i propri edifici pubblici di tetti solari. Il sistema di valutazione includeva un'analisi dell'aspetto del "partenariato locale" del progetto, che valutava il ruolo delle autorità locali e quello dei cittadini nel progetto (quota di capitale e governance), che rappresentava il 25% del punteggio finale.

⁸https://www.bafa.de/SharedDocs/Kurzmeldungen/DE/Wirtschaft/20221222_buergerenergiegesellschaften.html

⁹<https://www.lowcarbonhub.org/p/oxford-city-council-agrees-new-prestito-di-2,3-milioni-di-euro-per-sostenere-la-crescita-community-energy-in-oxfordshire/>



Fase 4: Identificare i modelli di business degli attori che finanziano progetti energetici

- a. Quali sono i modelli di business degli attori che finanziano progetti energetici e quale potrebbe essere il modello di business della tua impresa CEFS?

Ora che avete identificato le esigenze che potete finanziare, vale la pena esaminare i modelli di business degli attori che finanziano progetti energetici. Questo vi aiuterà a capire quale potrebbe essere il vostro modello di business CEFS rispetto a quello di altri attori del mercato.

Vale anche la pena esaminare i modelli di business di altri CEFS, sia nel tuo paese che altrove. Il progetto ACCE ha stilato un elenco dei CEFS esistenti nel suo Rapporto sulle migliori pratiche <https://acce.rescoop.eu/resources/best-practice-report-on-community-energy-financing-schemes>.

☞Suggerimento: individuate in quali ambiti il vostro CEFS potrebbe creare valore

- Come vengono finanziati oggi i vostri progetti target? Da chi?
- In che modo questi attori generano valore?
- Dove potrebbe creare valore il vostro CEFS?
- Cos'altro potrebbe offrire il vostro CEFS?

Modelli di business per i CEFS in fase di sviluppo: l'esempio del CEFS Energie Partagée

Nel 2018, il CEFS francese Energie Partagée, che storicamente finanzia la realizzazione di progetti, ha deciso di intervenire anche nella fase di sviluppo. Ha esaminato il modello di business degli sviluppatori privati per identificare dove questi ultimi generassero valore, come i ruoli e il valore potessero essere condivisi tra Energie Partagée e altri attori in un approccio multipartner e quale quota potesse apportare Energie Partagée.

Oggi, Energie Partagée finanzia e sostiene lo sviluppo di progetti con un approccio multipartner. Effettua investimenti nei progetti insieme ad altri attori: sviluppatori privati, comunità energetiche e autorità locali.

Energie Partagée affronta ogni progetto in modo diverso. Nella maggior parte dei casi, i ruoli e la quota dei valori finanziari tra il promotore privato e i cittadini possono essere descritti approssimativamente come segue:

- Sviluppatore privato

- ruolo: fornire i finanziamenti, guidare il progetto e contribuire agli aspetti tecnici (studi, accesso ai terreni, finanziamenti ecc.)
- modello di business:
 - valutazione del rischio assunto (commissione di successo) e/o vendita del progetto pronto per la costruzione a un prezzo più elevato (rialutazione delle quote)
 - economie di scala, accordi quadro con fornitori di servizi e finanziatori, raggruppamento di piccoli progetti
- Cittadini (rappresentati da Energie Partagée, autorità locali e comunità energetiche)
 - ruolo: fornire finanziamenti, distribuire il rischio ma, soprattutto, facilitare la collaborazione con le autorità locali e l'accettazione da parte della popolazione locale
 - modello di business:
 - valutazione del rischio assunto (commissione di successo) e ritorno sull'investimento a lungo termine (dopo la costruzione)

b. Quali sono i meccanismi finanziari stabili che sosterranno il vostro modello di business CEFS?

I progetti energetici vengono finanziati utilizzando diversi meccanismi. Alcuni meccanismi finanziari possono aiutare a sostenere l'investimento che fate nei vostri progetti.

Sovvenzioni e programmi di prestiti rotativi

- Sovvenzioni di avvio: aspetti tecnici e legali per determinare la fattibilità
- Sovvenzioni a sostegno della consultazione e del coinvolgimento del pubblico
- Anticipi rimborsabili
- Sovvenzioni per gli investimenti (ad es. acquisto di attrezzature e pagamento dei costi di installazione)

I regimi di sostegno finanziario prevedono un prezzo per l'acquisto dell'energia (tramite procedura di gara o meno)

- tariffa incentivante per l'energia immessa in rete: il produttore vende l'elettricità prodotta allo Stato a un prezzo basato sui costi tramite contratti a lungo termine (15-25 anni)
- contratto per differenza: il produttore vende l'energia elettrica prodotta direttamente sul mercato e riceve poi una remunerazione aggiuntiva per ogni MWh immesso in rete, basata su un prezzo di mercato di riferimento e su una tariffa fissata in anticipo, che è garantita al produttore.

Esenzioni fiscali

Alcuni paesi hanno optato per regimi di esenzioni fiscali dedicati a determinate fonti energetiche. Le esenzioni fiscali possono assumere varie forme.

- Un credito d'imposta è un incentivo fiscale che consente a determinati contribuenti di sottrarre l'importo del credito maturato dall'importo totale dovuto allo Stato. Può rappresentare un vero e proprio incentivo per gli investitori a finanziare i propri progetti.
- Un'esenzione fiscale consente di non pagare una determinata imposta o di pagare un'aliquota preferenziale.

Tassi di interesse agevolati

Un prestito senza interessi o a tasso agevolato è sovvenzionato dal governo. Può essere concesso da una banca previa valutazione della domanda. Può essere utilizzato per finanziare determinate tecnologie o interventi di efficienza energetica.

Garanzie

Le garanzie rappresentano l'impegno di un governo a coprire i pagamenti in caso di inadempienza. Ad esempio, in Francia è stato istituito un fondo di garanzia per sostenere i grandi contratti di compravendita di energia elettrica (PPA) per le energie rinnovabili. Coprendo i rischi di inadempienza per gli acquirenti industriali, il fondo contribuirà a facilitare la firma di PPA a lungo termine con le aziende industriali.

Garanzia di origine

Una garanzia di origine è un certificato che attesta che l'energia immessa nella rete di distribuzione da un produttore proviene da fonti energetiche rinnovabili. Le garanzie di origine possono essere valorizzate direttamente dai produttori di energia rinnovabile al momento della vendita ai distributori di energia.

- c. Esistono strumenti finanziari o programmi concorrenti per i progetti di energia comunitaria?

È ora opportuno individuare gli strumenti di finanziamento già esistenti dedicati, almeno in parte, ai progetti di energia comunitaria. L'idea è quella di verificare se c'è spazio sufficiente per la vostra iniziativa anche se esiste già un altro strumento. Questo vi aiuterà a evitare il cannibalismo.

☞Suggerimento: valutate se il vostro CEFS può offrire qualcosa in più

- Esistono strumenti o programmi privati o pubblici che finanziano progetti di energia comunitaria?
- Cosa finanziano gli strumenti concorrenti?
- Qual è il modello di business di tali strumenti concorrenti?

- Punti di forza e di debolezza degli strumenti concorrenti: garantiscono ai cittadini la titolarità (ovvero concedendo loro potere decisionale nel progetto)? In che modo forniscono supporto al progetto finanziato? Esiste un meccanismo di condivisione delle conoscenze o di mentoring?
- C'è spazio per il mio CEFS e per gli strumenti esistenti?

➡ ☐ **Milestone 3: prendere una decisione: creai un CEFS o l'offerta esistente è sufficiente per far crescere i progetti di energia comunitaria?**

C. Qual è il modo migliore per rispondere alle esigenze individuate per un CEFS?



Fase 1: Stabilire quale esigenza sarà affrontata per prima

☞Suggerimento: scegliete la soluzione più semplice e rendetela una priorità: concedetevi un periodo di apprendimento, scegliete un'esigenza da affrontare per prima e rendetela una priorità.

Ad esempio, potete puntare a far realizzare ai cittadini molti piccoli impianti fotovoltaici sui tetti, raggruppando i progetti e cercando un partner bancario che li finanzia.



Fase 2: Identificare chi è necessario per sviluppare un CEFS

- a. Quali sono gli stakeholder principali che avranno un impatto sul tuo CEFS?

A livello locale, gli enti responsabili dell'attuazione delle politiche di investimento d'impatto e delle politiche sull'energia rinnovabile avranno interesse a disporre di uno strumento che faciliti questo compito. Sono quindi attori chiave con cui collaborare.

- b. Quali stakeholder di supporto possono aiutarvi?

Quando inizi a creare il tuo CEFS, ti sarà molto utile confrontarti con una serie di stakeholder interessati la cui conoscenza e comprensione del mercato ti aiuteranno lungo il percorso.

Esperti di mercato

- Banche etiche e cooperative, in particolare per comprendere quali rischi sono disposte ad assumersi, quali rischi può assumersi il tuo CEFS o come aiutarle nel loro processo di finanziamento
- Avvocati per districarsi nella complessa normativa

Attori di mercato

- Autorità locali, per la loro comprensione del contesto locale, affinché il vostro CEFS possa rispondere al meglio alle loro esigenze
- Sviluppatori privati per instaurare potenziali partnership e/o condivisione di conoscenze

➡️Tappa 4: definire una tabella di marcia per i primi passi

Parte II: Avere una visione chiara di dove volete arrivare

Progettare uno strumento di investimento solido

△□ Tutti i passaggi vengono effettuati parallelamente alle trattative con il vostro investitore e con le autorità di regolamentazione. La definizione dei vostri prodotti di investimento verrà elaborata nel corso di tali discussioni.

Per istituire un CEFS funzionante dovrete:

- (A) Identificare una pipeline dei tuoi primi progetti
- (B) Decidere quale prodotto finanziario offrirà il tuo CEFS
- (C) Ottenere l'accesso al capitale selezionando il potenziale finanziatore

A. Come creare una pipeline dei primi progetti?



Fase 1: Individuare i propri progetti

a. Selezionate i vostri progetti

Ora hai una buona comprensione delle esigenze finanziarie del movimento cooperativo locale a cui vuoi rispondere. Per iniziare, devi identificare i primi progetti che potresti finanziare.

>> opzione 1: quando ci sono solo pochi progetti da finanziare oppure

>> opzione 2: nel caso in cui esista già un movimento cooperativo con diversi progetti.

>> Opzione 1: vi trovate in un'area con pochi progetti

Se vi trovate in un'area in cui il movimento energetico cittadino non è ancora maturo e i progetti sono pochi, va bene lo stesso. È così che sono nati la maggior parte degli strumenti di finanziamento. Puntate a raggiungere una dimensione critica nel numero di progetti finanziati e create un sistema di supporto per i progetti. È importante standardizzare. Dovreste concentrarvi sugli aspetti comunicativi del vostro CEFS e limitare i costi.

📌 **Suggerimento: pensate a strumenti di comunicazione efficaci**

Esempio di dimostrazione dell'impatto di un CEFS: gli strumenti di comunicazione di Energie Partagée

Energie Partagée dispone di un fondo di patrimonio netto rotativo di 38,7 milioni di euro e ad oggi ha effettuato un investimento in

oltre 100 progetti. L'impatto positivo dei progetti in cui effettua un investimento viene dimostrato tramite il proprio marchio energetico cittadino, riconosciuto dal governo francese. Questo strumento permette a Energie Partagée di verificare se i progetti rispettano i propri standard e hanno un impatto positivo sufficiente. Si tratta di un ottimo strumento di comunicazione, in particolare per i propri investitori o partner.

La selezione dei progetti si basa su 5 pilastri principali:

1. Interesse territoriale: presenza di attori pubblici e privati tra gli azionisti
2. Finanza responsabile: investimento non speculativo, che coinvolge i cittadini e le autorità locali
3. Dinamica locale: coinvolgimento degli attori locali nel progetto, mobilitazione della popolazione locale
4. Ecologia: impatto ambientale limitato
5. Governance condivisa: coinvolgimento dei cittadini nella governance; tutte le decisioni vengono prese in modo trasparente

Energie Partagée ha inoltre condotto uno studio che illustra l'impatto economico dei progetti di energia rinnovabile promossi dai cittadini rispetto a quelli tradizionali. Lo studio dimostra che ogni 1€ generato ha prodotto un beneficio di 2,5€ per l'economia locale¹⁰. Uno studio più recente ha evidenziato l'impatto sociale dei progetti energetici a livello locale¹¹.

☑Suggerimento: assicuratevi di avere membri del consiglio di amministrazione competenti nei progetti

I vostri primi progetti saranno la vetrina del vostro CEFS; è probabile che i cittadini coinvolti in tali progetti siano sotto i riflettori. Dovreste quindi assicurarvi che siano in grado di rispondere alle domande, in particolare durante le riunioni pubbliche. È inoltre necessario coinvolgere dei commercialisti per costituire un solido modello finanziario per ciascun progetto.

>> Opzione 2: vi trovate in un'area con diversi progetti già in corso

Se il vostro movimento cooperativo è relativamente maturo, potete costituire una riserva di progetti selezionandone da 2 a 5 che non presentino rischi e abbiano dimensioni simili, per acquisire esperienza nella gestione del CEFS.

¹⁰<https://energie-partagee.org/etude-retombees-eco/>

¹¹<https://energie-partagee.org/etude-lenergie-citoyenne-quest-ce-que-ca-change-focus-sur-limpact-social-de-lenergie-citoyenne/>

☞Suggerimento: assicurati che le cooperative ti propongano i loro progetti migliori

Per selezionare il tuo progetto, verifica se il progetto è finanziabile individualmente. Tieni presente che i tuoi investitori valuteranno il tuo progetto in base al progetto peggiore, quindi assicurati che ogni progetto sia sufficientemente solido.

☞Suggerimento: mantieni una stretta vicinanza con i progetti finanziati per una migliore valutazione e monitoraggio

Esempio di vicinanza di un CEFS al progetto che finanzia: il team di investimento di Energie Partagée

I progetti in cui il fondo azionario francese Energie Partagée intende investire vengono vagliati dal team di investimento di Energie Partagée, composto da 6 professionisti esperti nel settore energetico e nella finanza di progetto. Il team è distribuito su tutto il territorio francese e a ciascun membro è assegnata un'area specifica. I membri del team acquisiscono così una buona conoscenza degli attori (cittadini, privati e pubblici) presenti nella propria area e sono in grado di incontrarli regolarmente.

➡☞Tappa 5: individuare i primi progetti

b. Rivedi i tuoi progetti

Per costruire uno strumento di investimento solido, è necessario prendere decisioni di investimento oculate, analizzare i rischi e tenere traccia di tali decisioni per riferimento futuro e per la valutazione del proprio portafoglio.

☞Suggerimento: crea uno strumento e un processo di valutazione dei progetti

Metti a punto uno **strumento di valutazione solido e definisci un processo di analisi**.

Esempio di strumento di valutazione dei progetti: il processo di istruzione di Energie Partagée

In Francia, Energie Partagée è un fondo di patrimonio netto rotativo con un capitale totale di 38,7 milioni di euro. Dispone di un portafoglio di oltre 100 progetti in tutta la Francia. Energie Partagée investe in patrimonio netto e prestiti azionari in tutti i settori, nelle fasi di sviluppo e costruzione e in progetti di varie dimensioni. Per valutare i progetti prima di prendere una decisione di investimento, il team di investimento di Energie Partagée utilizza sistematicamente gli stessi strumenti: una scheda di istruzione e un business plan (uno per ogni settore).

Categorie presenti nella scheda di istruzioni

1. Caratteristiche principali del progetto
2. Descrizione degli aspetti sociali del progetto
 - Storia del progetto
 - dinamiche locali (integrazione nella strategia dell'autorità locale, accettabilità)
 - Partecipazione azionaria
3. Valutazione dei partner del progetto (dinamiche di gruppo e competenze, tempo a disposizione, necessità di formazione)
4. Analisi tecnica ed economica del progetto
 - Ubicazione e accesso all'immobile
 - Aspetti tecnici
5. Analisi giuridica e finanziaria del progetto
6. Valutazione del rischio e delle opportunità



Fase 2: Pianifica la rendicontazione dei tuoi progetti

In qualità di CEFS, è fondamentale stabilire un meccanismo di rendicontazione per monitorare e sostenere i propri progetti, riferire agli investitori, ma anche comunicare sui propri progetti. Non lasciate che qualcun altro si occupi della rendicontazione al posto vostro, poiché potreste perdere informazioni preziose nel processo.

☞Suggerimento: idee per il processo di rendicontazione

- indicatori di monitoraggio (ad es. valore nominale dell'investimento, investimento finanziario attuale, governance, profitti futuri generati dal progetto)
- tenete traccia delle vostre decisioni
- richiedete i documenti e le informazioni fondamentali (ad es. rendiconti contabili, relazione sulla gestione e partecipazione all'assemblea degli azionisti per monitorare le dinamiche del progetto)
- utilizzate uno strumento di comunicazione semplice (ad es. un opuscolo) per dare visibilità al vostro portafoglio agli occhi degli investitori¹²

¹² In Francia, Energie Partagée dispone di un opuscolo che fornisce ai propri investitori per comunicare il proprio strumento di investimento e i progetti che finanzia. Per ulteriori informazioni (in francese), consultare <https://energie-partagee.org/ressource/mon-argent-agit-2021/>

➡️ Tappa 6: pianifica i tuoi processi di valutazione e rendicontazione



Fase 3: pianifica il supporto ai tuoi progetti

Anche il sostegno e la formazione sono aspetti che potete valorizzare nel vostro CEFS. È quindi importante acquisire conoscenze in questo ambito, poiché vi aiuteranno a sviluppare futuri percorsi formativi per i promotori dei progetti o altri stakeholder.

📌 Suggerimento: esempi di meccanismi di supporto

- supporto in qualità di azionista: partecipazione alla strategia del progetto, messa in contatto dei responsabili di progetto con partner affidabili e stakeholder locali, supporto tecnico (ad es. ricerca finanziaria, business plan, supporto normativo, ecc.)
- scambio di buone pratiche tra i progetti
- formazione e webinar su argomenti chiave
- supporto alla comunicazione

➡️ Tappa 7: individuare le modalità di sostegno ai progetti e condividere le conoscenze

B. Quale prodotto di investimento dovrebbe offrire il vostro CEFS?



Fase 1: Analizza il profilo di rischio dei progetti che intendi finanziare

I criteri principali per la valutazione del rischio di un progetto sono la fase di realizzazione e il livello di innovazione del progetto

Ogni fase di un progetto presenta livelli di rischio diversi:

- Nella **fase iniziale** (fase di embrione), la fattibilità e la redditività economica del progetto sono incerte. Pertanto, qualsiasi investimento presenta un rischio elevato.
- Durante la **fase di sviluppo**, una volta accertata la fattibilità iniziale, è necessario garantire ulteriori studi tecnici, la richiesta di autorizzazioni e permessi, nonché l'accesso al terreno e l'allacciamento

alla rete. Anche questa fase presenta un rischio elevato e richiede un investimento significativo.

- Una volta che il progetto è stato autorizzato e ha ottenuto i permessi, può iniziare la **fase di costruzione**. Di conseguenza, questa fase presenta un rischio minore poiché è quasi certo che il progetto garantirà un fatturato derivante dalla vendita di energia elettrica una volta collegato alla rete.
- Infine, una volta realizzato l'impianto, ha inizio la **fase operativa**, in cui sono necessarie una strategia di regolazione continua della produzione e attività di manutenzione per garantire che l'impianto funzioni in modo efficiente. Anche la volatilità dei prezzi dell'energia sul mercato può costituire una minaccia. Nel complesso, i rischi sono piuttosto contenuti rispetto alle altre fasi.

Anche il livello di innovazione della tecnologia rappresenta un fattore di differenziazione.



Fase 2: Individua il tuo orizzonte temporale di investimento

Va notato che molte decisioni fondamentali vengono prese durante la fase iniziale del progetto (ad esempio, il numero di impianti e la loro ubicazione, la scelta delle attrezzature, la nomina dei partner) e pochi investitori sono disposti a fornire liquidità a progetti di energia comunitaria. Tuttavia, tali fasi iniziali presentano un rischio maggiore e richiedono maggiori competenze.

Dovreste identificare in quale fase del progetto potete intervenire per avere un potere decisionale sufficiente e apportare benefici al progetto rispetto ad altri investitori.



Fase 3: Concentrati sul tuo valore aggiunto

Oggi sono molti gli attori che investono in progetti energetici, ognuno dei quali offre prodotti di investimento diversi e le competenze e le capacità necessarie per portare avanti un progetto.

Suggerimento: rifletti su ciò che contraddistingue il tuo CEFS

- La mia offerta può facilitare l'investimento di un attore privato o pubblico? Posso fungere da intermediario?
- Cosa so fare bene che possa far progredire un progetto?
- Cosa aggiunge la mia offerta alle alternative esistenti? Quanto è innovativa?

- La mia offerta è facilmente accessibile alle cooperative?
- La mia offerta ha una sufficiente flessibilità per soddisfare diversi tipi di esigenze?

Esempio di valore aggiunto fornito da CEFS

Il fondo di capitale francese Energie Partagée raccoglie fondi dai cittadini e agisce come investitore nel patrimonio netto di progetti energetici al fianco di altri investitori privati e pubblici. Energie Partagée è una terza parte di fiducia che rappresenta la voce dei cittadini nel progetto. Funge da ponte tra il settore privato e quello pubblico, contribuendo a far nascere partnership di progetto. Questo CEFS ha inoltre la capacità di erogare fondi rapidamente e i membri del suo staff possono fornire conoscenze di mercato fondamentali ai cittadini non professionisti al momento di prendere decisioni chiave nei progetti.

Il CEFS olandese Energie Samen funge da intermediario tra i finanziatori che erogano prestiti e i responsabili dei progetti. Il CEFS aiuta notevolmente i progetti nella loro strutturazione e nel processo di candidatura, consentendo agli investitori di prendere le giuste decisioni di investimento e di raggiungere un numero maggiore di iniziative, fornendo al contempo un feedback pertinente ai responsabili dei progetti.

Energy4All nel Regno Unito vanta una solida esperienza nella collaborazione con le comunità per identificare, sviluppare e realizzare progetti, che a loro volta sono gestiti da consigli di amministrazione composti da membri della popolazione locale. Questo modello offre ai partner (sviluppatori, autorità locali, ecc.) una maggiore fiducia nel fatto che una comunità locale sia realmente in grado di portare a termine un determinato progetto. La forza dell'insieme dei membri di Energy4All e la competenza dell'organizzazione infondono ulteriore fiducia nella possibilità di raccogliere localmente i fondi necessari.

➡️ Tappa 8: scegli il prodotto di investimento adeguato e definiscine le caratteristiche fondamentali



Fase 4: Rendi solida la tua rete di comunità energetiche

Un aspetto importante dell'investimento nell'energia comunitaria consiste nell'assicurarsi che la vostra offerta sia sufficientemente chiara e attraente da evitare malintesi.

📌 **Suggerimento: assicurati che la tua offerta sia sufficientemente chiara**

- Le comunità energetiche o la cooperativa energetica che finanziate comprendono i vostri valori?
- Quali sono le aspettative dei promotori dei progetti? Sono in linea con ciò che puoi offrire?

➡ **Tappa 9: seleziona i primi progetti o le prime cooperative che finanzia**

C. Come accedere al capitale?

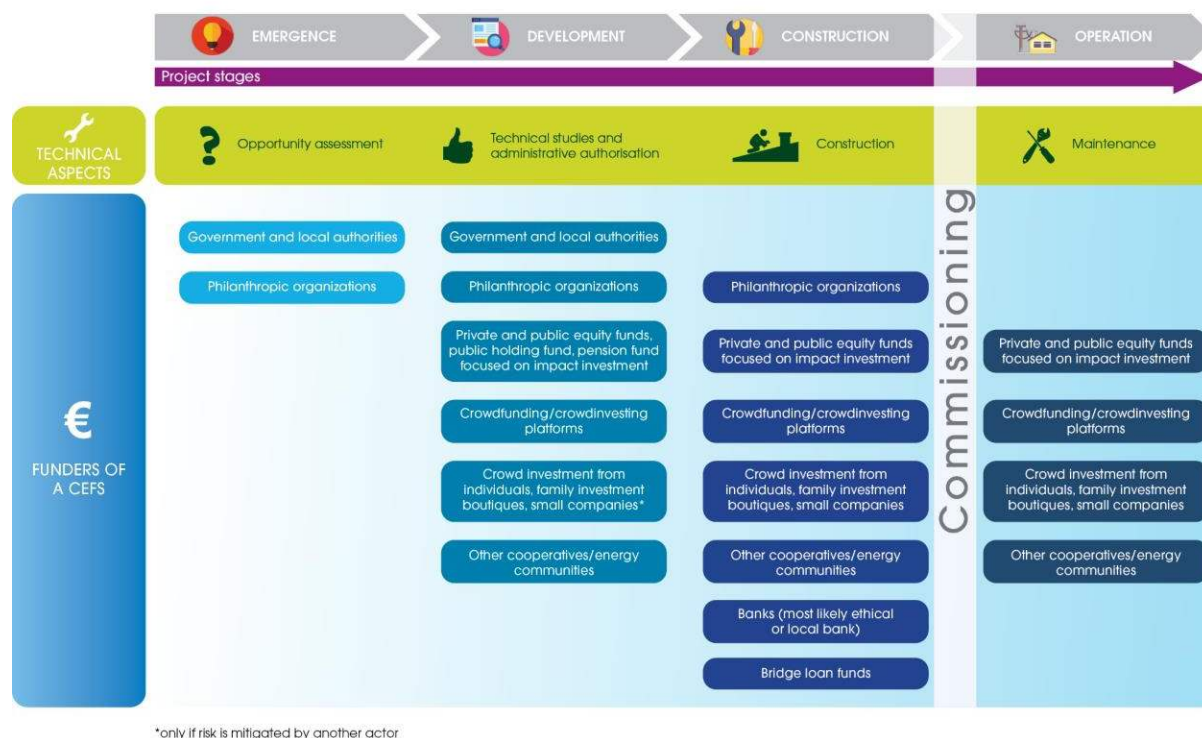


Fase 1: Scegli il finanziatore giusto per effettuare un investimento nel tuo CEFS

- a. Chi è il tuo potenziale finanziatore in base alla fase e al livello di rischio dei tuoi progetti?

Hai individuato il prodotto di investimento da proporre per i tuoi progetti, ora è il momento di trovare l'organizzazione che finanzia il tuo CEFS! Poiché hanno aspettative diverse, i vari finanziatori risultano più o meno adeguati a seconda della fase dei progetti che desideri finanziare.

Potential funders of your CEFS



FASE INIZIALE

La fase di avvio di un progetto è **molto rischiosa**. I potenziali finanziatori forniranno fondi sotto forma di sovvenzioni o donazioni per condurre studi o costituire comunità energetiche o cooperative.

In quella fase si registra una **carenza di CEFS** a causa dell'elevato rischio e del basso livello di redditività, il che impedisce l'emergere di un modello di business solido. I CEFS possono esistere solo come intermediari con un sistema finanziario che finanzia questa fase.

Potenziale finanziatore dei CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative del finanziatore
Governo e autorità locali	Sovvenzioni	- studi a livello di progetto o opportunità più ampie	- Il progetto contribuisce al raggiungimento degli obiettivi delle politiche energetiche locali

Potenziale finanziatore del CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative del finanziatore
		studi (progetti EnR in una determinata area) - costituzione della propria organizzazione	- Il CEFS facilita la gestione di un regime di sovvenzioni
Organizzazioni filantropiche	Donazioni	- studi - Come costituire la vostra organizzazione	Comunicazione



FASE DI SVILUPPO

Una volta stabilita la fattibilità iniziale, è necessario effettuare **studi più tecnici e richiedere le autorizzazioni amministrative**. Anche questa fase **presenta rischi elevati e richiede ingenti investimenti**. Richiede una buona conoscenza del mercato energetico. È tuttavia **possibile valutare il rischio assunto** qualora il progetto abbia esito positivo.

Potenziale finanziatore CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative del finanziatore del finanziatore	Esempio di CEFS esistente
Governo e autorità locali	- Sovvenzioni - Assistenza gratuita	Sviluppo Studi	- Comunicazione - Promozione dell' sviluppo economico locale - Sostegno alle politica locale in materia di energie rinnovabili	
e autorità locali	prestiti agevolati (senza tasso d'interesse, rimborso subordinato al successo del progetto)	sviluppo studi	- Basato sulla redditività sul fondo economico (totale o rimborso parziale) - Se si tratta di un progetto : maggiori rendimenti per il finanziatore	Energie Samen Fondo di sviluppo (Paesi Bassi)

Potenziale finanziatore di CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative finanziatore	Esempio di progetti CEFS
			nuovi progetti - Potenziale commissione di successo	
Fondi di private equity e public equity, fondi di partecipazione pubblici, fondi pensione (tutti incentrati sull'investimento d'impatto)	- Patrimonio netto - Quasi-patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse)	- Studi di fattibilità - Costi interni di sviluppo (gestione del progetto e collaudo)	- Redditività e valutazione del rischio assunto (tramite rivalutazione delle quote o commissione di successo) - Accesso alla governance - Investimento a lungo termine (ampliamento del portafoglio di progetti) - Per alcuni fondi orientati all'impatto: impatto sociale	EnRciT (Francia)
Piattaforme di crowdfunding / crowdinvesting (ad es. Genervest, GoParity)	- Strumenti di patrimonio netto - Strumenti di quasi-patrimonio netto - Prestiti (solo se un altro investitore si assume il rischio di sviluppo)		Redditività e valutazione del rischio	
Altre comunità energetiche o cooperative energetiche	- Patrimonio netto (offerta di quote) - Quasi-patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse) - Prestiti	- Studi di sviluppo - Costo interno di sviluppo (gestione del progetto)	- Condivisione del rischio - Acquisizione di competenze (progetti più grandi, nuove tecnologie)	Energy4All (Regno Unito)

Potenziale finanziatore del CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative del finanziatore finanziatore	Esempio di CEFS esistente
Organizzazioni filantropiche	Donazioni	Studi	Comunicazione	
Investimenti collettivi da parte di privati, family office e piccole imprese	- Investimenti nel patrimonio netto - Quasi-patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse)	- Studi di sviluppo - Costi interni di sviluppo (gestione del progetto)	- Ritorno sull'investimento - Impatto tangibile - In caso di ricorso a terzi: diluizione del rischio - In caso di investimento nel patrimonio netto: accesso alla governance del progetto - Comunicazioni e notizie relative al progetto	EnRciT (Francia)

Esempi di CEFS in fase di sviluppo

Il CEFS come intermediario tra i finanziamenti pubblici e i proprietari dei progetti: l'esempio del [Fondo di Sviluppo di Energie Samen](#)

Il Fondo di Sviluppo di Energie Samen è finanziato da quattro province dei Paesi Bassi e dalla regione dell'Achterhoek. Copre i costi di sviluppo di progetti eolici e solari su larga scala di proprietà di cooperative energetiche. Il fondo eroga prestiti senza interessi, con una commissione di successo.

Il CEFS come intermediario verso i fondi di patrimonio netto: l'esempio di EnRciT

EnRciT è un fondo di capitale di sviluppo francese gestito da Energie Partagée. È dedicato agli investimenti nel patrimonio netto per lo sviluppo di progetti cittadini in Francia. È stato lanciato a seguito di un investimento di dieci milioni di euro da parte di tre investitori: un fondo pubblico, una banca etica e un fondo pensione.

Il CEFS come intermediario per una rete di cooperative: l'esempio di Energy4All

Nel Regno Unito, le cooperative che Energy4All contribuisce a creare raccolgono fondi attraverso offerte pubbliche di quote, rivolte ai cittadini locali e alle autorità locali.

Energy4All fornisce assistenza ai progetti energetici cooperativi:

- Sviluppando business case a lungo termine
- Supportando il progetto durante il processo di pianificazione
- supervisionando la realizzazione del progetto
- gestendo il funzionamento continuativo per conto della comunità
- sostenendo il consiglio di amministrazione indipendente della cooperativa

Energy4All ricava la maggior parte dei propri finanziamenti da:

- Contributi di sviluppo versati dalle cooperative al completamento di un nuovo progetto.
- Le quote associative annuali versate dalle cooperative per i servizi forniti da E4All.



FASE DI COSTRUZIONE

La fase di costruzione dei progetti energetici **presenta meno rischi**. Questa fase è spesso **finanziata in gran parte da prestiti bancari**. Le banche richiedono che i progetti dispongano di una quantità minima di liquidità (patrimonio netto degli investitori) e concedono prestiti che spesso corrispondono all'80% dei costi del progetto.

Un'opzione per evitare il rischio di costruzione consiste nel collaborare con un promotore, con la possibilità per il proprio CEFS di acquistare una quota della sua partecipazione entro una data prestabilita dopo il completamento. Questo approccio trasferisce parte del rischio di costruzione al promotore privato e può facilitare la raccolta di fondi, ma in genere il proprio CEFS dovrà pagare un po' di più per una quota del progetto portato a termine con successo.

Potenziale finanziatore del CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative del finanziatore del finanziatore	Esempio di CEFS esistente
Fondi di private equity e public equity incentrati sull'investimento d'impatto	- Patrimonio netto (offerta di quote) - Quasi-patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse)	- Costruzione - Investimenti preliminari alla costruzione, quando il finanziamento bancario non è ancora stato ottenuto (ad esempio, anticipi sull'IVA o canoni di connessione alla rete)	- Accesso alla governance - Investimenti a lungo termine per ampliare il proprio portafoglio di progetti - Fondo orientato all'impatto: impatto sociale	

Potenziale finanziatore del CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Finanziatore Esigenze	Esempio di CEFS esistente
Fondi di prestiti ponte	- Patrimonio netto - Quasi-patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse) - Prestito	Investimenti pre-costruzione quando il finanziamento bancario non è ancora stato assicurato (ad es. anticipi sull'IVA o canoni di connessione alla rete)	- Durata di 2-3 anni - Debito mezzanino: rimborsato dopo un prestito bancario di rango superiore, pertanto si applica un tasso di interesse più elevato (2-3 punti in più) - Investimento volto ad accelerare il progetto (bonus per il completamento a breve termine del progetto) - Alcuni investitori utilizzano obbligazioni trasformabili per acquisire un patrimonio netto in caso di insolvenza	Energie Partagée Investissement (Francia)
Banche (probabilmente banche etiche o locali)	Prestiti	Costruzione	- Liquidità minima pari al 20-30% del fabbisogno totale di investimento (patrimonio netto degli investitori) - Investimento sicuro grazie alla verifica del progetto e all'utilizzo di titoli e garanzie	Fondo di realizzazione Energie Samen (Paesi Bassi)
Investimenti collettivi da parte di privati, family office e piccole imprese	- Investimento nel patrimonio netto - Quasi patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse) - Prestiti	Costruzione	- Ritorno sull'investimento - Impatto tangibile - In caso di ricorso a terzi: diluizione del rischio	Energie Partagée Investissement (Francia)

Potenziale finanziatore del CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Finanziatore finanziatore	Esempio di CEFS esistente
			- In caso di investimento in patrimonio netto: implicazioni nella governance del progetto - Comunicazioni e notizie dal progetto	
Organizzazioni filantropiche	Donazione	Costruzione	Comunicazione	
Altre cooperative / comunità energetiche	- Patrimonio netto (offerta di quote) - Quasi-patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse) - Prestiti	Costruzione	- Mutualizzazione del rischio - Finanziamento di progetti di grandi dimensioni	Energy4All (Regno Unito)

Esempio di CEFS in fase di costruzione

Prestiti bancari gestiti da un CEFS: l'esempio di Energie Samen e del Realisation Fund

Il Realisation Fund aiuta le comunità energetiche a ottenere prestiti commerciali per la fase di costruzione dei loro progetti fotovoltaici su larga scala. È stato istituito da tre **banche olandesi etiche e cooperative** (ASN Bank, Rabobank, Triodos). Energie Samen funge da **gestore del fondo** e guida i richiedenti – le cooperative energetiche – attraverso un processo standardizzato di richiesta di prestito.

Per maggiori dettagli, consultare [l'Allegato II della presente Guida](#).

Investimento collettivo gestito da un CEFS: l'esempio di Energie Partagée Investissement

Energie Partagée Investissement è un fondo che si concentra sul finanziamento della fase di costruzione di progetti energetici cittadini in Francia. Raccoglie i risparmi dei cittadini e li investe come patrimonio netto nelle società che realizzano progetti di energia rinnovabile a iniziativa dei cittadini.

FASE OPERATIVA

Nella fase operativa, il fabbisogno finanziario è inferiore e l'impianto genera entrate grazie alla vendita di energia. Tuttavia, il progetto potrebbe avere esigenze finanziarie puntuali.

È improbabile che un CEFS sia attivo esclusivamente nella fase operativa. Tuttavia, alcuni finanziatori possono aiutare il vostro CEFS a consolidare il fabbisogno finanziario dei vostri progetti o ad ampliare il vostro portafoglio di progetti se state acquisendo un progetto dopo la messa in servizio.

Potenziale finanziatore CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative del finanziatore del finanziatore	Esempio di CEFS esistente
Fondi di private equity e public equity incentrati sull'investimento d'impatto	- Patrimonio netto (offerta azionaria) - Strumento di patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse)	Manutenzione	- Accesso alla governance - Investimento a lungo termine per ampliare il proprio portafoglio di progetti - Fondo orientato all'impatto: impatto sociale	
Investimenti collettivi da parte di privati, family office e piccole imprese	- Investimento nel patrimonio netto - Strumenti di patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse) - Prestiti	Manutenzione	- Ritorno sull'investimento - Impatto tangibile - In caso di ricorso a terzi: diluizione del rischio - In caso di investimento nel patrimonio netto: accesso alla governance - Comunicazioni e notizie dal progetto	Energie Partagée Investissement (Francia)
Piattaforme di crowdfunding / crowdfinancing	- Patrimonio netto - Quasi-patrimonio netto - Prestiti (solo se un altro investitore)		- Redditività e valutazione del rischio	

Potenziale finanziatore CEFS	Prodotto di investimento	Cosa potrebbe essere finanziato	Aspettative del finanziatore del finanziatore	Esempio di CEFS esistente
	si assume il rischio di sviluppo)			
Altre cooperative/comunità energetiche	- Patrimonio netto (offerta di quote) - Quasi-patrimonio netto (prestito degli azionisti con tassi di interesse) - Prestiti	Manutenzione	- Mutualizzazione del rischio - Finanziamento di progetti di grandi dimensioni	Energy4All (Regno Unito)

b. Il vostro finanziatore condivide i vostri valori e comprende le caratteristiche degli investimenti nei progetti energetici?

Per trovare il finanziatore giusto, devi assicurarti che sia in sintonia con i tuoi valori e che le sue aspettative siano in linea con l'investimento che desideri effettuare.

Esempio della necessità di allineamento delle aspettative degli investitori CEFS: la storia del fondo di sviluppo francese EnRciT

EnRciT è stato lanciato grazie a un investimento di dieci milioni di euro da parte di tre investitori: un fondo pubblico, una banca etica e un fondo pensione. L'obiettivo di EnRciT era finanziare la fase di sviluppo di progetti energetici.

Inizialmente, il gestore del fondo, Energie Partagée, era incaricato di individuare opportunità di investimento in progetti cittadini. Una volta selezionati i progetti, un comitato composto dai tre azionisti del fondo avrebbe convalidato l'opportunità di investimento.

EnRciT ha dovuto affrontare una serie di problemi:

- **partecipazione passiva:** il fondo investiva esclusivamente in qualità di azionista passivo, senza partecipare alla gestione del progetto. Ciò non rispondeva all'esigenza della comunità energetica di ricevere consulenza e condivisione di conoscenze. Tali investimenti non erano inoltre in linea con le condizioni di mercato relative alla valorizzazione dello sviluppo del rischio. La valorizzazione avviene tramite un contratto di sviluppo che prevede obblighi di consulenza da parte degli azionisti.
- **i requisiti di redditività** erano troppo elevati per i progetti di energia comunitaria

- **cannibalizzazione:** esistevano altri fondi in cui erano attivi i finanziatori di EnRciT e che avevano politiche di investimento diverse, spesso meno onerose rispetto a quelle di EnRciT. Ciò limitava le opportunità di investimento e rendeva impossibile raggiungere il punto di pareggio.

EnRciT è stata quindi acquisita da Energie Partagée al fine di modificare la strategia di investimento del fondo e soddisfare le esigenze dei progetti energetici cittadini a livello locale. Il fondo fa ora parte del veicolo di investimento di Energie Partagée che finanzia principalmente la fase di costruzione del progetto, meno rischiosa, e dedica l'8% dei propri fondi al finanziamento dello sviluppo. EnRciT viene remunerata tramite commissioni di successo e, a volte, addebita servizi di sviluppo a seconda del progetto. Quando ha inizio la fase di costruzione, EnRciT spesso vende le proprie quote ad altri investitori o a Energie Partagée Investissement (il fondo di costruzione di Energie Partagée), consentendo a Energie Partagée di avere una visione completa del progetto.

➡ Tappa 10: individua il tuo finanziatore e contattalo per richiedere un primo incontro



Fase 2: Costruisci un modello di business per il tuo CEFS

Quali sono i criteri principali da considerare?

- Il CEFS deve rispondere alle dimensioni del mercato, alla capacità dei propri finanziatori e adeguarsi al loro livello di rischio
- Il CEFS dovrebbe disporre di una riserva di liquidità per eventuali progetti che non andranno a buon fine
- Il CEFS dovrebbe essere scalabile: pensa alle varie fasi: piano triennale, quinquennale e decennale
- Quando si crea un CEFS, è necessario tenere conto dei costi amministrativi

Esempio di modello di business di un CEFS: il fondo di sviluppo francese EnRciT

EnRciT sostiene lo sviluppo di progetti eolici e solari in tutta la Francia. È il fondo gemello di Energie Partagée Investissement, il fondo di patrimonio netto dedicato alla costruzione di Energie Partagée. In generale, gli investimenti azionari vengono effettuati nella fase di costruzione e sviluppo con l'obiettivo di ottenere un ritorno sull'investimento del 4%, al netto dei costi di gestione di Energie Partagée. L'8% del totale di Energie Partagée

è dedicato allo sviluppo, con un obiettivo di impatto netto pari a zero su tale importo. Un team di 6 professionisti degli investimenti valuta e segue i progetti sia nella fase di sviluppo che in quella di costruzione.

Progetti interessati

EnRciT effettua investimenti principalmente in tecnologie mature (fotovoltaico ed eolico) e in progetti di una certa dimensione (>1 MW, 5-50 milioni di euro), con un budget di sviluppo totale compreso tra 80.000 euro e 1 milione di euro. Interviene dopo che sono stati condotti studi di fattibilità e a condizione che l'accesso al terreno o all'immobile sia garantito.

Il modello di business di EnRciT

Per bilanciare il portafoglio tra successi e insuccessi, è necessario adottare un approccio di condivisione del rischio e valorizzare il rischio assunto nei progetti. Il tempo dedicato dal team deve essere bilanciato tra la gestione dei progetti nuovi e di quelli esistenti.

EnRciT interviene nel co-sviluppo di progetti, insieme a partner privati, autorità pubbliche e collettivi di cittadini. Non conduce gli studi tecnici che richiedono un ingente investimento, ma funge piuttosto da ponte tra il settore privato, le autorità locali e i cittadini, il che limita le sue spese.

Il ruolo di EnRciT consiste nel:

- costruire e costituire il partenariato (redigendo e negoziando l'accordo tra cittadini e partner privati),
- guidare la partnership (fornendo contenuti e metodi e animando la governance),
- progettare e condurre azioni di comunicazione a livello locale per sensibilizzare e favorire l'accettazione del progetto, e
- fungere da intermediario e garantire che i partner del progetto rispettino i propri ruoli e le proprie responsabilità.

EnRciT effettua un investimento tra i 30.000 € e i 400.000 € in ciascun progetto. Finanzia i progetti e ottiene un compenso dai propri progetti:

- Assumendosi lo sviluppo: EnRciT si assume il rischio fornendo servizi che saranno pagati dalle società di progetto agli azionisti al termine dello sviluppo. Ciò si concretizza in un contratto di sviluppo.
- L'investimento tramite patrimonio netto e prestiti agli azionisti: i fondi finanziano i servizi esterni a un tasso di interesse.

EnRciT valorizza il rischio assunto addebitando il proprio servizio, applicando un tasso di interesse sul prestito azionario e applicando una commissione di successo incorporata nel contratto di sviluppo o concretizzata nel valore delle quote vendute al termine della fase di sviluppo.



Fase 3: Presentare il proprio progetto al finanziatore

- a. Organizza un primo incontro per discutere i principi fondamentali

Quando ti rivolgi per la prima volta al tuo potenziale finanziatore, è importante ascoltare le sue esigenze e aspettative.

📌Suggerimento: prepara una breve panoramica della tua roadmap CEFS

- Piano di ½ pagina
 - problema affrontato dalle cooperative energetiche
 - possibili orientamenti per le soluzioni previste
- presentazione di base con il tipo di progetto a cui punta il vostro CEFS e le possibili modalità di finanziamento
- valuta in che modo il tuo finanziatore potrebbe aiutarti e quali sono le aspettative

- b. Quindi preparate un solido business plan

📌Suggerimento: come redigere il vostro business plan

- Stabilite il vostro fatturato
 - Verifica che il flusso di progetti sia credibile
 - Calcola il volume di investimento (numero di progetti x livello medio di investimento) per tecnologia e a seconda della fase
 - Prevedi un orizzonte temporale di almeno 10 anni, con una valutazione annuale in base al volume dei progetti, includendo una fase di crescita e una di stagnazione e tenendo conto del disinvestimento
- Determina la tua redditività
 - Se si interviene in qualità di investitore: per ogni tipo di progetto, per tecnologia, per tipo di prodotto di investimento (ad es. investimento rischioso a breve termine vs. investimento a più lungo termine con dividendi)
 - Se agite in qualità di intermediario: a seconda dell'accordo con l'investitore (livello di commissione, numero di progetti, ecc.)
- Valuta i tuoi costi
 - Costi del personale
 - Costi fissi: affitto, assicurazione, IT, ecc.

- Esigenze di comunicazione
- Sviluppo commerciale: più il tuo prodotto di investimento è standardizzato, minori saranno questi costi
- Rapporti con gli investitori (comunicazione, tempo dedicato): scenari diversi a seconda del tipo di investitore

➡ **Tappa 11: definisci il business plan per i tuoi primi progetti**

Parte III: Avviare o ampliare il proprio CEFS

Definire la struttura ottimale per avviare il finanziamento dei progetti dei cittadini

Come creare una struttura operativa?



Fase 1: Progetta la tua struttura

a. Qual è la tua forma giuridica?

Per scegliere la forma giuridica più adeguata, puoi porti una serie di domande fondamentali.

Suggerimento: se sei una cooperativa energetica proprietaria dei propri progetti, potrebbe essere opportuno creare un'organizzazione separata per istituire il tuo CEFS, al fine di evitare conflitti di interesse.

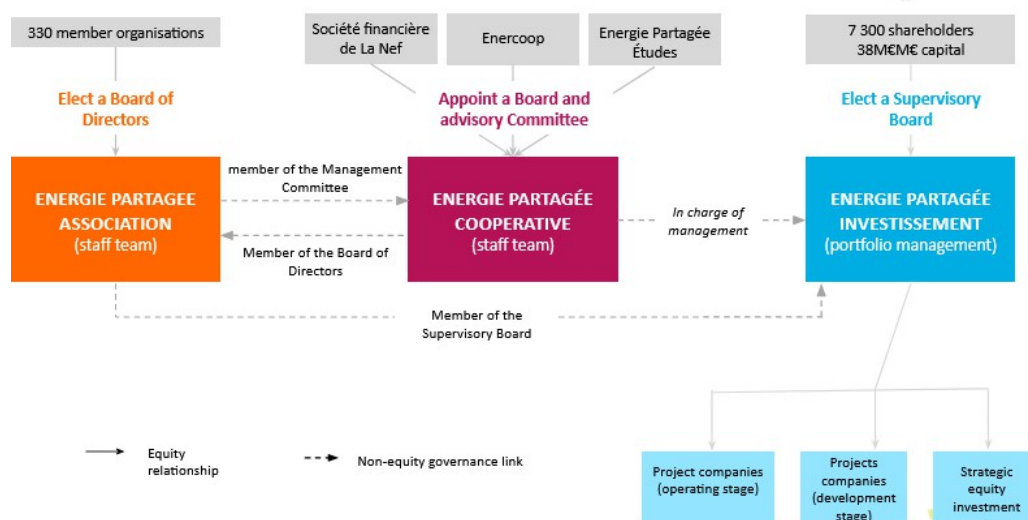
Suggerimento: Domande fondamentali per scegliere la forma giuridica

- **Requisiti per la costituzione**
 - Numero minimo di membri/fondatori?
 - È necessaria la registrazione? Qual è la procedura di registrazione?
 - Tipo di documentazione e tempistiche?
- **Onere amministrativo**
 - Quali dichiarazioni e revisioni contabili sono obbligatorie?
 - Quanto tempo e quali competenze sono necessarie per gestire questa forma giuridica?
- **Responsabilità**
 - In che misura voi (i membri) siete tutelati da questa forma giuridica?
 - La vostra forma giuridica è compatibile con il tipo di attività che intendete svolgere?
- **Capitale**
 - Qual è l'importo minimo del capitale?

- Come può essere utilizzato questo capitale nelle operazioni quotidiane?
- Il capitale può essere restituito agli investitori?
- Governance
 - È sufficientemente flessibile?
 - Quali sono i requisiti minimi previsti dal vostro sistema di governance?
- b. Qual è il vostro sistema di governance? Quali sono gli enti coinvolti e quali sono i loro ruoli?

Per creare uno strumento che funzioni bene, dovrete definire il collegamento di governance e il rapporto con i vostri investitori o finanziatori.

Esempio di sistema di governance: la struttura della società francese CEFS Energie Partagée Investissement



L'Associazione Energie Partagée sensibilizza sulle tematiche dell'energia comunitaria e riunisce attori e responsabili di progetto su scala nazionale, in particolare fornendo sostegno alle comunità energetiche. Energie Partagée Investissement raccoglie i risparmi dei cittadini e li investe direttamente in progetti di energia rinnovabile.

- c. Quale processo di rendicontazione scegliete di adottare (cosa, come, quando e a chi deve essere riferito)?

Per garantire il corretto funzionamento del CEFS, pianificate il vostro sistema di rendicontazione

- al vostro finanziatore
- ai vostri azionisti
- all'autorità di vigilanza (rendiconti finanziari, dichiarazioni fiscali ecc.)

➡️ Tappa 12: registra la tua struttura e definisci i meccanismi di governance e rendicontazione



Fase 2: Assumete il vostro personale

- a. Di quale personale hai bisogno?
- Front e back office per evitare conflitti di interesse: una figura commerciale per la gestione dei progetti e una figura finanziaria per richiedere i fondi e monitorare l'andamento dell'investimento/del progetto
- b. Di quali competenze hai bisogno?
- Conoscenza dei mercati finanziari ed energetici (analisi finanziaria, conoscenze tecniche, strumenti di finanziamento e modellizzazione di business plan)
 - conoscenza specifica dei modelli di business dei progetti cooperativi / cittadini

➡️ Tappa 13: cerca le persone di cui hai bisogno per sviluppare il tuo strumento



Fase 3: Definisci i tuoi processi operativi

a. Di quale sistema informatico hai bisogno?

☞Suggerimento: pensa a uno strumento che possa essere compatibile con quello dei tuoi partner

☞Suggerimento: inizia in modo semplice e poi crea i tuoi strumenti informatici se necessario

☞Suggerimento: alcuni strumenti informatici di cui potresti aver bisogno (per CEFS più avanzati)

- Piattaforma di crowdfunding (probabilmente in collaborazione con uno strumento esterno)
- Piattaforma di gestione degli azionisti (esterna o interna)
- Strumento di gestione delle relazioni con i clienti (per aiutarti a tenere traccia dei rapporti con i tuoi vari partner)



CoopHub.EU

Piattaforma di gestione degli azionisti sviluppata da una CEFS: la storia di CoopHub

CoopHub consente ai privati di acquistare quote della CEFS Energie Partagée o di molte altre cooperative energetiche. È possibile caricare documenti, monitorare il proprio investimento e investire in altre cooperative. La piattaforma CoopHub è il risultato del lavoro svolto da Energie Partagée e REScoop Wallonie per fornire alle cooperative di cittadini uno strumento condiviso e sicuro, appositamente adattato alle peculiarità delle società di produzione di energia con un elevato numero di azionisti, la cui gestione (aumenti di capitale, pagamento dei dividendi, riacquisto totale o parziale delle quote, ecc.) può risultare complessa.

b. Quali contratti sono necessari per costituire un CEFS?

I contratti, i documenti legali e le certificazioni necessari per creare il proprio CEFS variano da un paese all'altro.

Esempi di contratti per la costituzione del CEFS:

- registrazione della società: statuto societario, patto parasociale per gli azionisti
- accordo di collaborazione con il proprio finanziatore
- Risorse umane: contratto di lavoro o di prestazione d'opera se si lavora con personale esterno
- assicurazione
- certificazioni utili (ad es. finanza equa, certificazione di impresa a impatto sociale, ecc.)

Esempi di contratti per l'attività CEFS:

- per le SPV: statuto, contratto di prestiti tra azionisti, obbligazioni/titoli, contratto di sviluppo
- per il CEFS: contratto di prestazione di servizi, contratto di assicurazione/copertura dei rischi per determinati tipi di investimenti

📌Suggerimento: redigere una guida contrattuale

Per i contratti più semplici e ricorrenti, è possibile creare dei modelli. Per i contratti più complessi che verranno utilizzati regolarmente, è possibile redigere una guida contrattuale generale con informazioni sulle clausole fondamentali.

➡📌Tappa 14: dotare il proprio CEFS di strumenti e processi interni

Allegato I: il piano di replicazione dell'ACCE: semplici passaggi per istituire il proprio CEFS

Durante il progetto ACCE, ciascuno dei nostri partner ha definito una tabella di marcia per creare o ampliare il proprio CEFS. Hanno utilizzato i seguenti passaggi per strutturare la propria riflessione.

1. Come vengono attualmente finanziati i progetti target?
2. Come vorreste che fossero finanziati i vostri progetti in futuro?
3. Qual è l'ambito di applicazione del CEFS proposto che vorreste avere?

Obiettivo	Tecnologia	
	Fase del progetto	
	Potenza approssimativa [MW]	
	Investimento approssimativo [€]	
Fonte	Tipo di finanziamento	
	Si prega di indicare i finanziatori previsti	
Prodotto	Tipo di finanziamento	
	Ambito geografico	
Istituzione	Quale ente gestirà il CEFS?	
Condivisione delle conoscenze	Quali sono i meccanismi di condivisione delle conoscenze previsti?	

4. Quale sarà il ruolo della vostra organizzazione in questo futuro CEFS?

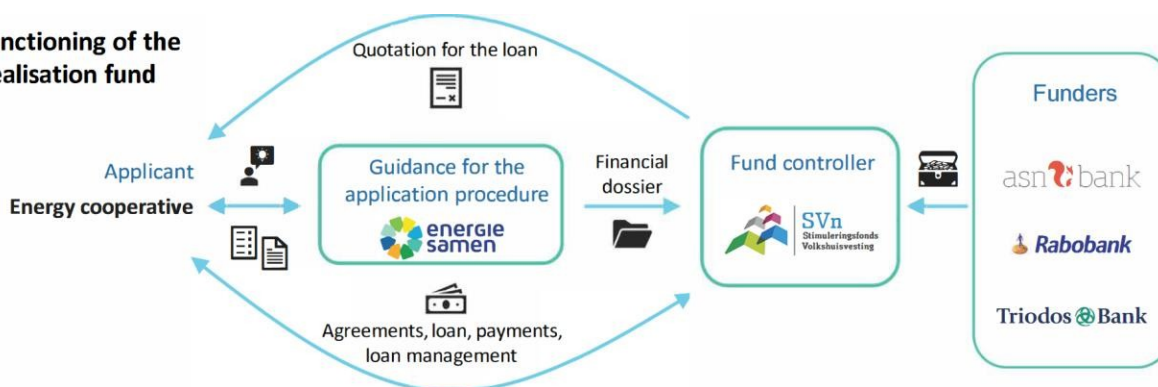
Allegato II: Feedback dai CEFS esistenti: Energie Samen – Fondo di Realizzazione e Fondo di Sviluppo

1. Il Fondo di Realizzazione (Realisatiefonds)



Il Fondo di Realizzazione, gestito da Energie Samen nei Paesi Bassi, finanzia la fase di costruzione di progetti fotovoltaici di medie dimensioni. È stato istituito nel 2021 a seguito di un accordo tra Energie Samen e tre banche etiche.

Functioning of the Realisation fund



STRUTTURA DEL CEFS	
Struttura	Il Fondo di Realizzazione coinvolge tre parti: le banche, un gestore del fondo e un referente per le cooperative energetiche richiedenti (Energie Samen). 1. Le banche che forniscono i fondi (ASN Bank, Rabobank, Triodos) Prima del lancio del fondo, le banche hanno concordato - la politica di investimento: tipologia di progetti, termini e condizioni dei prestiti - la ripartizione dei ruoli tra il gestore del fondo e le banche

	la procedura di richiesta: quali documenti un richiedente deve fornire per ridurre al minimo il rischio per il finanziatore (incluso l'uso di un business case standardizzato¹³). Ciò ha ridotto drasticamente i tempi di elaborazione delle richieste di prestito. 2. Il gestore del fondo che amministra le risorse finanziarie (SVn) Prima del lancio del fondo, SVn ed Energie Samen hanno definito la politica di investimento, successivamente approvata dalle banche 3. La guida alla richiesta che semplifica il processo per i richiedenti (Energie Samen) Energie Samen verifica la qualità dei richiedenti e presenta il dossier a SVn. Durante l'intero processo di richiesta, Energie Samen fornisce modelli e indicazioni su come preparare i documenti. Una volta realizzato il progetto, la gestione del prestito è interamente di competenza di SVn.
Istituzione (collegamenti con gli investitori)	Questo fondo ha semplificato le procedure di ottenimento dei prestiti aziendali per le cooperative energetiche standardizzando i processi di richiesta. Gli accordi chiave che definiscono questo fondo sono: - Accordo tra le tre banche e il controllore del fondo in merito alle procedure di finanziamento e controllo del fondo. - Accordo di collaborazione tra il controllore del fondo e il gestore del fondo, che definisce in dettaglio i ruoli e le responsabilità. - Politica di investimento concordata dal gestore del fondo, dal controllore del fondo e dalla banca, che stabilisce i requisiti di ammissibilità dei richiedenti e dei loro progetti. - Modello di dossier con i documenti richiesti per la presentazione della domanda. - Procedura di valutazione standardizzata.
Progetti destinati	Il gruppo target è costituito da progetti di cooperative che hanno raggiunto il financial close¹⁴ su progetti fotovoltaici su larga scala. Essi sono ammissibili se soddisfano i seguenti criteri: - Essere in grado di finanziare autonomamente almeno il 25% del progetto. - Ricevono una sovvenzione SCE o SDE, ovvero una tariffa incentivante per l'energia immessa in rete che garantisce un prezzo minimo per la vendita di energia elettrica per tutta la durata del piano di business (15 anni), consentendo così un piano di business stabile per il periodo di durata del prestito.
Fonti (investitori)	Normalmente le banche non concedono prestiti al di sotto di un determinato importo (1 milione di euro); tuttavia, aderendo al Fondo Realisation, si sono dimostrate disposte a partecipare indirettamente al finanziamento di progetti energetici "di minore entità". Hanno stipulato un accordo di finanziamento con il gestore del fondo, pertanto non sono coinvolte attivamente nella gestione quotidiana e nel monitoraggio dei prestiti.

¹³ Utilizzo di un modello esistente elaborato da un consulente (Softenergy – Floris Bruning) che lo aveva sviluppato per la propria attività, successivamente modificato sulla base del feedback delle banche e approvato da un revisore esterno indipendente

¹⁴ Il «financial close» si raggiunge quando sono stati assicurati tutti i finanziamenti necessari affinché il progetto possa passare alla fase di costruzione.

Prodotto	Prestito aziendale per i costi di costruzione. Una cooperativa energetica contrarrà un prestito aziendale con il gestore del fondo • da un minimo di 30.000 € a un massimo di 1.000.000 €, finanziando fino al 75% dei costi totali di costruzione. La durata è di 13,5 anni e i tassi di interesse sono fissi. • Costi ammissibili: costi di realizzazione dell'impianto e prefinanziamento degli oneri fiscali relativi alla fase di costruzione. • Condizioni rilevanti: il finanziamento include il diritto di costituire in pegno l'intero impianto.
STRUTTURA DEL CEFS	
Piano d'azione	Il processo è durato un anno e mezzo. Fase 1: Energie Samen ha avviato l'iniziativa inizialmente con una banca, per poi coinvolgerne altre due al fine di ottenere un maggiore margine di manovra finanziario. Successivamente è stato selezionato l'intermediario (SVn). Insieme hanno firmato una lettera di intenti per sviluppare congiuntamente il fondo. Fase 2: La negoziazione degli accordi tra le tre banche è stata lunga e costosa, ma necessaria per regolamentare la collaborazione e le responsabilità (50.000 € di spese legali). Gli ultimi sei mesi sono stati dedicati alla definizione approfondita dei requisiti dettagliati e delle soglie di approvazione. Energie Samen si è consultata settimanalmente con le banche e l'intermediario SVn, coinvolgendo esperti quando era necessario un supporto specifico. Dettagli specifici discussi: • Requisiti per richiedere un prestito: ridotti rispetto ai requisiti bancari classici applicati ai prestiti di importo maggiore, suddivisi tra requisiti essenziali e requisiti non obbligatori, con l'aggiunta di una versione semplificata per i prestiti di importo più modesto (30.000-100.000 €). • Come verificare se una domanda soddisfa i requisiti? Sono stati sviluppati una serie di documenti standard, in un formato prestabilito, per accelerare il processo • "Chi controlla cosa"? Energie Samen è nella posizione migliore per esaminare i dettagli, mentre il responsabile del controllo del fondo verificava che fossero stati presentati tutti i documenti richiesti Fase 3: Tutti i partner hanno messo per iscritto ogni aspetto nei regolamenti relativi agli investimenti, che sono stati esaminati attentamente e concordati.

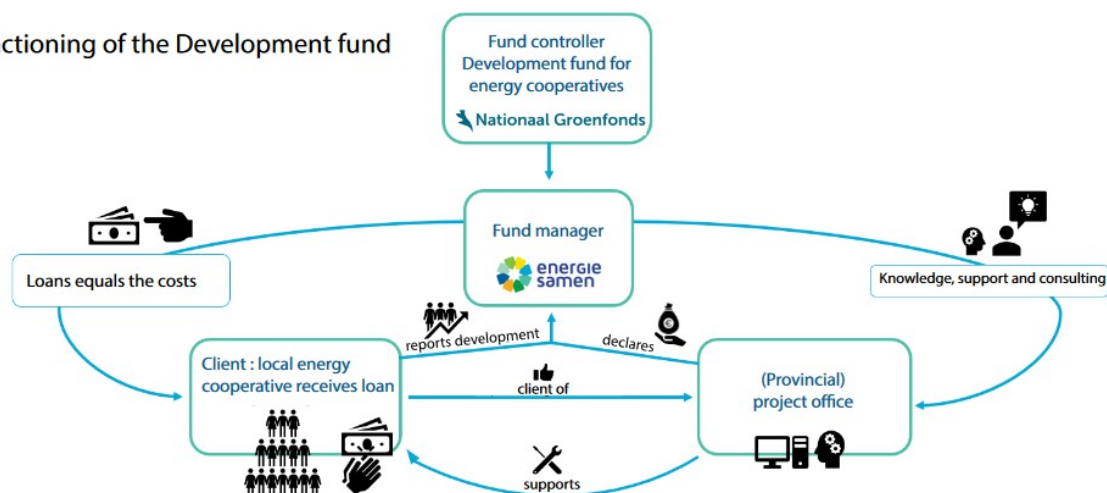
Selezione dei progetti	1. Registrazione: la cooperativa effettua la registrazione tramite un modulo di richiesta online che verifica i requisiti fondamentali della <u>politica di investimento</u> (l'organizzazione richiedente è una cooperativa, è stata concessa la tariffa incentivante per l'energia immessa in rete, la cooperativa è in grado di fornire il 25% dei fondi e il prestito richiesto rientra nell'entità prevista dal fondo). 2. Preparazione del dossier: la cooperativa fornisce i documenti indicati nella <u>checklist</u>. Energie Samen analizza i documenti (vedi <u>qui</u>). 3. Fase 1 del dossier e offerta di prestito: una volta completati tutti i documenti richiesti, Energie Samen li trasmette al gestore del fondo SVn, che verifica il dossier e presenta un'offerta di prestito alla cooperativa. 4. Fase 2 del dossier e apertura del conto di progetto: per l'elaborazione del prestito, la cooperativa ha 3 mesi di tempo per presentare i documenti rimanenti. Una volta completato il dossier, Energie Samen lo trasmette a SVn. SVn ha 5 giorni di tempo per approvare il prestito. Il denaro viene quindi versato a Energie Samen. 5. Erogazione del prestito: Energie Samen invia il denaro alla cooperativa e il prestito deve essere rimborsato a rate direttamente a SVn.
MODELLO CEFS	
Modello di business	Energie Samen ha ricevuto 200.000 € dalle banche per costituire il fondo e riceve 1.000 € per ogni prestito concesso.
Dimensioni	● Capitalizzazione totale fino ad oggi: 3,2 milioni di euro ● Numero di progetti finanziati dal 2021: 42 ● Produzione: 5.862.200 kWh all'anno
Personale	Il fondo è amministrato dal dipartimento di gestione dei fondi all'interno di Energie Samen, che comprende un responsabile e due coordinatori finanziari (2,6 FTE). I requisiti generali per il team sono ● Comprensione delle questioni finanziarie che i richiedenti devono affrontare. ● Affinità con il settore e comprensione di come funziona un progetto. ● Atteggiamento cordiale e orientato al cliente: semplificare il più possibile le procedure per i richiedenti.

2. Il Fondo di Sviluppo (Ontwikkelfonds)



Lanciato nel 2021, l'Ontwikkelfonds finanzia i costi di sviluppo dei progetti di energia comunitaria nei Paesi Bassi. È finanziato con fondi pubblici provenienti da quattro province e dal governo nazionale ed è gestito da un amministratore del fondo e da Energie Samen.

Functioning of the Development fund



STRUTTURA DEL CEFS	
Struttura	All'interno del Fondo di Sviluppo sono presenti quattro ruoli: (i) il governo nazionale e quelli provinciali sono i finanziatori del fondo, (ii) Nationaal Groenfond è l'amministratore del fondo, (iii) Energie Samen è il gestore del fondo e (v) il consulente di progetto regionale fornisce assistenza al progetto. 1. I governi nazionale e provinciali (4 province) hanno fornito il capitale per il fondo di sviluppo. 2. Il responsabile del fondo (Nationaal Groenfond) si occupa dell'amministrazione finanziaria del fondo. È lui a dare l'approvazione definitiva ai prestiti e a stabilire se nel fondo vi siano ancora risorse sufficienti per erogare un prestito.

	3. Il gestore del fondo, Energie Samen, riceve ed esamina le richieste di finanziamento. Si occupa di compilare il fascicolo con i documenti richiesti. Una volta completato il fascicolo, effettua un primo controllo di qualità della richiesta di prestito e, contemporaneamente, invia il fascicolo al consulente di progetto regionale per un secondo controllo di qualità. 4. Il consulente di progetto regionale fornisce assistenza diretta ai richiedenti. Effettua il secondo controllo di qualità della domanda di prestito e apporta inoltre le conoscenze locali pertinenti. Dopo l'approvazione del prestito, continua ad assistere i progetti. In questo modo riduce i rischi legati ai prestiti. I consulenti di progetto regionali hanno una conoscenza approfondita dei progetti cooperativi e sono retribuiti come liberi professionisti per i loro servizi.
Istituzione (collegamenti con gli investitori)	Ogni sei mesi Energie Samen fornisce una relazione sullo stato di avanzamento del processo alle amministrazioni locali e nazionali
Progetti target	Il gruppo target è costituito da iniziative energetiche dei cittadini che sviluppano progetti cooperativi su larga scala nel settore eolico o solare. I progetti sono ammissibili se soddisfano i seguenti criteri: - La cooperativa energetica possiede almeno il 50% del progetto - Il progetto ha un costo totale di almeno 500.000 € - Il fondo di sviluppo può finanziare fino al 70% dei costi di sviluppo.
Fonti (investitori)	Ministero dell'Economia e del Clima (EZK) e quattro province. L'EZK ha deciso di promuovere la realizzazione di progetti energetici nelle province in cui ve ne è necessità, mettendo a disposizione un contributo finanziario per la gestione del fondo e concedendo prestiti di sviluppo. L'EZK fornisce un "finanziamento di pari importo": quando una provincia versa denaro nel fondo, il Ministero verserà un importo equivalente, assumendosi le prime perdite.
Prodotto	Il Fondo di Sviluppo è un fondo rotativo che eroga prestiti senza interessi con una commissione di successo. Al termine del processo di sviluppo, se il progetto ha esito positivo, la cooperativa rimborsa il prestito, compresa la commissione di successo. Se una cooperativa non è in grado di realizzare il progetto, il prestito viene condonato. Commissioni di successo applicabili:

	Development process	Max loan per development phase		Max success fee (in percentage of loan sum)	
		PV	Wind	PV	Wind
	Phase 1: feasibility & project plan	€10,000	€10.000	€10,000 (100%)	€20,000 (200%)
	Phase 2: permits	€75,000	€75.000	€18,750 (25%)	€37,500 (50%)
	Phase 3: subsidy (feed-in-tariff obtained)	€150,000	€150,000	€37,500 (25%)	€75,000 (50%)
	Phase 4: preparation building	€300,000	€300,000	€75,000 (25%)	€75,000 (25%)
	Total	€535,000	€535,000		
COSTITUZIONE DEL CEFS					
Piano d'azione	La costituzione del fondo ha richiesto 2-3 anni. Ha coinvolto diversi livelli di governo (provinciale, nazionale e alcune municipalità). Fase 1: È stato organizzato un incontro tra le amministrazioni locali, Energie Samen e il governo nazionale per stabilire i principi di base. Fase 2: L'obiettivo successivo è stato quello di creare un gruppo di stakeholder (quattro province) disposte a portare avanti l'iniziativa, al fine di ottenere il cofinanziamento da parte del Ministero dell'Economia e degli Affari climatici. Fase 3: Ci sono voluti due anni per definire il regolamento e le modalità di funzionamento del fondo, quali i criteri utilizzati per l'approvazione delle richieste di nuovi prestiti e la procedura e la valutazione per l'estensione dei prestiti quando i progetti entrano in una nuova fase. Il concetto di prestito "no cure no pay" ha dovuto essere specificato in dettaglio affinché tutte le amministrazioni potessero essere certe che non fosse possibile un uso improprio. Fase 4: Una volta definita la politica del fondo, tutte le questioni giuridiche sono state risolte in collaborazione con i dipartimenti legali e finanziari del governo.				
Selezione dei progetti	1. Registrazione: la cooperativa presenta domanda per un prestito allo sviluppo tramite il sito web.				

	2. Preparazione del fascicolo e dei documenti di valutazione: la cooperativa fornisce i documenti indicati nella checklist. La cooperativa si mette quindi in contatto con il coordinatore regionale per valutare la fattibilità del progetto. Il contenuto dei documenti viene valutato da Energie Samen. 3. Compilazione della domanda: dopo la valutazione del coordinatore regionale, la cooperativa firma un modulo di domanda formale. Successivamente, il gestore del fondo (Energie Samen) inoltra la domanda al controllore del fondo (NGF). 4. Decisione sulla richiesta di prestito e accordo di finanziamento: dopo l'approvazione da parte del controllore del fondo NGF, l'importo richiesto viene trasferito a Energie Samen. Energie Samen invia un accordo di finanziamento alla cooperativa. 5. Deposito di progetto: dopo aver ricevuto il contratto di finanziamento firmato, viene aperto il deposito di progetto e i fondi vengono versati su di esso. Energie Samen monitora l'utilizzo del deposito per ogni fase. Le cooperative ricevono istruzioni su come presentare le dichiarazioni e le fatture.
MODELLO CEFS	
Modello di business	Il gestore del fondo, Energie Samen, ha ricevuto un pagamento una tantum di 100.000 € dal Ministero dell'Economia e degli Affari climatici per istituire il fondo e riceverà 200.000 € all'anno per i primi 5 anni di attività. Dopo un periodo di 5 anni, Energie Samen riceverà l'1,33% dell'ammontare totale disponibile del fondo, con un minimo garantito di 200.000 € all'anno. Il controllore del fondo NGF riceve lo 0,67% del fondo totale all'anno per la gestione del fondo (minimo garantito di 100.000 € all'anno).
Dimensione	• Capitalizzazione complessiva del fondo: 8,5 milioni di euro • Numero di progetti finanziati dal 2021: 23
Personale	4-5 persone lavorano a tempo pieno per il fondo (Energie Samen, gestore del fondo e consulenti locali)

Allegato III: Definizione di il Programma comunitario (CEFS)

Nel definire il concetto di CEFS, i partner del progetto ACCE hanno evidenziato quattro dimensioni principali che distinguono il finanziamento energetico comunitario dai meccanismi di finanziamento tradizionali.

Le quattro dimensioni individuate che consentono di definire un CEFS sono:

- **Obiettivi:** questa dimensione si riferisce alle tipologie di progetti in cui il CEFS effettua un investimento e analizza principalmente il grado di controllo da parte dei cittadini e i benefici per la comunità derivanti dai progetti finanziati.

I partner del progetto hanno convenuto che i progetti target debbano coinvolgere i cittadini e creare valore positivo a livello locale.

- **Istituzioni:** si riferisce alle organizzazioni che gestiscono i CEFS e alla loro capacità di sostenere progetti di energia comunitaria.

I partner hanno convenuto che un CEFS debba coinvolgere un rappresentante della rete energetica comunitaria per assicurare la capacità del fondo di fornire il necessario sostegno ai progetti e per garantire la stabilità e la pertinenza della politica di investimento.

- **Fonti:** si riferisce all'origine dei fondi gestiti dal CEFS e all'obiettivo perseguito dagli investitori, ovvero se questi puntino maggiormente all'interesse pubblico o a quello privato.

I partner del progetto ACCE hanno convenuto che la trasparenza sull'origine dei fondi utilizzati dal CEFS è fondamentale.

Infine, i partner hanno riconosciuto che sono necessari diversi tipi di fonti per finanziare le diverse fasi del progetto.

- **Prodotti:** si riferisce al prodotto finale offerto dal CEFS, che oscillerà in un intervallo compreso tra sovvenzioni, debito e capitale sociale.

I partner ritengono che tutti i tipi di prodotti finanziari siano ben accetti se erogati dal CEFS. La questione chiave da affrontare sembra essere la riduzione del rischio di investimento per i consumatori privati – e pertanto tutti gli strumenti che perseguono questo obiettivo potrebbero essere idonei.

Molti partner hanno sottolineato il fatto che si debbano considerare i benefici per la comunità (sociali, ambientali ed economici), insieme alla volontà di evitare investimenti speculativi.

Contatti

Partner del progetto

RESCOOP.EU

REScoop EU ASBL (RES)
Federazione europea delle cooperative energetiche dei cittadini
Avenue Milcamps 105
1030 Bruxelles,
Belgio



BEDRIJFSBUREAU ENERGIE SAMEN BV (ENS)
Casella postale 4098
3502 HB Utrecht
Paesi Bassi



ZELENA ENERGETSKA ZADRUGA ZA USLUGE (ZEZ)
Bukovačka 110
10 000 Zagabria
Croazia



GOIENER S.COOP (GOI)
Mallutz 18
20240 Ordizia,
Spagna



BÜNDNIS BÜRGERENERGIE EV (BBE)
Marienstr. 19/20,
10117 Berlino,
Germania



ENERGIE PARTAGÉE COOPERATIVA ENERGETICA (EPC)
Avenue des Canuts 10,
69120 Vaulx-en-Velin,
Francia



COOPERATIVA DE ENERGIE (CDE)
Strada Covaci 6
030096 Bucarest,
Romania



ECOPOWER (ECO)
Posthoflei 3
Berchem 2600,
Belgio