



Quel Partenariat Public – Privé ?

Quel appui du secteur public au développement de l'électrification rurale à base d'énergie renouvelable ?

Session n° 2. Jeudi 1^{er} novembre 2012.

Daniel GUIE (Directeur Général ANER Congo)
Président du Club-ER





Plan de la présentation



1. Présentation du CLUB-ER
2. Retour d'expérience des Partenariats Public Privés (PPP) en électrification rurale dans les pays membres du CLUB-ER :
 - Préalables pour un PPP
 - Quel effet de levier sur les financements ?
 - Inadaptation des Fonds d'Électrification Rurale (FER)
 - Emergence d'opérateurs locaux d'électrification rurale
3. Quelles orientations donner aux appuis du secteur public pour le développement de l'électrification rurale à base d'énergie renouvelable
 - Adapter les Fonds d'Électrification Rurale (FER)
 - Adapter les incitations aux particularités de l'électrification rurale



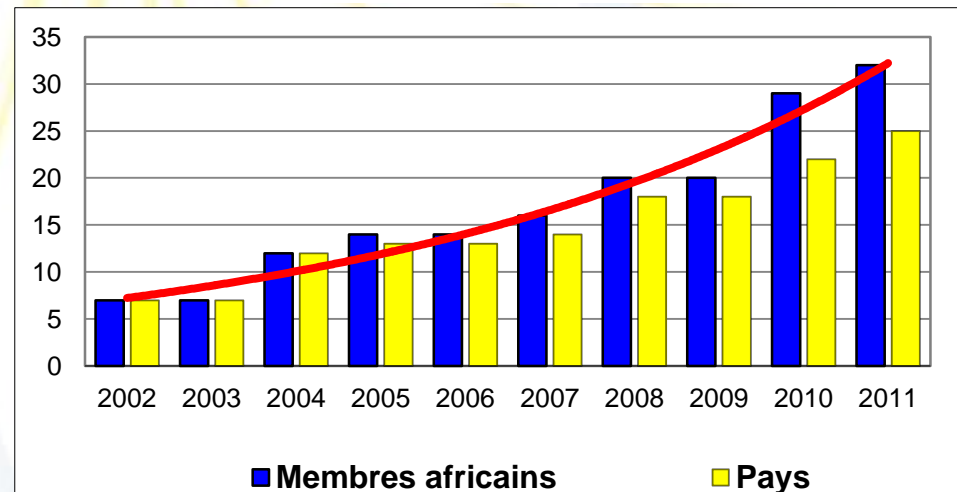
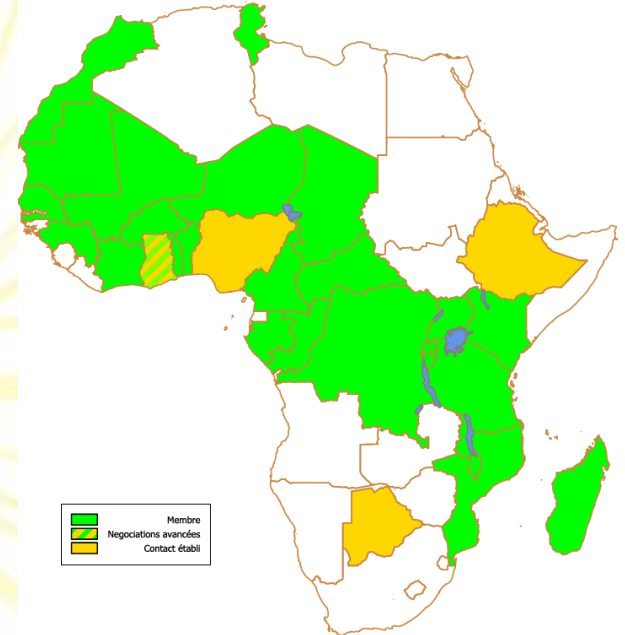
1. Présentation du Club-ER



Le Club-ER



- Initié en 2002, le **Club des Agences et Structures nationales africaines en charge de l'électrification rurale** est un réseau opérationnel bilingue français / anglais sur le thème de l'électrification rurale:
- Le **CLUB-ER** Bénéficie du soutien financier de la Commission Européenne, la Francophonie et l'ADEME.
- 32 membres africains, 26 pays :



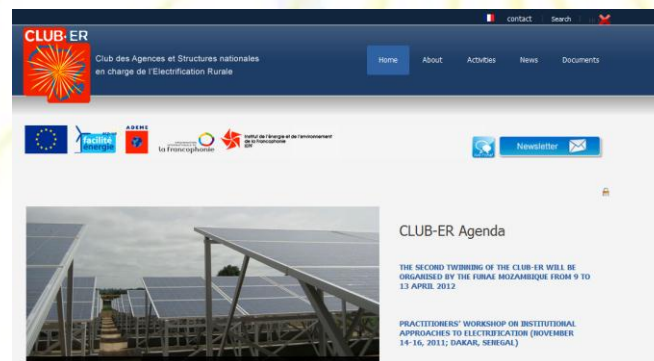
AER /FER	SOCIETE ELECT.	MINISTERE	REGULATEUR
15 47%	4 13%	11 34%	2 6%

Les activités réalisées par le CLUB-ER:

- (2) à (4) formations thématiques par an, à partir :
 - du retour d'expérience de ses membres
 - d'interventions par des professionnels du secteur
- Une rencontre annuelle de tous ses membres :
 - Cette année : 10 au 14 Décembre 2012 à Abidjan
 - Sur la Thématique des énergies renouvelables, une délégation de l'ARE est attendue
- La publication de documents thématiques :
 - Téléchargeables sur www.club-er.org
- Des échanges directs entre membres :
 - Autour d'une thématique prédéfinie, immersion d'une semaine
- *Bientôt : une base de données :*
 - *Indicateurs socio-économique & coûts des équipements d'électrification rurale, en diffusion restreinte auprès des membres*

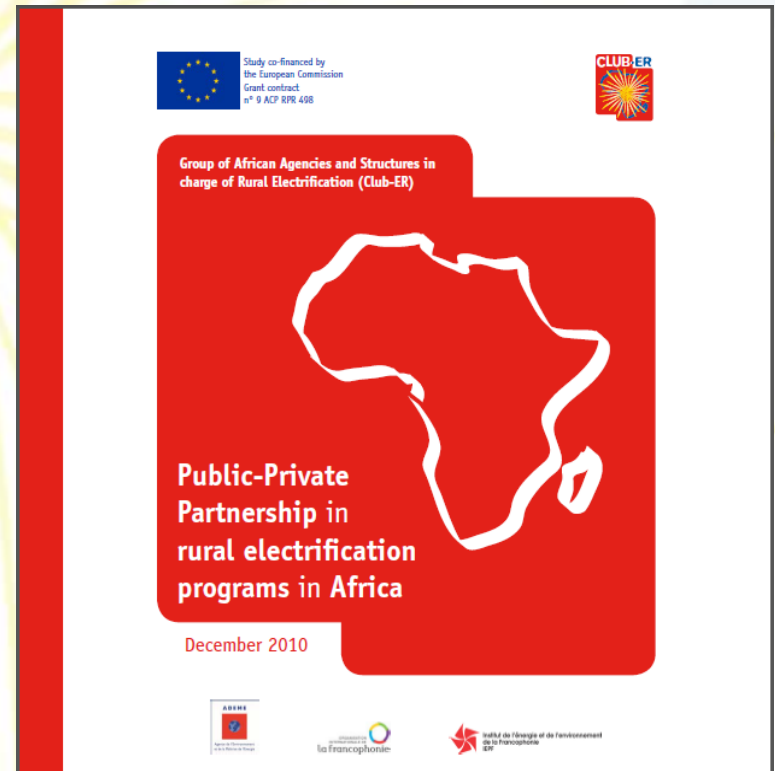


- Pour les sociétés privés, les ingénieries, les fournisseurs d'équipements, les ONG,... qui souhaiteraient devenir membres du CLUB-ER, c'est devenu possible depuis 2012 avec un statut de **membre associé**, sous condition de validation de la candidature par l'AG de ses membres :
 - Le membre associé paie sa cotisation annuelle (1500€/an)
 - Il prend part aux activités du CLUB-ER, à ses propres coûts
 - Il ne peut pas assurer de fonction au sein du CLUB-ER, ni voter.



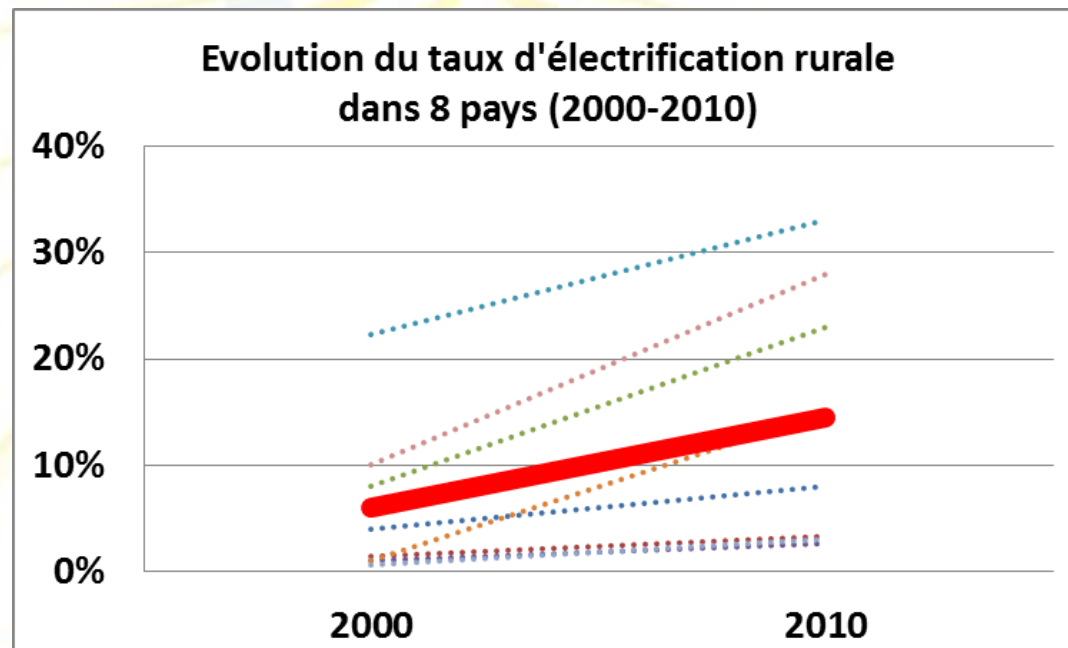


2. Retour d'expérience des Partenariats Public Privés en électrification rurale dans les pays membres du CLUB-ER



Commençons par un constat :

- Malgré une évolution positive, le taux d'électrification des pays de la CEDEAO membres du CLUB-ER a augmenté de 10% en 10 ans.
- A ce rythme, l'objectif de l'Accès à l'Energie pour tous sera atteint en 2100 et non pas 2030 (**70 ans de retard**).

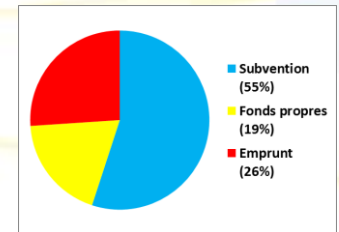


1^{er} retour d'expérience : préalable à un Partenariat Public Privés en électrification rurale :

1. **Au plan Politique** : nécessité de disposer d'une vision/stratégie claire à l'échelle du territoire national, indiquant précisément le rôle de la Puissance publique dans toutes ses déclinaisons (État central, collectivités locales, institutions d'ER, etc.) et l'évolution des zones isolées / raccordées au réseau national (plan d'électrification rurale);
2. **Au plan de la Régulation** : disposer d'un cadre réglementaire et fiscal suffisamment transparent et incitatif pour le secteur privé et permettant de faire face aux changements de situation (ex : arrivée du réseau sur un site isolé) ;
3. **Au plan de l'Assistance Financière** : disposer d'instruments et moyens publics adaptés pour assurer le financement d'une partie des investissements d'ER, celui des mesures d'accompagnement nécessaires (les usages productifs et sociaux); et de partage du risque avec les investisseurs (garantie, prêts,...)
4. **Au plan de l'Assistance Technique** : renforcer les capacités des opérateurs émergeant de l'Electrification Rurale (PME nationales).

2^{ème} retour d'expérience : sur l'effet de levier financier :

- En électrification rurale, les financements publics ont été prépondérants sous forme de prêts concessionnels et de subventions.
- L'effet de levier est modeste :
 - Exemple 1 : six (6) concessions d'Electrification rurale au Sénégal (106.000 abonnés) : subvention = 55%
 - Exemple 2 : environ 80 petits projets d'électrification rural à l'échelle villageoise au Mali (PCASER), avec des taux de subvention d'environ 70-75%
- Le financement public est particulièrement nécessaire sur les activités de distribution :
 - Exemple : au Cameroun, l'Etat a mobilisé des Financements concessionnels (BAD, WB) pour des extensions de réseau qui sont ensuite transférés dans la concession du distributeur national **privé**.



3^{ème} retour d'expérience : sur les Fonds d'Électrification Rurale (FER) qui ne permettent pas de répondre aux besoins variés des investisseurs.

- Les FER ne sont pas structurés comme des intermédiaires financiers :
 - Pas la capacité légale d'emprunter auprès d'agences internationales
 - Pas la capacité légale de se refinancer à travers l'émission d'obligations
 - Pas autorisés à prêter aux opérateurs locaux
- Les FER fonctionnent comme des comptes pour transférer des subventions
 - Les agences internationales fournissent des prêts sectoriels aux Gouvernement qui les rétrocèdent totalement ou en petite partie au FER
 - Il n'y a pas de flux financier des opérateurs vers les FER
- Les FER n'ont pas établi de relations avec des banques locales / nationales pour les emmener à intervenir sur le financement de l'électrification rurale, sauf à travers la gestion de lignes de crédit au seul risque des FER

4^{ème} retour d'expérience : sur les opérateurs locaux d'électrification rurale, avec des avancées significatives mais fragiles

- Dans les pays qui ont retenu cette option, des vrais succès apparaissent, par exemple au Burkina, au Mali, en Guinée : opérateurs villageois (ou multi villageois) qui assurent l'exploitation et la maintenance des systèmes qui à ce jour sont principalement thermiques (et en voie d'hybridation)
- Des incertitudes demeurent sur la volonté des Gouvernements de permettre une tarification de l'électricité qui reflète les coûts :
 - Tendance à une tarification identique sur tout le territoire national (mise en place de mécanismes de compensation, subvention sur les produits pétroliers, ...).
 - Ces mécanismes de compensation sont difficiles à mettre en œuvre, et non généralisables.



3. Quelles orientations donner aux appuis du secteur public pour renforcer son impact sur le développement de l'électrification rurale à base d'énergie renouvelable

■ **Orientation n° 1 : Evolution des Fonds d'Électrification Rurale (FER) pour devenir de vrai opérateurs financiers .**

1. Établir la structure légale du Fonds en tant qu'institution financière à part entière
2. Formuler le business plan stratégique du Fonds, fondé sur un plan à long terme; en particulier se focalisant sur un mix de projets avec différents niveaux de rentabilité pour permettre un certain niveau de « péréquation » interne.
3. Renforcer la capacité des équipes des FER : en évaluation de projet, en préparation de pipeline de projets, en ingénierie financière.
4. Soutenir les premiers porteurs de projets grâce à une dotation de démarrage – dans la perspective d'un fond revolving pour financer les projets d'accès.
5. Impliquer les banques : évaluer leur appétit et leur perception du risque et les convaincre avec des mécanismes de partage de risque adéquat (cofinancement, contre-garanties, ...)

- **Orientation n° 2 : adopter des mesures spécifiques en faveur des énergies renouvelable à des fins d'électrification rurale**
 1. Subventions dédiées : comme par exemple pour l'hybridation des systèmes thermiques existants, ce qui permet de réaliser des premiers ouvrages.
 2. Cadre réglementaire spécifique pour les Energies Renouvelables dédiées à l'électrification rurale au niveau du tarif et des modalités de rachat adaptés aux petites puissance s
 - Exemple : obligation de rachat pour le distributeur rural le plus proche (c'est le cas de la Loi du 14 décembre 2011 adoptée au Cameroun pour les centrales hydro < 5 MW)
 3. Des modalités d'Autorisation et de Concession simplifiées pour les petites puissances d'énergie renouvelables



Je vous remercie pour votre attention

www.club-er.org

**Daniel GUIE (Directeur Général ANER Congo)
Président du Club-ER**

