

Documentation et Dissémination de l'expérience

Scaling Solar de la Banque Mondiale au Sénégal



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

| Une approche clé-en-main | Un accent fort sur la standardisation | Une diminution des risques et une réduction des tarifs tout en assurant le succès |
|--|--|--|
| <p>Tout le Groupe Banque Mondiale (GBM) pour un ensemble de solutions:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conseil • Expertise en appels d'offres • Documentation • Financement compétitif et assurance • Gestion des risques et amélioration du crédit <p>Conçue à la fois par le gouvernement et les développeurs</p> <p>Les compétences du GBM et les leçons apprises de par son expérience global</p> | <p>Une documentation préparée et adaptée aux besoins locaux pour accélérer l'exécution du projet</p> <p>Une standardisation sur plusieurs zones géographiques crée un marché unique, «virtuel», à grande échelle pour attirer les meilleurs soumissionnaires sur le marché mondial</p> | <p>L'exécution coordonnée permet de répondre aux besoins des ateurs publics et privés</p> <p>Des projets essentiellement développés pour minimiser les risques pour les développeurs et le gouvernement</p> <p>Le groupe de la Banque Mondiale propose de la dette, des produits d'assurance et de garantie pour réduire le risque liés aux investisseurs et les rendements requis</p> |



1. PRÉSENTATION DU PROGRAMME « SCALING SOLAR »

1.1 SERVICES DU PROGRAMME

Le programme « Scaling Solar » regroupe une série de services du groupe de la Banque mondiale dans le cadre d'un engagement visant à créer des marchés viables pour l'énergie solaire dans chaque pays client. A cet effet, le programme de « Guichet unique » viserait à rendre opérationnels les projets solaires à financement privé connectés au réseau dans un délai de deux ans maximum et à des tarifs compétitifs. Le but du groupe de la Banque mondiale est lorsque ce programme sera mis en œuvre dans plusieurs pays, il créera un nouveau marché régional pour l'investissement dans l'énergie solaire.

De manière concrète, ce programme a été structuré autour des dispositifs suivants :

1. Des conseils : évaluer la taille et l'emplacement optimaux des centrales solaires photovoltaïques dans le réseau électrique d'un pays ;
2. Un appel d'offres simple et rapide : pour garantir une forte participation et une forte concurrence de la part d'acteurs industriels déjà engagés sur des projets d'envergure ;
3. Modèles documentaires entièrement développés : des documents de projet bancables ont été déjà préformatés dans le but d'éliminer le processus de négociation et accélérer ainsi le financement ;
4. Un financement et une assurance compétitifs : ces outils sont joints à la procédure d'appel d'offres et disponibles pour tous les soumissionnaires. Ils permettent, selon les concepteurs du programme, de lancer un appel d'offres concurrentiel et d'assurer une clôture financière rapide ;
5. Gestion des risques et amélioration du crédit : cette démarche vise à réduire les coûts de financement et fournir de l'électricité à des tarifs les plus bas possibles.



1.2 Possibles avantages pour les acteurs

Toujours selon ses concepteurs, le programme « Scaling Solar » présente certains avantages pour les principaux acteurs tels que les pouvoirs publics des pays où il pourrait se développer ainsi que les développeurs et bailleurs possibles des projets y concourant, comme suit :

1.2.1 Avantages pour les gouvernements et les Sociétés d'Électricité

1. Rapidité : des processus et des documents normalisés permettant de lancer rapidement des appels d'offres et de clôturer les dossiers financiers sans avoir à subir les retards généralement associés à l'élaboration des projets et à la négociation des contrats ;
2. Certitude : des documents « équilibrés et bancables » qui peuvent être proposés sur une base non négociable avec « le confort » d'un financement pré-approuvé, joint à l'appel d'offres et disponible pour tous les soumissionnaires ;
3. Des tarifs compétitifs à taux fixe : des appels d'offres conçus pour engager des investisseurs industriels de premier plan dans un processus de concurrence, des coûts de transaction réduits et des conditions de financement qui se voudraient compétitives pour faire baisser les tarifs du kWh à la vente.

1.2.2 Avantages pour les développeurs de projets et les investisseurs

1. Création de marchés : les opportunités dans le domaine du solaire sont soit naissantes, soit inexistantes dans une grande partie de l'Afrique, mais les appels d'offres sont réguliers et de la documentation bancable pourrait ouvrir des opportunités régionales aux développeurs qualifiés et qui seraient à la recherche de nouveaux marchés ;
2. Réduction du temps et des coûts de développement : la baisse de ce qui est communément connu sous le vocable « coût de transaction » passe par le lancement d'appel d'offres pour les sites identifiés

avec des exigences de « Due diligence » technique et d’approbation déjà mises en place, le tout avec des documents bancaires non négociables et des modèles de financement pré-approuvés ;

3. Des conditions de concurrence « équitables » : un processus d’attribution qui se voudrait être clair et transparent et qui permettrait aux promoteurs et aux investisseurs de se faire concurrence sur la base des tarifs les plus bas possibles et d’un engagement à long terme envers les pays africains.

1.2.3 Avantages pour les bailleurs internationaux et les partenaires de développement

1. Portée : soutien à de nombreux états à faible revenu, fragiles et parfois touchés par des conflits pour assurer la sécurité énergétique ainsi qu’une croissance durable à faible intensité de carbone ;

2. Effet de levier : le soutien des donateurs/bailleurs permettra d’obtenir des montants importants de capitaux privés par le biais d’appels d’offres transparents et compétitifs ;

3. Impact : fourniture rapide d’électricité propre et à faible coût avec un délai assez court qui n’excéderait pas deux ans entre le moment de l’engagement du programme et la construction des centrales solaires, afin d’aider les pays africains à répondre à la demande urgente d’énergie.

1.3 Déroulé du programme « Scaling Solar »

Le programme se déroule en 5 phases successives sur une période cumulative de 18 mois environ, selon le canevas suivant :



Figure 1: Schéma synoptique du déroulé du programme “Scaling Solar”

2. Implémentation du programme « Scaling Solar » au Sénégal

De manière concrète, la mise en place de la phase transactionnelle du programme au Sénégal a démarrée en février 2016 et s'est achevée par la promulgation des résultats de l'appel d'offres en juin 2018, ce qui correspond aux phases 1 à 4 décrites en figure 1 ci-dessus. S'en est suivi la phase de construction des deux centrales de Kael (25 MW) et de Kahone (35 MW). Le démarrage de l'exploitation est prévu normalement pour la fin de l'année 2020.

2.1 Mise en place du processus d'appel d'offres

En Février 2016, le programme a été lancé officiellement par la signature du mandat avec la SFI. Plusieurs étapes ont suivies et qui sont détaillées ci-dessous jusqu'à l'attribution définitive du marché en avril 2018.



Figure 2: Principales étapes de l'implémentation du programme "Scaling Solar" au Sénégal



En août 2016, l'appel d'offre pour le développement, financement et exploitation de deux centrales solaires photovoltaïques pour un total de 60 MW a été lancé dont les localisations sont précisées dans le graphique suivant :



Figure 3: Localisation des deux sites concernés par l'appel d'offres

Trois critères clés ont été retenus pour former une liste restreinte de sociétés à pré-qualifier afin qu'elles puissent soumettre une offre technique et financière. Ces critères pourraient être résumés comme suit :

- 1. Expérience technique prouvée :** conception, développement, construction et exploitation d'une ou plusieurs centrale(s) électrique(s) solaire de taille commerciale comparable ;
- 2. Gages de solidité financière :** prouver la capacité financière requise pour mener à bien la totalité du Projet, y compris le bon achèvement des œuvres et la phase d'exploitation ;
- 3. Conformité des offres** à la forme juridique et les documents constitutifs exigés.

Statistiquement, cet appel d'offres a suscité un intérêt certain de la part des acteurs de l'industrie solaire photovoltaïque, puisque l'autorité concédante a dénombré pas moins de 140 manifestations d'intérêt, dont 28 dossiers de pré-qualification avaient été soumis pour former un groupe de 13 soumissionnaires pré-qualifiés et 14 offres pour le second site.

2.2 Résultats de l'appel d'offres

Les offres financières étaient assez serrées notamment pour les deux soumissionnaires arrivés en tête de liste puisque leurs prix étaient extrêmement proches et ne différaient qu'à partir de la troisième décimale notamment pour le projet de Kael.

Le consortium ENGIE/MERIDIAM a remporté l'appel d'offres pour les deux sites avec les propositions



de tarifs suivants :

1. Site de KAEL : 3,9831 c€/kWh, soit 26,1274 FCFA/kWh
2. Site de KAHONE: 3,8016 c€/kWh, soit 24,9368 FCFA/kWh

Les promoteurs du projet considèrent que le niveau des prix proposés par cet appel d'offre est compétitif pour l'opérateur électrique national SENELEC. Ces prix évoluent comme suit :

1. En moyenne 25,53 FCFA/ kWh pour les 2 centrales (1ère année) ;
2. Une indexation annuelle de 1,2% ;
3. Une décote de 40% en période de mise en exploitation commerciale anticipée des centrales.

Cette évolution tarifaire est résumée dans le tableau ci-dessous :

| (FCFA / kWh) | Kael | Kahone |
|--|-------|--------|
| Tarif à la date de mise en exploitation (1ère année) | 26,13 | 24,94 |
| Tarif en période de mise en exploitation anticipée | 15,68 | 14,96 |
| Tarif à la dernière année d'exploitation (25ème année) | 34,79 | 33,20 |

Le retour d'expérience du consultant à propos de cette évolution tarifaire va à l'encontre de la tendance actuelle observée sur plusieurs projets développés en Afrique où le prix de démarrage au kWh est relativement élevé et connaît une décote annuelle constante ou par paliers périodique tout au long de la durée de vie du projet.

Le consultant pense que cette inversion du paradigme tarifaire régionale (et plus globale) présente un certain risque quant à la capacité de la société du projet à faire face à ses échéances de remboursements en cas de problème majeur sur la centrale l'empêchant de produire et donc d'avoir des revenus pour honorer ses dettes. Seules des entreprises de projets issues de groupes souvent d'envergure multinationale de « première signature » pourraient, sous certaines conditions, disposer de garanties bancaires exceptionnelles qui pourraient couvrir ce risque majeur notamment en l'absence de garanties souveraines de l'état.

Documentation et Dissémination de l'expérience

Scaling Solar de la Banque Mondiale au Sénégal

IMPRIMÉ PAR

Centre pour les Energies Renouvelables et l'Efficacité Energétique de la CEDEAO (ECREEE)
Achada Santo António
C. P. 288, Praia,
Cabo Verde
www.ecreee.org

Mars 2021

Avec le soutien du : programme régional «Amélioration de la gouvernance du secteur de l'énergie en Afrique de l'Ouest (AGOSEREE-AO)»

Toutes les images sont présentées à des fins d'illustration uniquement, ECREEE et GIZ déclinent toute responsabilité liée à l'utilisation de ces images.



Ce projet est développé avec le soutien de l'Union Européenne



cooperation
germany – ecowas
ZUSAMMENARBEIT DEUTSCHLAND – ECOWAS

ECREEE tient à remercier : le personnel du Ministère de l'énergie du Sénégal, le Groupe de la Banque Mondiale, ENGIE/MERIDIAM, ainsi que tous les autres partenaires de l'interview pour leur temps et leurs efforts, ce qui a rendu possible cette publication.

Cette publication et le matériel qu'elle contient sont fournis tels quels, à des fins d'information. Ni ECREEE, ni l'Union européenne, ni la GIZ, ni aucun de leurs fonctionnaires, agents, fournisseurs de données ou autres fournisseurs de contenu tiers ne fournissent de garantie quant à l'exactitude des informations et du matériel présentés dans cette publication, ou quant à la non-violation des droits des tiers, et ils n'acceptent aucune responsabilité quant à l'utilisation de cette publication et du matériel qui y est présenté.