**Guide pour les AaPs fermés ou Appel à Candidatures de Concessionnaires (concessions définies par le Concédant)**

**Ici le concédant à fait le choix des localités qu’il souhaite électrifier et les a organisées en regroupement préfigurant les concessions.**

La durée de réponses est de 3 mois, sauf s’il est précédé d’un AMI auquel cas il peut être ramené à 2 mois. Pour ce qui est des remarques et recommandations sur la recherche de partenaires, sur la constitution d’un groupement et sur la prise de connaissance de la réalité de terrain, celles énoncées précédemment restent pleinement valable.

Phase de soumission - AMI

Un AMI peut être lancé visant à établir la liste restreinte de soumissionnaires jugés aptes à revêtir le costume de concessionnaire pour les 15 à 25 ans à venir.

L’AMI couvrira les sections 01, 02, 04 du formulaire d’un titre d’exploitation EHR, ainsi que les demandes des justificatifs des pièces administratives :

* Preuve d’existence légale (inscription au registre du commerce) ;
* Attestation de la CNSS ;
* Attestation fiscale du pays de résidence pour l’ensemble des partenaires ;
* Attestation de non-déclaration de faillite ;
* Comptes d’exploitation audités pour les 3 dernières années ;
* Liste des références corroborant la capacité technique des partenaires dans les domaines requis.

Une note conceptuelle sur la démarche et les solutions techniques et organisationnelles que vous comptez mettre en œuvre vous sera requise (15 pages)

Phase de soumission (2 à 3 mois)

Vous êtes présélectionné pour soumettre une offre sur la base d’un dossier d’appel à candidatures vous donnant le détail des concessions envisagées par le Concédant.

1. Intensifier le processus de création de partenariat si vous souhaitez répondre en groupement. Un accord conjoint et solidaire de partenariat doit être prêt à la date de soumission, avec une finalisation en préalable au démarrage des négociations de la convention de concessions. Le concédant et le régulateur doivent s’accommoder de cette situation due à l’engagement ferme des financiers qui est toujours tardif. ;
2. Mettre en forme la partie administrative du dossier conformément à l’instruction faite au soumissionnaire (voir les sections 01 et 02 du formulaire de demande de titre d’exploitation) ;
3. Développer rapidement avec vos partenaires la section 03 – Profil du Projet -de la demande de titre d’exploitation. Cela demande de vous positionner sur une plusieurs ou toutes les concessions, sachant que l’AaP aura éventuellement mis des limites sur le nombre de concessions auxquelles peut répondre un soumissionnaire. Pour cela vous devez vous faire des visites de terrain pour vous imprégniez des réalités socio-économiques et des typologies d’habitat des concessions qui vous intéressent. La carte électrique interactive du site www.aberme.bj vous donne le positionnement géographique et l’option d’électrification de chacune de 5295 localités administratives (après mise à jour, actuellement 3809) et des indications sur la population, l’existence de structures socioéconomiques comme écoles, centres de sante accès à l’eau). Il est fortement recommandé que les soumissionnaires vérifient de visu, sur les cartes google-earth ou en échangeant avec les communes, les données démographiques (population et nombre de ménages) au regard de leur concentration physique en village, hameau etc., ainsi que le niveau d’équipement des villages (écoles, centres de santé, marché, poste de police etc). Vous pouvez faire le choix de visiter l’ensemble de localités des concessions retenues, ce qui constitue un risque financier si nous n’être pas retenu (Ici vous êtes en concurrence avec les autres soumissionnaires de la liste restreinte soit directement sur une même concession soit indirectement si vous êtes seul sur une concession en raison du benchmark de coûts qui sera appliqué dans ce cas *- vos coûts unitaires ne peuvent pas dépasser ceux du benchmark établi sur la base des autres soumissions lauréates -* ).
	1. Pour un nombre de localités que vous considérez comme représentatif de vos concessions ou pour l’ensemble des localités des concessions ciblées, procéder à l’établissement d’un avant-projet sommaire vous permettant d’établir une référence en termes de potentiel de marché, de référence technique permettant de caler vos investissements :
* Nombre de ménages, d’institutions et d’activités économiques ;
* Nombres de ménages, d’institutions et d’activités économiques potentiellement ‘raccordables’ et celles pouvant faire l’objet de placement de kits solaires ;
* Segmentation du marché en taille de consommation (différents tiers de l’approche ESMAP ou votre segmentation) ;
* Evaluation de la demande solvable
* Choix de la solution technique (mini-réseau avec ou non u complément de kits solaires, une centrale de production 100% EnRs ou hybridée etc.) ;
* Dimensionnement des équipements (en termes de kWc, de MWh produit, de capacité de stockage en kWh/jour, et d’onduleurs du champs solaire (kW) et de convertisseurs PPTM (en kVA) pour les centrales solaires ;
* Evaluation des coûts d’investissements pour les équipements de production de distribution, pour le raccordement des abonnés et pour le coût des installations intérieurs (client raccordé ou client kit solaire).
* Si vous basez votre offre sur un échantillon de localités visitées, établir un ou deux ratios d’investissements qui vous permet de caler votre proposition financière sur laquelle vous serez évalué et qui **constitue votre proposition finale**.
	1. Calculer le coût total nécessaire à la mise en exploitation de la concession demandée :
* Coûts d’investissement totaux ventilant les coûts de production, de distribution et de raccordement et ceux préfinancées mais pris en charge par le bénéficiaire comme les installations intérieures et les kits ;
* Coûts de développement de la proposition entre autres les coûts liés à la certification environnementale, à la préparation des études détaillées, à la sensibilisation des populations et des communes et la préparation du plan d’affaires et du bouclage du financement.
* **Le programme d’investissement que vous proposez est définitif** ;
	1. Préparer un plan d’affaire pour la ou les concession(s) auxquelles vous répondez ;

Ce plan d’affaire doit clairement comprendre une partie explicative présentant :

* + 1. Les CAPEX (traité au point précédent) ;
		2. Une partie présentant les OPEX ou frais d’exploitation (détails pour l’exploitation courante avec le personnel, les coûts de structure, les coûts de plateformes, ceux de maintenance ordinaire et récurrente (changement du parc de batteries en autres), et ceux liés à l’exploitation hybride (gazoil, huile filtres pour le groupe électrogène) ;
		3. La grille tarifaire qui génère les recettes permettant d’équilibrer le plan d’affaire (grille tarifaire avec comptage du kWh, grille tarifaire forfaitaire, …)
		4. Le plan de financement détaillé avec les fonds propres, les différents types de dettes ou de subventions déjà acquises et la demande de subvention à l’ABERME/FER ou au Bailleur appuyant l’AaP. Ce plan de financement doit être détaillé. Le soumissionnaire donnera son espérance de retour sur investissement (dans une fourchette de 10 à 25%), les caractéristiques de chaque dette (période de maturité du prêt, période de grâce, taux d’intérêt, profil de remboursement du capital etc) ;
		5. Il s’assurera que le tableur du plan d’affaire est cohérent avec les données renseignées dans le plan d’affaire c’est-à-dire que les recettes anticipées pour le plan de financement fourni (subvention demandée) et le tarif proposé conduit au retour sur investissement escompté par le soumissionnaire.

**Une attention très particulière doit être portée par le soumissionnaire à la fourniture de données cohérentes sur le plan d’affaire, sur lequel le Régulateur statuera en dernier recours quant à la fixation du Tarif.**

* 1. Remplir la Due-Diligence Environnementale et sociale pour les localités visitées.
	2. Remplir la documentation liée aux prescriptions relatives au Genre et l’Inclusion Sociale et au contenu local du projet (utilisation optimisée de la main-d’œuvre béninoise et locale pour la mise en œuvre du projet et pour sa gestion) ;
	3. Compléter le tableau du cadre logique développer par le Concédant et joint à l’AaP, en précisant la spécificité de votre approche en termes de facilitation des populations à un accès rapide (préfinancement des branchements, des installations intérieures, des kits solaires complétant l’offre), une utilisation économe et productive du service électrique fourni (conseils, encadrement, intermédiation de microcrédits, plan de répartition des appels de puissance de activités économiques etc.) ;
	4. Vérifier que tous les points de la check-liste (section 14 de la demande de titre d’exploitation) sont correctement répondus, au risque en cas de manquement de rejet de votre proposition. Et vous soumissionnez dans les délais.

Phase d’évaluation :

Cette phase est assez identique à celle des AaP ouverts, à la différence que la question des chevauchements ne se pose pas. Par contre, peut se poser la question de concurrence pour les concessions pour lesquelles un seul soumissionnaire a répondu. Dans ce cas, la proposition sera évaluée sur la base d’un benchmark de critères qui seront établis sur la base de soumissions lauréates en situation de concurrence (niveau de coût, niveau de tarif, pourcentage de la subvention demandée, etc.).

Le Concédant réunit son comité d’octroi des titres d’exploitation EHR qui statue sur les propositions techniques et financières et qui soumet au Régulateur la liste des concessionnaires pressentis pour être appelés à la négociation des conventions. Cette liste peut contenir 1 ou deux candidats en réserve.

Les sélectionnés ont proposés un concept viable pour un niveau de coût, de tarif, de subvention et de retour sur investissement acceptable, et la négociation porte en principe sur la validation de ces éléments avant que le Régulateur donne son accord final par avis motivé. Dans le cas où la concession n’a été considéré que par un seul soumissionnaire, le Concédant, assisté du Régulateur établit un benchmark de critères permettant de replacer le soumissionnaire dans une situation de concurrence par rapport aux soumissionnaires lauréats. Ce dernier sera invité à la négociation pendant laquelle lui seront notifier les points de divergence de sa proposition par rapport au benchmark et lui sera demandé d’amender sa proposition pour qu’elle soit conforme aux critères de concurrence. S’il n’y a pas d’accord l’AaP sera déclaré infructueux pour cette concession.

En préalable à cette phase de négociations ou au cours de celles-ci, les concessionnaires pressentis devront :

1. Contacter les autorités communales pour commencer toute procédure relative aux aspects fonciers et à l’utilisation du domaine public et pour la délimitation du périmètre concédé. Documenter les premiers contacts et informations que vos aurez avec les communes, les CAs et les CVs et les populations locales ;
2. Affiner leur plan d’affaire et plan de financement sur cette base et affiner votre proposition tarifaire en fonction du montant de la subvention demandée et présenter clairement le taux de retour sur investissement qui en résulte ; Ceci est particulièrement valable pour les soumissionnaires qui n’étaient pas en concurrence.
3. Accélérer la procédure de certification environnementale avec l’ABE et le Concédant ;
4. Finaliser le montage financier avec vos partenaires et banquiers en relation avec l’octroi de la subvention (bailleurs, FER, etc) ;
5. Négocier les derniers détails de la convention de concession avec le Concédant ;
6. Recevoir l’avis conforme du Régulateur qui vous autorise à commencer les travaux.