Guide pour un AaP de type ouvert à deux étapes

**Le soumissionnaire est libre de proposer les sites à électrifier en fonction d’une grille de critères de choix prédéfinie.**

Que faire dans cette phase de soumission de 3 mois ?

Phase de soumission

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 2 du formulaire de demande de titre d’exploitation).
3. Développer rapidement avec vos partenaires la section 3 de la demande de titre d’exploitation. Cela demande du travail principalement si vous répondez à un appel à projet ouvert où vous devez faire une proposition de listes de localités.

Pour cela **vous devez vous faire un minimum de terrain pour vous imprégniez des réalités socio-économiques et des typologies d’habitat**. La carte électrique interactive du site [www.aberme.bj](http://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, ou 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.).

Dans le cas **d’un appel à projets ouvert,** la difficulté sera de faire un choix judicieux de localités sachant que vous n’êtes pas les seuls à rechercher les localités les plus intéressantes.

* 1. Respecter scrupuleusement les critères qui vous sont donnés en termes d’éligibilité des localités (en principe elles figurent toutes sur les listes mises à jour tous les 6 mois) des localités non-électrifiées pour l’EHR su SIG électrique national (consultez le site [www.aberme.bj](http://www.aberme.bj) et en cas de doute prendre l’attache de l’ABERME) ;
	2. Pour un nombre restreints de localités que vous considérez comme représentative de votre choix, procédez 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 un 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 et de distribution, pour le raccordement des abonnés et pour le coût des installations intérieurs (client raccordé ou client kit solaire).
* Etablir quelques ratios typess d’investissements qui vous permet de caler votre proposition financière sur laquelle vous serez évalué et qui servira de référence pour votre proposition finale.
	1. Remplissez-la Due-Diligence Environnementale et sociale pour les deux localités tests.
	2. Arrêtez la liste de localités pour lesquelles vous demandez la concession et calculez le coût total nécessaire à la mise en exploitation de la concession demandée
* Coût d’investissements 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 bien qu’indicatif à ce stade la proposition est de la plus grande importance pour la suite de l’instruction de la demande de concession. Il conditionnera le niveau de subvention que vous obtiendrez. Pour les localités qui seront retenues dans la convention de concession, le montant de la subvention sera calculé au prorata du programme d’investissements définitif sans toutefois ne pouvoir excéder le montant de subvention proposé dans votre plan d’affaire ;
	1. Préparez un plan d’affaire pour les deux localités test et préparez par extrapolation un plan d’affaire pour la concession que vous demandez.

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

* + 1. Les CAPEX (traité au point précédent) ;
		2. Une présentation des 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, forfait kit etc.…) ;
		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 qui appuye 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.

**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 documentation liée aux prescription 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.
	2. 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 (conseil encadrement, intermédiation de microcrédits, plan de répartition des appels de puissance de activités économiques etc.) ;
	3. 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 :

La phase d’évaluation doit d’une part permettre de sélectionner les candidats concessionnaires les plus performants sur le plan de la solution technique, organisationnelle, financière, environnementale et sociale collant au plus près avec les objectifs de la politique nationale. Cela signifie que :

* L’organisation proposée par le soumissionnaire est jugée apte à construire et gérer des système EHR ;
* Les solutions techniques de production de distribution et de vente de services électriques sont jugées pertinentes, efficaces, viables et robustes dans la durée de la concession ;
* Les systèmes sont économiquement et financièrement viables proposant un tarif acceptable et viable pour les populations au regard du montant de subvention et d’un retour sur investissements raisonnable ;
* Les exigences environnementales et sociales sont remplies.

Le Concédant réunit son comité d’octroi des titres d’exploitation EHR qui statue sur les points précédents 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 proposé un concept viable pour un niveau de coût, de tarif, de subvention et de retour sur investissement acceptable, et des principes sont arrêtés quant au niveau de coûts et de demande de subvention pour la proposition finale.

Le dernier problème à régler est celui des chevauchements, puisque plusieurs soumissionnaires ont pu proposer la même localité. Cette question doit être résolue à l’amiable avec l’appui du Concédant et sous le contrôle du Régulateur.

La question des chevauchement résolue les soumissionnaires doivent réviser la liste des localités constitutives de leur concession et leur proposition financière, qui feront l’objet d’une négociation finale avec le Concédant avant d’être validé par le Régulateur.

Pour cela :

1. Procéder à une visite des localités de votre concession ( la majeure partie de visite sera faite pendant la phase de résolution des chevauchements) et renseigner la fiche technique sur la prévision de la demande et le dimensionnement des infrastructures vous permettant de faire une offre financière plus précise, tout en gardant à l’esprit que les coûts unitaires et le montant total de la soumission restent valides ; au cours de ces visites contacter les autorités communales pour commencer toute procédure relative aux aspects fonciers et à l’utilisation du domaine public et à 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. Réviser votre plan d’affaire et plan de financement sur la base de ces données et affiner votre proposition tarifaire en fonction du montant de la subvention demandée et présentez clairement le taux de retour sur investissement qui en résulte ;
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 le détail de la convention de concession avec le Concédant ;
6. Recevoir l’avis conforme du Régulateur qui vous autorise à commencer les travaux.