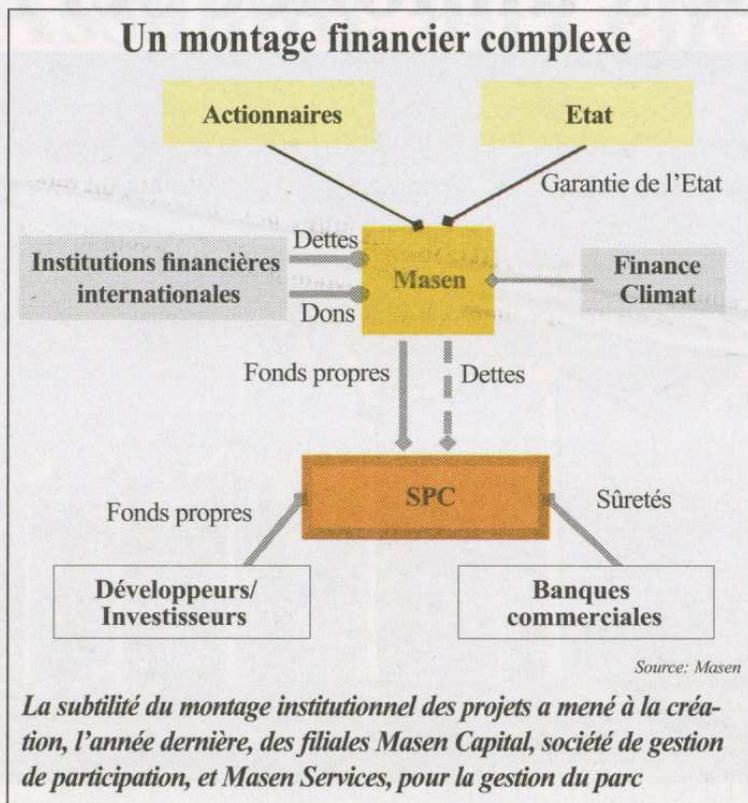


# NoorIV: Masen planche déjà sur l'appel d'offres

• Les manifestations d'intérêt bouclées

• Montages financier et institutionnel: les enjeux

ÇA se bouscule au portillon! La phase de manifestation d'intérêt relative à la réalisation de la 4e et dernière partie de Noor Ouarzazate est bouclée depuis le 6 avril dernier. Plusieurs industriels sont dans les starting-blocks, en vue du lancement, «très prochainement», de l'appel d'offres, selon Obaid Amrane, membre du directoire de la Moroccan agency for solar energy (Masen). L'agence est d'ailleurs en train de monter le dossier du marché qui sera lancé incessamment. Si la capacité visée (50 MW) est d'envergure bien moindre en comparaison aux trois premières phases du complexe, l'enjeu du photovoltaïque se situe surtout dans le fait que les coûts de production sont sur une chute libre depuis plusieurs années déjà. En 2015, les coûts de cette technologie ont chuté de 40%, et devraient rester sur le même trend



sur les années à venir, mais à un rythme plus modéré (-20%). Une aubaine pour Masen qui prête beaucoup d'attention au facteur coût/kWh dans les offres financières. Cette «démarche d'optimisation» a déjà fait ses preuves sur les marchés des trois phases précédentes de Noor Ouarza-

zate, remportés par les groupements menés par le groupe saoudien Acwa Power. Noor II, de technologie thermo-solaire à capteurs cylindro-paraboliques, a ainsi été attribué à un prix au kilowattheure proposé, en heure de pointe, à 1,36 dirham. Cette phase porte sur une capacité de 200 MW, pour 7 heures de stockage. Quant à Noor III, d'une puissance installée de 150 MW en CSP Tour, l'agence a pu trouver une entente sur 1,42 dirham/kilowattheure en heure de pointe.

Ces projets se réaliseront sur un montage institutionnel composé d'un double Power purchase agreement (PPA – Contrat d'achat d'électricité). Il s'agit d'un schéma tripartite dont les parties prenantes sont Masen, en tant que structure pilote du Pro-

gramme solaire marocain, de l'Office national de l'électricité et de l'eau (ONEE) en tant que client unique, ainsi que de la société de projet en tant qu'investisseur, développeur et exploitant (IPP-Independent Power producer). Dans le détail, le premier PPA est établi entre Masen et l'ONEE, là où le second engagement lie l'agence à la société de projet attributaire du marché. Ces engagements garantissent à l'investisseur/constructeur privé le rachat par l'Etat de l'énergie produite, via une injection dans le réseau national exploité par l'ONEE. Le volet financier est plus complexe (voir infographie). Masen lève des prêts et des dons auprès de plusieurs bailleurs de fonds internationaux. «La partie dette est garantie par l'Etat. Ce qui permet à l'agence de négocier des taux intéressants», explique un spécialiste du secteur. Sur Noor II et III, par exemple, l'organisme a su mobiliser quelque 17 milliards de DH auprès de diverses institutions internationales de financement. □

Safall FALL

Pour réagir à cet article:  
courrier@leconomiste.com