

Energies renouvelables

Ce que vaut le Maroc sur le marché mondial

• Ernst&Young classe le marché dans le top 15 des pays les plus attractifs en 2015

• 2 milliards de dollars investis dans les énergies vertes

• Montage financier exceptionnel, partage des risques, réglementations actualisées... Les atouts

DANS un marché aussi ouvert que celui des énergies renouvelables, il est toujours pertinent d'analyser la situation du curseur Maroc sur la croissance des investissements dans ce secteur stratégique. Le cabinet Ernst&Young vient de se livrer à l'exercice. A fin 2015, le Royaume a gagné 4 précieux points dans le traditionnel classement du cabinet d'audit sur les marchés du monde les plus attractifs aux investissements dans les énergies nouvelles. Le Maroc est dans le top15 des pays les



contrat PPA (Power purchase agreement) qui lie le producteur privé à l'Office national de l'électricité et de l'eau potable (ONEE), étalé sur plusieurs années (20 à 25 ans).

La combinaison de ces facteurs, et l'attractivité entraînée, a par ailleurs favorisé une forte concurrence entre les opérateurs privés dans les procédures d'attribution des marchés. La compétition des offres a contribué à tirer vers le bas les coûts de production. In fine, les tarifs finaux de commercialisation de l'électricité produite. «Ce qu'il y a de particulier dans l'approche marocaine de PPP sur les énergies renouvelables, est le degré de risque financier absorbé par le donneur d'ordre institutionnel», relève-t-on dans

des investissements dans les énergies renouvelables. Toutes les filières ont eu leur part du gâteau. Sur l'éolien, un gros morceau de 850 MW vient d'être attribué à un consortium mené par Nareva Holding, une filiale SNI, complétant ainsi les 1.000 MW déjà opérationnels entre production privée et

le donneur d'ordre public. A cela s'ajoute la garantie d'achat par l'Etat de l'énergie produite, établie dans le cadre d'un

Avec Noor1, le Maroc marque des points sur l'échiquier mondial des énergies vertes

41 MMS dans les technologies avancées de stockage

Record!
329 MMS investis dans les énergies propres

161 MMS dans le solaire
publique. Mais c'est surtout sur le solaire que l'attractivité du marché local aux investissements s'est le plus manifestée.

Au-delà des potentiels naturels dont dispose le Royaume, cette attractivité s'est construite autour de deux aspects. D'abord, le montage financier exceptionnel des projets de production d'électricité à base de

ressources renouvelables. C'est notamment dans le solaire que cette approche a fait ses preuves. La structuration des modèles IPP (Independent Power Production - IPP) retenue sur les projets d'envergure lancés a permis au Royaume un meilleur partage des risques entre développeurs privés, bailleurs de fonds et

Evolution dans le classement RECAI 2015

Inde	3	▲ 3
Chili	9	▲ 3
Maroc	23	▲ 4
R.U.	11	▼ 4
Australie	13	▼ 3
Espagne	25	▼ 4

Top 15 marchés (MMS)

Chine	110,5
USA	56,0
Japon	43,6
R.U.	23,4
Inde	10,9
Allemagne	10,6
Bésil	7,5
Afrique du Sud	4,5
Mexique	4,2
Canada	4,0
France	2,9
Australie	2,9
Corée du Sud	2,5
Maroc	2,0
Italie	1,5
Autres	
Europe	20,1
Asie Pacifique	9,1
MENA	6,9
Amérique	5,9

Source: Ernst & Young

plus attractifs, avec un total de 2 milliards de dollars (près de 20 milliards de DH) investis en 2015. Outre l'Afrique du Sud (8ème marché le plus attractif pour 4,5 milliards de dollars), le Maroc est le seul représentant du continent dans l'élite

Energies renouvelables

Ce que vaut le Maroc sur le marché mondial

le rapport d'Ernst&Young. A ce jour, le Maroc, le Chili, le Brésil et l'Inde sont les seuls qui sont parvenus à battre des records de tarif sur plusieurs projets solaires et éoliens non-subsventionnés», apprend-on auprès du cabinet d'audit. L'enseigne a conseillé plusieurs clients dans le cadre des procédures d'attribution des centrales Noor II et III, dont les travaux de construction viennent d'être lancés par le groupement attributaire mené par le groupe saoudien Acwa Power.

Sur chacun de ces projets, Masen, en tant qu'organisme responsable, jusqu'à aujourd'hui, du déploiement de la stratégie solaire nationale, a réussi quelques pas vers la parité réseau. Sur Noor II (200MW en technologie thermo-solaire à capteurs cylindro-paraboliques), le tarif négocié sur les 25 prochaines années sera ainsi de 1,3 DH/Kwh, contre 1,4 DH/Kwh sur Noor III (150MW, une diversification technologique du thermo-solaire

Peuvent mieux faire

Un faible exercice 2015 ou des défis sous-jacents fondamentaux, 2016 sera du «ça passe ou ça casse» pour ces marchés

Australie Grèce Italie Royaume-Uni
Espagne Arabie saoudite Pologne

Etoiles montantes

Des marchés en croissance qui ne montrent aucun signe d'essoufflement, continuant à offrir des opportunités d'investissement encore largement sous-exploités

Brésil Chili Egypte Inde
Kenya Mexique Maroc Philippines
Afrique du Sud Turquie Etats-Unis

Opportunistes

Plusieurs projets et investissements attractifs, malgré une taille de marché très limitée et une relative immaturité

Ghana Israël Kazakhstan
Jordanie Birmanie Uruguay
Afrique subsaharienne
Émirats arabes unis Pérou

**Perspectives
mondiales du
marché de
l'énergie**

Matures et stables

Ces marchés continuent d'offrir des opportunités stables d'investissement et de déploiement de nouvelles capacités, mais restent relativement matures et de plus en plus saturés

Chine France Allemagne
Finlande Suède Japon

Lente émergence

Les opportunités mettent du temps à se concrétiser, dans un contexte de marché aux perspectives à long-terme encore floues sur des technologies spécifiques

Autriche Belgique Danemark
Irlande Pays-Bas Norvège
Roumanie Russie Corée du Sud Taïwan

Marchés à surveiller

Des marchés encore relativement immatures, mais avec un potentiel pour être parmi les zones d'investissement à forte croissance, fondé sur des impératifs de production

Algérie Argentine Bangladesh
Ethiopie Indonésie Iran
Nigeria Thaïlande Viêt Nam

solaire à concentration de 3 %».

Par ailleurs, l'amélioration du degré d'attractivité aux investissements du Royaume est aussi à mettre à l'actif de l'évolution des textes réglementaires régissant la production privée de sources renouvelables. Le dernier acte posé dans ce sens par le gouvernement est principalement porté par la loi n° 58-15 modifiant celle de la n° 13-09 sur les énergies renouvelables. L'objectif est simple: libérer le potentiel d'investissement du secteur.

Cela devrait notamment se faire à travers

avec une sous-technologie CSP Tour), et 1,6 DH/Kwh sur NoorI (160MW, en technologie thermo-solaire à capteurs cylindro-paraboliques). Le prix de sortie du

les dispositions portant sur la possibilité de vente de l'excédent d'énergie au réseau électrique de haute ou de très haute tension de l'ONEE, ainsi que le principe

Le match Maroc/Afrique du Sud

TOUS les deux marchés garantissent aux développeurs des contrats d'achat d'électricité (PPA) à très long terme (20 à 25 ans). Mais au-delà de cette similarité sur le niveau de visibilité offerte aux investisseurs, quelques différences existent dans les approches. Le Maroc a opté pour un modèle de PPP qui voit le gouvernement, donneur d'ordre, prendre la responsabilité de la sélection des sites et de l'allocation du foncier, ainsi que la reprise des actifs à l'expiration du contrat. Ce modèle est d'ailleurs utilisé dans plusieurs gros projets d'infrastructure en région Mena. L'approche sud africaine, quant à elle, est plutôt menée par le secteur privé, avec la majorité du risque supportée par le développeur qui fixe le tarif de sortie en conséquence. □

kilowattheure fourni par l'Office national de l'électricité et de l'eau potable (ONEE), principal client des projets de production en cours de développement, fluctue aujourd'hui entre 1,41DH et 1,60 DH, selon le niveau de consommation.

La particularité de l'approche financière adoptée sur Noor Ouarzazate a d'ailleurs déjà été relevée par l'un des gros bailleurs de fonds au programme Noor Ouarzazate, la Banque africaine de développement. Selon les experts de l'institution financière panafricaine, «le mécanisme de soutien financier du projet vise à abaisser le coût d'investissement dans l'énergie solaire à concentration à des niveaux comparables aux technologies traditionnelles, et de diminuer le coût global de l'électricité au Maroc». Pour la banque, ce schéma devrait à terme «réduire les coûts globaux de l'énergie

d'ouverture, à la production privée, du marché d'énergie électrique de faible tension produite à partir des énergies renouvelables. L'Etat s'est juste donné les moyens de ses ambitions. Le Royaume vient en effet de relever ses ambitions dans le secteur des énergies vertes. L'objectif est de passer à 52% du bouquet énergétique national d'ici 2030, contre une part fixée initialement à 42% pour 2020. «Ces projections sont nécessaires pour les investisseurs. Elles leur offrent la visibilité nécessaire à l'exécution de leur plan stratégique de développement», explique un acteur du secteur. A terme, c'est quelque 5.000 MW qui devraient être installés pour chacune des filières éolienne, solaire et hydroélectrique. □

Safall FALL

Pour réagir à cet article:
courrier@economiste.com

Energies renouvelables

Engie veut accélérer en Afrique



- «Nous voulons croître d'au moins deux chiffres»
- L'entreprise compte s'élargir à une dizaine de pays

Présent au Maroc et en Afrique du Sud, Engie, ex GDF Suez, voit plus grand en Afrique. L'opérateur français veut s'étendre sur une dizaine de marchés. «Notre volonté est d'être un acteur important avec des parts de marchés significatives dans la durée», confie Bruno Bensasson, directeur général Engie Afrique. Avec un taux d'électrification d'à peine 32% en Afrique subsaharienne, les opportunités sont nombreuses. Le regain d'intérêt d'Engie pour l'Afrique intervient dans un contexte peu favorable pour l'opérateur sur ses marchés traditionnels. L'Afrique pourrait tenir un rôle plus important dans la nouvelle orientation stratégique du groupe.

-L'Economiste: Quel est votre portefeuille de projets en Afrique?

-Bruno Bensasson: Pour le moment, nous avons un portefeuille de projets dans l'électricité, les énergies renouvelables, le gaz naturel dans différentes régions d'Afrique. Il y en a certains qui sont très avancés, d'autres moins.

-Engie ne cache plus son appétit pour le continent. Quels sont les objectifs à moyen terme?



Engie Afrique dirigé par Bruno Bensasson, veut élargir son champ d'intervention en Afrique. Le faible taux d'électrification du continent offre de nombreuses opportunités à l'opérateur français. (Photo: Jarfi)

-Nous voulons croître d'au moins deux chiffres, accompagner le marché énergétique africain. Notre volonté est d'être un acteur important avec des parts de marché significatives dans la durée dans une dizaine de pays avant d'aller plus loin.

-A quels marchés accordez-vous la priorité?

-Nous allons rechercher les pays qui présentent à la fois un bon potentiel de développement économique et un cadre réglementaire propice aux investissements. Mais cela ne fait pas une liste arrêtée.

-Qu'est ce qui est le plus difficile dans la conduite des projets de ce type sur le continent?

-Nous avons beaucoup d'enthousiasme à porter ces projets et beaucoup de raisons de penser que nous allons y arriver au service de l'Afrique. Je ne parlerai pas de difficultés, mais, il y a naturellement des enjeux, comme celui des ressources humaines. Vous avez également des enjeux en matière de sécurité des investissements. Dans nos métiers, ce n'est pas tellement un sujet d'argent. Il y a à travers le monde de l'épargne mais, le challenge est de l'attirer vers l'Afrique. Cela suppose d'avoir une régulation qui

laisse penser à l'investisseur qu'il va trouver une rentabilité raisonnable par rapport au risque qu'il prend. Et

cela, c'est tout l'enjeu d'une bonne gouvernance. Il revient aux pouvoirs publics de les installer. Nous pouvons donner notre avis si on nous sollicite. Mais, c'est la responsabilité des pouvoirs publics de mettre en place l'environnement adéquat en fonction de leurs convictions ou encore de leur vision sur le mix énergétique.

-Vous demande-t-on votre avis?

-Ce genre de forum (ndlr: Forum international Afrique Développement organisé par Attijariwafa bank et Maroc Export) est un lieu intéressant pour pouvoir discuter, échanger sans opposition public/privé. A la fin, c'est dans l'intérêt de tous de construire ces systèmes. Il n'y a pas de modèle unique. Chacun doit choisir le sien. Nous le savons très bien. Ce sont des sujets de souveraineté nationale. □

Propos recueillis par
Franck FAGNON

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com