

Business

Contrat-programme ONEE

La moitié pleine du verre, selon Fassi Fihri

● Lors du prochain Conseil d'administration de l'Office national de l'électricité et de l'eau potable (ONEE), des questions cruciales autour de la réalisation des objectifs tracés dans le contrat-programme 2014-2017 seront posées. Fassi Fihri demande plus d'indulgence quant à l'équilibre financier d'un Office qui ne ressemble à aucun autre.

Le prochain Conseil d'administration de l'ONEE, qui devrait avoir lieu très prochainement, attirera sûrement l'attention de l'État comme de la presse. Car durant ce Conseil, l'Office compte livrer les détails de l'état d'avancement de la mise en œuvre du contrat-programme signé avec l'État en mai 2014. Contacté par Les Inspirations ÉCO, Ali Fassi Fihri, DG de l'Office, se veut d'ores et déjà rassurant, affirmant que les objectifs tracés ont été atteints, ajoutant même que les relations avec l'État sont sereines dans le sens où il y a eu de gros progrès, dépassant, concernant certains aspects du contrat, les chiffres escomptés. C'est le cas par exemple de l'élargissement du réseau, mais pas celui du recouvrement des arrières de certaines régions qui rencontrent des problèmes de trésorerie.

Un Office pas comme les autres

Dans le fond, il y a une double dynamique avec la croissance de la demande, et partant des investissements, avec des visions claires d'un point de vue stratégique. Cela est particulièrement visible pour les

énergies renouvelables, la production propre d'électricité, etc. «*Les investisseurs ont confiance. En atteste le fait que pour chacun de nos projets, il y a une compétition mondiale. Quant à l'aspect exploitation, le Maroc dispose d'une bonne réserve et il y a de l'électricité partout*», souligne Fassi Fihri. Quant à la question qui revient souvent, à savoir l'équilibre financier de l'ONEE, certaines choses méritent d'être encore une fois bien explicitées. Pour l'Office, en tant qu'établissement public et bras armé de l'État, deux choses sont importantes: assurer le service public dans les meilleures conditions de durabilité et de coût et garantir l'avenir, donc la pérennité du service, en maintenant l'attractivité de l'investissement étranger notamment. «*Nous ne sommes pas une société cotée en Bourse ou même publique dans le sens classique puisqu'on part de rien. Nous ne sommes pas comme RAM ou OCP avec des mines que nous devons exploiter*», explique Fassi Fihri. Critiqué à propos de l'endettement, ce dernier rétorque que ce moyen a servi à atteindre des taux d'électrification très honorables. S'ajoute à cela le fait que le

coût d'achat de l'électricité est le résultat d'appels d'offres dont l'office essaie de tirer un maximum de profit. En témoigne le dernier relatif à l'éolien, où l'on a pu obtenir le plus bas prix dans le monde jamais atteint.

Interconnexion, un enjeu régional

Sur un autre registre qui n'en est pas moins stratégique, à savoir l'interconnexion, le rythme s'accélère. La deuxième interconnexion avec l'Espagne fonctionne tandis que les négociations pour la troisième avancent bien. Il ne faut pas pour autant perdre de vue la première interconnexion avec le Portugal, qui doit aussi voir le jour. Moralité: le rôle régional du réseau ONEE se confirme de plus en plus. Pour ce qui est de la basse et moyenne tension, dont la production est aujourd'hui ouverte au privé grâce à une loi dédiée, l'on attend toujours que des projets se concrétisent. Pour l'ONEE, qui assure un service public -donc budgétivore-, c'est du pain béni car moins l'Office produit, moins il perd d'argent. Ce qui est en fait problématique, c'est la mise en œuvre

de cette ouverture dans les zones de distribution, qui doit revêtir une autre forme et qui nécessite un travail d'adaptation. Un autre aspect contraignant pour les sociétés de gestion déléguée entre en jeu. Dans le cadre de la loi 13.09, il s'agit d'un accord entre producteur et consommateur. Avec l'ouverture de la moyenne et basse tension, il y aura des clients de Redal ou de Lydec par exemple qui vont pouvoir passer directement sur le réseau national. Cela se traduit par une perte de gain pour le concessionnaire, et partant un déséquilibre de contrat qu'il va falloir résoudre. Mais d'ores et déjà, l'on ressent de l'engouement et de l'intérêt de la part des investisseurs. ●

PAR MOSTAFA BENTAK
m.bentak@leseco.ma

