

*Economic Community
Of West African States*



*Communauté Economique
Des Etas de l'Afrique de l'Ouest*

WEST AFRICAN POWER POOL
SYSTEME D'ECHANGES D'ENERGIE ELECTRIQUE OUEST AFRICAIN
General Secrétariat / Secrétariat Général

**PROJET DE PARC SOLAIRE A VOCATION REGIONALE
AU BURKINA FASO**

***TERMES DE REFERENCE INDICATIFS ET PROVISOIRES POUR UN CONSEIL EN
TRANSACTION POUR ORGANISER UNE ENCHERE SOLAIRE***

*CES TERMES DE REFERENCE SONT FOURNIS A TITRE D'INFORMATION POUR L'APPEL A MANIFESTATION
D'INTERET ET NE CONSTITUENT PAS UN DOCUMENT CONTRACTUEL*

Janvier 2019

TABLE DES MATIERES

1. INTRODUCTION	3
1.1 Le Système d'Echange d'Energie Ouest Africain	3
1.2 Le Plan Directeur de l'EEEOA	3
1.3 Secteur de l'Electricité au Burkina Faso.....	4
1.4 Le Développement de l'Energie Solaire au Burkina Faso.....	5
1.5 Le Concept de Parc Solaire « Plug & Play »	5
1.6 Le Développement du Parc Solaire Régional au Burkina Faso	5
1.7 Objectifs des Termes de Références	6
2. ETENDUE DE LA PRESTATION : Phase 1	7
2.1 Objectifs de la Phase 1	7
2.2 Etendue de la Prestation de la Phase 1	8
3. ETENDUE DE LA PRESTATION : Phase 2 / Contrat Supplémentaire	12
3.1 Objectifs de la Phase 2	12
3.2 Etendue de la Prestation de la Phase 2	12
4. LIVRABLES ET CALENDRIER	14
4.1 Exigences en matière de rapports et autres livrables	14
4.2 Livrables Clefs et Calendrier Indicatif	15
5. PERSONNEL CLEF POUR LE CONSEIL EN TRANSACTION	17
6. AUTRES INFORMATIONS	18
6.1 Informations/Données à Fournir par le Client	18
6.2 Exigences en Matière de Rapport	18
6.3 Participation de l'EEEOA, de la SONABEL et du Ministère de l'Energie	18

1. INTRODUCTION

1.1 Le Système d'Echange d'Energie Ouest Africain

Le Système d'Echanges d'Energie Electrique Ouest Africain (« **EEEOA** » ou « **WAPP** ») a été créé en 1999 lors de la conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (« **CEDEAO** »). Il y eut une prise de conscience que les immenses ressources énergétiques dont dispose la région, même si elles y sont non équitablement réparties d'un point de vue géographique, pourraient être exploitées pour le bénéfice mutuel de l'ensemble des Etats Membres et permettre d'accroître l'accès à une énergie électrique de qualité et fiable pour le développement socio-économique des pays. En 2006, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement de la CEDEAO a investi l'EEEOA de la mission de promouvoir et de développer les infrastructures de production et de transmission de l'énergie électrique ainsi que celle d'assurer la coordination des échanges d'énergie électrique entre les Etats Membres de la CEDEAO.

La stratégie de mise en œuvre de l'EEEOA est basée sur la réalisation de programmes d'infrastructures comportant divers projets régionaux de production et de transport d'énergie électrique, qui mutuellement se complètent et se renforcent. A terme, la réalisation de ces projets d'infrastructures permettra l'intégration de l'ensemble des réseaux électriques en Afrique de l'Ouest. Le Programme d'infrastructures de l'EEEOA repose sur les résultats du Plan Directeur des moyens de production et de transport d'énergie électrique de la CEDEAO approuvé par les Chefs d'Etat et de Gouvernement en février 2012.

1.2 Le Plan Directeur de l'EEEOA

Depuis sa création, le Secrétariat Général de l'EEEOA a pris un rôle de premier plan dans le développement de l'infrastructure régionale et dans la mise en œuvre des projets prioritaires définis dans le Plan Directeur des moyens de production de transport de l'énergie électrique de la CEDEAO.

Le Plan Directeur approuvé par les chefs d'État en 2012 constitue la base pour le développement de projets régionaux dans la région. Le Plan Directeur de l'EEEOA a identifié 36 projets/programmes régionaux prioritaires, relatifs à la production pour un total d'environ 10 GW (dont 7 GW hydro) et au transport pour un total d'environ 16.000 km. L'EEEOA soutient les sociétés nationales dans leur mise en œuvre et la réalisation des études de faisabilité et des études environnementales nécessaires pour en assurer le financement.

Le Plan Directeur a montré l'intérêt du développement massif de l'hydroélectricité en Afrique de l'Ouest et de la construction d'un réseau de transport fiable permettant le partage des ressources dans toute la région.

Néanmoins, il a été souligné que dans un cadre régional où les paramètres macro-économiques pourraient influencer fortement le coût actualisé, il est important de maintenir un mix énergétique équilibré entre les différentes ressources afin de garantir un coût de développement raisonnable en toutes circonstances et d'assurer la viabilité technique et financière du plan de développement.

Le Plan Directeur a également montré l'intérêt d'un scénario volontariste de développement d'énergie renouvelable à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest. Un objectif de 10% d'énergie renouvelable hors hydro à l'horizon 2020 a été considéré comme ambitieux mais réalisable par

les différents pays. C'est pourquoi quelques projets renouvelables de grande taille ont été proposés parmi les projets régionaux prioritaires et sont présents dans le Plan Directeur. Deux centrales solaires de 150 MW ont ainsi été envisagées au Mali et au Burkina Faso. Il a de plus été recommandé aux pays ayant un grand potentiel solaire ou éolien ou ayant des ressources de biomasse de développer ces ressources à l'échelle nationale.

Depuis l'approbation du Plan Directeur, le coût des installations solaires photovoltaïques (« **PV** ») a d'autre part été fortement réduit, et favorise d'autant plus le développement d'installations solaires.

1.3 Secteur de l'Electricité au Burkina Faso

Avec un taux d'accès à l'électricité de 21 % en fin 2017 et une demande qui connaît une croissance annuelle d'environ 10 %, le Burkina Faso est confronté à un important défi énergétique. Ses ressources sont limitées (faible potentiel hydroélectrique, pas de gisement de pétrole ou de gaz), le coût de l'énergie est élevé et la qualité de l'approvisionnement doit être améliorée.

L'accès continu à une énergie en quantité suffisante et à un tarif raisonnable est indispensable au développement économique et social. L'expansion de la puissance installée, l'extension du réseau et l'utilisation des ressources endogènes d'énergie renouvelable sont inscrites comme priorités dans la stratégie nationale de développement de l'État, qui vise à porter le taux de couverture en électricité à près de 80 % d'ici 2020.

La production, le transport et la distribution d'électricité sont assurés principalement par la Société Nationale d'Electricité du Burkina (« **SONABEL** »), entreprise publique intégralement détenue par l'État. La SONABEL détient le monopole du transport d'électricité, mais la production est ouverte aux producteurs indépendants d'électricité (« **IPPs** ») (avec actuellement la SONABEL comme acheteur unique). La distribution peut de même être assurée par d'autres intervenants (privés ou coopératives d'électricité) dans les zones qui ne sont pas couvertes par la SONABEL.

Le parc de production sur le réseau interconnecté existant est composé principalement de centrales thermiques (groupes diesel) ainsi que de petites centrales hydrauliques. Fin 2015, la puissance installée totale du parc de production était de 355 MW et l'énergie produite en 2015 était de 1.741.480 MWh dont 55,01% proviennent des centrales thermiques, 37,06% de l'importation des pays limitrophes essentiellement de la Côte d'Ivoire via la ligne d'interconnexion 225 kV avec la Côte d'Ivoire, 7,35% des barrages hydroélectriques et 0,58 % des centrales solaires photovoltaïques. Des interconnexions Moyenne Tension (« **MT** ») existent également avec le Ghana et le Togo.

En vue de renforcer la capacité de production, différents projets ont été initiés et devraient être mis en service à court et moyen terme (avant 2020) :

- De nouvelles centrales thermiques pour un total de 100 MW, toutes installées à Ouagadougou
- La centrale hydro de Samendeni (2 MW) est en construction et devrait être mise en service en 2019
- Des centrales solaires PV pour une puissance totale installée de 90,7 MWc dont la centrale solaire de 33 MWc de Zagtoui mise en service fin 2017..

1.4 Le Développement de l'Energie Solaire au Burkina Faso

L'énergie solaire fait l'objet d'un développement important au Burkina Faso. Plusieurs projets sont en construction ou sont en cours de développement, principalement par des IPP, correspondant à un total de près de 160 MWc planifié par le Burkina à moyen terme. Trois centrales sont en opération exploitation : (i) la première phase de Zagtoui de 33 MWc, (ii) la mini centrale solaire de ZIGA de 1.1 MWc et (iii) 15 MWc pour alimenter la mine d'or de Essakane (hors réseau).

Le Parc Solaire Régional rajoutera une capacité indicative de 150 MWc au Burkina Faso à l'horizon 2021-2022 (le « **Parc Solaire Régional** » ou le « **Projet** »)

1.5 Le Concept de Parc Solaire « Plug & Play »

Il est proposé que le Parc Solaire Régional d'une capacité indicative de 150 MWc au Burkina Faso soit développé selon le concept de Parc Solaire « Plug & Play ». Le concept de Parc Solaire « Plug & Play » a été développé dans de nombreux pays (ex. : Inde), pour permettre un développement contrôlé et moins coûteux du solaire dans un pays. Le Gouvernement choisit un site en fonction de (i) la capacité d'un poste de raccordement donné et du réseau absorber l'électricité produite par le parc solaire ; (ii) de son irradiation solaire ; (iii) de la disponibilité des terres pour permettre le développement d'un projet de taille conséquente pour avoir des économies d'échelle ; et (iv) de son accès routier. Le gouvernement assure la disponibilité des terres, obtient certains permis nécessaires avant la signature de la Convention de Concession (**CC**) et du contrat d'achat d'électricité (« **PPA** ») et prépare l'infrastructure d'évacuation et les lignes de transport entre le Parc et le poste de raccordement. L'accès par les IPP aux terrains et infrastructures du Parc Solaire, la réduction des obstacles réglementaires et de permis, et le développement d'un système d'enchère organisé avec un PPA banquable par le Gouvernement pour sélectionner l'IPP qui financera et exploitera le Parc Solaire, permettent une réduction importante du coût de rachat de l'électricité.

1.6 Le Développement du Parc Solaire Régional au Burkina Faso

Dans le cadre du développement d'un Parc Solaire Régionale au Burkina Faso, une étude de préfaisabilité a été conduite sous la supervision de l'EEEEAO en 2016. Basé sur les résultats de l'étude de préfaisabilité et des discussions subséquentes avec le Gouvernement Burkinabè pour aussi prendre en compte les priorités régionales de développement dans le pays, deux sites ont été choisis pour l'étude de faisabilité : (i) Kaya et (ii) Koupela.

Une étude de faisabilité doit débuter en janvier 2019 et permettra d'identifier les sites précis ainsi que les couloirs pour les lignes de transmission du site au poste pour les études environnementales et sociales qui débuteront en mars 2019. Une fois que les études environnementales et sociales seront réalisées, le Gouvernement fera une demande pour l'Autorisation Environnementale Burkinabè auprès du Bureau National des Evaluations Environnementales (« **BUNEE** »).

Une assistance juridique a été utilisée pour identifier tous les permis nécessaires avant la signature du PPA, du CCet du lancement de l'enchère.

Une Société à Objectif Spécifique (SOS « **SPV** ») sera mise en place par le gouvernement burkinabè pour être dépositaire des permis qui seront transférés au gagnant de l'enchère.

1.7 Objectifs des Termes de Références

L'EEEEOA de concert avec le Gouvernement du Burkina Faso (le « **Client** ») cherche des consultants ou un consortium de consultants (le « **Consultant** » ou le « **Conseiller en Transaction** ») pour développer un système d'enchère au Burkina Faso pour la sélection d'un ou plusieurs IPP en charge du financement, de la construction, et de l'exploitation du Parc Solaire Régional.

Contractuellement, le support en transaction pour l'enchère solaire a été divisé en deux phases avec une première phase sur le design de l'enchère dont le client fiduciaire est l'EEEEOA et une deuxième phase de support au lancement et bon déroulement de l'enchère dont le client fiduciaire est le Gouvernement du Burkina Faso.

Le contrat qui sera proposé au Consultant sélectionné, couvre la première phase du support en transaction. Les prestations de la deuxième sont optionnelles et seront contractualisées sous réserve de disponibilité de financement et si les règles de passation de marché le permettent et si la performance du Consultant est jugée satisfaisante pendant la Phase 1. Le Conseiller en Transaction sélectionné pour ce contrat aura donc la priorité en cas de recrutement pour la deuxième phase si l'exécution du contrat de la première phase est jugée satisfaisante. Ainsi, le mandat du Conseiller en Transaction pourra être étendu à la Phase 2 sur la base de sa proposition technique et financière soumise pour cette phase. Le Consultant est tenu de présenter une proposition technique et financière pour chacune des deux phases.

2. ETENDUE DE LA PRESTATION : Phase 1

2.1 Objectifs de la Phase 1

Le Conseiller en Transaction devra dans la Phase 1 effectuer une due diligence légale du Parc Solaire Régional au Burkina Faso, conseiller sur la structure des arrangements contractuels, sur le processus d'enchère et sa documentation, préparer tous les documents clefs tels que la Convention de Concession, le contrat de transport d'électricité, le contrat d'achat d'électricité et l'accord direct/Direct Agreement (ensemble les « **Contrats du Projet** ») et organiser des consultations avec le secteur privé et le gouvernement pour s'assurer de la direction prise pour l'enchère.

A chaque tâche, le consultant doit s'assurer que :

- Le Projet est justifié de manière adéquate, sur la base d'une analyse financière solide et quantifiée, et présente le meilleur rapport qualité-prix ("**VfM**"), c'est-à-dire qu'il est justifié du point de vue des coûts et des avantages, compte tenu des considérations techniques, juridiques, financières, sociales et environnementales pertinentes. Cela se fera en partenariat avec l'équipe de consultants de l'étude de faisabilité ;
- Les risques liés au Projet sont identifiés et évalués, et des mesures d'atténuation sont envisagées, pour que le risque financier résiduel ne compromette pas la viabilité financière du Projet ;
- Les spécificités de l'enchère, selon la matrice de répartition des risques, la rémunération et le mécanisme de performance, résultent de l'examen d'autres plans de déploiement et d'autres options de passation de marchés ;
- Le Projet est commercialement viable, c'est-à-dire que le Projet est susceptible d'attirer des sponsors et des prêteurs de bonne qualité en fournissant des rendements financiers solides et raisonnables ;
- Le Projet est développé et structuré de manière bancable et conforme aux meilleures pratiques du marché international pour les projets d'IPP, y compris les projets d'énergie solaire privés récemment conclus ;
- Les intérêts du Client sont protégés ; et
- Les dispositions financières du Projet et les accords de Projet et autres documents connexes sont conformes aux lois burkinabè et sont justes et équitables pour toutes les parties prenantes.

La transaction doit être conçue de manière à attirer le maximum d'intérêt de la part d'investisseurs solvables, qualifiés et expérimentés sur le marché mondial afin d'obtenir des tarifs compétitifs pendant le processus d'appel d'offres.

Le Conseiller en Transaction devra coordonner étroitement avec les autres consultants du Client tels que les consultants de l'étude de faisabilité en ce qui concerne la préparation du Projet afin d'éviter la redondance des efforts ou la duplication des coûts. En outre, dans la mesure du

possible, le Consultant devrait s'efforcer d'utiliser les données existantes afin d'éviter tout double emploi inutile.

2.2 Etendue de la Prestation de la Phase 1

Les activités détaillées ont été réparties en trois tâches principales et comprennent, sans s'y limiter, ce qui suit :

Tâche 1 : Évaluation du Projet, due diligence et documentation

➤ Due Diligence juridique

Le Conseiller en Transaction doit élaborer un rapport complet de due diligence juridique qui devrait comprendre, sans s'y limiter, les éléments suivants :

- a. Identifier les principaux aspects juridiques et réglementaires acceptables pour les investisseurs, en tenant compte de la répartition des risques contractuels entre le Gouvernement et les investisseurs et cela selon les résultats souhaités de l'appel d'offres ;
- b. Examiner le cadre juridique et réglementaire existant qui doit être respecté, y compris les licences, permis et approbations requis pour la propriété, le financement, la construction et l'exploitation du Parc Solaire, y compris, sans s'y limiter, pour (i) l'exécution des Contrats du Projet, (ii) les droits fonciers, (iii) la fiscalité, (iv) les droits de douane, (v) le développement et transfert de la SPV ;
- c. Identifier tous les obstacles juridiques qui empêchent les participants au Projet concernés d'obtenir toutes les licences, permis et approbations nécessaires tels qu'identifiés ci-dessus ; et
- d. Identifier les obligations et responsabilités matérielles des autorités locales ou des parties prenantes concernées, y compris SONABEL et le Ministère de l'Energie, et d'autres parties prenantes au Projet (par ex. investisseurs, prêteurs, etc.) en relation avec le Projet.

➤ Évaluation des contrats commerciaux et rédaction des projets de Contrats :

Risques et mesures d'atténuation : Sur la base des meilleures pratiques internationales et des exigences financières du développement de Projet en ce qui concerne la bancabilité de transactions similaires (et en supposant un financement sans recours) et utilisant les résultats de la due diligence juridique, le Consultant devra identifier les risques clefs et les mesures potentielles d'atténuation des risques et recommander une matrice d'allocation des risques contractuels (avec des justifications claires et des compromis potentiels) à considérer par le Client.

Cadre contractuel et fiscal : Sur la base des réglementations et de la législation en vigueur et des meilleures pratiques internationales, le Consultant devra recommander le cadre contractuel du Projet - y compris, mais sans s'y limiter, le PPA, et l'accord direct, ainsi que les conditions, les incitations fiscal et le soutien - qui pourrait être offerts par le gouvernement burkinabè afin de promouvoir le développement et le financement du Projet sur une base compétitive en termes de coûts et en temps opportun par un consortium du secteur privé.

Développement des Garanties et autres supports financiers avec les équipes du Groupe Banque Mondiale : il sera nécessaire que le Conseiller en Transaction travaille étroitement avec les équipes du Groupe de la Banque Mondiale (et éventuellement les autres Institutions Financières Internationales dans la préparation des Terms Sheet financières et des contrats pour que le Projet puisse bénéficier de financements (avec la SFI), de garanties (PRG Banque Mondiale) et rehaussement de crédit (MIGA).

Elaboration des Projets de Contrats : Préparer ou adapter les documents, s'ils sont disponibles, tels que la CC, le Contrat de transport d'électricité, le PPA et l'accord direct et si besoin un accord d'utilisation commune des infrastructures du Parc Solaire Régional, un ensemble de projet de contrats qui seront inclus dans le dossier de l'enchère en fonction du cadre contractuel identifié comme convenant au projet. Les projets des contrats clefs du Projet comprendront toutes les annexes et la documentation auxiliaire nécessaires, telles que les spécifications techniques et les spécifications de performance, le régime de suivi de la performance du Projet, le code de pratique de construction, les exigences en matière d'intégration du réseau, les projets de garanties PRG et MIGA et term sheet avec la SFI etc. Les projets de contrats seront présentés et discutés avec les parties prenantes lors de consultations comme présenté en tâche 2.

➤ **Due Diligence financière**

Le Conseiller en Transaction devra améliorer le modèle financier développé par les consultants de l'étude de faisabilité pour en faire un outil d'élaboration d'un " cas de base " pour le Client, pour l'évaluation de l'impact tarifaire selon divers scénarios et pour l'évaluation des soumissions et devra s'assurer de l'exactitude, de l'exhaustivité et de la cohérence des hypothèses.

Tâche 2 : Processus et design de l'appel d'offres

➤ **Elaboration du processus d'enchère**

Le Conseiller en Transaction proposera une approche en matière de passation de marchés qui concilie la nécessité d'attirer le maximum d'intérêt de la part d'investisseurs solvables, qualifiés et expérimentés sur le marché mondial afin d'obtenir des tarifs compétitifs pendant le processus d'appel d'offres, avec le désir de minimiser le niveau de soutien gouvernemental nécessaire.

Le Conseiller en Transaction devra :

- a. Préparer une analyse et une recommandation sur le modèle et les procédures d'appel d'offres possibles (par exemple, soumission sur les tarifs, les étapes) ;
- b. Proposer la forme et le montant de la garantie de soumission ;
- c. Concevoir un processus d'appel d'offres, fondé sur les meilleures pratiques internationales ;
- d. Concevoir les mécanismes permettant de maximiser la concurrence tout en évitant les offres irréalistes et la vulnérabilité des projets en cas d'appels d'offres trop agressifs ;
- e. Travailler avec les équipes de la Banque Mondiale et MIGA pour les documents de proposition de garanties de liquidité et avec la SFI pour joindre une term sheet aux documents du dossier d'appel d'offres (« **DAO** ») ;

- f. Proposer le nombre de parcelles dans le Parc Solaire Régional qui seront présentés aux enchères (i.e. dépendant de la taille adéquate pour minimiser les coûts tout en permettant une diversification des gagnants) ;
- g. Élaborer une procédure d'évaluation des offres et des critères d'évaluation détaillés, équitables, simples et objectifs (conformément aux lois et règlements Burkinabès applicables, conformément aux règlements de la Banque mondiale en matière de passation des marchés), y compris des exigences techniques et de conception minimale ; et
- h. Concevoir des systèmes efficaces pour une communication transparente avec les soumissionnaires.

➤ **Consultation avec le secteur privé en coordination avec le Gouvernement**

Le Conseiller en Transaction devra organiser des consultations avec le secteur privé en coordination avec le Gouvernement pour discuter du processus d'appel d'offre et des Contrats. Les Contrats devront être acceptables pour les sponsors et les prêteurs internationaux car le PPA et l'accord direct seront attachés au dossier d'appel d'offres et ne pourront pas être amendés.

Le Conseiller en Transaction avec le Client finalisera l'élaboration du process d'enchère à partir des consultations organisées avec le secteur privé.

➤ **Développement des documents de pré-qualification et du dossier d'appel d'offres**

Le DAO devra être développé de façon à ce que l'appel d'offre soit transparent et favorable au marché, garantissant des offres comparables et inspirant confiance au marché. Selon l'évaluation initiale, le processus de passation des marchés se fera en deux étapes avec (i) une pré-qualification basée sur les qualifications de l'IPP et (ii) du DAO envoyé aux IPP pré-qualifiés.

Le Conseiller en Transaction devra :

- a. Préparer le document de pré-qualification s'inspirant des documents de pré-qualification standard de la Banque mondiale, ce qui a pour résultat la pré-qualification des candidats qui répondent pour l'essentiel aux exigences minimales en matière de qualification ;
- b. Préparer un DAO approprié et complet à tous égards, conformément aux meilleures pratiques de l'industrie et à la réglementation de la Banque mondiale sur les emprunteurs, le DAO aura tous les projets de Contrats en annexes et les term sheet financière et de garanties (le cas échéant) ;
- c. Établir et gérer un dossier de données en ligne contenant toutes informations pertinentes sur le Projet qui sera partagé avec les IPP présélectionnés.

Tâche 3 : Renforcement des capacités des acteurs

Les services du Conseiller en transaction incluront un transfert de connaissances et une formation sur les domaines couverts par ses conseils dans le cadre d'un programme de renforcement des capacités des acteurs du secteur de l'énergie (Ministères Energie et Finances, SONABEL,

ANEREE, ARSE, l'ARREC et EEEOA) sur les bonnes pratiques de développement des enchères et le suivi ainsi que la gestion des contrats et des titres liés au parc solaire.

À cette fin, le ministère en charge de l'énergie, le ministère en charge des finances et la SONABEL désigneront chacun deux cadres, et un cadre par structure sera désigné par le Secrétariat Général de l'EEEOA, l'Autorité de Régulation du Sous-secteur de l'Electricité du Burkina (« ARSE »), l'ANEREE, et l'ARREC pour participer à la formation.

Cette formation sera en français. La proposition du Consultant doit comporter les détails du programme de formation et décharger le Client de tous frais associés à l'organisation de la formation. La formation devra durer environ une semaine. La proposition du Consultant devra également contenir l'approche et la méthodologie qu'il compte utiliser pour arriver à un véritable transfert de connaissances aux participants.

3. ETENDUE DE LA PRESTATION : Phase 2 / Contrat Supplémentaire (Prestations optionnelles)

3.1 Objectifs de la Phase 2

Le Conseiller en Transaction devra dans la Phase 2 fournir un appui au processus d'appel d'offre et de la sélection du gagnant de l'enchère. Cette phase qui pourra faire l'objet d'un contrat séparé est **optionnelle et ne sera attribuée qu'après la réalisation satisfaisante des prestations de la Phase 1 et sous réserve de la disponibilité de financement et que les règles de passation des marchés des parties concernées l'autorisent**. Les consultants sont cependant tenus de présenter une proposition pour cette phase.

Un nouveau contrat sera alors signé avec le Ministère de l'Energie Burkinabè ou le processus de sélection du consultant sera relancé.

3.2 Etendue de la Prestation de la Phase 2

Tâche 1 : Appui au processus de pré-sélection des IPP

Le Conseiller en Transaction doit fournir au Client tout le soutien administratif nécessaire pour une gestion efficace et professionnelle du processus de pré-sélection des IPP. Cela devrait inclure, sans toutefois s'y limiter, les éléments suivants :

- a. Organiser la pré-sélection des IPP avec (i) lancement de l'enchère par la publication des documents de pré-sélection qui auront été développés en Phase 1, et (ii) une consultation pour le secteur privé organisée au Burkina Faso ;
- b. Faciliter l'engagement effectif entre le Client et les soumissionnaires, y compris, entre autres, répondre aux questions soulevées sur la pré-qualification ;
- c. Gérer avec le Client la réception des offres de pré-qualification ;
- d. Supporter le Client dans la pré-sélection suivant les critères choisis en Phase 1 sur leur capacités financière et commerciale à développer et à exploiter le Parc Solaire Régional ; et
- e. Gérer la communication avec les IPP non sélectionnés et les présélectionnés les prévenant s'ils ont passé la pré-qualification.

Tâche 2 : Appui au processus d'appel d'offres

Le Conseiller en Transaction doit fournir au Client tout le soutien administratif nécessaire pour une gestion efficace et professionnelle du processus de sélection du ou des IPP gagnant de l'enchère. Cela devrait inclure, sans toutefois s'y limiter, les éléments suivants :

- a. Gérer la communication avec les IPP présélectionnés pour l'appel d'offres et l'envoi du DAO ;
- b. Partager avec les IPP présélectionnés un dossier de données en ligne contenant toutes informations pertinentes sur le Projet après avoir actualisé les données présentées si besoin ;

- c. Faciliter l'engagement effectif entre le Client et les soumissionnaires, y compris, entre autres, répondre aux questions soulevées sur le DAO (y compris les projets d'accords de projet) ;
- d. Organiser, conduire et documenter (procès-verbaux) les réunions préalables aux appels d'offres ;
- e. Organiser une enchère électronique si, en Phase 1, l'enchère électronique est la méthode choisie pour la présente enchère - l'enchère électronique pourrait être achetée auprès d'un fournisseur prêt à l'emploi, si cela est jugé nécessaire dans le cas où une enchère non électronique est choisie le Consultant devra aider le Gouvernement à développer une plateforme physique pour recevoir les offres papiers; et
- f. Fournir un soutien dans la gestion des plaintes.

Tâche 3 : Phase d'évaluation des soumissions

Les soumissions seront évaluées suivant les critères identifiés en Phase 1.

➤ Évaluation technique, juridique et commerciale

Le Conseiller en Transaction devra :

- a. Assister et conseiller le Client dans l'évaluation des offres techniques et commerciales par rapport aux conditions légales et commerciales contenues dans le document de passation de marché, en tenant compte de tout écart important par rapport à la documentation de l'offre ;
- b. Évaluer la configuration technique et les spécifications incluses dans les soumissions (y compris, mais sans s'y limiter, la disponibilité, les calendriers d'entretien majeur et annuel, etc.) ;
- c. Vérifier le calendrier de mise en œuvre du projet fourni par les soumissionnaires ;
- d. Conseiller le client en ce qui concerne toutes les autres questions techniques, sociales et environnementales liées aux soumissions ;
- e. Finaliser le rapport d'évaluation technique et discuter des résultats avec le Client et d'autres représentants ou consultants du Client si nécessaire ;
- f. Rendre compte de la solidité financière et de la crédibilité des investisseurs en actions et des prêteurs ou souscripteurs identifiés en ce qui concerne les engagements et les propositions de chaque partie ;
- g. Aider le client à obtenir des éclaircissements auprès des soumissionnaires, au besoin, pour évaluer les soumissions reçues ;
- h. Assister et conseiller le Client sur les implications juridiques et commerciales des offres reçues ; et
- i. Dépendant du système d'enchère choisi en Phase 1, assister et conseiller le Client dans la sélection de plusieurs soumissionnaires préférés conformément à la base d'évaluation contenue dans le DAO et de la forme de l'enchère décidée en Phase 1 (par exemple, 15 IPP sont présélectionnés et reçoivent le DAO, les 5 meilleurs IPP au niveau technique et commercial passent l'évaluation technique et la sélection des deux gagnants [si deux parcelles] entre les 5 se fait sur le prix du PPA présenté dans le dossier financier).

➤ Évaluation financière et Sélection du Gagnant

Le Conseiller en Transaction devra :

- a. Conseiller le Client dans l'établissement des hypothèses financières et commerciales sous-jacentes utilisées par les différents soumissionnaires et la conformité au DAO ;
- b. À l'aide d'un modèle financier informatisé, évaluer de façon indépendante les niveaux tarifaires proposés pour chaque soumissionnaire en fonction des critères d'évaluation spécifiés (y compris les tarifs nivelés et les tarifs annuels réels) ;
- c. Dépendant du type d'enchère choisi, demander aux IPP de soumettre une offre financière (USD/kWh) ;
- d. Finaliser le rapport d'évaluation de l'offre financière basé sur le tarif ; et
- e. Assister et conseiller le Client dans la sélection final du/des gagnants de l'enchère.

Tâche 4 : Phase de négociation du contrat et soutien jusqu'à la clôture financière

Le Conseiller en Transaction devra assister le Client dans les négociations avec le(s) soumissionnaire(s) qui a/ont soumis l'offre la plus avantageuse. Les activités comprennent, sans toutefois s'y limiter, ce qui suit :

- a. Aider le Client à constituer une équipe de négociation appropriée et à élaborer un calendrier pour conclure les négociations et le transfert de la SPV et des permis ;
- b. Aider à la préparation des stratégies de négociation. Toute négociation doit être conforme aux exigences du document de demande d'offres/demande de propositions. Si des négociations sont entreprises, elles se tiennent en présence du Conseiller en Transaction. Les négociations devront être minimales car ni les contrats, ni le tarif ne seront à renégocier ;
- c. Assister et conseiller le Client dans la préparation de l'ensemble final des Contrats et faire des recommandations pour son exécution ;
- d. S'assurer que le soumissionnaire privilégié satisfait les conditions préalables aux Contrats, et aux documents financiers, y compris, le cas échéant, la validité des licences et des permis obtenus par le soumissionnaire privilégié ;
- e. Préparer des rapports sur les accords, les négociations et les prises de position sur toute question controversée ;
- f. Fournir des recommandations et la version finale des Contrats en vue de leur exécution ; et
- g. Examiner et/ou émettre des avis juridiques.

Le Conseiller en Transaction continuera de faire partie du processus jusqu'à ce que la clôture financière soit atteinte, dont la date limite peut ne pas être définie en raison des procédures et des approbations du Gouvernement.

4. LIVRABLES ET CALENDRIER

4.1 Exigences en matière de rapports et autres livrables

Le Conseiller en Transaction devra produire pour la Phase 1 :

- a. Un **rapport de démarrage** contenant, entre autres, le programme de travail du Consultant avec des détails sur le calendrier et les étapes de la clôture financière, les principaux livrables, les prérequis pour le travail du Consultant à obtenir du Client, et une liste

détaillée des Contrats à préparer par le consultant, et une **stratégie de consultations** avec le secteur privé et le Client.

- b. **Un Rapport Complet de Due Diligence Juridique.**
- c. **Un Rapport identifiant les risques** et les mesures d'atténuation.
- d. Un Rapport sur le **Cadre Contractuel** pour le déroulement de l'enchère.
- e. **Les projets de Contrats.**
- f. Un Rapport de **Due Diligence Financière** avec son modèle financier.
- g. Un Rapport sur le **processus de l'enchère** (de pré-qualification à la sélection du/des gagnants)
- h. Des rapports de Consultations avec le secteur privé.
- i. Les Documents pour la **pré-qualification** avec les critères de sélection.
- j. Les Documents pour le **dossier d'appel d'offres** avec les critères de sélection.
- k. **Un Dossier en ligne** avec les documents clefs du Projet.

Tous les rapports, documents, livrables doivent être rédigés en français avec une traduction en anglais et doivent être présentés sous une forme et un format acceptables pour le Secrétariat Général de l'EEEOA et la Banque mondiale. Toutes les versions électroniques des rapports doivent être soumises sur clef USB en PDF et en version éditable.

Les versions « papier » seront soumis en trois (3) exemplaires dans leur version provisoire en six (6) exemplaires dans leur version finale.

Le Conseiller devra intégrer dans son offre sa participation à la réunion de lancement et aux différentes réunions telles indiquées dans le calendrier indicatif qui seront organisées par le Secrétariat Général de l'EEEOA pour l'examen et la validation des rapports. Au cours de ces réunions, le Conseiller fera une présentation des rapports et recueillera les observations et/ou commentaires des parties prenantes pour la finalisation des rapports. Ces réunions auront lieu à Cotonou ou à Ouagadougou..

4.2 Livrables Clefs et Calendrier Indicatif

La durée d'exécution des prestations de base ne doit pas dépasser 5 mois (20 semaines). Le Consultant proposera dans son offre, un calendrier détaillé d'exécution de la consultation.

A cet effet le calendrier suivant est proposé à titre indicatif :

Etapes clé	Dates	Paiement
Date d'Entrée en Vigueur du Contrat du Consultant		
Réunion de lancement	So	
Rapport Démarrage et Stratégie de Consultation	So + 1 semaine	15%
Tâche 1 : Évaluation du Projet, due diligence et documentation		
Due Diligence Juridique	So + 6 semaines	
Rapport des Risques et Rapport Cadre Contractuel	So + 6 semaines	
Elaboration des projets de Contrats (version provisoire)	So + 8 semaines	

Due Diligence Financière avec modèle financier	So + 8 semaines	30%
Atelier de validation des projets de contrats et du Rapport de Due Diligence Financière avec modèle financier (Soumission des commentaires/observations	So + 10 semaines	
Elaboration des projets de Contrats et Rapport de Due Diligence Financière avec modèle financier (version finale)	So + 11 semaines	
Tâche 2 : Processus et design de l'appel d'offres		
Pre-Rapport Elaboration Processus Enchère	So + 12 semaines	
Consultations avec le secteur privé	So + 13 semaines	
Rapport final Processus Enchère	So + 14 semaines	
Documents de Pré-qualification (version provisoire)	So + 14 semaines	
Documents du DAO (version provisoire)	So + 16 semaines	20%
Atelier validation des Document de Préqualification et des DAO	So + 18 semaines	
Documents de préqualification et DAO (versions finales	So + 20 semaines	35%

5. PERSONNEL CLEF POUR LE CONSEIL EN TRANSACTION

Dans le cadre d'une Consultation internationale, le Secrétariat Général de l'EEEOA, la SONABEL et le Ministère en Charge de l'Energie du Burkina Faso comptent engager un Bureau ou un groupement de bureaux d'études disposant des expériences dans des transactions similaires et disposant des Experts confirmés répondant aux critères cités dans la liste du personnel clef. Le groupement de bureaux d'études devra pouvoir clairement démontrer d'une capacité en transaction pour enchères solaires pour la sélection du ou des IPPs.

Prière de noter que le Secrétariat Général de l'EEEOA, la SONABEL et le Ministère en charge de l'Energie burkinabé se réservent le droit de vérifier toute information douteuse fournie par les Consultants, une seule information erronée entraînera automatiquement le rejet et l'annulation du dossier du candidat et sa mise sur une liste rouge du Secrétariat Général de l'EEEOA.

L'expérience minimale requise pour le personnel clé se présente comme suit :

- **Directeur Projet** : minimum 15 ans d'expérience dans le développement d'enchères internationales pour des projets énergétiques, et expérience en enchère solaire dans les 5 dernières années ;
- **Expert solaire senior** : minimum 10 ans d'expérience dans le développement de projets solaires, une expérience en Afrique serait appréciée ;
- **Expert financier senior** : minimum 15 ans d'expérience dans le financement de projets sans-recours, une large expérience en financement de projets solaires et une expérience en Afrique serait appréciée ;
- **Expert de passation de marché senior** : minimum 15 ans d'expérience dans la passation de marché et le développement d'enchère pour des projets énergétiques et plus particulièrement solaire ;
- **Juriste international** : minimum 15 ans d'expérience en financement de projet sans-recours et développement de projet solaire ;
- **Juriste burkinabè** : minimum 10 ans d'expérience en projet énergétique avec une expérience en développement de projet solaire au Burkina Faso.

Le Conseiller en Transaction devra avoir une équipe importante d'experts avec une expérience diverse et internationale en développement d'enchère solaire.

6. AUTRES INFORMATIONS

6.1 Informations/Données à Fournir par le Client

A sa demande, SONABEL et le Ministère en charge de l'Énergie fourniront au Conseiller en Transaction les données disponibles sur le Projet ainsi que tout autre document pertinent disponible pouvant faciliter la réalisation du développement de l'enchère.

6.2 Exigences en Matière de Rapport

Le Conseiller en Transaction rendra compte au Secrétariat Général de l'EEEOA. Cependant le Ministère de l'Énergie du Burkina Faso et la SONABEL nommeront des homologues, dont un Coordinateur de Projet qui coordonnera les activités du Consultant au Burkina Faso.

Toute correspondance provenant du Conseiller en Transaction et adressée à l'une ou l'autre des parties devra être adressée en copie à l'autre partie à titre d'information.

6.3 Participation de l'EEEOA, de la SONABEL et du Ministère de l'Énergie

Si cela leur est demandé, le Secrétariat Général de l'EEEOA, le Ministère de l'Énergie du Burkina Faso et la SONABEL pourront faciliter les prises de contact avec des structures étatiques, de la population locale et tout autre partenaire local concerné par le présent projet.

Le Conseiller en Transaction prendra ses propres dispositions, en coordination avec le Secrétariat Général de l'EEEOA, pour tout autre service/prestation que le Secrétariat Général de l'EEEOA ne pourra pas lui fournir.