

*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 NIGER**

***TERMES DE REFERENCE POUR UN CONSEIL EN TRANSACTION POUR
ORGANISER UNE ENCHERE SOLAIRE AU NIGER***

Novembre 2021 (rev décembre)

Table des matières

Table des matières

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 Niger	4
1.4.	NIGELEC et le réseau de transport d'électricité du Niger	5
1.5.	Développement de la production solaire au Niger	6
1.6.	Le Concept de Parc Solaire « Plug & Play »	7
1.7.	Le Développement du Parc Solaire Régional au Niger	8
2.	ETENDUE DES PRESTATIONS	8
2.1.	Objectifs des Termes de Références.....	10
3.	ETENDUE DE LA PRESTATION : Phase 1	12
3.1.	Objectifs de la Phase 1	12
3.2.	Etendue de la Prestation de la Phase 1	13
4.	ETENDUE DE LA PRESTATION : Phase 2 / Contrat Supplémentaire (Prestations optionnelles).....	20
4.1.	Objectifs de la Phase 2	20
4.2.	Etendue de la Prestation de la Phase 2	20
5.	LIVRABLES ET CALENDRIER	24
5.1.	Exigences en matière de rapports et autres livrables	24
5.2.	Livrables Clefs et Calendrier Indicatif	24
6.	PERSONNEL CLEF POUR LE CONSEIL EN TRANSACTION.....	26
7.	AUTRES INFORMATIONS.....	27
7.1.	Informations/Données à Fournir par le Client.....	27
7.2.	Exigences en Matière de Rapport	27
7.3.	Participation de l'EEEOA, de NIGELEC et du Ministère en charge de l'Energie.....	27

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'Etats et de Gouvernements de la CEDEAO a investi l'EEEOA de la mission de promouvoir et de développer les infrastructures de production et de transport 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'Etats et de Gouvernement en décembre 2018.

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'Etat en 2018 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 de revient du kWh 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. Trois études de faisabilité de centrales solaires sont en cours de finalisation dont 300 MWc au Mali, 300 MWc au Burkina Faso et 150 MWc en Gambie. Il a été de plus recommandé aux pays ayant un grand potentiel solaire ou éolien ou ayant des ressources de biomasse de développer ces ressources à l'échelle nationale et la possibilité d'échanges avec les pays limitrophes en cas d'excédents.

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

1.3. Secteur de l'Electricité au Niger

L'accès à l'électricité au Niger compte parmi les plus bas dans la sous-région avec un taux moyen de près de 16% en 2020. La grande disparité est flagrante entre la zone du fleuve - Niamey la capitale et les autres centres urbains. Hors de l'activité du secteur minier, la pointe saisonnière annuelle enregistrée se situe à environ 290 MW et la pointe journalière de la zone autour du fleuve le Niger est de 190 MW. Le gouvernement Nigérien s'est doté d'une Stratégie nationale d'accès à l'électricité (SNAE) développée qui a pour ambition, de porter le taux national d'accès à 80% à l'horizon 2035. Parmi les options techniques retenues figurent la modernisation, le renforcement, l'extension et la densification des réseaux de transport et de distribution existants ainsi que la construction de nouveaux réseaux de transport et de distribution (raccordement au réseau électrique de la NIGELEC).

Grâce à l'importation de l'énergie depuis le Nigéria, la demande électrique a enregistré une croissance remarquable, ce qui a incité le gouvernement Nigérien à conduire une politique d'encouragement à l'investissement dans le domaine de la production électrique. Selon le plan d'investissement à moyen terme 2012-2026 et révisé en 2016, la NIGELEC a prévu une croissance annuelle de 10% sur les dix (10) prochaines années.

Le plan d'investissement de la société prévoit la croissance du mix d'une production thermique à base de fuel relativement chère qui aura un impact certain sur les coûts de service et les finances de la NIGELEC.

Les réformes institutionnelles engagées par le Gouvernement du Niger visent la mise en place des mesures d'amélioration de l'efficacité en vue du développement durable du secteur électrique. Le cadre institutionnel du secteur vient d'enregistrer la création d'une Autorité de Régulation du Secteur de l'Energie (ARSE) pour les deux secteurs de l'électricité et du pétrole segment aval. De plus, un nouveau Code de l'électricité a été adopté et promulgué en 2016. Les textes d'application de la loi portant création de l'ARSE ont été adoptés récemment en 2016. Le Code réseau a été

adopté en 2019.

Les objectifs du nouveau cadre réglementaire incluent la promotion de la participation du secteur privé dans la production d'énergie, l'intégration du Niger dans le marché régional de l'électricité, la création d'un régulateur indépendant et d'un secteur électrique pérenne fonctionnant selon des mécanismes économique et financier soutenable. Il visera aussi le maintien de l'équilibre économique et financier du secteur et de l'entreprise chargée de la gestion du secteur à travers des tarifs qui reflètent les coûts réels encourus sur le moyen terme et de mettre en œuvre d'autres mesures censées améliorer la performance opérationnelle et financière de la NIGELEC, basées sur l'audit de la NIGELEC effectué en 2014.

1.4. NIGELEC et le réseau de transport d'électricité du Niger

Le réseau électrique du Niger, exploité par la NIGELEC, est fragmenté en plusieurs composantes régionales non connectées entre elles, auxquelles s'ajoutent des centres isolés qui sont approvisionnés (en permanence ou pour quelques heures seulement) par des centrales autonomes dotées de petits générateurs fonctionnant au diesel.

Le réseau Ouest appelé Zone Fleuve est le plus important du pays. Il comprend la capitale Niamey et les régions de Dosso et Tillabéry. Ce réseau est alimenté par une ligne d'interconnexion de 132 kilovolts (kV) avec le nord du Nigeria (poste de Birni-Kebbi), la centrale thermique Istithmar (Producteur indépendant) et la centrale thermique de Gorou Banda. Deux lignes 66 kV prolongent la ligne d'interconnexion 132kV vers Karma, Lossa, Tillabéry, Kollo et Say. En outre, plusieurs lignes de liaison en 20kV et 33kV permettent de desservir un grand nombre de localités dans les régions de Tillabéry et Dosso à partir des différents postes sources. La Zone Fleuve représente 72% de l'approvisionnement de la NIGELEC.

La Zone dite Niger Centre Est (NCE) comprend les régions de Zinder, Maradi et Tahoua et quelques-uns des plus grands sites industriels du Niger, comme la cimenterie de Malbaza. La demande d'électricité augmente rapidement dans cette zone, dont l'approvisionnement est assuré en partie par une deuxième interconnexion avec le Nigeria, à partir du poste de Katsina (Ligne 132 kV Katsina-Gazaoua-Zinder et Gazaoua-Maradi-Malbaza). La ligne d'interconnexion est prolongée par une liaison 66 kV partant de Malbaza jusqu'à Illela. Les postes sources de Gazaoua, Maradi, Zinder, Malbaza et Illela desservent plusieurs lignes 20 kV et 33 kV.

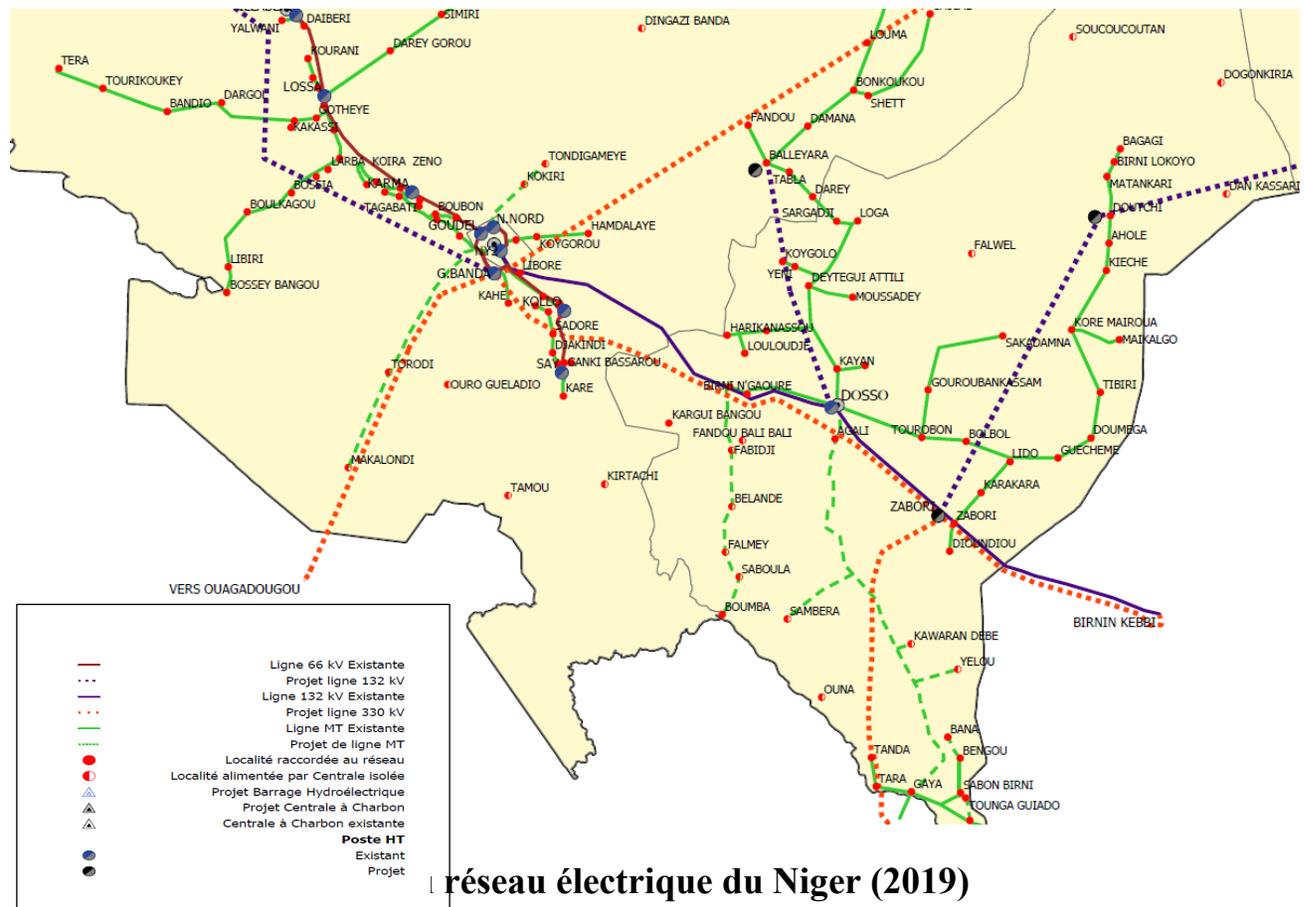
Les zones électriques Ouest et Centre Est représentent en volume plus 90 % de la consommation d'électricité du Niger.

La Zone Nord est approvisionnée principalement par la SONICHAR (Société Nigérienne du Charbon d'Anou Araren), qui exploite une centrale électrique au charbon local, développée pour fournir de l'électricité aux opérations du secteur des industries extractives et aux centres urbains s'y rapportant, comme Arlit et Agadez.

La Zone Est, située dans la région orientale du pays (région de Diffa), est alimentée en électricité à partir de petites unités thermiques fonctionnant au diesel. Une ligne d'interconnexion en 33 kV relie Diffa à Damasak (Nigéria) assurait l'essentiel de son approvisionnement en énergie électrique

avant l'avènement de l'insécurité.

Parmi les projets de développement du réseau de transport il est prévu (i) dans le cadre du projet d'interconnexion régionale Nigéria-Niger-Bénin-Burkina Faso (Dorsale Nord) la construction, au Niger, d'un nouveau poste 330/132/33 kV à Zabori et l'extension du poste de Gorou Banda. La nouvelle ligne 330 kV comprend le tronçon entre Birnin Kebbi au Nigéria-Poste de Zabori, Poste de Zabori-Poste de Malanville (Bénin), Poste de Zabori-Poste de Gorou Banda et Poste de Gorou Banda-Poste de Ouaga Est au Burkina (voir la carte réseau ci-après). Ce projet permettra de renforcer l'alimentation en énergie électrique de la Zone fleuve ; (ii) le renforcement de la boucle HT du réseau de Niamey en 132 kV, renforcement de trois postes sources et construction d'un nouveau poste source à Bangoula; (iii) la construction de la ligne d'évacuation en 132 kV Kandadji-Niamey ; (iv) l'interconnexion entre les Zone fleuve et NCE ; (v) la construction d'une ligne 330kV Salkadamna-Niamey dans le cadre du projet SALKADAMNA.



1.5. Développement de la production solaire au Niger

Le pays dispose de conditions climatiques favorables à la production solaire. Cependant, la première centrale solaire d'une capacité de 7MWc a été mise en service seulement en 2018 à Malbaza.

Plusieurs autres projets solaires sont par ailleurs en cours notamment la construction d'une centrale hybride PV Diesel, 13 MWc pour le solaire PV et 6 MW pour le diesel à Agadez. Une étude de faisabilité a par ailleurs permis d'identifier 3 sites favorables à l'installation de centrales solaires PV raccordées au réseau ; il s'agit d'une de 50 MWc à Gorou Banda en plus de celle de 20 MWc, une centrale de 20 MWc à Maradi et une centrale de 10 MWc à Dosso.

Le réseau du Niger étant faible avec peu de réserve tournante et des limitations en tension et fréquence, le déploiement du solaire, qui est une forme d'énergie intermittente et stochastique par essence, peut poser un risque à la stabilité du réseau si des renforcements ne sont pas prévus. Ainsi, dans les limites de sa dotation financière, le projet régional solaire combinera des centrales solaires photovoltaïques avec stockage de l'énergie excédentaire dans la journée dans des batteries afin de réduire les besoins en réserve tournante et augmenter ainsi la pénétration du solaire au Niger et ce pendant le pic de demande du soir, après le coucher du soleil.

1.6. Le Concept de Parc Solaire « Plug & Play »

Il est proposé que le Parc Solaire Régional raccordé au réseau électrique de la NIGELEC/EEEOA de 150 MWc soit développé selon le concept de Parc Solaire « Plug & Play¹ ». A cette capacité photovoltaïque sera ajouté un dispositif de stockage par batterie avec une proportion de 150 MWh/150 MWc que le Consultant devra analyser pour recommander la quantité d'énergie stockée optimale.

Le concept de Parc Solaire « Plug & Play » a été développé dans de nombreux pays notamment en 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 à absorber l'électricité produite par le parc solaire ; (ii) du niveau 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 sans pour autant nuire aux capacités vivrières des populations existantes sur sites si ces terrains sont initialement d'usage agricole ; et (iv) un accès routier de qualité acceptable et facilement renforçable afin de permettre le passage des engins de chantier lourds durant les saisons sèche et humide.

Dans ce dispositif dit « Plug & Play », 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. L'ensemble de ces facilitations d'ordre opérationnels ont pour but la réduction importante des délais d'implémentation des projets et surtout du coût de rachat de l'électricité par la NIGELEC, ce qui réduira d'autant le coût au kWh acheté par le consommateur final.

¹ Concept dit « Branchez & Utilisez » plus connu sous son acronyme anglais « Plug & Play »

1.7. Le Développement du Parc Solaire Régional au Niger

Dans le cadre du développement d'un Parc Solaire à vocation régionale au Niger (« Parc Solaire Nigérien »), une étude de faisabilité a été lancée sous la supervision de l'EEEOA en mars 2021. Cette étude de faisabilité permettra d'évaluer les conditions techniques, économiques et environnementales pour un parc de 150 MWc avec stockage de l'énergie pour répondre à la demande d'une part et d'assurer les fonctions de lissage de la production solaire et le décalage de la production en période de pointe de la demande d'autre part.

Cette étude du parc solaire de 150 MWc permettra d'identifier toutes les dispositions nécessaires à prendre pour renforcer le réseau de manière à répondre aux exigences de la demande et à en vérifier la compatibilité lors de son intégration au réseau interconnecté du Niger.

L'étude tiendra compte des contraintes du réseau et de l'écoulement de la puissance générée selon le nombre de sites et le phasage de l'installation de la capacité projetée à fixer à l'issue de l'étude.

Du point de vue économique, l'étude abordera et traitera les besoins en investissements pour la construction, le renforcement et la modernisation éventuels du Centre National de Conduite ainsi que les couloirs pour les lignes de transport et les sites des postes pour les études environnementales et sociales qui débiteront avant la fin de l'année 2021. Une fois que les études environnementales et sociales auraient été réalisées, les diligences nécessaires seront faites au niveau des autorités chargées de la protection de l'environnement au Niger, pour obtenir les certificats de conformité environnementale nécessaires.

Un rapport sur la due diligence juridique sera élaboré par le consultant pour identifier tous les permis nécessaires avant la signature du PPA, du CC et du lancement de l'enchère.

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

2. ETENDUE DES PRESTATIONS

Le Consultant en Transaction se basera sur l'étude de faisabilité du projet du parc solaire de 150 MWc dans des sites pré-identifiés dans les environs de Niamey et autour du poste de Zabori. Cet effort d'identification est en cours d'élaboration par un autre bureau d'études dans le cadre d'un contrat séparé. En coordination avec l'EEEOA, le Consultant devra collaborer et se concerter étroitement avec l'équipe de ce consultant et/ou le consultant chargé de l'EIES, en vue de garantir l'achèvement de l'ensemble de la structuration du projet et de la transaction recommandée dans les délais prescrits et selon la réglementation nationale.

Parmi les tâches attendues du Consultant, nous citons à titre non exhaustif :

- Organiser avec les autorités locales et l'assistance du ministère de l'énergie et de la NIGELEC des discussions autour de la transaction et les alternatives pour faire aboutir le projet.
- Déterminer la structuration technique, juridique et financière du (des) Parc(s) Solaire(s) à un

niveau de détail permettant l'aboutissement de l'enchère.

- Organiser des discussions avec des promoteurs de centrales solaires et des équipementiers de batteries et fournir un rapport de synthèse.
- Dresser un tableau comparatif des coûts de production des divers moyens de production (thermique, hydraulique, solaire, importation, etc.) avec une analyse comparative de la production solaire à grande échelle.
- Analyser la courbe de charge journalière et saisonnière avec des déclinaisons spécifiques pour les périodes diurne/nocturne et de journées-types saison sèche et saison humide, en mettant l'accent sur la capacité importée des pays limitrophes et la durée du transit de la puissance. Le plan de placement des différentes centrales de production sera aussi présenté sur les courbes de charges traitées ;
- Réaliser une analyse poussée du productible solaire annuel du/des site(s) (après sélection du foncier) selon les probabilités P50 et P90, avec une analyse des données SolarGIS revue en fonction des données disponibles localement si elles existent et qui seraient partagées avec l'équipe du Consultant.
- Simuler la production PV associée à la décharge de la batterie le soir et étudier les cas extrêmes avec les alternatives de valorisation de l'excès de production.
- Présenter une note de calcul portant sur les tarifs afin de mettre en place une grille tarifaire qui s'adapte au contexte du pays ainsi que la configuration recommandée du Parc Solaire avec un système de stockage, dimensionné en conséquence selon la capacité de stockage dans la limite prédéfinie.
- Finaliser l'optimum de stockage par batterie pour le Parc Solaire ainsi que son phasage. Les éléments suivants devront être considérés :
 - ✓ Justification de l'installation de batteries par fonctions de lissage et de décalage ;
 - ✓ Etude au pas d'une minute et sur une année pour pouvoir évaluer l'impact du lissage et de décalage vers la pointe sur le fonctionnement et la performance (durée de vie) de la batterie ;
 - ✓ Durée de vie de la batterie/ Garanties des fabricants de batterie (coûts, durée, conditions, remplacements, ...) ;
 - ✓ Etude de sensibilité sur le prix du stockage (investissement – Coût du kWh).
- Fournir l'étude du comportement de la demande : jour- nuit- pointe - creux en fonction de la production solaire générée à différents moments de la journée sur la courbe de charge en concertation avec le dispatching national de la NIGELEC. L'étude comprendra un chapitre expliquant les dispositions à prendre pour assurer une qualité de service de l'électricité.
- Déterminer l'intérêt des investisseurs à soumettre une offre pour réaliser le Parc Solaire en élaborant une analyse technico-économique, une analyse financière, une analyse de risques spécifiques au projet et une analyse légale et juridique au Niger.
- Analyser l'alternative pour le Niger de s'ouvrir sur le marché régional de l'électricité après avoir déterminé le potentiel de vente de l'énergie électrique aux pays limitrophes.

Développer des rapports pour chaque site solaire identifié par l'étude de faisabilité qui inclura notamment :

- **Recensement et analyse de la réglementation en vigueur au Niger** : Lois – décrets – arrêtés ministériels relatif à l'utilité publique applicables à l'investissement étranger ou bilatéral particulièrement pour la production privée de l'électricité (IPP) et le partenariat public-privé (PPP) ;
- **Analyse économique et financière** : calculer les paramètres de rentabilité du projet solaire photovoltaïque suivants : Valeur Actuelle Nette (VAN) du projet et le Taux de Rentabilité Interne (TRI) du projet, le Taux de Rentabilité Interne des fonds propres (RoE²), du temps de retour sur investissement, productible selon différents scénarios techniques, la structuration financière et la tarification recommandée ;
- **Analyse des risques** : recenser tous les risques potentiels et dresser la liste de dispositions à prendre pour les atténuer. La présentation de cette matrice de risque devra obéir à celle de la démarche « SWOT³ » ;
- **Dossier de préqualification et de l'appel d'offres** : élaborer les documents conformément aux procédures de passation des marchés et à la réglementions en vigueur au Niger ;
- **Contrats type** : élaborer des modèles de contrats : concession, raccordement, rachat de l'électricité et tout autre contrat nécessaire à la transaction pour organiser des enchères ;
- **Assistance aux autorités nigériennes à une phase séparée de l'exécution du contrat** : 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 IPPs.

Le renforcement des capacités du personnel du Ministère de l'énergie du Niger, du Secrétariat Général de l'EEEOA, de NIGELEC et d'autres opérateurs concernés à travers un programme d'assistance à la structuration des projets de production électrique à partir des énergies renouvelables incluant tous les aspects légaux, techniques, économiques, financiers, structuration de projet et rédaction de contrats.

2.1. Objectifs des Termes de Références

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

Le Consultant devra fournir des services conformément aux pratiques internationalement reconnues en la matière. Le Consultant assurera également ses services d'une manière indépendante, conformément aux normes internationales et aux lois et règlements en vigueur au Niger.

Le conseiller en transaction étudiera les deux alternatives de lancer une seule enchère pour l'ensemble de la centrale PV y compris le système stockage ou deux enchères séparées : l'une pour

² Return on Equity, RoE

³ Strengths (Forces), Weaknesses (Faiblesses), Opportunities (Opportunités), Threats (Menaces)

le système photovoltaïque et l'autre pour le système de stockage. Les deux cas seront analysés pour démontrer la faisabilité de ces deux alternatives et d'établir la liste de toutes les dispositions à prendre pour rendre attractif et rentable l'une ou l'autre configuration qui sera recommandée.

Contractuellement, le support en transaction pour l'enchère solaire a été divisé en deux phases. La première phase porte sur la structuration du projet et de l'enchère dont le client fiduciaire est le Secrétariat Général de l'EEEOA. La deuxième phase concernera le support au lancement et au bon déroulement de l'enchère dont le client fiduciaire est le Gouvernement du Niger.

Le contrat qui sera proposé au Consultant sélectionné, couvre la première phase du support en transaction. Les prestations de la deuxième phase sont optionnelles et seront contractualisées sous réserve de disponibilité de financement et si les règles de passation du 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.

3. ETENDUE DE LA PRESTATION : Phase 1

3.1. Objectifs de la Phase 1

Le Conseiller en Transaction devra dans la Phase 1 effectuer une due diligence juridique du Parc Solaire Régional au Niger, conseiller sur la structure des arrangements contractuels, sur le processus d'enchères et sa documentation, préparer tous les documents clefs tels que la convention de concession, le contrat d'achat d'électricité, le contrat de raccordement au réseau 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 l'organisation optimale pour assurer une enchère attractive.

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 et celle de l'étude d'impact environnemental et social ;
- Les risques liés au Projet sont identifiés et évalués, et des mesures d'atténuation sont envisagées, pour que tous les risques recensés y compris le risque financier résiduel ne compromette pas la viabilité financière du Projet. Le consultant présentera son analyse de risques dans une matrice selon la méthodologie « SWOT⁴ » ;
- Les spécificités de l'enchère, selon la matrice de répartition des risques, et la rémunération et le mécanisme de performance, résulte de l'examen d'autres plans de déploiement et d'autres options de passation de marchés, notamment dans le pays et dans la sous-région ;
- Le Projet est commercialement viable, c'est-à-dire que le Projet est susceptible d'attirer des sponsors et des prêteurs de première signature, ainsi que des développeurs avec de bonnes références en fournissant des rendements financiers solides et raisonnables. Des références de développement de projets similaires sur la sous-région seraient considérées comme un avantage ;
- Le Projet est développé et structuré de manière bancable et conforme aux meilleures pratiques de bancabilité selon les standards internationaux pour les projets d'IPP, y compris les projets d'énergie solaire privés récemment conclus ;

⁴ Strengths, Weaknesses, Opportunities et Threats ou FFPM en français pour Forces, Faiblesses, Possibilités et Menaces

- Les intérêts du Client et ses partenaires sont protégés ;
- Les dispositions financières du Projet et les accords de Projet et autres documents connexes sont conformes aux lois Nigériennes et dispositions OHADA en la matière, 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, hautement qualifiés et expérimentés sur le marché mondial afin d'obtenir des tarifs compétitifs à la suite du processus d'appel d'offres. A cet effet, le consultant présentera une liste de bailleurs/investisseurs et développeurs potentiels, devrait être présentée au client pour avis et discussions ;

Le Conseiller en Transaction devra coordonner étroitement avec les autres consultants du Client tels que le consultant de l'étude d'impact environnemental et social et celui 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.

3.2. 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 nationale et régionale qui devrait comprendre, sans s'y limiter, les éléments suivants :

- a. Identifier les principaux aspects juridiques et réglementaires acceptables pour les investisseurs selon un retour d'expérience régional et international des bonnes pratiques en la matière. Ceci devrait tenir compte de la répartition des risques contractuels entre le Gouvernement et les investisseurs en fonction des résultats souhaités de l'appel d'offres tout en assurant aux investisseurs une juste rémunération évitant les positions dites de « rentier » ;
- b. Examiner le cadre juridique et réglementaire en vigueur 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) la durée (iii) le mode BOT, BOO, ou BOOT, (iv) les droits fonciers, (v) la fiscalité, (vi) les droits de douane, (vii) 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, avec propositions de solutions ad-hoc pour chaque obstacle identifié. A cette fin, il conviendrait d'établir assez tôt dans la procédure un schéma

- synoptique résumant l'ensemble des démarches obligatoires pour l'obtention des permis, licences et autres approbations, en y identifiant les points névralgiques pouvant amener à un blocage possible et en proposant un protocole de mitigation, de contournement et de résolution ;
- d. Identifier les obligations et responsabilités matérielles des autorités locales et des parties prenantes concernées, y compris NIGELEC et le Ministère de l'Energie, et d'autres parties prenantes au Projet (par ex. investisseurs, prêteurs, garants, assureurs etc.) en relation avec le Projet.

➤ **Évaluation des contrats commerciaux et rédaction des Contrats du Projet :**

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 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. La présentation de cette matrice de risque devra obéir à celle de la démarche « SWOT » ;

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 fiscales et le soutien - qui pourraient être offerts par le gouvernement Nigérien afin de promouvoir le développement et le financement du Projet sur une base compétitive en termes de coûts et en temps opportuns 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 Fiches d'informations 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 : A l'aune des analyses des risques précédentes, préparer ou adapter les documents, s'ils sont disponibles, tels que la Contrat de concession (CC), le Contrat de raccordement au réseau de transport selon le code réseau national et/ou régional, 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 projets 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 « Fiche d'information » 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 (tarif moyen unique – tarif jour – tarif nuit – tarif d'importation) et pour l'évaluation des soumissions et devra s'assurer de l'exactitude, de l'exhaustivité et de la cohérence des hypothèses.

Le Consultant présentera les résultats d'un modèle financier éprouvé pour mettre en évidence les paramètres clés de la rentabilité du projet : Taux de Rentabilité Interne (TRI), Valeur Actualisée Nette (VAN), le cout moyen actualisé du kWh produit par la centrale solaire et par la décharge de la batterie sur le réseau (LCOE), Taux de Rentabilité des Fonds Propres (ROE), le temps de retour sur investissement, tout en indiquant les hypothèses des principaux paramètres du modèle, et notamment ceux concernant les intrants du CAPEX, de l'OPEX y compris « le CAPEX de maintenance », ainsi que la structuration financière montrant clairement les conditions de levée de fonds et de clôture financière notamment les conditions de participation au « tour de table » et de « sortie » des investisseurs en Fonds Propres (Equity). Une estimation de la quantité de CO₂ évitée sera indiquée dans la liste des résultats escomptés. Le consultant expliquera en détails les résultats ainsi que leur impact sur le degré d'attractivité du projet pour d'éventuels investisseurs afin de s'assurer de sa bancabilité. Il faudra veiller à ce que la compensation carbone fasse également partie du modèle financier selon les règles « MDP⁵ » de « UNFCCC⁶ » avec une suggestion pour un juste partage de ces revenus potentiels entre le promoteur et l'état du Niger.

Une proposition de grille tarifaire (jour/nuit ou uniforme) sera présentée après une simulation détaillée de la production d'énergie diurne/nocturne et ce pour un jour-type saison sèche et un jour-type saison humide ainsi que les jours fériés au cours d'une année administrative. Le mix production d'électricité (solaire – batterie) sera ainsi analysé y compris la participation à la soirée de l'énergie stockée par batterie.

- Le Consultant évaluera et comparera les coûts et bénéfices du projet par rapport à des scénarios alternatifs afin de déterminer la rentabilité financière du projet. Les bénéfices résultants du projet d'interconnexion seront mesurés selon le concept "avec et sans" le Parc solaire régional. Les avantages non quantifiables doivent être discutés qualitativement. Les coûts associés au plan le moins coûteux seront ajustés, si nécessaire, en tenant dûment compte des modifications nécessaires aux plans individuels.
- Le Consultant, en concertation avec le Secrétariat de l'EEEOA, les autorités du Niger et la Banque mondiale, préparera un plan de financement élaboré pour le projet. L'analyse financière doit prendre en considération le plan de financement et évaluer différents tarifs et structures d'utilisation (tarif fixe des services publics par rapport au coût de production et le transport) qui rendraient le projet financièrement viable et garantiraient un retour sur investissement acceptable pour les financeurs du projet. En outre, les analyses financières

⁵ Mécanismes de Développement Propre, MDP

⁶ Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques

comprendront des propositions tarifaires et des analyses de sensibilité. Les analyses, qui comprendront le développement de modèles appropriés, devraient confirmer la viabilité financière du parc solaire.

Les propositions tarifaires seront basées sur une analyse du marché régional et devront également proposer des mesures supplémentaires pour assurer la viabilité financière et la pérennité du projet. A cet effet, le consultant déterminera le différentiel de financement du projet en tenant compte de l'écart entre le prix moyen de l'électricité et le coût de production de l'électricité issue des Centrales Solaires sur la durée de vie des installations. Une proposition de grille tarifaire (jour/nuit ou uniforme) sera présentée après une simulation détaillée de la production d'énergie journalière, en tenant compte des différentiels de production inter-saisonniers. Le mix production d'électricité à partir de la centrale solaire et la décharge de la-batterie) sera ainsi justifié, notamment à travers la participation à la soirée de l'énergie stockée par batterie.

L'analyse de sensibilité doit être effectuée en tenant compte des paramètres clés affectant la viabilité du projet, entre autres, les prévisions de charge, les coûts de production, les plans de développement des moyens de production et du transport à court et moyen terme, les coûts d'investissement, le mode de développement et d'exploitation envisagé, les retards dans la mise en œuvre du projet et les paramètres économiques et financiers.

Le Consultant proposera le modèle financier optimal et simulera sa bancabilité en utilisant les ratios financiers usuels selon les règles du « Project Finance ».

L'analyse financière optimale devrait proposer et évaluer différents tarifs du projet et structures institutionnelles, ainsi que des dispositions financières qui rendraient le projet financièrement viable et garantiraient un retour sur investissement acceptable par l'IPP pour l'achèvement du projet. Les intrants et les hypothèses de calculs utilisés seront discutés en amont avec les autorités Nigériennes, la NIGELEC, l'EEEEOA et la Banque mondiale.

Le Consultant préparera un manuel didactique d'utilisation détaillée du modèle financier qu'il aura développé, afin d'établir la viabilité financière du projet. Le consultant doit fournir des explications détaillées sur le fonctionnement du modèle et l'usage du manuel lors de la formation au siège du consultant et également les transférer efficacement avec toutes les fonctionnalités. Le Consultant notera que le modèle ne sera considéré comme définitif qu'après examen et adoption par les Autorités Nigériennes. Dans le cadre du processus d'approbation, le consultant peut être amené à apporter des modifications au modèle pour incorporer les commentaires et les réactions de la NIGELEC, de l'EEEEOA et de la Banque mondiale.

Après une estimation de la quantité de CO₂ évité, le Consultant évaluera également l'applicabilité des Mécanismes de Financement Carbone et de Développement Propre au projet et fera une proposition détaillée à cet égard en vue d'élargir les possibilités de financement du projet. Les avantages économiques de la réduction des émissions de CO₂ par rapport à une centrale thermique « équivalente » seront quantifiés en termes de volume et de valeur sur la base d'hypothèses réalistes et acceptables pour les parties prenantes. Les avantages non quantifiables tels que la réduction de la pollution locale seront examinés.

➤ **Etude de risques et mesures d'atténuation**

Le consultant identifiera et évaluera les différents risques potentiels (politiques et gouvernance, macroéconomiques, stratégies et politiques sectorielles, conception technique et construction, institutionnel, mise en œuvre, foncier, environnemental et social, sécuritaire et autres risques perçus pour la pérennité du projet).

Pour chaque risque, le Consultant recommandera des mesures de mitigation appropriées pour prévenir l'échec ou diminuer la rentabilité du projet, ou justifier les principaux objectifs du projet, en ce qui concerne les délais, les coûts et les aléas techniques ; ceci pendant la phase de mise en œuvre, ainsi que pendant la phase d'exploitation.

Cette étude portera sur les services suivants :

- Identification des risques potentiels et classification de ces risques selon :
 - Intervenants sur le projet : interne ou externe ;
 - Nature : risques politiques, économiques, institutionnels, juridiques, techniques, organisationnels, financiers, etc. ;
 - Origine : Sous-traitants, Pouvoirs publics, Bailleurs de fonds, Consommateurs, etc. ;
 - Impact : dépassements de coûts, non-respect des délais et des spécifications techniques, diminution des performances opérationnelles ;
 - Évaluation quantitative des risques pour jauger des impacts directs et indirects sur les objectifs du projet et la probabilité de leur réalisation. Cette évaluation peut être complétée par une analyse qualitative.
- Proposition de mesures de prévention des risques et de réduction de leurs impacts. Mise en place d'éventuels scénarios de plan d'urgence et définition des devoirs et responsabilités de la gestion des risques.
- Le consultant proposera une stratégie appropriée pour la mise en œuvre des centrales solaires qui atténue considérablement les risques identifiés et prévoit des scénarios d'urgence qui considèrent l'exécution complète du projet jusqu'à sa réception en bonne et due forme ainsi que sa mise en service.

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 souci 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'offre, fondé sur les meilleures pratiques internationales pour inciter à la compétitivité ;
- d. Concevoir les mécanismes permettant de maximiser la concurrence tout en évitant les offres non soutenables 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 « fiche d'information » aux documents du Dossier d'Appel d'Offres (**DAO**) ;
- f. Proposer le nombre de parcelles dans le Parc Solaire Régional qui sera présenté aux enchères (i.e. dépendant de la taille adéquate pour minimiser les coûts tout en permettant une diversification du profil des gagnants) ;
- g. Élaborer une procédure et des critères d'évaluation des offres détaillés, équitables, simples et objectifs (conformément aux lois et à la réglementation Nigérienne en vigueur, ainsi qu'aux règlements de la Banque mondiale en matière de passation des marchés), y compris des exigences techniques et de conception minimale ;
- h. Mettre en place un modus operandi efficace pour une communication transparente avec les soumissionnaires ; et,

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

Le Conseiller en Transaction devra organiser des consultations avec le secteur privé pour s'enquérir des priorités accordées par les IPP tout en se concertant avec le Gouvernement pour discuter du processus d'appel d'offre et des Contrats. Pour assurer l'aboutissement des contrats, le Conseiller pourra s'inspirer éventuellement des modèles de contrats déjà finalisés et/ou en cours d'exécution. Les Contrats devront être acceptables pour les sponsors et les bailleurs 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 préqualification et du dossier d'appel d'offres (DAO)**

Le DAO devra être développé de façon à ce que l'appel d'offre soit transparent garantissant des offres comparables en inspirant confiance au marché. Selon l'évaluation initiale, le processus de passation des marchés se fera en deux étapes avec (i) une préqualification 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 préqualification s'inspirant des documents de préqualification standards de la Banque mondiale, ce qui a pour résultat la préqualification 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 « fiche d'information » financière et de garanties (le cas échéant);
- c. Établir et gérer un dossier de données en ligne contenant toutes les informations pertinentes sur le Projet, et 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 (Ministère Energie et Finances, NIGELEC, Autorité en charge de la régulation, Agence en charge des énergies renouvelables, 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 NIGELEC désigneront chacun deux cadres, et un cadre par structure sera désigné par le Secrétariat Général de l'EEEOA, l'Autorité en charge de la régulation, l'Agence en charge des énergies renouvelables 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 d'ores et déjà validé par le Client et décharger le Client de tous frais associés à l'organisation de la formation dans les locaux du siège du Consultant. La formation devra durer 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. Le programme de la formation et les CV des formateurs seront soumis au Client pour approbation.

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

4.1. Objectifs de la Phase 2

Le Conseiller en Transaction devra dans la Phase 2 fournir un appui au processus d'appel d'offres 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 du financement et que les règles de passation des marchés des parties concernées l'autorisent**. Les consultants soumissionnaires sont cependant tenus de présenter une proposition pour cette phase.

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

4.2. 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 IPPs. 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 Niger ;
- b. Faciliter l'engagement effectif entre le Client et les soumissionnaires, y compris, entre autres, répondre aux questions soulevées sur la préqualification ;
- c. Gérer avec le Client la réception des offres de préqualification ;
- d. Supporter le Client dans la pré-sélection selon les critères choisis en Phase 1 sur leurs 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 l'étape de la préqualification.

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. Conseiller le ministère sur les différentes offres techniques et financières avec une analyse des modes de financement et des garanties demandées par l'IPP ;

- c. 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 en était ;
- d. 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) ;
- e. Organiser, conduire et documenter (procès-verbaux) les réunions préalables aux appels d'offres ;
- f. Organiser une enchère électronique : si, en Phase 1, l'enchère électronique est la méthode choisie pour la présente enchère, elle 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
- g. 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 du 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 de la nature 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 finale 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'offre/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 des Contrats finaux 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 Contrat 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, et dont la date limite peut ne pas être définie en raison des procédures et des approbations du Gouvernement.

5. LIVRABLES ET CALENDRIER

5.1. 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 soumises en trois (3) exemplaires dans leur version provisoire en six (6) exemplaires dans leur version finale et livrées par le Consultant aux destinataires (EEEOA - NIGELEC – Ministère de l'énergie) avec accusé de réception.

Le Conseiller devra intégrer dans son offre sa participation à la réunion de lancement et aux différentes réunions telles qu'indiquées dans le calendrier indicatif. Ces réunions 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 Niamey.

5.2. Livrables Clefs et Calendrier Indicatif

La durée d'exécution des prestations de base ne doit pas dépasser 10 mois (44 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	
Date d'Entrée en Vigueur du Contrat du Consultant		
Réunion de lancement	So	
Rapport Démarrage et Stratégie de Consultation	So + 2 semaines	
Tâche 1 : Évaluation du Projet, due diligence et documentation		
Rapport de due diligence juridique	So + 8 semaines	
Rapport de sondage du marché et du secteur privé	So + 16 semaines	
Rapport des risques et Rapport sur le Cadre Contractuel et fiscal	So + 20 semaines	
Evaluation des contrats commerciaux et élaboration des projets de Contrats (version provisoire)	So + 25 semaines	
Due Diligence Financière avec modèle financier	So + 28 semaines	
Atelier de validation des projets de contrats et du Rapport de Due Diligence Financière avec modèle financier (Soumission des commentaires/observations)	So + 30 semaines	
Elaboration des projets de Contrats et Rapport de Due Diligence Financière avec modèle financier (version finale)	So + 32 semaines	
Tâche 2 : Processus et design de l'appel d'offres		
Pré-Rapport Elaboration Processus Enchère	So + 32 semaines	
Réunion de validation du Pré-Rapport Elaboration Processus Enchère	So + 34 semaines	
Consultations avec le secteur privé	So + 35 semaines	
Rapport final Processus Enchère	So + 36 semaines	
Documents de Préqualification (version provisoire)	So + 38 semaines	
Documents du DAO (version provisoire)	So + 40semaines	
Atelier validation des Document de préqualification et des DAO	So + 42 semaines	
Documents de préqualification et DAO (versions finales)	So + 44 semaines	

6. PERSONNEL CLEF POUR LE CONSEIL EN TRANSACTION

Dans le cadre d'une Consultation internationale, le Secrétariat Général de l'EEEOA, NIGELEC et le Ministère en Charge de l'Energie du Niger 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 une capacité éprouvée en transaction pour enchères solaires pour la sélection du ou des IPPs.

Prière de noter que le Secrétariat Général de l'EEEOA, NIGELEC et le Ministère en charge de l'Energie du Niger se réservent le droit de vérifier toute information douteuse fournie par les Consultants, une seule information erronée entrainera 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 de Projet** : minimum de 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** : Ingénieur diplômé avec un minimum de 10 ans d'expérience dans le développement de projets solaires, une expérience en Afrique serait appréciée ;
- **Expert financier senior** : minimum de 15 ans d'expérience dans le financement de projets énergétiques, une large expérience en financement de projets solaires et une expérience en Afrique serait appréciée ;
- **Expert de passation de marchés senior** : minimum 15 ans d'expérience dans la passation de marchés et le développement d'enchères pour des projets énergétiques et plus particulièrement solaires ;
- **Juriste international** : minimum 15 ans d'expérience en financement de projets énergétiques et développement de projets solaires ;
- **Juriste Nigérien** : minimum 10 ans d'expérience en projet énergétique avec une expérience en développement de projet solaire au Niger.

Le Conseiller en Transaction devra avoir une équipe importante d'experts avec une expérience diversifiée et internationale en développement d'enchères solaires.

7. AUTRES INFORMATIONS

7.1. Informations/Données à Fournir par le Client

A sa demande, NIGELEC 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.

7.2. Exigences en Matière de Rapport

Le Conseiller en Transaction rendra compte au Secrétariat Général de l'EEEEOA à toutes les étapes de la transaction. Cependant le Ministère de l'Énergie du Niger et NIGELEC nommeront des homologues, dont un Coordinateur de Projet qui coordonnera les activités du Consultant au Niger.

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.

7.3. Participation de l'EEEEOA, de NIGELEC et du Ministère en charge de l'Énergie

Si cela leur est demandé, le Secrétariat Général de l'EEEEOA, le Ministère en charge de l'Énergie du Niger et NIGELEC 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'EEEEOA, pour tout autre service/prestation que le Secrétariat Général de l'EEEEOA ne pourra pas lui fournir.