



# Solutions energetiques mises en places par ATI



**African Trade Insurance Agency**  
Agence pour l'Assurance du Commerce en Afrique

Pourquoi une couverture en cas de non-respect de décision arbitrale?

Conformément au contrat de la rupture unilatéral, ce risque n'est pas sous forme d'une couverture qui pourra indemniser l'assuré en cas de défaut de paiements souverains, mais plutôt sous forme d'un défaut de la décision arbitrale.

Cette couverture offre une couverture en cas de non-respect de la décision arbitrale.

Cela veut dire que le litige pourra être payé une fois ces critères réunis :

- Notre client a soumis l'affaire à l'arbitrage conformément au contrat
- Notre client a eu gain de cause
- La contrepartie refuse d'honorer la décision arbitrale

Ce processus est long et coûteux, et nous comprenons qu'il n'est pas la solution préférée pour nos assurés. Toutefois, dans les transactions de l'énergie c'est généralement la seule option disponible, surtout pour les PIE souhaitant assurer leurs Accords d'Achat d'Energie (AAE).

Plusieurs raisons expliquent notre point de vue :

- Le non-respect de décision arbitrale encourage le PIE à chercher un compromis avec sa contrepartie, plutôt que de déposer une plainte directement.
- En pratique, des ruptures de contrat unilatéral, petit ou grand, arrivent tout le temps.
- Pour l'assureur, il est presque impossible à établir les responsabilités. L'arbitrage est la meilleure solution pour avoir une évaluation objective.
- ATI n'est pas en mesure de trouver la réassurance dans le secteur privé pour de défaut de paiement prolongé. Le non-respect de décision arbitrale suppose que le remboursement du litige prendra des longues durées avant le remboursement, et cela encourage les réassureurs à prendre le risque.

## 1. Peut-on couvrir 100% du risque?

Pour ce qui concerne risques commerciales et politiques, ATI exigera que notre client retienne une partie du risque, généralement entre 15 à 20%. C'est un moyen de motiver nos clients à atténuer le risque et à contribuer activement dans la prévention du litige et dans le processus du recouvrement.

## 2. AEGF et RLSF, que ce que c'est?

ATI has developed an expertise in the underwriting of energy projects, with the help of the European Investment Bank (EIB) and the German Development Bank, KfW. This has allowed ATI to insure projects varying from 3MW to 300MW for risks such as nationalization, expropriation, currency inconvertibility and breach of contract by the off-taker. In order to scale-up impact in the African energy sector, ATI, in partnership with these partners has implemented two initiatives ATI SE4ALL Website Content.

ATI met à disposition un niveau d'expertise, dans la souscription des projets énergétiques, grâce au soutien de la Banque Européenne d'Investissement BEI et Banque allemande de développement (KfW).



**African Trade Insurance Agency**  
Agence pour l'Assurance du Commerce en Afrique

Cet expertise a permis ATI à assurer des projets allant de 3MW à 300 MW pour couvrir les risques telles que la nationalisation, l'expropriation, l'inconvertibilité de monnaie, et la contre la rupture unilatérale de contrat. Afin de renforcer notre impact dans le secteur énergétique en Afrique, ATI en partenariat avec ses partenaires a mis en place deux initiatives, à savoir :

AEGF (African Energy Guarantee Fund), un fonds de garantie, dirigé par Munich Re qui, avec le soutien de la BEI offre un soutien accru en assurance afin d'atténuer les risques politiques et commerciales clés pour les investisseurs.

RLSF (Regional Liquidity Support Facility) est un dispositif d'un montant global de 62 Millions d'euros mis en place avec le soutien de KfW, et géré par ATI afin d'offrir un soutien de liquidité à court terme.

Ce dispositif permettra au PEI de poursuivre ses activités pendant au moins six mois en cas de défaut de la part de l'acheteur d'énergie. Sans frais supplémentaires requis, ce dispositif soulagera les collectivités publiques, et facilitera la clôture financière des contrats pour les PIE

### 3. Est-ce que les Producteurs d'Énergies à Gaz qualifient pour AEGF et RLSF ?

No, Ces PIE ne qualifient pas pour AEGF et RLSF dans le cadre d'accord entre ATI et KfW. Les solutions suivantes pourraient être envisagées :

Dans certains cas, nous pourrions offrir la même couverture aux Producteurs d'énergie à gaz ainsi qu'à d'autres PIE hors le soutien de KfW et hors RLSF.

Les PIE à cycles combinés à gaz pourraient être admissibles à AEGF. Cela suppose que pour les projets qualifiés, nous pouvons prendre des risques plus grands sans passer par le marché privé de la réassurance.

### 4. Pourquoi a-t-on besoin de lettres de non opposition, garanties de la part de Ministère des Finances, et de lettres d'Accord dans certains cas ?

Dans le cadre d'entente avec nos États membres notre obligation minimale s'agit de notifier le Ministère des finances des nouvelles expositions prises.

Néanmoins dans la plupart des cas, nous nous procurons une confirmation formelle et parfois une approbation gouvernementale confirmant son soutien à la transaction et en montrant une appréciation pour notre engagement. Cela motive le gouvernement à résoudre des éventuels problèmes susceptibles de se présenter dans le cadre de la transaction.

Le type d'engagement qui sera demandé dépendra de plusieurs facteurs. Un engagement ferme est primordial dans le cas où la durée du contrat va au-delà des prochaines élections étant donné que le gouvernement sortant pourrait être mis à l'épreuve par le nouveau gouvernement.



**African Trade Insurance Agency**  
Agence pour l'Assurance du Commerce en Afrique

Si la contrepartie est faible, ou si le gouvernement central a démontré un faible soutien à un organisme gouvernemental, ou à une entreprise d'état, il nous faudra un engagement très ferme.

Le fait d'avoir un soutien du gouvernement central peut retarder l'efficacité de la couverture, mais cela réassurera l'assuré et réduira de manière significative le risque de non-paiement ou de rupture unilatéral du contrat.

## 6. Avez-vous payé des litiges liés aux risques politiques?

Oui. Nous avons payé des litiges liés aux risques politiques dans 5 états membres de ATI. On peut trouver des chiffres globaux dans nos rapports annuels. En outre, nous avons réussi à résoudre un bon nombre de litiges potentiels avant d'être rétribuer.

Au fil du temps, nous avons modifié notre souscription, notre façon de gérer des litiges éventuels et la manière dont nous nous engageons avec le gouvernement pour démontrer ces expériences.

## 7. Pourquoi facturez-vous des frais d'engagement ?

Nous pouvons émettre une police pour laquelle un risque matériel n'existe pas pendant une certaine période. En général, nous pouvons assurer un AAE au moment de la clôture financière, mais le risque se matérialisera une fois la construction achevée et que le PIE soit en mesure de produire de l'électricité.

Au cours de cette période intermédiaire, nous devons allouer un capital à la transaction et inscrire l'exposition selon chaque pays et selon chaque contrepartie. Cela pourrait nous empêcher de nous engager dans des nouvelles transactions si le plafond maximal de l'exposition est atteint. Par conséquent, nous facturons une prime pour couvrir le coût et récompenser le capital réservé. Cela encourage les assurés à annuler la police s'il n'y a pas de risque susceptible.

## 8. How do you determine your prices?

En tant qu'une entreprise indépendante, ATI n'a aucun soutien implicite ou explicite de ses actionnaires, ce qui nous permet d'atteindre et de maintenir une cotation forte. Grâce à notre double mandat, nous remplissons un rôle développemental et commercial tout en mettant l'accent sur la rentabilité et le succès commercial pour ainsi attirer des investissements.

Contrairement à ATI, certains Agences de Crédit à l'Exportation (ACE) n'ont pas d'obligation d'être rentables et durable. Le rôle principal d'une ACE est de soutenir les exportations de son pays et sa principale justification réside dans le volume des exportations dont elle facilite.

En outre, la notation de la ACE sera établie par rapport à la notation de son pays. La tarification d'une ACE est donc fondée sur une logique différente de celle de ATI. Nos prix ne rivalisent pas avec les assureurs dans le marché du secteur privé. Au contraire, nous nous dirigeons vers des nouveaux marchés et nous



**African Trade Insurance Agency**  
Agence pour l'Assurance du Commerce en Afrique

rassurons les marchés du secteur privé en ce qui concerne les risques du secteur. Notre tarification doit suffire pour garantir cela.

### 9. Avez-vous une prime minimale?

Oui. Nous avons une prime minimale très basse, et qui suffit pour couvrir les frais administratifs de nos polices.

### 10. Do you insure events like changes in legislation and taxation?

Nous pouvons offrir une assurance aux entreprises contre les actions discriminatoires des gouvernements qui cibleraient une entreprise donnée. De tels actes peuvent être comparés à l'expropriation rampante. Nous ne couvrons pas les risques éventuels suite au changement de la législation ou la taxation.

Une entreprise qui souhaite se protéger contre de tels scénarios devra négocier directement avec le gouvernement pour avoir une garantie. Dans le passé, les AAE ont déjà inclus de telles protections.

### 11. Comment gérez-vous deux entreprises différentes rivalisant pour le même contrat ?

Parfois, nous sommes sollicités par deux entreprises participant au même appel d'offre. Dans ce cas nous devons nous montrer juste et équitable à toutes les parties. Si les différentes compagnies nous sollicitent pour la même couverture, nous allons émettre une et même Indication à Caractère non Contraignant (NBI) à toutes les parties.

Si les demandes sont différents, alors les Indications à Caractères non contraignant seront différents aussi. Par exemple, Une des compagnies peut nous solliciter pour une couverture contre l'inconvertibilité de monnaie, et l'autre peut demander une ouverture contre la rupture unilatérale de contrat. Dans ce cas, le prix ainsi que les conditions seront totalement différents.

### 12. Pourquoi n'émettez-vous pas les obligations directement ?

Les obligations sont des produits traditionnels dans les secteurs bancaires et assurances dans la plus part des états membres de ATI. Selon notre rôle, nous ne faisons pas de concurrence avec ces secteurs, mais au contraire les aider à se rendre plus compétitif. En ce qui concerne les garanties bancaires, nous pouvons émettre des contre garanties aux banques afin de réassurer les obligations, et ainsi soutenir les acteurs déjà existants. Exceptionnellement, Nous pouvons émettre des obligations s'il n'y a pas d'autres alternatives disponibles localement. Par exemple, si le bénéficiaire insiste sur le fait que l'émetteur de l'obligation détient une notation de crédit minimale



**African Trade Insurance Agency**  
Agence pour l'Assurance du Commerce en Afrique

### 13. Pourquoi RLSF n'est pas disponible dans tous les états membres de ATI ?

Le risque de survenance d'un appel de Lettre de Credit sur demande est plus élevé par rapport au Non-Respect de Décision Arbitrale (AAD), ce qui veut dire que nous n'aurions pas ou très peu de temps à déclencher nos mécanismes de recours normaux. Nous sommes donc plus vigilants quand il s'agit d'évaluer le risque de l'acheteur et nous sommes plus formels en ce qui concerne l'obtention des documents à l'appui des gouvernements.

Les antécédents des paiements doivent être acceptable. En cas de non-respect des conditions requises, nous attendrons une amélioration de la situation avant d'envisager le lancement de RLSF dans le pays concernée.

### 14. ATI peut-elle aider à obtenir une bonne Lettre de garantie ou une AAE ?

Il ne nous appartient pas de négocier ces documents. Notre rôle de souscription démarrera une fois que tous les documents ont été finalisés. Dans certains cas, nous pouvons donner des conseils sur certaines caractéristiques des AAE et entretenir avec les responsables du gouvernement concernées afin de mieux élaborer notre rôle. Cela dit cette possibilité sera étudié au cas par cas.

### 15. En pratique, que signifie le Statut de Créancier Privilégié (SCP) de ATI ?

En principe, le SCP nous donne accès aux plus hauts niveaux du gouvernement et à son engagement dans la résolution de litige. L'efficacité du SCP a été démontrée à plusieurs reprises. Néanmoins le PSC seule n'est pas suffisant pour permettre ATI d'assumer le risque sans se poser de questions ; notre service de souscription.

La liste de contrôle des PIE est une illustration de notre approche. Le SCP rassure et encourage nos réassureurs du secteur privé à participer à des transactions qui auraient pu, normalement ne pas considères.



**African Trade Insurance Agency**  
Agence pour l'Assurance du Commerce en Afrique