

# ATI ET RLSF


Une introduction



# Agenda

---

- 1. L'importance des assurances et des garanties**
- 2. A propos d'ATI**
- 3. RLSF**



# L'importance des assurances et des garanties pour le secteur de l'énergie

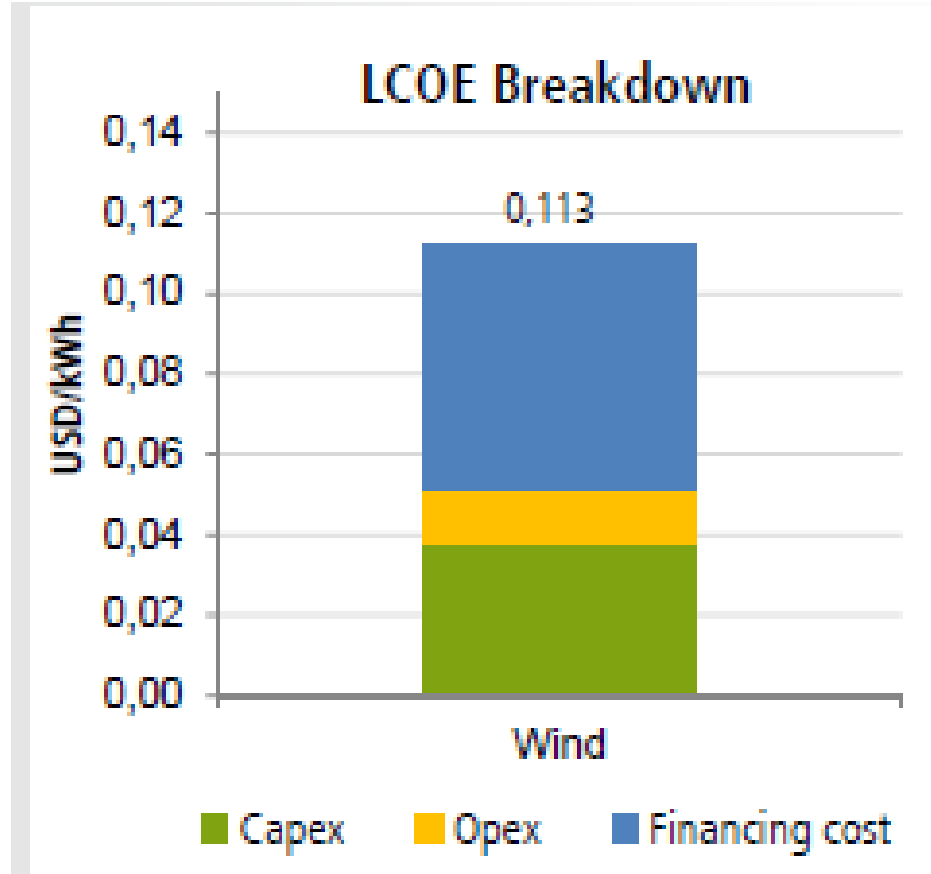
# L'importance des assurances et des garanties

---

- ❑ Sur la durée d'un projet de IPP, le coût du financement (dividendes et intérêts) est plus élevé que le coût de l'installation elle-même.
- ❑ Le profit que les investisseurs demandent et les intérêts que les banques chargent dépend surtout de la manière dont ils évaluent le risque qu'il prennent.
  - Le risque crédit sur l'acheteur de l'électricité
  - Les risques politiques (guerre, expropriation, inconvertibilité de devises, changement unilatéral des contrats d'achat d'électricité, etc.)
- ❑ Le tarif que le producteur indépendant d'électricité demandera reflètera ces coûts de financement.
- ❑ Des produits d'assurance et de garantie peuvent réduire ces risques

# La structure de coûts typique d'un producteur indépendant d'électricité (IPP)

La structure de coûts typique pour un parc éolien (LCOE = Leveraged Cost of Energy)

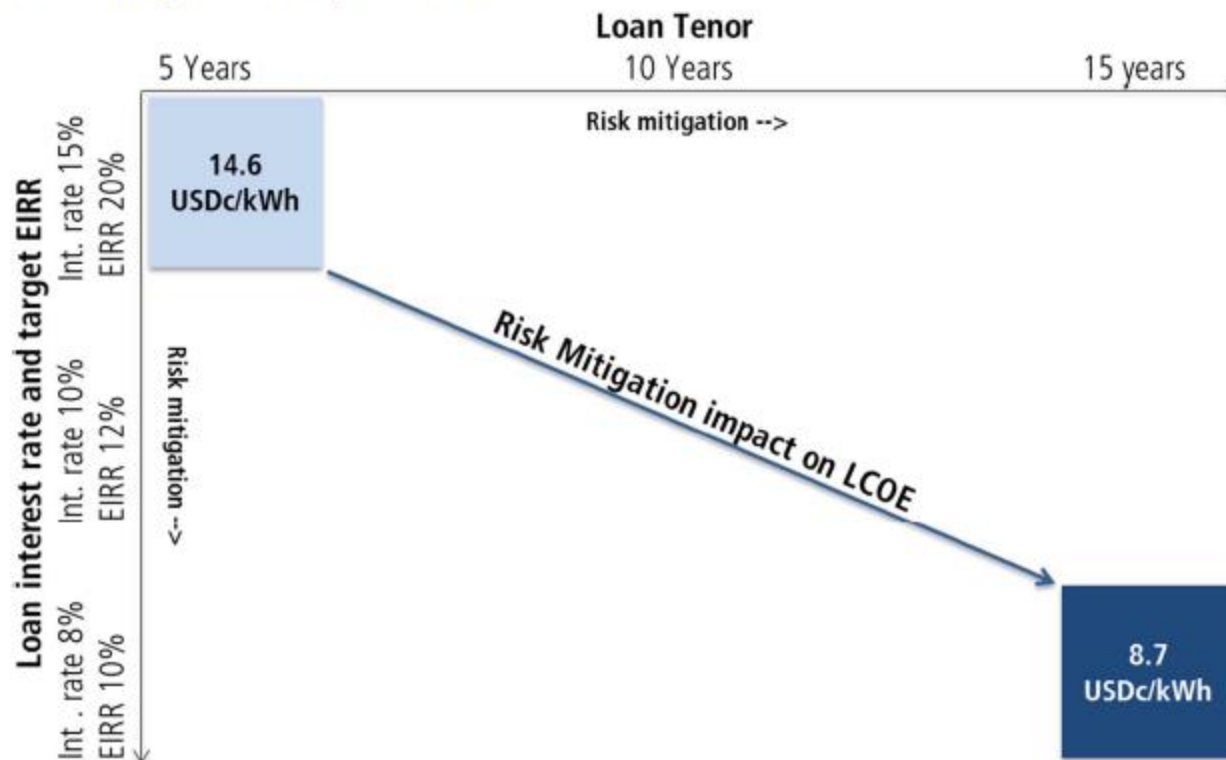


# La structure de coûts typique d'un IPP

## Leveraged Cost of Energy

LCOE heavily driven by financing terms, i.e. perceived risk

Risk mitigation impact on LCOE



# Risque perçu vs risque réel

---

- ❑ Comment peut-on évaluer le risque qu'un IPP ne générera pas le revenu qui avait été calculé dans le budget?
  - Qu'est-ce qui peut mal tourner?
  - Quelle est la probabilité que ca tournera mal?
  - Quel peut être le cout d'un risque qui se matérialise?
- ❑ Certains risques peuvent être évalués de manière fiable: le risque technologique, le risque de performance de l'opérateur, le risque de ressources (disponibilité du vent, du soleil...)
- ❑ D'autres risques sont très difficiles à prédire: le risque de non-paiement, les changements dans la loi ou les impôts, la disponibilité de devises...; souvent c'est l'historique du pays qui sert de point de départ pour la perception du risque.
- ❑ Le problème est d'autant plus important pour un IPP vu la durée du projet
- ❑ Certains risques peuvent être mitigés à travers les accords contractuels (accord de terminaison du contrat, loi applicable, garantie du ministère des finances...)
- ❑ Même si un gouvernement met des changements structurels en place et le risque réel diminue, le risque perçu ne diminuera que lentement.

# Notre message

---

- ❑ Si le gouvernement prend toutes les mesures pour réduire les risques auxquels un IPP est exposé, avec le temps le risque perçu diminuera, le besoin d'assurance sera réduit et les tarifs pourront baisser.
- ❑ Les mesures essentielles:
  - Recapitaliser la société nationale d'énergie
  - Améliorer l'efficacité de la société nationale d'énergie (pertes de transmission, vol d'électricité, gestion des comptes clients...)
  - Des tarifs aux consommateurs qui reflètent le coût
  - Création d'un environnement légal et régulateur qui permet d'attirer les investisseurs professionnels.
- ❑ Les produits d'assurance et de garantie sont une solution intermédiaire à un coût raisonnable en attendant que la confiance dans le gouvernement et l'acheteur d'énergie est complètement rétablie.



# La valeur ajoutée de l'assurance

---

- Le taux d'intérêt que les banques demandent ont deux composantes principales
  1. Le coût de financement. Pour les banques internationales, celui-ci est typiquement basé sur le LIBOR
  2. La « prime de risque » qui reflète la qualité du risque que la banque prend.
- La qualité du risque définit également le montant du capital que la banque doit allouer au projet.
- Si la banque peut remplacer la notation d'un pays ou d'une utilité par la notation d'un assureur (ATI a une notation « A » de S&P), elle peut réduire le montant du capital qu'elle doit allouer et le taux d'intérêt qu'elle doit demander.

# Les assurances et les garanties disponibles

## Available support instruments and trends

Risk mitigation/ de-risking (non-exhaustive list)

PROGRAMME	IMPLEMENTING AGENCY/ DONOR	GEOGRAPHIC AREA AND FOCUS
Geothermal Risk Mitigation Facility	Implementing agency: AU Commission, KfW; Donors: BMZ, EU ITF	East Africa
GET FIT	Implementing agency: ERA, GoU, KfW; Donors: Norway, Germany, UK, EU, WB	Uganda (expansion to other countries ongoing)
World Bank Guarantee Program	Implementing agency: World Bank	various
African Development Fund Partial Risk Guarantee (ADF PRG)	Implementing agency: AfDB	Kenya, Nigeria
MIGA	Implementing agency: MIGA (WB)	global
ATI	Shareholders: member countries, AfDB, selected ECAs	Member countries

Autres: agences de crédit a l'exportation (OPIC, Sinosure);  
BAD; Guarantco, AFD (?), ICIEC

Des assureurs privés peuvent rentrer quand le risque s'améliore



# A propos d'ATI



# ATI en un coup d'oeil

---

- ❑ A l'origine, une initiative de la Banque Mondiale et de COMESA
- ❑ Mission: attirer des investissements et faciliter le commerce dans et avec les pays membres en enlevant les risques politiques et les risques de crédit.
- ❑ Statut de créancier préféré
- ❑ Créé en 2001
- ❑ Parmi les actionnaires: BAD, Sace, UK Export Finance, TDB Bank, AfricaRe et 13 pays Africains
- ❑ Capital de \$ 240M
- ❑ \$ 44M de revenus (2017)
- ❑ Encours brut > \$ 2,3 milliards (dont 70% réassurés )
- ❑ Une notation « A » de S&P pendant 8 années consécutives
- ❑ Profitable depuis 6 ans, l'activité de souscription est rentable depuis 4 ans.

# Produits et pays membres

---

## Produits

- Assurance de crédits commerciaux ( assurance de portefeuille, risques uniques, transactions uniques, affacturage, prêts bancaires et lettres de crédit)
- Cautions et contre-garanties
- Assurance de risques politiques (expropriation, inconvertibilité de devises, embargo, guerre et guerre civile...)
- Non-respect d'obligation souveraine
- Violence Politique, Terrorisme & Sabotage

## Pays Membres

- Benin, Burundi, Cote d'Ivoire, Ethiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, RDC, Rwanda, Tanzanie, Uganda, Soudan du Sud, Zambie, Zimbabwe

# ATI dans le secteur de l'énergie

---

- ❑ ATI développe une expertise spécifiquement pour le secteur de l'énergie grâce au programme d'assistance technique de la BEI
- ❑ Coopération avec IRENA
- ❑ Coopération avec REPP, une initiative de la BEI
- ❑ A risque entre autres sur Lake Turkana (Kenya), Maamba Coileries (Zambie), Rwaza (Rwanda), Hakan (Rwanda), Access Solar (Uganda), (Kinangop)
- ❑ Un pipeline important
- ❑ Africa Energy Guarantee Facility (AEGF) a été lancé en mars 2018 (EIB, MunichRe, ATI)
- ❑ RLSF a démarré en 2017, avec l'appui de KfW

# Obtenir le soutien du Gouvernement

---

- ❑ ATI avait l'habitude d'opérer dans l'ombre, se fiant à son statut de créateur préféré
- ❑ Cette approche a été remise en question suite aux sinistres dus au non-paiement par 5 pays membres
- ❑ Les leçons:
  - S'assurer que le Gouvernement est au courant et approuve les transactions assurées et le rôle d'ATI
  - Priorité aux transactions stratégiques et
  - Autant que possible s'allier à des partenaires puissants
- ❑ Différents modes d'engagement du gouvernement: simple notification, lettre de « pas d'objection », lettre de support, MOU
- ❑ Pour RLSF nous espérons obtenir un protocole d'entente signé par l'acheteur d'énergie, le ministère de l'énergie et le ministère des finances.

# RLSF

## Une Introduction



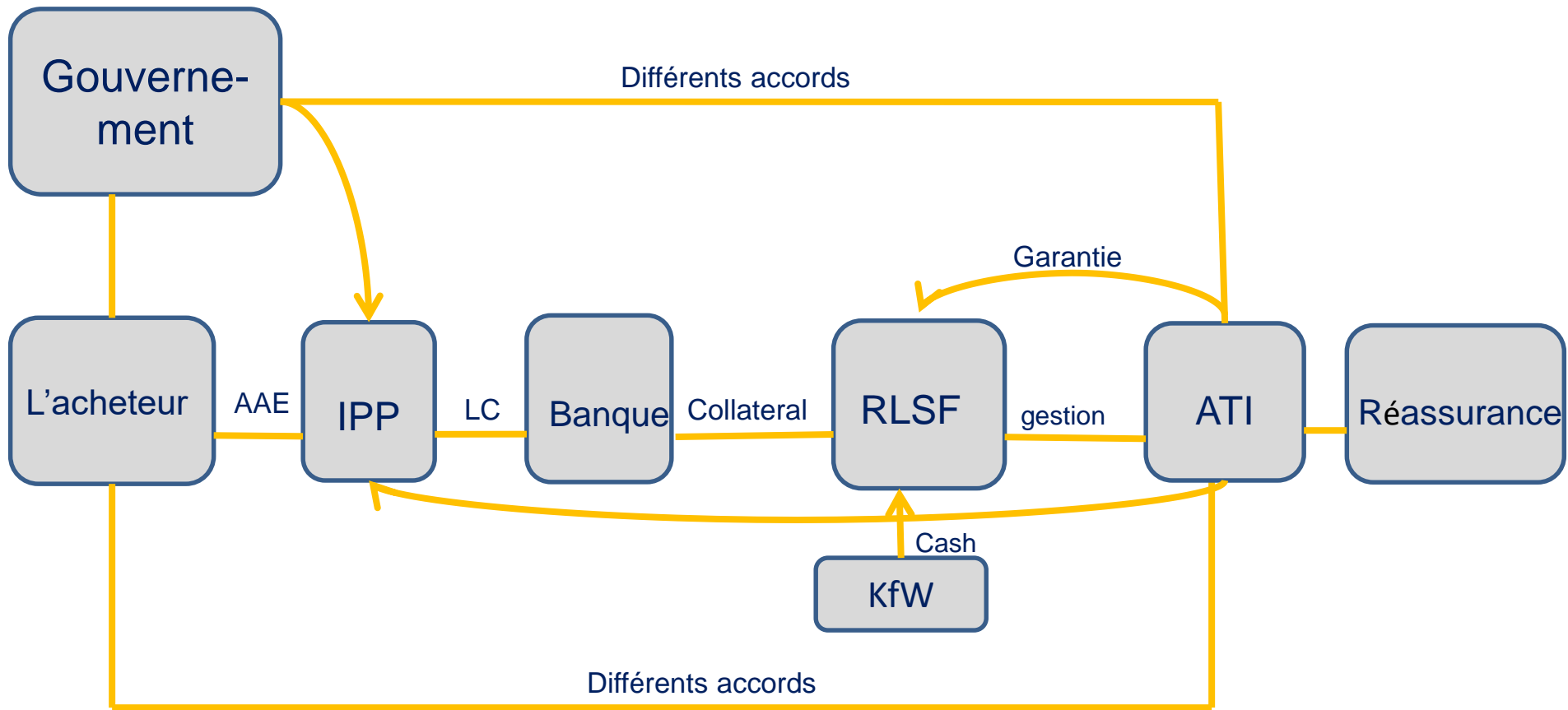


# Une introduction à RLSF

---

1. Vue d'ensemble
2. La case de départ
3. La réalité aujourd'hui
4. Le risque
5. La mécanique
6. La banque
7. Le coût
8. Les acteurs
9. Les pays
10. L'outil de transparence

# Vue d'ensemble



# La case de départ

---

- ❖ En plus de la garantie gouvernementale classique, typiquement les financiers du Producteur Indépendant d'Electricité (PIE ou IPP) demandent une assurance qu'il y aura une solution au cas où il n'est pas payé à temps.
- ❖ Généralement c'est l'acheteur de l'énergie qui doit fournir un collatéral « cash » ou une lettre de crédit sur demande.
- ❖ Ces utilités publiques ont des problèmes à trouver ce collatéral ou à trouver la banque qui émettra la LC

# La réalité

---

- ❧ Le demande de liquidité prend la forme d'une lettre de crédit émise par une banque de premier rang
- ❧ La banque demandera jusqu'à 100% de collatéral en espèces de l'acheteur d'énergie.
- ❧ La plupart des acheteurs d'énergie sont incapables de fournir ce collatéral, ou veulent donner une destination plus productive à leurs actifs.
- ❧ Et le résultat est que le projet n'aboutit pas

# Le Risque

---



La plupart des IPP en Afrique vendent leur production à l'utilité nationale, typiquement une entreprise étatique qui

- a) Ne contrôle pas le prix auquel l'électricité est vendue
- b) Est sous-capitalisée
- c) Fait des pertes
- d) A besoin de tout le cash dont elle dispose pour améliorer son infrastructure
- e) Est perçue par le marché comme un mauvais risque crédit



RLSF offre une solution pour le risque de délai de paiement au-delà des délais prévus par l'accord d'achat d'électricité, sans demander de collatéral de l'acheteur



L'obligation de paiement suivant l'Accord d'Achat d'Electricité reste en vigueur (ainsi que la responsabilité du Gouvernement s'il y a une garantie en place)

# La mécanique

---

- RLSF / ATI a choisi une banque qui émettra (directement ou indirectement) toutes les LC pour RLSF
- Les LC sont émises pour une durée déterminée (jusqu'à 10 ans)
- Seuls des IPP en énergie renouvelable en Afrique Sub-Saharienne sont éligibles. Un comité d'investissement décidera des projets qui bénéficieront du produit.
- Le banque qui émettra les LC bénéficiera
  1. D'un collatéral en espèces jusqu'à € 31M
  2. D'une garantie sur demande émise par ATI pour le même montant
- S'il y a un ou plusieurs appels à la LC, la banque utilisera le collatéral en espèces d'abord jusqu'à ce qu'il soit épuisé.

# La banque (ABSA)

---

- La banque ABSA a été sélectionnée suite à une appel d'offres
- Les critères principaux:
  1. La volonté de la banque à participer au risque
  2. Le prix demandé pour toutes les composantes du produit (primes et taux d'intérêt)
- ABSA a une notation acceptable pour les IPP et leurs financiers internationaux
- L'accord a été signé dans le courant du mois d'aout
- Pensons émettre la première lettre de crédit en septembre

# Le coût

---

Le coût du produit pour le IPP dépendra

- De la qualité du risque, tel que déterminé par ATI
- Du niveau et la qualité des assurances données à ATI par l'acheteur d'électricité et le gouvernement
- Des coûts de la banque qui émet la LC



# Les acteurs

---

- RLSF est une initiative de KfW. KfW est la banque de développement du Gouvernement Allemand. Elle a reçu le financement pour développer et pour implémenter RLSF directement du gouvernement
- ATI est un assureur multilatéral de risques de crédit et de risques politiques. Sa mission est d'attirer des investissements et de faciliter le commerce dans et avec ses pays membres. La Côte d'Ivoire est le treizième pays à rejoindre ATI



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

# Les pays

---

- ❖ Les pays membres d'ATI sont: Benin, Burundi, Côte d'Ivoire, Ethiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, RDC, Rwanda, Tanzanie, Uganda, le Soudan du Sud, Zambie, Zimbabwe.
- ❖ ATI a signé un protocole d'entente avec le Burundi, le Benin et l'Uganda. Nous sommes en voie de finaliser avec l'Ethiopie, La Zambie et le Malawi
- ❖ Les pays que ne sont pas membres d'ATI mais qui sont prêts a s'engager peuvent également devenir éligibles.

# L'outil de transparence

---

- Est-ce que le risque de non-paiement sous un Accord d'Achat d'Electricité est un risque réel ou un risque perçu?
- Dans le but de créer plus de transparence et de développer la confiance et la crédibilité des acheteurs nationaux d'énergie, ATI développe une plateforme informatique où les IPP pourront télécharger leur expérience de paiement.
- Le développement a été confié à Dun & Bradstreet, le premier fournisseur mondial en matière d'information de crédit.
- Cette information sera partagée sous une forme ou autre avec les IPP participants, l'acheteur d'énergie et le public
- De cette manière la confiance dans les bons payeurs augmentera et avec le temps le besoin de garanties de liquidité disparaîtra.

# Contact

---

**Jef Vincent**

Senior Advisor

[jef.vincent@ati-aca.org](mailto:jef.vincent@ati-aca.org)

DL: +254 719 014 244 | M: +254 718 925 346

Kenya Re Towers, 5th Floor Upperhill off Ragati Road

P.O. Box 10620, GPO 00100 Nairobi, Kenya

Office L: +254 20 272 6999 Office M: + 254 (0) 722 205 006/7

F: +254 20 271 9701

[www.ati-aca.org](http://www.ati-aca.org)



---

**KFW**

&



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