

Le Programme de Développement du Droit commercial *présente* *La série de Webinaires sur le Partenariat Public-privé*



Le projet a été rendu possible grâce au financement de :



Introduction aux partenariats Public-privé Et au Financement de projet





CLDP

Commercial Law Development Program
Office of General Counsel
United States Department of Commerce

IMPROVING THE LEGAL ENVIRONMENT FOR BUSINESS WORLD WIDE

Au sujet du CLDP

- **Mission** : Améliorer le contexte juridique des entreprises dans le monde
 - Établi en 1992
 - Fournit une assistance juridique technique au nom du Département américain du Commerce
- **Ce que nous faisons** : Le CLDP établit des partenariats avec les pays en voie de développement ou ayant été le théâtre de conflits afin de mettre en œuvre des réformes du Droit commercial qui soutiennent les objectifs de la politique étrangère des États Unis.
 - Une assistance technique de Gouvernement à Gouvernement aide des pays hôtes :
 - 1) À moderniser leur environnement juridique commercial
 - 2) À soutenir le développement de leur économie



Présentateurs pour aujourd'hui



James W. Head

- Associé, équipe Énergie & Infrastructure chez Hunton Andrews Kurth LLP, un cabinet juridique international dont les avocats sont présents aux États Unis, en Afrique, Asie, Europe et au Moyen-Orient
- Une décennie d'expérience pendant laquelle il a travaillé sur des projets de financement et d'infrastructure, en particulier sur le partenariat public-privé, tant aux USA qu'à l'étranger.



Diana Parks

- Associée, Présidente du Groupe Infrastructure & P3, Dorsey & Whitney LLP, un cabinet juridique international
- Plus de 20 ans d'expérience dans la représentation de clients publics et privés dans le cadre du développement et de l'exécution de programmes et projets d'infrastructure innovante



Matthew Fellmeth

- Directeur chez BBGI – un fonds d'infrastructure mondial, plus particulièrement axé sur les investissements dans les infrastructures de transport ou l'investissement social en Amérique du Nord, Royaume Uni, Europe et Australie
- Plus de 12 ans d'expérience dans le financement d'infrastructures dans divers lieux et concernant diverses classes d'actifs ;
 - Transport, social, traditionnel et énergie renouvelable
 - Amérique du Nord, Caraïbes, Europe, Afrique, Moyen-Orient et Asie Pacifique



Programme pour aujourd'hui

1) Les partenariats Public Privé

- Qu'est-ce qu'un partenariat public-privé ?
- Avantages potentiels
- Inconvénients potentiels
- Quel est le meilleur choix : secteur public ou partenariat public-privé

2) Modèles de financement

- Comment les Gouvernements peuvent-ils financer l'infrastructure ?
 - Financement du Gouvernement hôte
 - Financement de l'infrastructure en fonction des ressources
 - Financement de projet
- Quels travaux de financement pour quels projets ?

3) Faisabilité financière du financement de projet

- Risque de marché
- Frais/tarifs utilisateur
- Devises - change
- Modification des lois ou de la fiscalité
- Force Majeure
- Résolution des litiges
- Terminaison et paiements d'achèvement
- Attribution et accords directs
- Soutien au crédit
- Risques d'interface



Qu'est-ce qu'un partenariat public-privé ?

- Il n'existe pas de définition universellement acceptée, mais le concept est bien compris.

- La loi sur les partenariats public-privé (PPP) du Kenya de 2013 définit un tel partenariat comme suit :

« **partenariat public privé** » a le sens d'un arrangement entre une autorité contractante et une partie privée en vertu duquel une partie privée :

(a) entreprend de réaliser une fonction publique ou de fournir un service au nom de l'autorité contractante ;

(b) reçoit un avantage pour réaliser une fonction public au moyen de

(i) rétribution provenant d'un fonds public ;

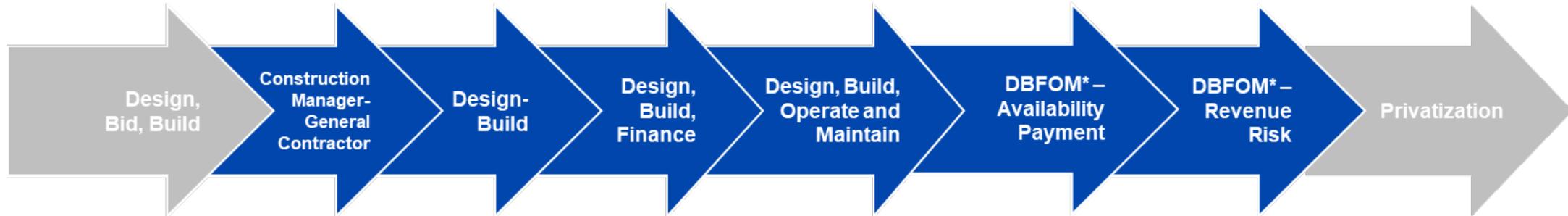
(ii) charges ou frais collectés par la partie privé auprès des utilisateur ou consommateurs d'un Service qui leur est fourni ; ou

(iii) une combinaison de rétribution et de frais ou charges ; et

(c) est généralement responsable des survenant lors de la réalisation de la fonction conformément aux conditions du contrat de projet ;



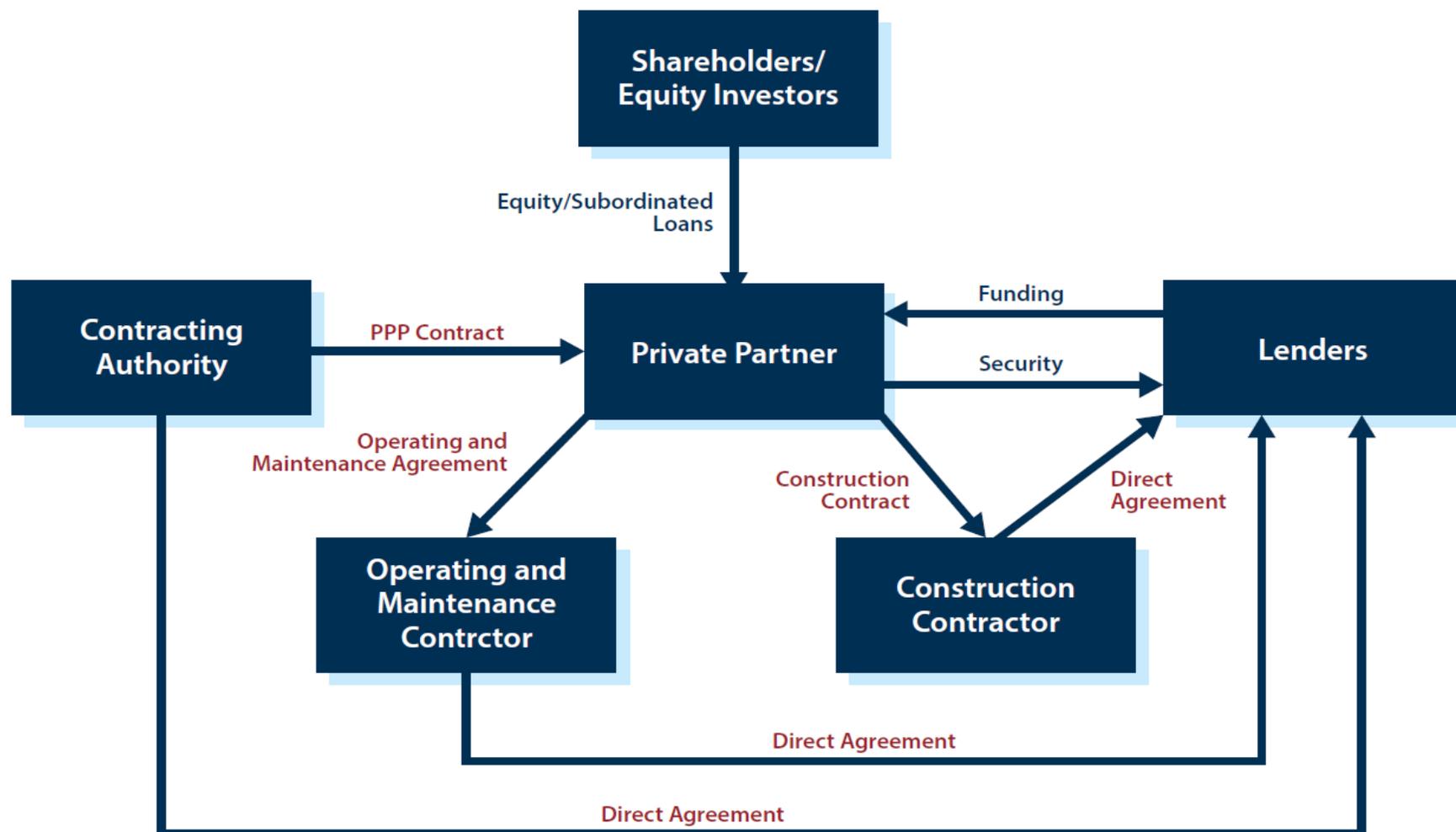
Modèles de livraison d'infrastructure



De gauche à droite des degrés croissants de responsabilité du secteur privé, de livraison intégrée, de transfert de risque et étendue du financement privé



Qu'est-ce qu'un partenariat public-privé ?



Avantages potentiels - En règle générale

Les avantages potentiels comprennent :

- La certitude sur les coûts de construction
 - Les investisseurs sont fortement incités à bâtir des actifs dans les temps et dans le respect du budget car ils supportent le risque de coût et de dépassement des délais.
- Une efficacité opérationnelle améliorée
 - Les investisseurs ont une incitation forte à réduire les coûts de fonctionnement à long terme sur la durée de vie du projet dès le départ
- Des Actifs de meilleure qualité et mieux entretenus
 - La structure PPP nécessite que les actifs soient bien entretenus sur la durée du contrat (habituellement de 20 à 30 ans).
 - Ce qui bénéficie aux utilisateurs et augmente la durée de vie des actifs.
- La dette peut être éligible à un traitement hors bilan
 - Les PPP peuvent être structurés de manière à ce que les dettes des entités ad hoc (Special Purpose Vehicle ou SPV) ne se reflètent pas dans le bilan souverain du pays hôte.
- Transfert des risques au secteur privé
 - L'affectation des risques est la caractéristique structurelle principale d'un PPP.
- Les PPP peuvent être la seule option dont dispose une autorité contractante
 - Les autorités contractantes sont souvent tenues par les budgets.

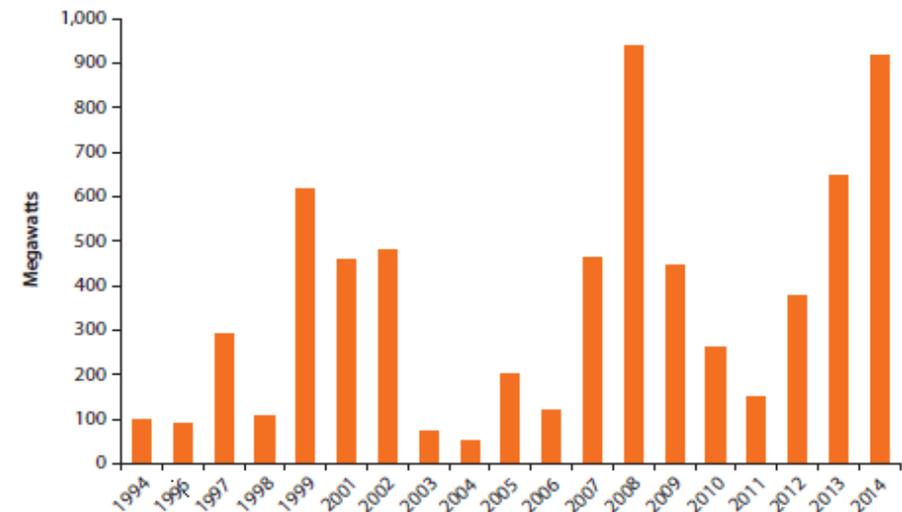


Avantages potentiels - Études de cas : Production indépendante d'électricité (IPP)

Des actifs de meilleure qualité et mieux entretenus - étude de cas, les IPP en Afrique Sub-saharienne

- Les production indépendante d'électricité (IPP) sont présents dans 17 pays d'Afrique sub-saharienne (non compris l'Afrique du Sud)
- Ils comptent pour environ 25% des investissements dans la capacité de génération supplémentaire (Afrique du Sud non comprise)
- Il existe actuellement 59 projets (de plus de 5 MW) en Afrique Sub-saharienne (à l'exclusion de l'Afrique du Sud), totalisant 11,12 milliards de dollars d'investissement et 6,8 GW de capacité de génération installée

Figure 2.3 Independent Power Projects, by Year of Financial Close: Sub-Saharan Africa (Excluding South Africa), 1994–2014



Source: Compiled by the authors, based on utility data, primary sources, and the Private Participation in Infrastructure (PPI) database.

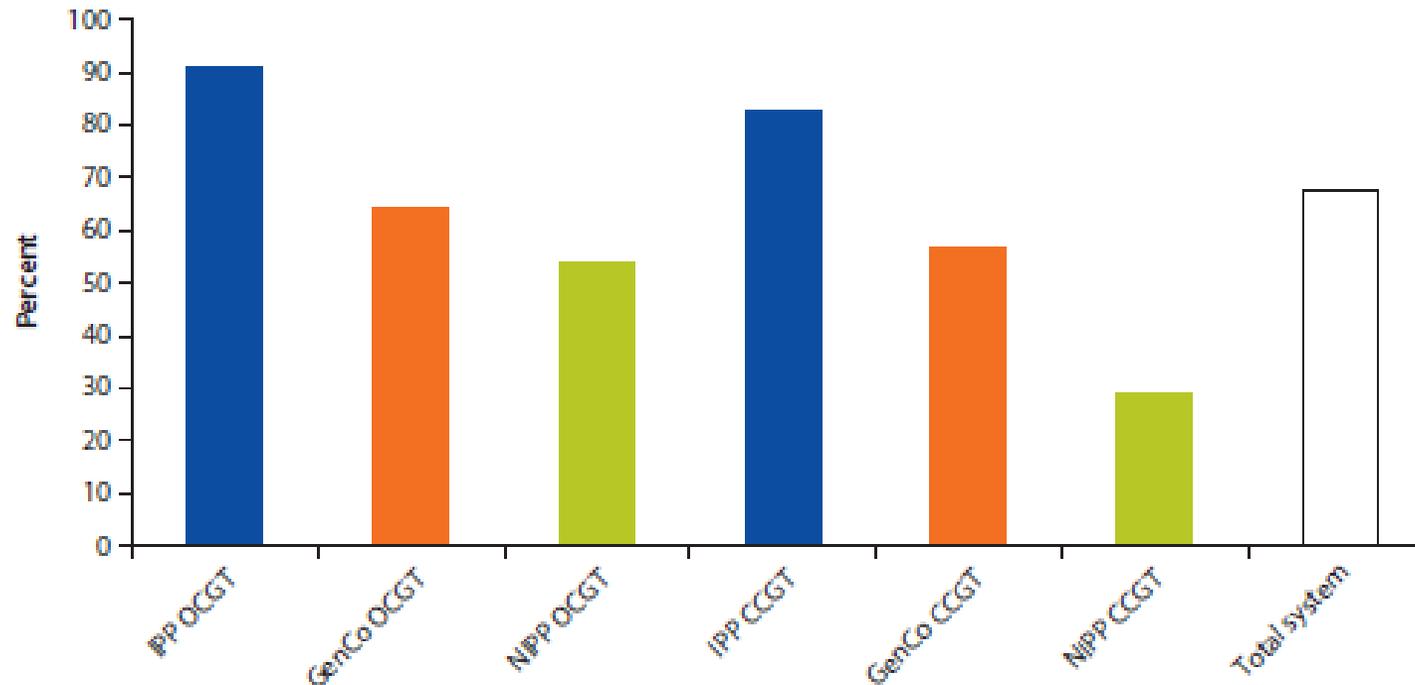
Note: No projects reached financial close in 1995 or 2000.



Avantages potentiels - Études de cas : Production indépendante d'électricité (IPP)

- Les IPP ont pris de la vitesse dans les marchés émergents car ils fournissent une performance technique meilleure que les usines détenues par l'état...

Figure 7.8 Capacity Factors of Various Technologies and Owners: Nigeria, FY2012/13



Source: Compiled by the authors from system operator data.

Note: CCGT = combined-cycle gas turbine; GenCo = generation company; IPP = Independent power project; NIPP = national Integrated power project; OCGT = open-cycle gas turbine.



Avantages potentiels - Études de cas : Production indépendante d'électricité (IPP)

... Et parce que les IPP peuvent fournir cette performance technique supérieure à un prix concurrentiel.

- Les comparaisons directes de coûts sont difficiles.
- Mais même ainsi, les prix de l'électricité pour les IPP peuvent faire concurrence aux usines publiques (et être parfois inférieurs)

Table 6.6 Electricity Prices of Public and Private Diesel Plants: Kenya, June 2015

<i>Project</i>	<i>Technology</i>	<i>Location</i>	<i>Ownership</i>	<i>Price (K Sh/kWh)</i>	<i>Price (US\$/kWh)^a</i>
Iberafrika Power Company (plant 1)	MSD/HFO	Nairobi	IPP	22.82	0.25
Iberafrika Power Company (plant 2)	MSD/HFO	Nairobi	IPP	22.61	0.25
Temporary power plants (Aggreko)	MSD/HFO	Various	EPP	20.99	0.23
Gulf Power	MSD/HFO ^a	Near Nairobi	IPP	20.43	0.22
Thika Power (Melec)	MSD/HFO ^a	Near Nairobi	IPP	19.86	0.22
Tsavo Power Company Ltd.	MSD/HFO	Mombasa	IPP	19.84	0.22
Kipevu Diesel Power I	MSD/HFO	Mombasa	KenGen	17.70	0.19
Kipevu Diesel Power III	MSD/HFO	Mombasa	KenGen	15.86	0.17
Rabai Power	MSD/HFO ^a	Mombasa	IPP	12.74	0.14

Source: Based on data received from the Kenya Power and Lighting Company, May/June 2015.

Note: EPP = emergency power project; HFO = heavy fuel oil; IPP = Independent power project; KenGen = Kenya Electricity Generating Company;

K Sh = Kenya shilling; kWh = kilowatt-hour; MSD = medium-speed diesel.

a. Gulf, Thika, and Rabai have heat-recovery systems and thus greater efficiency rates.

b. Assuming the average conversion rate in April 2015 of \$1 = K Sh 91.57.



Avantages potentiels - analyse de rentabilité

- **La plupart des cadres juridiques gouvernant les PPP nécessitent une analyse de rentabilité.**
 - Une analyse de rentabilité est une évaluation quantitative de la valeur d'un PPP comparé à une alternative financée et livrée de manière conventionnelle (comparé au secteur public).
 - Plus spécialement, c'est une analyse
 - De la valeur présente,
 - Ajustée selon les risques,
 - La valeur actualisée des flux de trésorerie
- Comparant le coût d'un PPP par rapport au comparateur du secteur public.



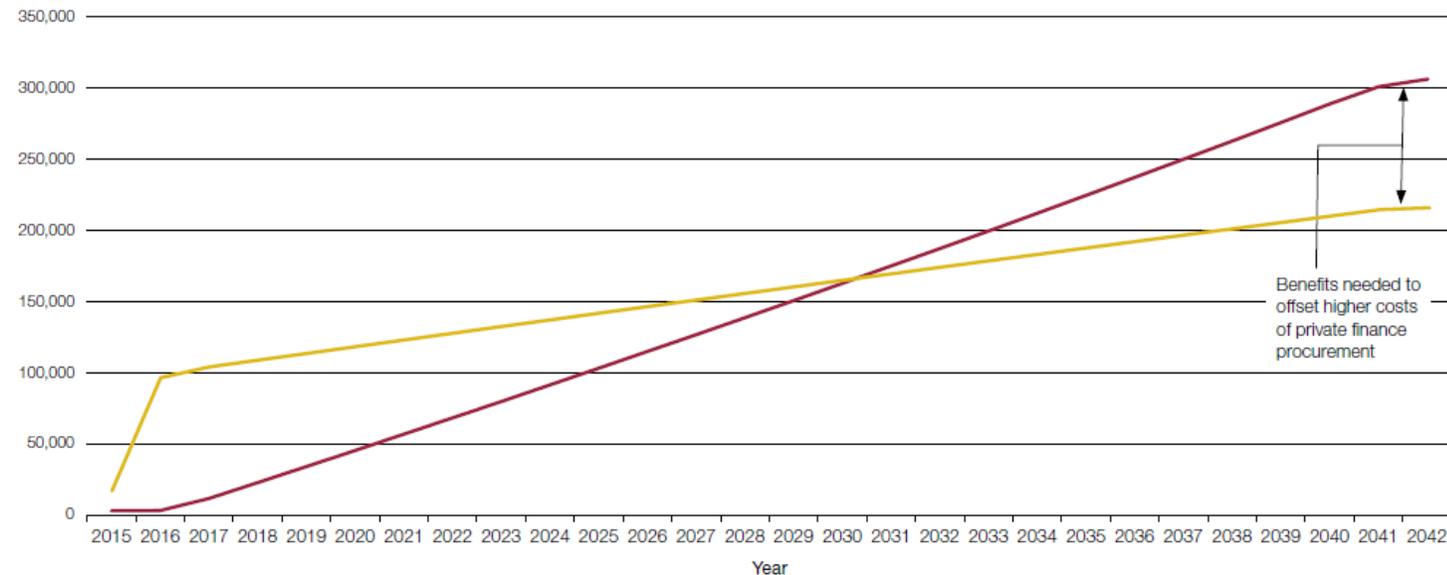
Avantages potentiels - analyse de rentabilité

- Évaluer la rentabilité en termes de valeurs présentes permet de comparer les différents flux de trésorerie (exemple dépeint ci-dessous) résultant en fonction de la partie qui supporte les coûts en capital initialement...

Estimated cash flows of a privately and publicly financed project

The cumulative cash costs of a group of PF2 schools are around forty per cent higher than the costs of a project financed by government borrowing

Cumulative cash costs (£000)



— PF2 unitary charges
— Public sector comparator (PSC) with government borrowing costs



Avantages potentiels - analyse de rentabilité

... mais présente quelques décisions difficiles quant à quelle hypothèse utiliser.

- Tarif réduit
 - Coût de l'emprunt souverain ?
 - Des coûts supérieurs qui reflètent la capacité souveraine limitée à emprunter ?
 - Un taux de préférence sociale pour le présent ?
 - Utilisé au Royaume Uni
 - Fixé à 6.09% (taux nominal réel 3.5%), ce qui est nettement au-dessus du taux sur 10 ans Gilts.
- Tendances à l'optimisme
 - Est une augmentation fixe en pourcentage de la dépense en capital estimée du comparateur du secteur public
 - Conçu pour reconnaître la réalité des augmentations de coûts que subissent les projets du secteur public
 - Base empirique non entièrement développée
- Ajustement fiscal
 - Les entités ad hoc (SPV) paient l'impôt sur les sociétés et d'autres taxes, qui apportent un revenu au Trésor.
 - L'ajustement fiscal est une augmentation assumée du coût du comparateur du secteur public.



Inconvénients potentiels

- **Les partenariats public-privé présentent également des inconvénients potentiels.**
 - Cout des emprunts
 - Les dettes forment un pourcentage significatif de la dépense en capital
 - Un SPV ne peut pas emprunter au même taux qu'un pays souverain
 - Coûts des assurances
 - Les Gouvernements peuvent s'auto-assurer
 - Les SPV doivent contracter une assurance complète
 - Gestion des liquidités
 - Les comptes de réserve au service de la dette sont un moyen médiocre d'utiliser des liquidités
 - Frais pour les prêteurs
 - Les frais sont habituellement de l'ordre de 1% à 2%
 - Coût des conseillers
 - Frais de gestion et d'administration des SPV
 - Manque de flexibilité pendant le fonctionnement



Quel est le meilleur choix ?

- **Il n'existe pas de réponse toute faite.**
 - Chaque projet doit être évalué *de manière quantitative et qualitative*.
 - Quantitative = analyse de rentabilité
 - Qualitative = avantages et désavantages qualitatifs
 - Exemple - plus de disponibilité des IPP si on compare aux générateurs détenus par l'état
 - Bureau d'audit national du Royaume Uni – Pour l'auditeur du Royaume Uni les résultats qualitatifs sont importants.

La tendance des équipes de projet à trop se fier aux résultats des modèles :

Les modèles financiers peuvent être une aide précieuse à la prise de décision, par exemple pour aider à tester la sensibilité des coûts selon les différents scénarios. Mais le Trésor et NAO conviennent qu'aucun modèle ne peut espérer capturer toutes les caractéristiques du monde réel. Et comme le Trésor, nous aimerions voir les équipes de projet faire preuve de davantage de jugement pour faire correspondre les besoins de leur projet au modèle de contrat approprié, à utiliser ces modèles pour aider à la prise de décision plutôt que de remplacer le discernement.



Quiz : Qu'est-ce qu'un PPP ?



Quiz : Quels sont les avantages des PPP ? Les inconvénients ?



Modèles financiers

Financement du gouvernement

- Moyen traditionnel de financement des projets d'infrastructure
- Le Gouvernement augmente la dette en émettant des titres, ou investit tout surplus dans le budget
- Les projets apparaissent sur le bilan du Gouvernement, ce qui accroît la pression sur le bilan public
- Quand les passifs du bilan augmentent, cela réduit encore la capacité à emprunter

Financement en fonction des ressources

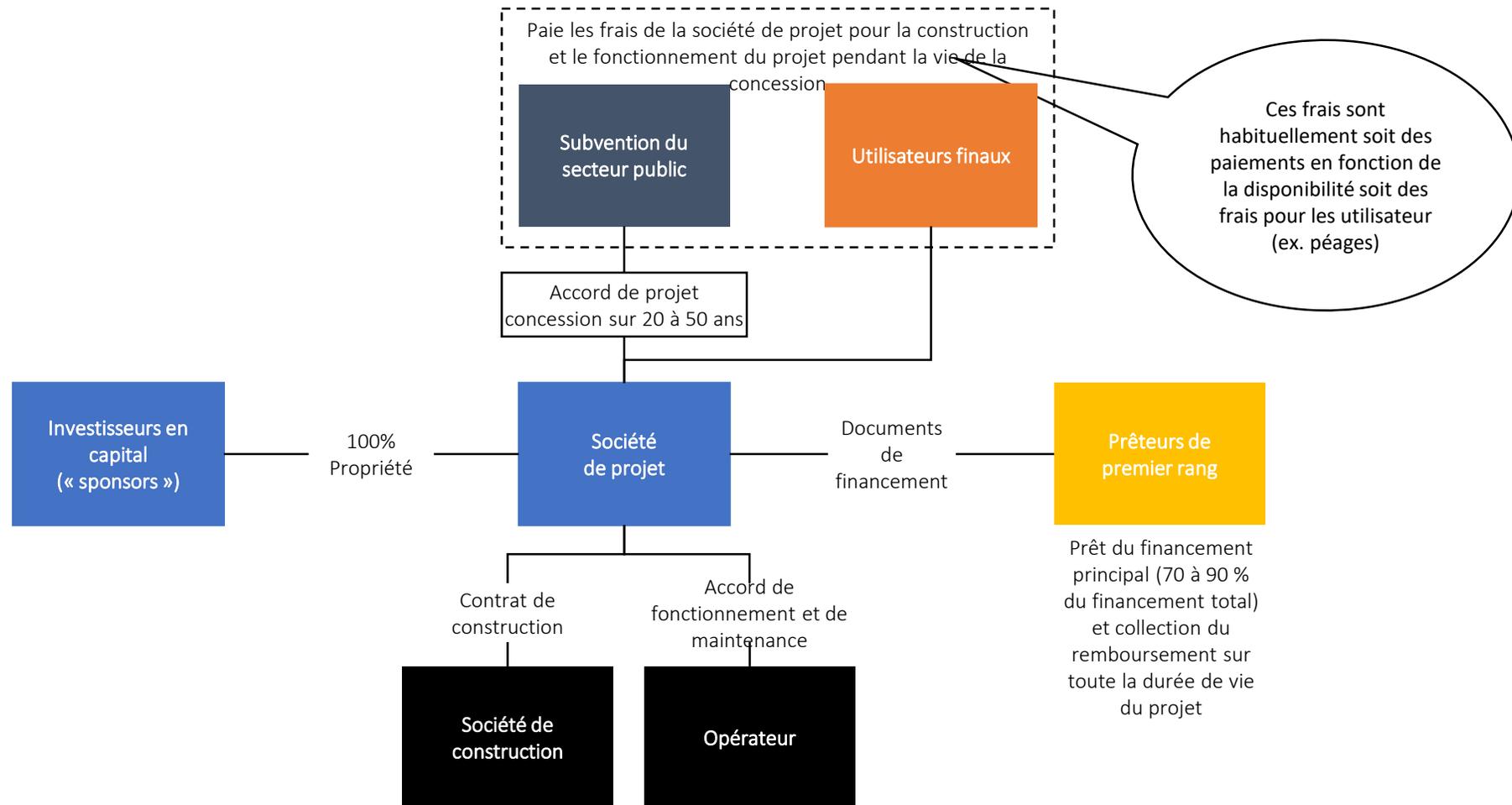
- La plus ancienne forme de financement privé pour les projets nécessitant d'importants capitaux
- Utilisé d'abord dans les années 1880 pour financer le développement des champs pétroliers de Bakou
- Le Gouvernement perçoit une redevance de l'extraction, qui peut être utilisée pour financer d'autres infrastructures
- Confiance dans la demande du marché et relation efficace avec un partenaire privé

Financement de projet

- A débuté à la fin des années 1970 pour financer des usines de productions d'électricité indépendantes
- Établit une relation contractuelle claire entre les parties prenantes publiques, privées et financières
- Offre aux Gouvernements une voie pour bâtir de nouvelles infrastructures, en limitant l'impact sur le bilan public
- Devient la norme pour l'investissement privé dans les infrastructures



Financement de projet



Modèles financiers

Quand utiliser chacune des méthodes ? Où fonctionnent-elles le mieux ?

Financement du gouvernement

- Projets nécessitant des capitaux importants avec un bénéfice pour la société et/ou des risques inhérents ;
 - Réseaux entiers de métro
 - Autoroutes urbaines complexes
- Projets nécessitant des capitaux importants avec des avantages sur une longue durée ;
 - Construction de la piste initiale d'un aéroport
 - Infrastructure portuaire (p.ex. Dignes, dragage)

Financement en fonction des ressources

- Ressources naturelles traditionnelles et projets d'extraction
- Infrastructure associée à ces projets;
 - Liaison ferroviaire
 - Routes d'accès / autoroutes
 - Ports
- Ces projets doivent être soigneusement étudiés et les paiements devraient être liés à un projet sous-jacent de ressources naturelles

Financement de projet

- Projets clairement définis et projets autonomes
 - Transport (p. Ex. voies rapides, matériel roulant, liaison simple de métro aéroport, port)
 - Infrastructure sociale (p.ex. Hôpitaux, écoles et autres bâtiments d'administration publique)
- Montant limité des risques d'interface, du risque environnemental et de perturbation de la communauté



Quiz : Quels sont les modèles de financement de base qui peuvent être employés pour l'infrastructure ?



Risque de marché

- Le risque de marché peut couvrir de nombreuses catégories spécifiques susceptibles d'avoir un impact négatif sur un projet d'infrastructure pendant toute la durée du projet
- Quelques-uns des risques de marché sont :
 - *Inflation*
 - Étant donné la nature des projets d'infrastructure portant sur le long terme, ils sont exposés aux effets de l'inflation dans une perspective de fonctionnement
 - La gestion de ce risque est la plupart du temps transféré au secteur public, c.à-d. Que le mécanisme de paiement s'ajustera par rapport aux changements dans les taux d'inflation de l'indice
 - *Taux de dépôt*
 - Les projets d'infrastructure ont normalement des comptes de liquidités importants (p.ex. Le compte de réserve de service de la dette, le compte de réserve de la durée du cycle) qui perçoivent des intérêts au bénéfice du projet
 - Ce risque est normalement supporté par la société de projet car tout bénéfice est directement réalisé par les sponsors.
 - *Demande*
 - De nombreux projets commerciaux sont exposés à l'usage général de l'actif au moyen du paiement de péages, de frais d'atterrissage, de frais de port
 - Cela peut être supporté par la société de projet ; cependant, dans certains cas, le risque peut être partagé entre secteur public et secteur privé.
 - *Concurrence*
 - La plupart des projets d'infrastructure, spécialement s'ils sont fonction de la demande, sont des monopoles structurels / autorisés / réglementés avec peu ou pas de concurrence
 - Ce risque est géré par le secteur public qui garantit au partenaire privé un monopole limité en fonction de certaines conditions spécifiques
 - *Devises - change : examiné ultérieurement*



Tarifs utilisateur

- Les tarifs utilisateur et le revenu potentiel sont des éléments essentiels pour déterminer la faisabilité et la capacité à financer le projet /l'investissement. Dans la détermination de la viabilité financière, les éléments importants sont :
 - Recours aux données historiques
 - Croissance potentielle dans les frais
 - Capacité à contrôler ou à ajuster les tarifs utilisateur
 - Déterminer qui prend le risque des frais utilisateur et partage tout revenu.



Change

- Le change joue un rôle essentiel dans les projets d'infrastructure dans les cas suivants :
 - Un calendrier de construction long avec des éléments de capital essentiels provenant du marché international
 - Les frais de fonctionnement ne peuvent pas être exprimés dans la devise nationale
 - Le capital et les marchés bancaires ne sont pas suffisamment « profonds » pour fournir le financement nécessaire (tant en durée que en montant) dans la devise nationale
- Il existe des moyens de limiter l'exposition au risque de change ;
 - Construction – contrat de couverture à terme ou incitation pour le contractant d'acheter « par anticipation » (ce risque peut normalement être transféré au partenaire privé)
 - Fonctionnement - incitation de l'opérateur à développer la chaîne d'approvisionnement et les talents dans le pays (ce risque peut normalement être transféré au partenaire privé)
 - Financement – beaucoup de marchés sont incapables de financer des projets d'infrastructure importants dans la devise nationale ce qui laisse une large portion du revenu exposé aux modifications du marché (ce risque peut être « détenu » par le secteur public avec la possibilité d'un partage du risque limité entre les partenaires public et privé)

Gestion du risque de change - l'exemple polonais

- La Pologne a rejoint l'UE en 2004, et le pays a lancé un ambitieux programme d'infrastructure
- Un des risques essentiels que le Gouvernement a dû traiter était le risque de change par rapport à une devise servant d'indice
- Le Gouvernement s'est concentré sur la construction d'un mécanisme permettant de garantir une répartition équitable
- Le mécanisme ajuste les changements dans les taux de change afin de garantir le service de la dette et un minimum de retour en capital et a été maintenu ; cependant d'autres frais (et revenus) n'ont pas été ajustés ce qui signifie que le projet est toujours soumis au risque de taux de change.



Modification des lois

Le degré de retard ou la potentialité d'une modification substantielle du projet, ou son annulation du fait d'une modification des lois pendant la durée du projet est une exposition et un risque qui doit être traité avec attention et soigneusement articulé dans les accords de projet. Les déclencheurs d'une modification des lois peuvent comprendre :

- Interprétations ou exigences réglementaires
- Implications fiscales
- Nouvelles lois/réglementations supplémentaires



Force Majeure

Un contrat de concession devrait excuser la non performance (à l'exception des obligations de paiement) résultant d'évènements au-delà du contrôle raisonnable de la société de projet. L'affectation des risques en raison de la Force Majeure dépend de certains facteurs (p.ex., disponibilité de l'assurance, degré de risque politique dans le pays hôte)

1. La Force Majeure n'est *pas* un Terme d'art dans la Common Law

- Les cas de force Majeure et leurs conséquences devraient être soigneusement définis
- Clauses exhaustives -
 - Tentent de définir chaque évènement qui devrait constituer un cas de Force Majeure
 - Sont soumis à la loi anglaise, la loi de New York
 - Si le cas n'est pas couvert, recherchez la doctrine de la frustration (loi anglaise), la doctrine de l'impossibilité ou le caractère impraticable (loi de New York)
- Les clauses non exhaustives comprennent des formulations telles que « ou d'autres cas hors du contrôle raisonnable de cette partie ».
 - En vertu de la loi anglaise les formulations non-exhaustives interprétées pour leur signification naturelle – aucune implication que d'autres cas sont limités à des cas similaires à *moins que* la formulation indique cela
 - En vertu de la loi de New York, c'est le contraire qui est vrai.



Force Majeure (*suite*)

2. Catégories communes de cas de force majeure

- Cas de Force Majeure de Politique locale
- Cas de Force Majeure de Politique étrangère
- Cas de Force Majeure naturels

3. Les cas de Force Majeure sont habituellement définis comme des cas ou des circonstances (ou leur effet) qui:

- Sont au-delà du contrôle raisonnable d'une partie ; et
- Affectent négativement la performance des obligations de cette partie pour une partie importante, mais *uniquement dans la mesure où* :
 - Le cas ou la circonstance ne peut pas être empêché, évité ou surmonté, malgré l'exercice de toutes les préventions nécessaires, par la partie affectée ;
 - La partie affectée a pris des précautions raisonnables, a pris soin et réalisé toutes les mesures (i) pour éviter ou surmonter l'effet du cas ou de la circonstance, et (ii) pour limiter l'impact du cas ou de la circonstance ; et
 - Le cas ou la circonstance n'est pas le résultat de (i) négligence due à la partie affectée, (ii) d'une violation ou inexécution par la partie affectée d'agir en vertu de l'accord ou d'un autre document du projet, ou (iii) d'une inexécution de la loi applicable de la part de la partie affectée.



Résolution des litiges

Un processus de résolution des litiges efficace est un élément important de tout financement de projet et de la viabilité financière générale d'un partenaire privé.

- Sondages de résolution des litiges - comment le résultat est traité
- Médiation ou arbitrage - quand peuvent-ils survenir dans le processus du litige ?
- Les périodes de temps pour les plaintes / litiges - toutes les plaintes doivent-elles être résolues avant la terminaison finale et le paiement final
- Certaines plaintes portant sur des montants spécifiques peuvent elles être accélérées - sinon le contractant finance souvent des sommes importantes de commandes de modification de projet
- Y a-t-il des lacunes dans le processus de résolution des litiges - il faut un processus fluide qui n'a pas la possibilité de s'effondrer et de stopper le processus de résolution.



Terminaison et paiements d'achèvement

- La plupart des contrats publics prévoient une résiliation pour convenance, avec des dispositions spécifiques sur les notifications et les conditions de paiement. Les investisseurs chercheront des conditions de paiement qui découragent les propriétaires publics d'exercer un TFC ; fournir des délais de paiement en retour aux développeurs qu'ils serait difficile à un propriétaire public de respecter.
- Prêteurs et investisseurs en capital recherchent des dispositions relatives aux défaillances et aux cas de résiliation qui leur permettent d'intervenir et de traiter une défaillance avant la résiliation. Les périodes de cure doivent être commercialement raisonnables ; la possibilité de poser une sécurité relative à la performance est une sécurité supplémentaire pour la sécurité des investisseurs ou des prêteurs.



Attribution et accords directs

Les prêteurs demandent toujours des contreparties aux contrats de projet pour signer un Accord direct avec un agent de sûreté ou un créancier. Ces accords compliquent les scénarios de résiliation.

Principales obligations en vertu d'un Accord direct :

1. Le cocontractant accepte et consent une sûreté sur le contrat de projet
2. Le cocontractant accepte de payer tous les montants payables en vertu du contrat de projet dans un « compte de recettes »
3. Pendant une période d'immobilisation, les prêteurs ont le droit de nommer un Débiteur supplémentaire (sous réserve de respecter une notification d'intervention) qui sera conjointement et solidairement responsable en cas de défaillance de la société de projet
4. Le cocontractant ne pourra pas exercer son droit à résiliation jusqu'à ce que :
 - La Période de Décision d'intervention en vertu de l'accord direct a expiré sans que l'agent de sûreté intervienne ; ou
 - (x) Le Débiteur supplémentaire n'est plus impliqué et un substitut n'a pas été nommé, ou (y) un cas de défaillance demeure irrésolu ou un nouveau cas de défaillance est survenu



Soutien au crédit

- **En fonction de la taille du projet, de la solvabilité de l'autorité contractante, un soutien au crédit peut être nécessaire pour que le projet soit finançable au niveau bancaire.**
 - Une autorité contractante ne disposant pas d'une notation de crédit de niveau investissement (« investment grade ») aura besoin de soutien au crédit pour que le projet obtienne des conditions de dette raisonnables
 - Il ne s'agit *pas* d'un problème spécifique aux marchés émergents.
 - Les pays de l'OCDE réduisent les taux d'intérêt (ce qui accroît la rentabilité) en offrant certaines formes de soutien au crédit souverain.
- **Le soutien au crédit de catégorie investissement peut prendre la forme de :**
 1. Garantie souveraine
 2. Lettre de confort
 3. Contrats avec option d'achat ou de vente
 4. Lettres de crédit de liquidités et
 5. Compte de séquestre de liquidités.
- **Le soutien au crédit de tiers peut prendre la forme de :**
 1. Garanties DFI
 2. Structures LC Garanties DFI
 3. Assurance contre le risque politique



Risques d'interface

Les risques d'interface ont trait au risque lié à la transition entre différentes parties au cours des différentes phases du projet. Ce « chevauchement » doit être traité afin que la négligence, les actions ou inactions des diverses parties ne transfèrent pas la responsabilité à une partie non négligente.

- Cocontractant concepteur ou construction désengagé
- Autres tiers cocontractants du propriétaire sur site
- Projets restant en exploitation tout en étant reconstruits
- Prestataire exploitation et maintenance



Webinaires à venir

PPP ou approvisionnement traditionnel : Sélectionner les projets

Le processus PPP nécessite un important volume de temps et de ressources. Afin de s'assurer que ces ressources sont dépensées de façon adéquate, il est important de s'assurer que les projets appropriés sont sélectionnés au sein du pipeline PPP. Dans ce webinaire, nous apprendrons les premières étapes cruciales pour déterminer si une structure PPP est appropriée à un projet spécifique. Les experts débattront des différentes étapes, de l'identification du projet à son approbation, s'il doit se développer dans le cadre d'un PPP.

Élaboration d'une étude de cas PPP

Le processus PPP nécessite un important volume de temps et de ressources. Pour s'assurer que ces ressources sont dépensées de manière adéquate, il est important de s'assurer que les PPP disposent d'une analyse commerciale et sont financièrement judicieuses afin de continuer. Dans ce webinaire, nous apprendrons comment structurer un dossier commercial pour un PPP.

Études de pré-faisabilité et de faisabilité d'un Partenariat public-privé

Le processus PPP nécessite un important volume de temps et de ressources. Pour s'assurer que ces ressources sont dépensées de manière adéquate, il est important de s'assurer de la faisabilité du projet. On distingue deux étapes dans la faisabilité. La première est une étude de pré-faisabilité qui prépare le dossier commercial pour un PPP. La seconde est l'étude de faisabilité plus complexe, dans le cadre du processus d'appel d'offres et de soumission.

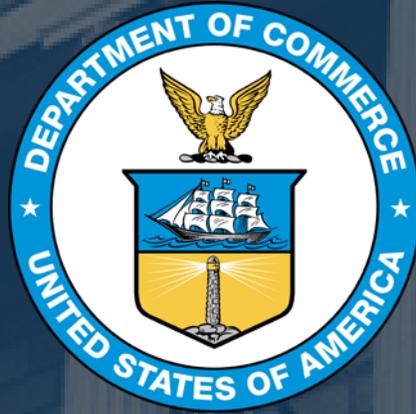
Pré-qualification et évaluation du PPP

Le processus PPP nécessite un important volume de temps et de ressources. Pour s'assurer que ces ressources sont dépensées de manière adéquate, il est important de bien établir les procédures de pré-qualification et d'évaluation pour le processus d'appel d'offres. Les Gouvernements rencontrent souvent des difficultés dans la phase de pré-qualification et d'évaluation. Ce webinaire fera parcourir le processus de conception de l'évaluation aux participants, afin de s'assurer que la meilleure offre soit sélectionnée.

Propositions spontanées

Lorsqu'elles sont utilisées de façon appropriée, les propositions spontanées sont un moyen par lequel le secteur privé peut proposer des solutions innovantes à un problème. Ce webinaire fournira un aperçu de la façon dont les procédures doivent être mises en œuvre au niveau de l'agence, pour établir des priorités ou limiter les types de propositions reçues, des politiques de confidentialité à respecter, des procédures d'évaluation transparentes, et du remboursement équitable des frais pour une proposition acceptée.





Tel : +1 202 482 2400



1401 Constitution Avenue,
NW, Washington,
DC 20230



www.cldp.doc.gov



Tel : +1 202 482 2400



1401 Constitution Avenue,
NW, Washington,
DC 20230



www.cldp.doc.gov



Lindsey Scannell
Avocat Conseil
Portefeuille Asie
Lscannell@doc.gov



Mohammed Loraoui
Avocat Conseil
Portefeuille Énergie Afrique
MLoraoui@doc.gov