



Partenariat Public Privé Étude de Cas : Casablanca





Casablanca données socio-économiques

- * La ville la plus importante du Maroc (4,5 M habitants)
- * 55% du tissu industriel du pays
- * 20% des besoins en énergie électrique
- * 45% du commerce du pays

Principes d'un contrat de concession 1/2

- Un contrat de concession est établi entre une autorité publique et un opérateur privé
- Le contrat doit spécifier:
 - Les droits et obligations de chacun des partenaires
 - Une attention particulière est réservée au service clientèle
- L'Autorité Publique supervise l'atteinte des objectifs du service

Principes d'un contrat de concession 2/2

- Le réseau, les équipements et autres ouvrages demeurent la propriété de l'Autorité Publique
- Le budget et le programme d'investissement sont soumis à l'approbation de l'Autorité Publique
- Les tarifs sont fixés par l'Autorité Publique selon les termes contractuels
- Un budget prévisionnel est annexé au contrat comme référence pour le modèle économique

Le contexte de 1997 1/2

- Qualité des services réduites : coupures d'eau et d'électricité, services au client limité ...
- Niveau élevé de fuites sur le réseau
- Problèmes de qualité de l'eau
- Aucune optimisation des investissements
- Coûts de maintenance très élevés
- Les inondations de 1996
- Niveau élevé des dettes:

Maintenance/Investissement : 136 M Euros
Dettes sociales : 250 M Euros



Le contexte de 1997 2/2

- Sur-effectif (recrutements massifs de 1985 à 1996)
- Promotions basées sur l'ancienneté et non sur la performance
- Absence totale de formation professionnelle
- Gestion des Ressources Humaines désorganisée

Environnement du Contrat

- Situation de crise induite par de faibles performances et des inondations
- Décision Politique au plus haut niveau
- 3 ans de négociation (pas de processus d'AO)
- Acceptation par 100% des décideurs

Résumé du contrat de Concession

- Contrat de 30 ans à partir du 1^{er} Août 1997
- 3 services publics de distribution :
 - Distribution de l'eau
 - Assainissement
 - Distribution de l'électricité
- L'Autorité Publique : 3 principales villes (Casablanca, Mohamedia, Ain Harrouda) et 14 villes moyennes
- Population desservie : 4 millions habitants
- En 2007 une nouvelle activité a été rajoutée au contrat l'éclairage public

LYDEC : principaux chiffres 1/3

Actionnaires

- SUEZ Environnement : 51%
- Fipar (CDG) : 19,75%
- RMA Watanya : 15%
- Flottant en bourse : 14,25%

LYDEC : principaux chiffres 2/3

4,5 millions habitants

Volumes annuels des ventes

	1997	2007
Eau Mm3	116	120
Electricité GWh	2 336	3 265

Nombre de clients

	1997	2007
Eau & assainissement	440 000	840 000
Electricité	510 000	860 000

Personnel 3400

réseau électrique 5 600 km

réseau eau potable 4 200 km

LYDEC : principaux chiffres 3/3

Chiffre d'Affaires en M Euros	
Eau & Assainissement	144
Electricité	336
Total	480

Investissements 1997-2007 en M Euros

Assainissement	2 258	37%
Eau	1 640	27%
Electricité	2 264	37%
Total	6 162	100%

Politique Tarifaire

LYDEC applique le système tarifaire national :

- **pour l'eau et l'assainissement** : une redevance fixe et facturation de la consommation (4 tranches)
- **pour l'électricité MT** : une redevance fixe et facturation de la consommation en fonction des tranches horaires
- **pour l'électricité BT** : relation directe avec la consommation



Variations Tarifaires

- Les « tarifs moyens » sont :
 - fixés par l’Autorité Publique
 - ajustés automatiquement en relation avec la fluctuation des prix de la production
 - ajustés chaque année en tenant compte à l’index officiel économique

Supervision du Contrat

- L'Autorité Publique est en charge de la supervision de la gestion du service, des tarifs et doit valider les options stratégiques techniques
- Une commission technique de suivi – CTS (Autorité Publique, Ministère de l'Intérieur, et Lydec) contrôle la mise en place des obligations du contrat
- Unité locale permanente de contrôle (SPC) dépendant du Ministère de l'Intérieur assure le suivi du contrat

3 objectifs principaux

- Protection contre les inondations
- Évolution de la culture « abonné » à la culture « client »
- Amélioration de la sécurité et la fiabilité du réseau électrique

Inondations de Casablanca



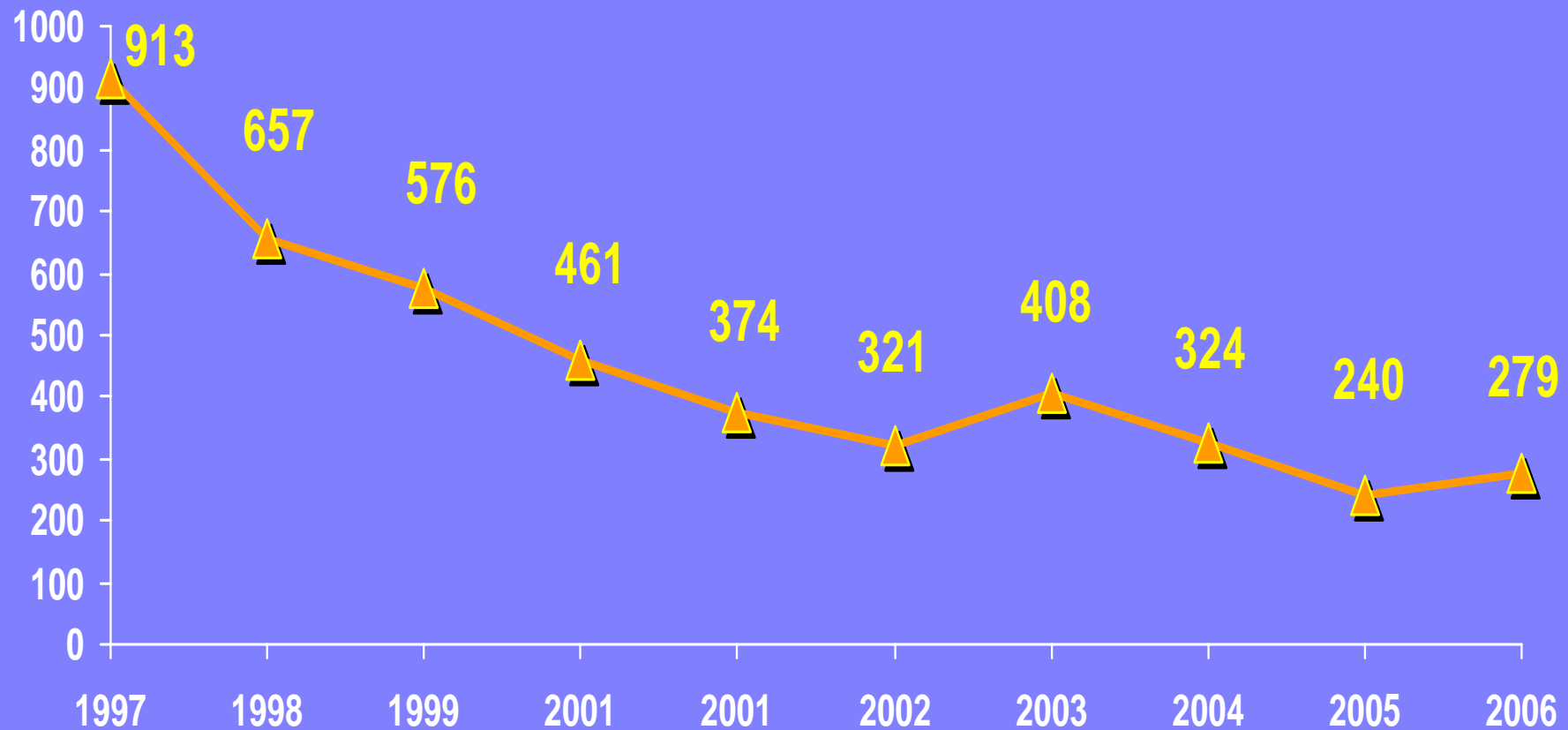
Inondations de Mohammedia



Résultats du Contrat

- Agences commerciales totalement rénovées (espaces services, règlement par internet etc)
- Qualité des infrastructures :
 - 3 fois moins de coupure d'électricité qu'avant 1997
 - protection contre les inondations: 52 points critiques identifiés et traités
- Qualité des services
 - Délai de branchement réduit à 5 jours
 - Réduction du temps de réponse pour les plaintes des clients et des réparations (reconnexion électrique moyenne en 13,3 minutes)
 - Amélioration de la fiabilité des lectures de compteurs et facturation (1 700 000 compteurs/mois)
- Enquête de satisfaction clientèle pour améliorer la qualité du service au client

Depuis 1997 : nombre de coupures d'électricité divisé par 3



Bénéfices pour l'Autorité Publique

- Investissements majeurs dans les infrastructures assainissement et électricité
- **Financement:** crédit de banques de 80 M€
- **Actions sociales de Lydec :** presque 5000 nouveaux emplois, nettoyage des plages; programmes de lutte contre l'analphabétisme ; support promotion (Maroc 2006), assistance humanitaire pour Alger après les inondations, et à l'Indonésie après le Tsunami...
- **Production d'un Plan Directeur à l'horizon 2027 pour l'eau, l'assainissement, et l'électricité 6M habitants, et 30 000 ha aménagés au lieu de 10 000**
- **Transfert du Savoir-faire et des standards technologiques des filiales du groupe Suez Environnement à Lydec (800 000 h de formation)**
- **Développement durable :**
 - Économie de 25 Mm³ d'eau soit la consommation de 800 000 hab
 - Services aux bidonvilles



Enjeux futurs

- Compléter le système anti inondation
 - Assurer la protection des plages contre la pollution
 - Mettre en place les stations d'épuration
 - Améliorer la qualité du service
-
- Coût estimé: 1140 M€ dont 786 M€ proviennent de la gestion déléguée

Conclusions

- Un contrat PPP est basé sur la confiance
- Un contrat PPP est un levier important pour le développement de la ville
- Un contrat PPP est valorisant pour les employés
- Un contrat PPP exige que les deux partenaires aient un niveau équilibré de connaissance et doivent converger vers les mêmes objectifs

Partenariat Public Privé Étude de Cas : Casablanca

FIN

et

MERCI

