



République du Cameroun



Affermage de l'alimentation en eau potable en milieu urbain et périurbain de la République du Cameroun et la réalisation d'un marché unique de travaux d'urgence de réhabilitation et d'extension

Enjeux de l'opération

26 Novembre 2008

Sommaire



Partie I :	Cadre général d’investissement	2
Partie II :	Enjeux de l’Opération	5
Partie III :	Présentation de la SNEC	10
Partie IV :	Dispositifs clés de l’offre technique.....	13
Partie V :	Eléments de l’Offre financière.....	19
Partie VI :	Enjeux actionnaires.....	21

Slide 2

d1

dbahaj, 11/23/2008

Partie I

Cadre général d'investissement

Cadre général d'investissement

La République du Cameroun

Situation générale de la République du Cameroun



- Le Cameroun est un pays d'Afrique Centrale situé entre le Nigeria, le Tchad, la République centrafricaine, le Gabon, la Guinée équatoriale, la République du Congo et le golfe de Guinée ;
- Le pays accède à l'indépendance en 1960 et devient une république démocratique de type présidentiel, gouverné par le Président Paul Biya depuis 1982 ;
- Le Cameroun est membre de la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), qui comprend également le Tchad, la Centrafrique, le Gabon, le Congo et la Guinée Équatoriale et dont il partage la monnaie, le Franc CFA.
- La population du pays est estimée à environ 16,5 millions d'habitants en 2006, ce qui le place au 60^e rang mondial. Douala est la plus grande ville du Cameroun et compte 1,5 millions d'habitants, contre 1,3 millions d'habitants pour la capitale, Yaoundé ;
- L'indicateur de pauvreté humaine est de 35,6% de la population en 2004 selon le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) ;
- La situation de l'emploi est difficile à apprécier en raison de l'importance du secteur informel. L'emploi formel n'occupe que 10% de la population active et est également partagé entre public et privé ;
- Le salaire mensuel minimum est de 27 500 FCFA soit environ 58 \$ US(474 dirhams) ;
- L'économie camerounaise est avantageusement diversifiée et représente à elle seule, plus du tiers (35% en 2006) de l'économie de la zone CEMAC ;
- Le Cameroun dispose d'importantes ressources agricoles (banane, café, coton, etc.), forestière et pétrolière, qui lui assurent des rentrées de devises étrangères importantes.

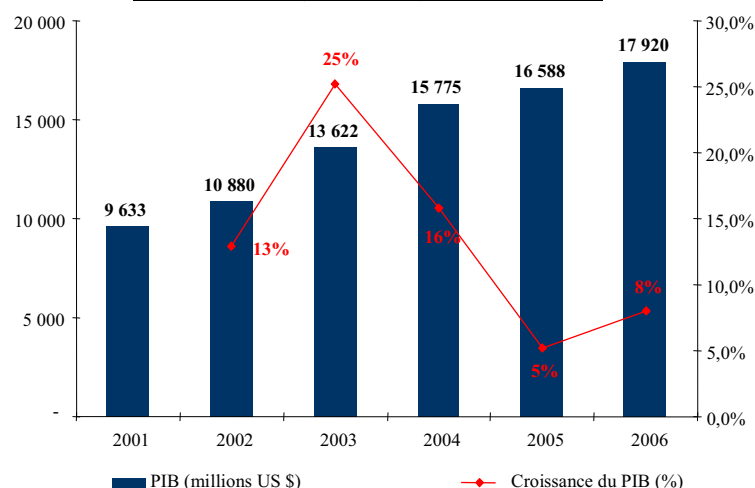
Cadre général d'investissement

L'économie camerounaise



Principaux indicateurs de l'économie camerounaise

Évolution du PIB (millions de \$) entre 2001 et 2006



(en millions de \$, sinon précisé)	2003	2004	2005	2006	2007P
PIB	13 621	15 775	16 587	17 920	n.d
Croissance économique	4,00%	3,70%	2,60%	4,30%	4,30%
Inflation (%)	0,60%	0,30%	2,00%	2,60%	1,00%
Balances commerciale	264	-8	241	363	173
Dette extérieure / PIB (%)	73,50%	60,30%	53,10%	26,00%	24,90%
Réserves en mois d'importation	2,0	2,3	2,2	2,1	2,0

- Au terme de l'année 2006, le PIB du Cameroun atteint 17,9 milliards de dollars soit une croissance de 8% par rapport à l'année précédente ;
- L'économie camerounaise est relativement diversifiée entre l'agriculture, l'industrie et le secteur public et des services ;
- Le secteur primaire représente en 2005, 22,5% du PIB et se répartit entre une production vivrière active (18%), exportée pour partie vers les pays voisins et des cultures d'exportation ;
- Le secteur secondaire représente 28,1% du PIB du Cameroun et regroupe notamment les industries liées à la production pétrolière ;
- Le secteur tertiaire, qui contribue à hauteur de 49,4% du PIB est bien orientée grâce à la forte demande en communications (téléphonie mobile) et en transports. Les services publics (8% du PIB) ont subi les effets de l'austérité budgétaire ;
- L'investissement brut représente en 2006, près de 24,3% du PIB, soit une progression de 3,5 points par rapport à l'année précédente (20,8% du PIB) ;
- Les principaux indicateurs démontrent que l'économie camerounaise est stable et en développement :
 - ✓ Un PIB par habitant de 890 dollars / habitant en 2005 ;
 - ✓ Un TCAM du PIB de 13,2% entre 2001 et 2006 ;
 - ✓ Un taux d'inflation contenu (2,6% en 2006 et 1,0% pour 2007^E).
- L'agence internationale Standard & Poor's a relevé le 26 janvier 2007 ses notes pour le Cameroun de B – à B + pour le long terme et de C à B pour le court terme.

Partie II

Enjeux de l'Opération

Enjeux de l'opération



Cadre de l'opération

Le gouvernement camerounais a lancé le 25 juillet 2006 un Appel d'Offres international pour la privatisation du secteur de l'eau potable.

Le groupement marocain ONEP – Delta Holding – CDG/MED Z et Ingema mène, avec ambition, une expérience d'envergure, à l'échelle internationale, face à, Véolia Water AMI.

Objet

- Mise en affermage de l'alimentation en eau potable en milieu urbain et périurbain de la République du Cameroun et réalisation d'un marché unique de travaux d'urgence de réhabilitation et d'extension (durée de l'affermage : 10 ans).

Enjeux

- Mise en œuvre de la réforme institutionnelle du secteur de l'hydraulique urbaine au Cameroun.

Objectifs

- Permettre l'accès à l'eau potable à une plus grande partie de la population camerounaise;
- Pérenniser le développement durable de la filière hydraulique au Cameroun ;
- Stimuler le développement économique et social du pays et renforcer le tissu industriel local.

Calendrier

- Lancement de l'Appel d'Offres international : **25 juillet 2006**
- Remise de l'Offre Technique - première session : **6 mars 2007**
- Réunion de clarification de l'Offre Technique – Première session : **27 mars 2007**
- Remise de l'Offre Financière : **3 juillet 2007**
- Notification du résultat de l'Appel d'Offres : **28 septembre 2007**
- Signature du contrat d'affermage et du marché des travaux : **18 Décembre 2007**
- Travaux de césure : **Février - Mars 2008**
- Prise en charge effective du service : **Mai 2008**

Candidats

- Veolia Water AMI, filiale du groupe français Veolia
- Groupement CDG/MED Z - ONEP – Delta Holding – Ingema



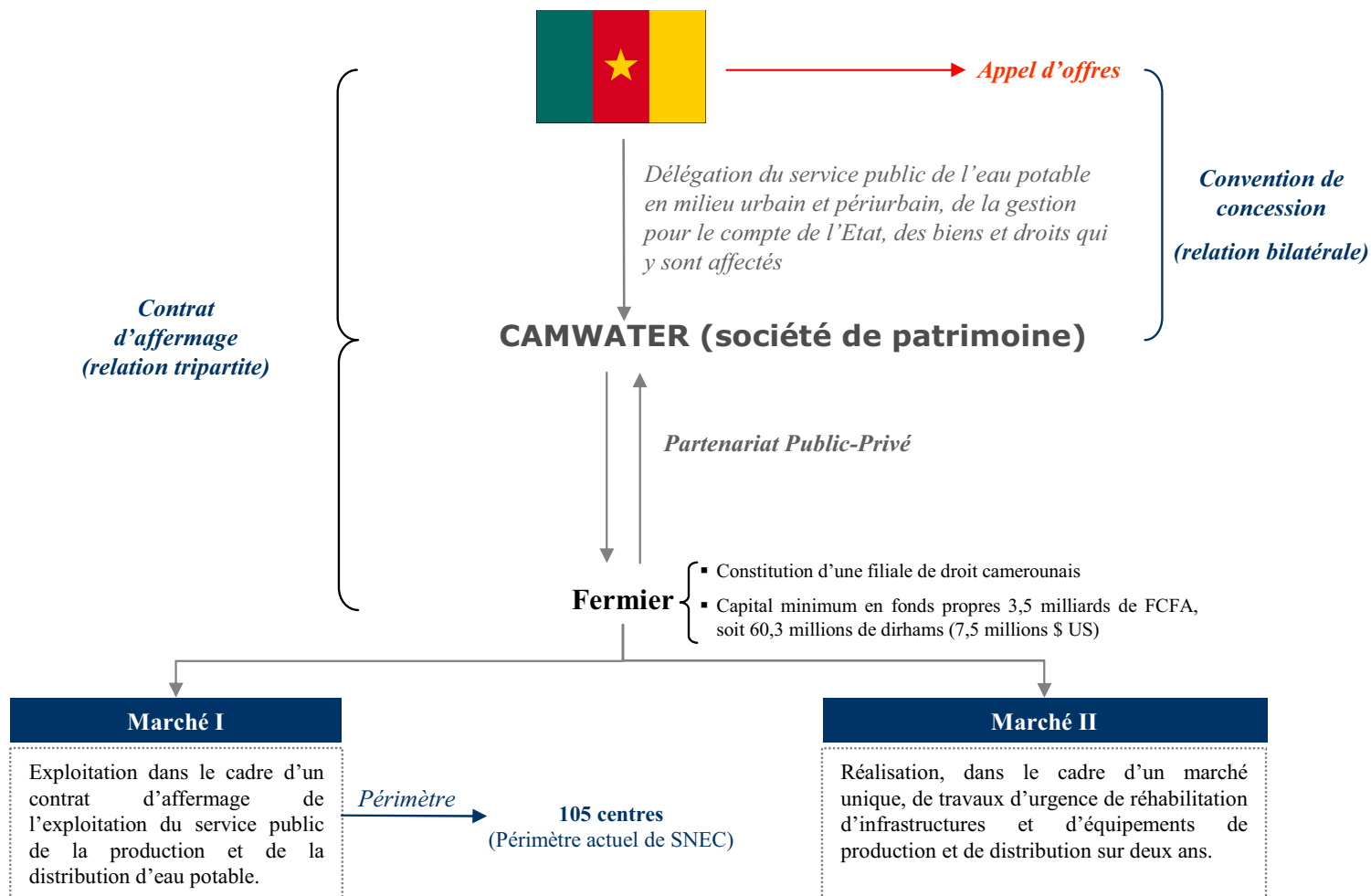
Enjeux de l'opération

Schéma de privatisation

La mise en œuvre de l'affermage induit l'entrée en service de la société fermière qui a pour corollaire une dissolution de SNEC.

Le succès du projet nécessite une coopération dynamique et efficace entre la société de patrimoine et le fermier sélectionné, garante du respect des engagements mutuels de chacune des parties.

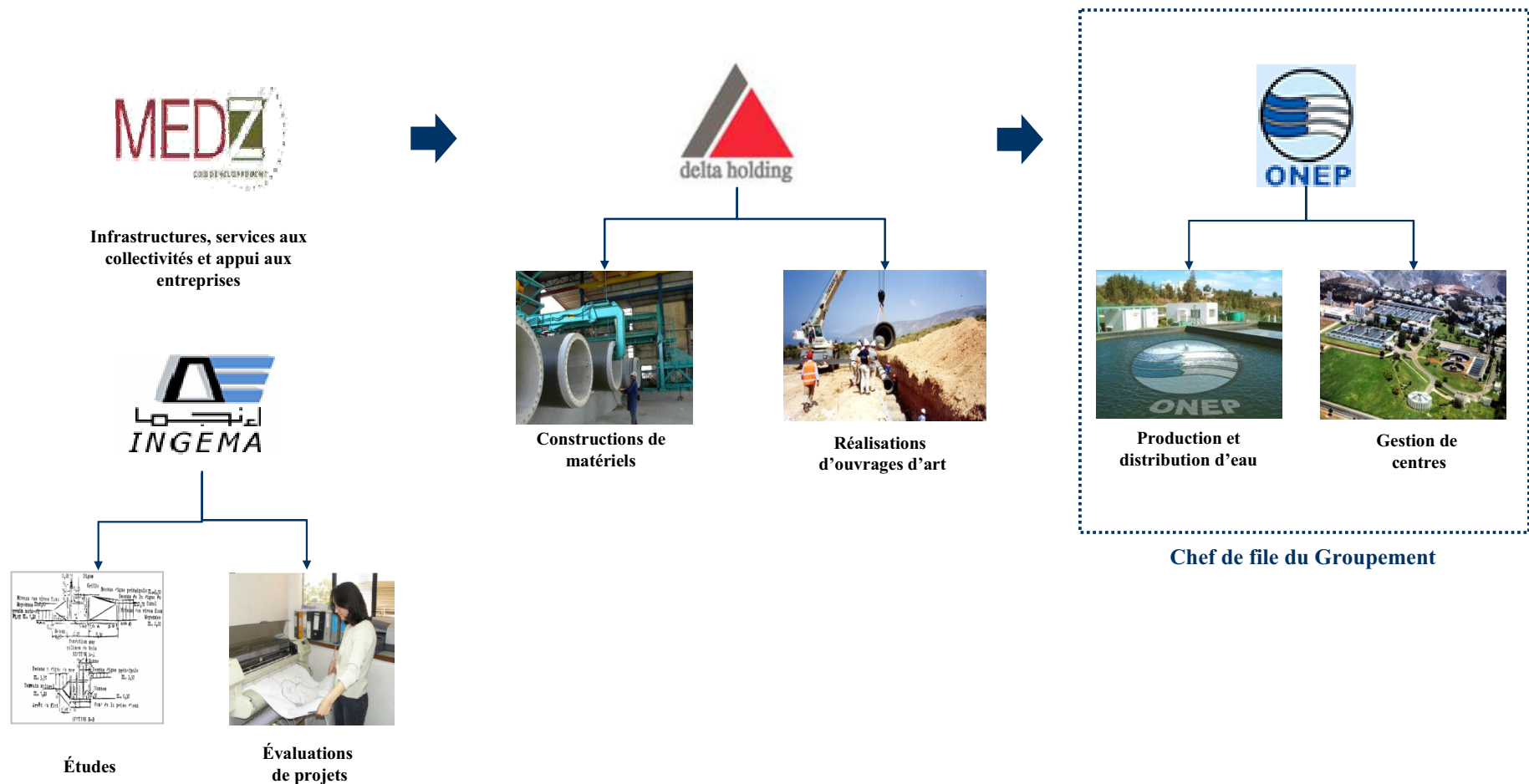
Les candidats étaient invités à soumissionner aux deux marchés sous peine d'être exclu du processus.



Enjeux de l'opération

Chaîne de valeur du groupement Marocain

Membres du Groupement



Enjeux de l'opération

Éléments structurants de l'offre du groupement marocain

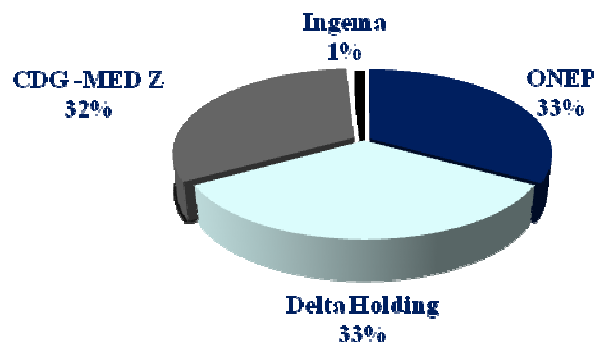
A l'issue d'une première phase de pré-sélection (critères techniques), menée avec succès par les deux prétendants, ces derniers étaient invités à remettre une offre financière : PE (prix exploitant, en FCFA/m³).

Le plan de développement industriel décidé par le groupement marocain nécessite un financement global de **550 millions \$** (4,5 milliards de dirhams) dont **70 millions \$** (566 millions de dirhams) financés par ONEP – Delta Holding – Ingema.

Convention de groupement

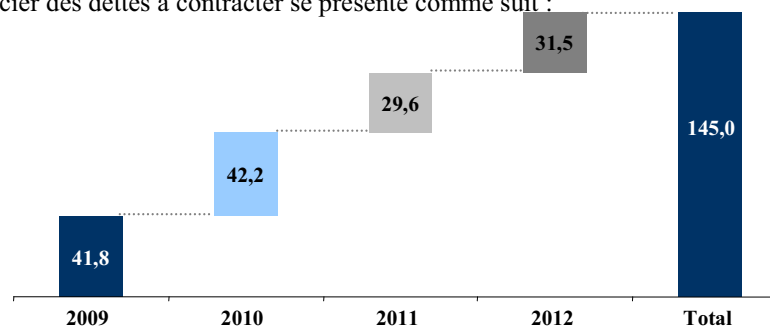
Investissements

Financement et apport en fonds propres en millions de dirhams



- Les investissements financés par la CAMWATER s'élèvent à environ **550 millions \$** (4,5 milliards de dirhams) sur l'ensemble de la période d'affermage ;
- Les investissements financés par la société fermière s'élèvent à **70 millions \$** (566 millions de dirhams) sur l'ensemble de la période d'affermage (Biens de reprises et entretien du patrimoine essentiellement) ;
- Les investissements relatifs au marché de travaux d'urgence de réhabilitation, réalisés par le Fermier et financés par le gouvernement camerounais s'élèvent à **9,7 millions \$** (79,2 millions de dirhams).

- Le montant final des fonds mobilisés par les actionnaires est d'environ **13 millions \$** (105,7 millions de dirhams) ;
- L'échéancier des dettes à contracter se présente comme suit :



Partie III

Présentation de L'Ex - SNEC

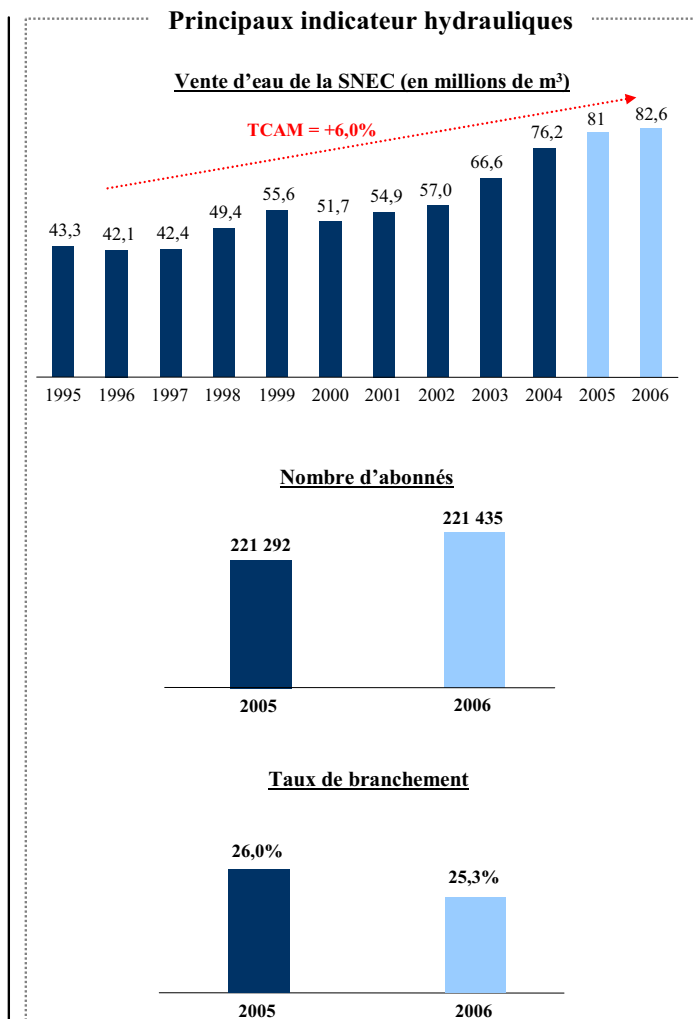
Présentation de la SNEC

Présentation de la SNEC – indicateurs hydrauliques

La Société Nationale des Eaux du Cameroun gère l'eau potable sur un périmètre de 105 centres urbains et périurbains.

Le taux de branchement est de 25,3% en 2006

Le taux de desserte globale reste inférieur à 45% en 2006.



Commentaires

- La Société Nationale des Eaux du Cameroun (SNEC) gère actuellement l'eau potable au Cameroun et assure l'ensemble des activités de la chaîne de valeur : production, transport, stockage et distribution au niveau de 105 centres urbains et périurbains ;
- En 2005, le nombre d'abonnés de la SNEC atteint 221 435 abonnés, pour 297 255 points de livraisons ;
- Les volumes d'eau potable facturés ont progressé lors de la dernière décennie (1995-2005) à un rythme de 6,0% en moyenne pour atteindre en 2006 près de 82,6 millions de m³ ;
- Cette évolution des volumes facturés par la SNEC provient de l'accroissement du nombre d'abonné et de l'augmentation des consommations par abonné ;
- En dépit de la progression des rendements globaux entre 1996 (55%) et 2004 (71%), ces derniers demeurent insuffisants ;
- Ainsi, le taux d'accès à l'eau potable à Douala est Yaoundé se réduit à moins de 40% en 2002 (vs. 50% en 1991).

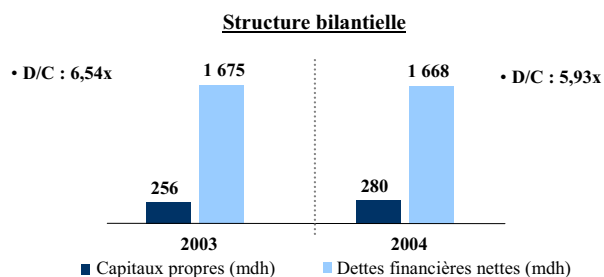
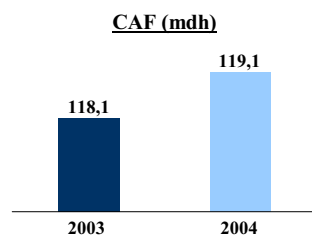
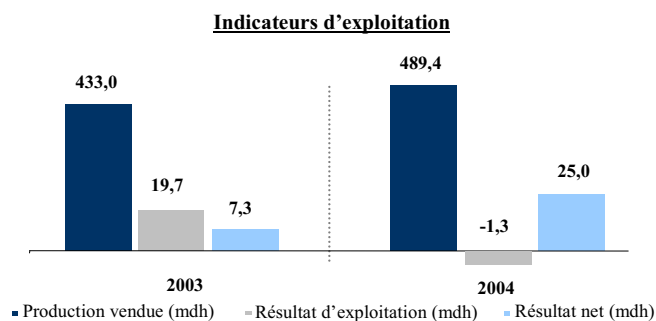
Présentation de la SNEC

Présentation de la SNEC – indicateurs financiers

La Société Nationale des Eaux du Cameroun réalise en 2004, un chiffre d'affaires de près de 500 millions de dirhams et une marge nette de 5,1%.

Cependant, son fort endettement financier fait ressortir une structure bilantielle déséquilibrée avec un *gearing* de près de 6,0x au 31 décembre 2006.

Principaux indicateurs financiers de la SNEC



Commentaires

- La SNEC réalise en 2004 un chiffre d'affaires de 489,4 millions de dirhams, correspondant à un volume vendu de 76,2 millions de m³ ;
- Malgré un résultat d'exploitation négatif à hauteur de 1,3 millions de dirhams, le résultat net de la SNEC ressort à près de 25,0 millions de dirhams à la fin de l'exercice 2004, conséquence de la cession de titres de participation. La marge nette ainsi dégagée est de 5,1% (vs. 1,7% en 2003) ;
- La capacité d'autofinancement de la SNEC reste relativement stable entre 2003 et 2004. Elle s'établit à 119,1 millions de dirhams au 31 décembre 2004 (vs. 118,1 millions de dirhams à la fin de l'année 2003) ;
- Les investissements net de cession s'élèvent à 38,4 millions de dirhams en 2004 ;
- La structure bilantielle de la SNEC est déséquilibrée, en raison d'un fort endettement financier (dettes financières nettes de 1,6 milliards de dirhams), et des capitaux propres limités à 280 millions de dirhams au 31 décembre 2006.

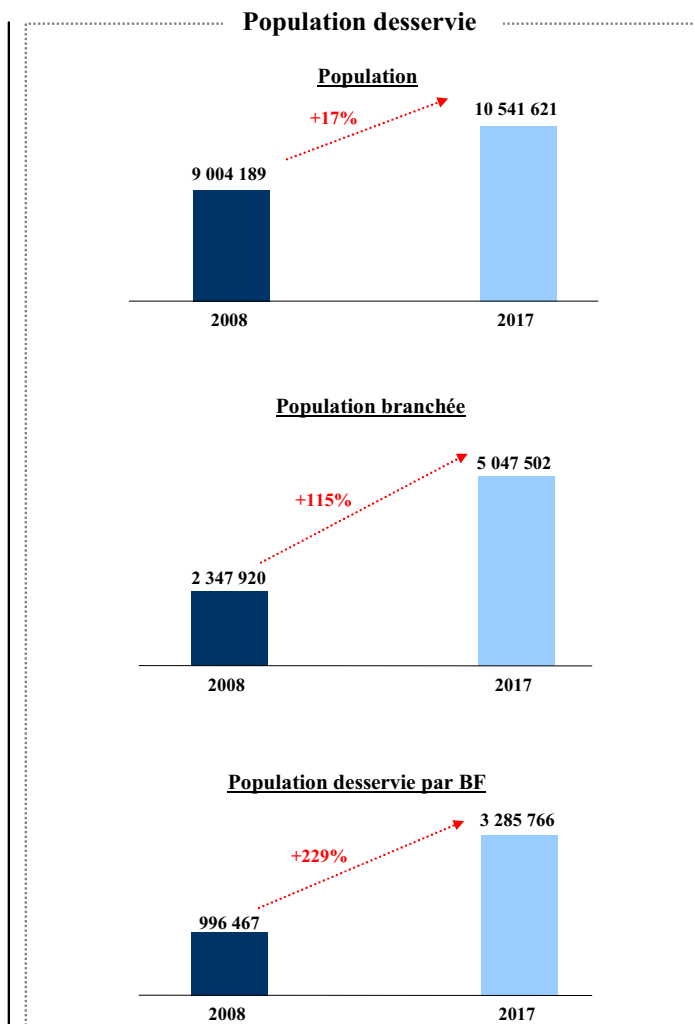
Partie IV

Dispositifs clés de l'offre technique

Dispositifs clés de l'offre technique

L'évolution de la population

Le plan de développement mis en place par le groupement marocain devrait permettre à (i) une plus grande partie de la population camerounaise d'avoir accès à l'eau potable et (ii) satisfaire la demande croissante des consommateurs.



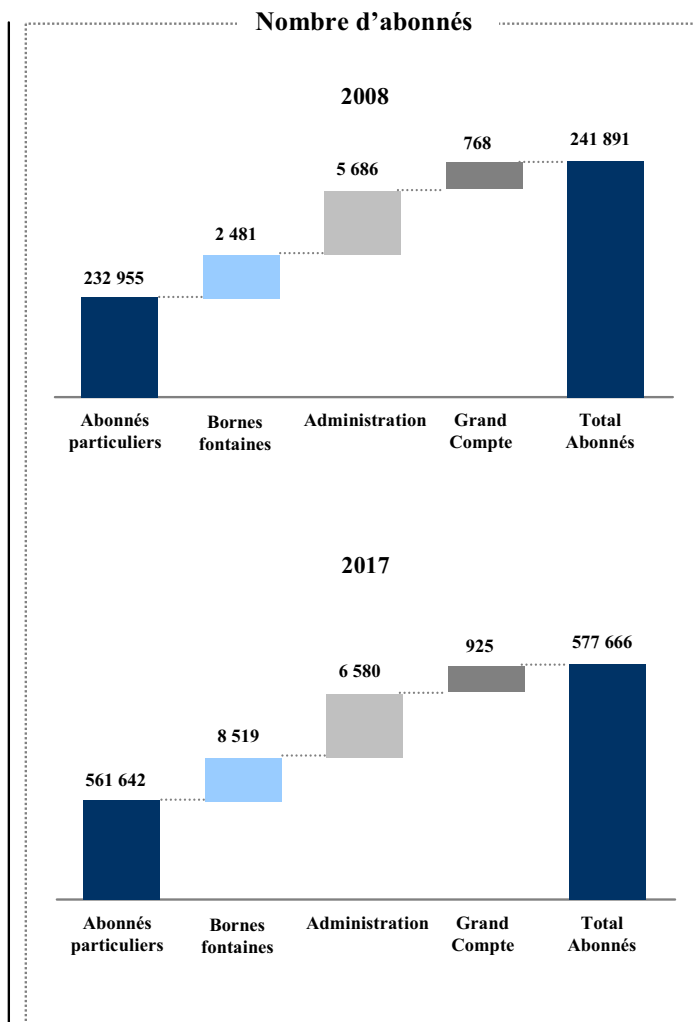
Commentaires

- Le plan d'affaires adoptée par le groupement marocain prévoit que la population ayant accès à l'eau potable atteint 10,5 millions de personnes en 2017 ;
- La population branchée s'établit à 5,0 millions de personne en 2017 (vs. 2,3 millions en 2008) ;
- L'amélioration de 21 points du taux de branchement (progression de 26,1% en 2008 à 47,9% en 2017) à pour conséquence :
 - ✓ Une diminution de la population non branchée (52,1% en 2017 vs. 73,9% en 2008) ;
 - ✓ Une forte progression de la population desservie par Bornes Fontaines (BF), passant de 996 467 personnes à plus de 3,2 millions de personnes.

Dispositifs clés de l'offre technique

L'évolution du nombre d'abonnés

Le plan de développement du groupement retient comme hypothèse une forte progression (2,4x) du nombre d'abonnés.



Commentaires

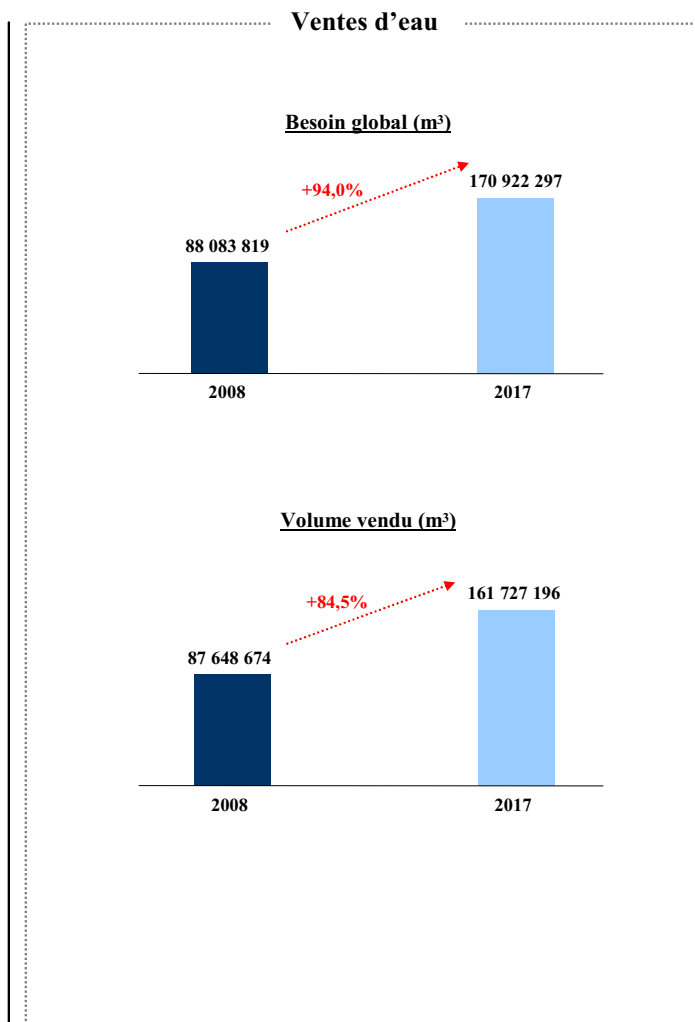
- Le nombre total de clients augmente de près 336 000 nouveaux abonnés entre 2008 et 2017 pour atteindre 577 666 abonnés en fin de période ;
- La stratégie adoptée par le groupement est essentiellement axée sur les abonnés particuliers pour leur garantir un service de qualité à un coût intéressant ;
- Le mix clientèle de la Société Fermière évolue légèrement sur l'ensemble de la période :
 - ✓ Les abonnés particuliers représentent 97,2% du total des abonnés en 2017 (vs. 96,3% en 2008) ;
 - ✓ Le part des Administrations diminue (1,1% en 2017 vs. 2,4% en 2008) au profit des abonnés particuliers et des Bornes Fontaines (1,4% en 2017 de 1,0% en 2008).

Dispositifs clés de l'offre technique

L'évolution des ventes d'eau

La demande globale en eau potable est estimée à 170 millions de m³ à la fin de la période d'affermage.

L'amélioration des rendements hydrauliques ainsi que l'accroissement de la demande globale impacteront positivement sur les ventes d'eau de la Société Fermière.



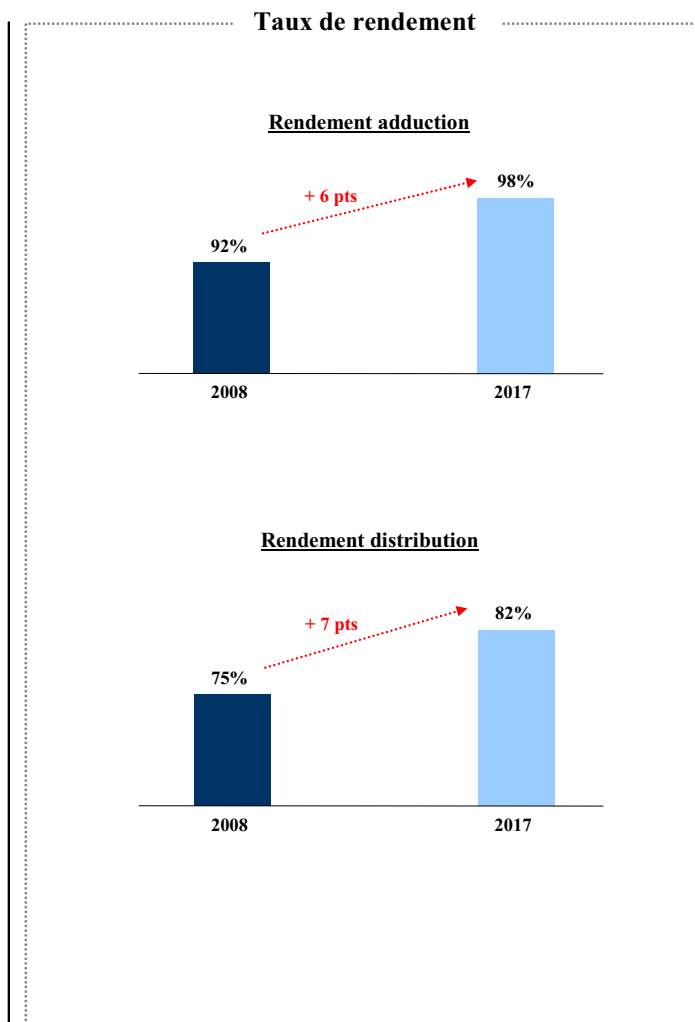
Commentaires

- L'augmentation de la population ainsi que du nombre d'abonnés sont à l'origine de l'évolution de la demande globale en eau potable ;
- La demande en eau passe ainsi de 88 millions de m³ en 2008 à 170 millions de m³ en 2017 ;
- L'accroissement de la demande et du nombre d'abonnés, ainsi que l'amélioration des rendements d'adduction et de distribution sur la période considérée impactent directement sur les volumes d'eau facturés entre 2008 et 2017 ;
- Les volumes d'eau vendus atteignent ainsi plus de 161 millions de m³ en 2017, soit une croissance annuelle moyenne de 7,0% sur la période considérée.

Dispositifs clés de l'offre technique

L'évolution des taux de rendement

Les hypothèses techniques retenues ainsi que les taux de rendements cibles, s'inscrivent en parfaite cohérence avec les objectifs politiques, sociaux et financiers affichés par les autorités camerounaises.

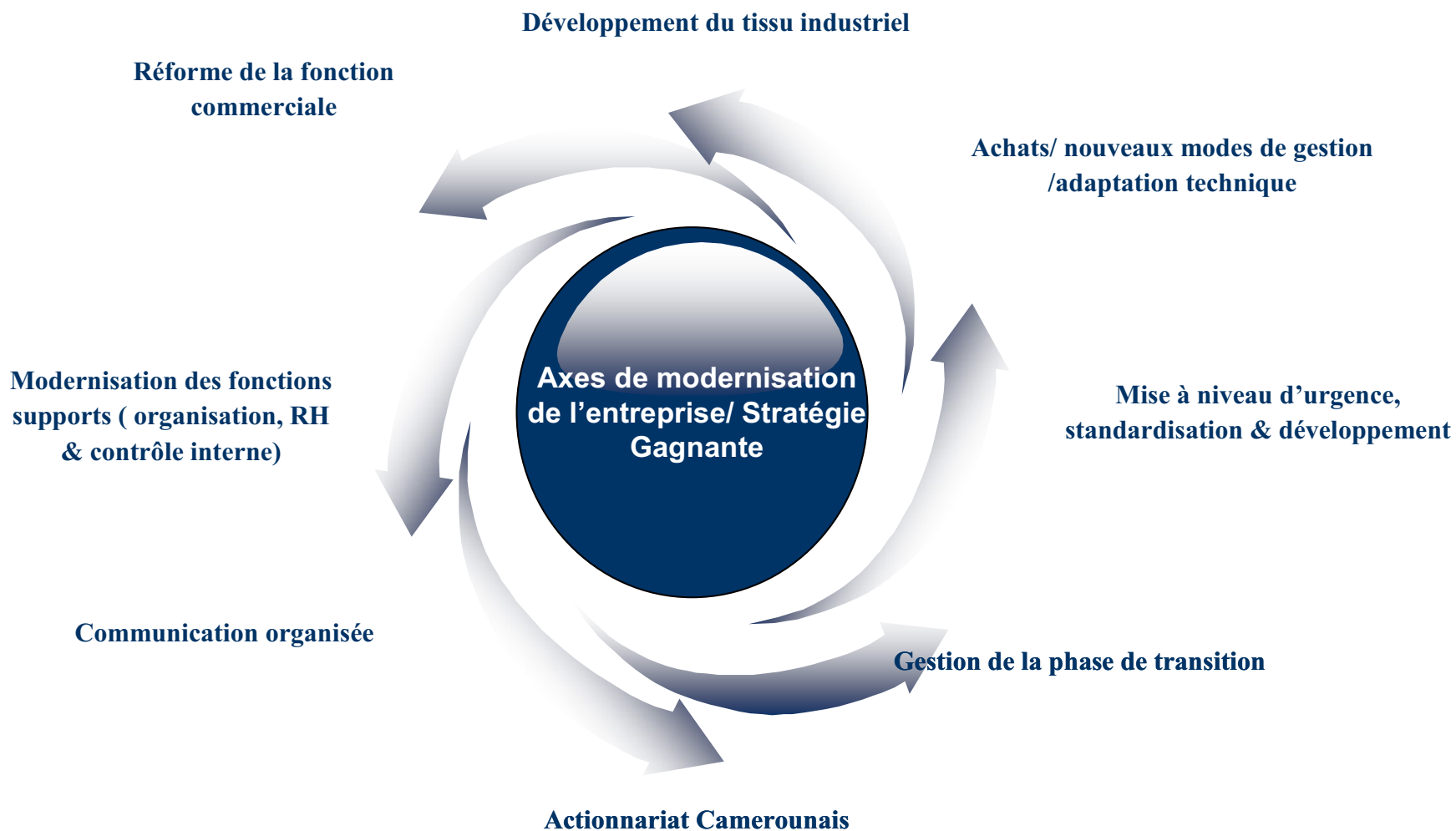


Commentaires

- Les hypothèses d'investissements retenus dans le modèle financier du groupement marocain, répondent aux objectifs fixés par les contrats d'affermage et de performance ;
- Le contrat d'affermage définit des ratios de performance (taux de rendement adduction et taux de rendement distribution) cibles qui se déclinent comme suit :
 - ✓ Taux de rendement adduction cible : 98% ;
 - ✓ Taux de rendement réseaux cible: 82%.
- Le développement industriel proposé par le groupement affiche une convergence vers ces ratios à horizon 2017.

Dispositifs clés de l'offre technique

Les pistes d'adaptation, d'amélioration et de modernisation (interne & externe)



Partie V

Offre financière

Partie VI

Enjeux actionnaires

Enjeux actionnaires

Synoptique des opportunités

La mise en affermage de l'alimentation en eau potable en milieu urbain et périurbain de la république du Cameroun, représente une opportunité financière, stratégique et opérationnelle pour le groupement ONEP – Delta Holding – CDG/MED Z & Ingema.

Opportunités financières



- Les plans d'affaires affichent un cycle de *cash flows* positifs à partir de la 6^{ème} année
- Situation de trésorerie excédentaire dès la 5^{ème} année (Possibilité de distribution de dividende)
- Fort potentiel de croissance de l'activité compte tenu de la forte demande des consommateurs

Opportunités stratégiques



- Perspective d'assurer les activités d'assainissement liquide au Cameroun
- Développements à l'international des membres du groupement
- Expérience et référence pour les soumissionnaires à l'international
- Le financement des différents projets financés par le gouvernement est déjà assuré : Banque Mondiale, AFD, Institutions chinoises
- Mise en œuvre de synergies entre la Société Fermière et les maisons-mères (potentiels significatifs)

Opportunités opérationnelles



- Les centres sont des structures opérationnelles en activité (structures d'exploitation et de distribution immédiatement exploitable)
- Un potentiel de volume d'eau distribué de plus 161 millions de m³
- Effectif humain expérimenté et qui maîtrise le contexte local
- Ressources hydriques importantes et forte demande des consommateurs