

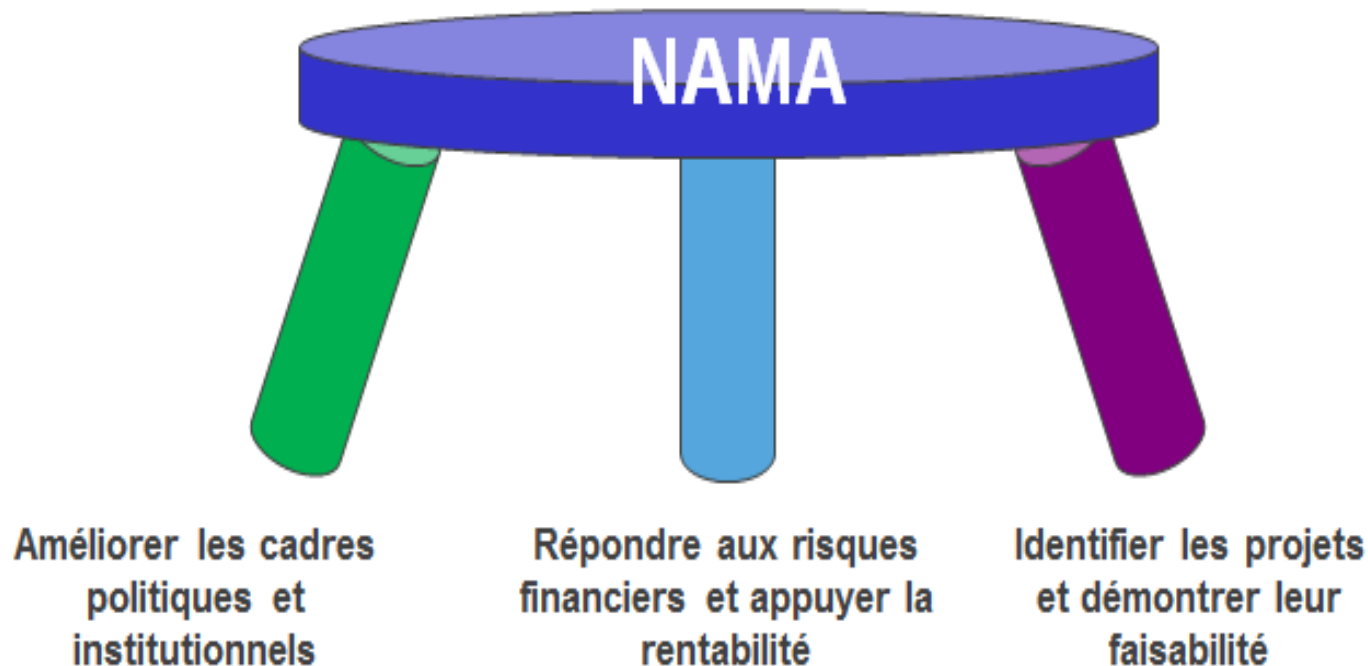
CONCEVOIR DES NAMA DE MANIERE A CATALYSER DES INVESTISSEMENTS BANCABLES



Laurence Blandford, Directeur, Analyses Politiques, CCAP
6 décembre
Casablanca, Maroc

COMMENT LES NAMA PEUVENT MOBILISER L'INVESTISSEMENT PRIVE

Les NAMA peuvent créer les conditions qui rendent les projets bancables



AMELIORER LES CADRES POLITIQUES ET INSTITUTIONNELS

- Les politiques peuvent encourager des investissements à faibles émissions de carbone. Par exemple :
 - **Tarification du carbone** (plafonnement et échange; taxe sur le carbone)
 - **Instruments économiques** (tarif de subventionnement; incitatifs fiscaux)
 - **Règlements** (codes de construction)
- Les politiques domestiques devraient assurer:

<p><i>Transparence</i></p> <p>Les politiques devraient être faciles à comprendre</p>	<p><i>Certitude</i></p> <p>Les politiques doivent envoyer des signaux clairs à long-terme, en évitant des changements rétroactifs</p>	<p><i>Viabilité économique</i></p> <p>Les incitatifs économiques doivent appuyer la viabilité économique des investissements</p>
--	---	--

Il faut impliquer les Ministères de finances et de planification pour intégrer les politiques climatiques dans la planification nationale et fiscale

REPENDRE AUX RISQUES FINANCIERS ET APPUYER LA RENTABILITE

- Les instruments financiers et politiques peuvent améliorer les rendements et réduire les risques des projets

Instrument	Risque/obstacle
Garanties de performance	Manque de familiarité avec les technologies propres
Prêts préférentiels	Conditions financières difficiles (taux d'intérêt; disponibilité de capitaux)
Agrégation et titrisation	Coûts de transactions élevés
Tarifs de subventionnement, appels d'offre	Coûts élevés d'investissement, risques politiques

IDENTIFIER LES PROJETS ET DEMONTRER LEUR FAISABILITE

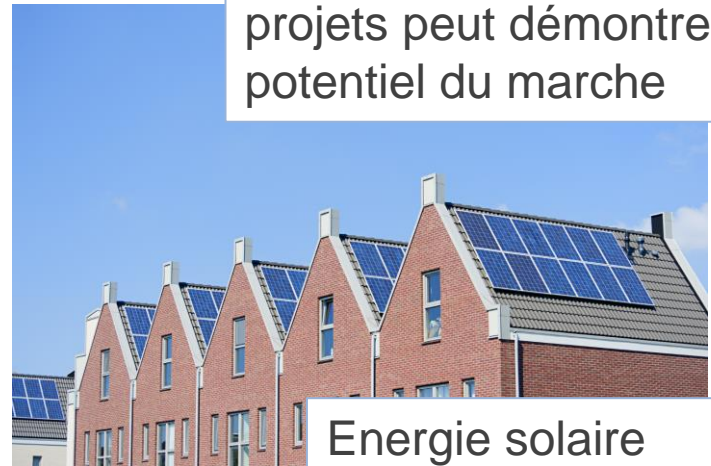
- Le développement de plusieurs projets peut contribuer a la viabilité et donner confiance aux investisseurs
- L'approche peut être différente selon le secteur et le type d'investissement

Gestion intégrée des déchets



NAMA avec quelques grands projets distincts:
Développer un groupe initial de projets peut démontrer la viabilité technique et économique pour appuyer une réplication plus large

NAMA avec plusieurs petits projets homogènes:
Décrire de façon globale les caractéristiques des projets peut démontrer le potentiel du marché



Energie solaire distribuée

EXEMPLE: AUTOPRODUCTION D'ÉNERGIE RENEUVABLE AU CHILI

Objectif: encourager l'autoproduction d'énergie renouvelable dans les PME

Cadres politiques et institutionnels

- Nouveaux règlements pour permettre la revente au réseau électrique
- Règlement existant sur la facturation nette établit les normes d'interconnexion et de remboursement

Risques financiers et rendement

- Fonds de garantie de crédit pour appuyer le financement par les institutions financières locales
- Subventions à l'investissement
- Formation et conseils pour le secteur financier

Identifier les projets, démontrer la faisabilité

- Co-financement pour les études de faisabilité
- Appui technique aux PME et aux fournisseurs

EXEMPLE: "PROSOL" TUNISIE

Objectif: développer un marché durable pour les chauffe-eau solaire afin de remplacer le gaz naturel, réduire les subventions au gaz

Politiques et cadres institutionnels

- Alignement du taux de subvention pour les produits solaires avec ceux à base de gaz naturel

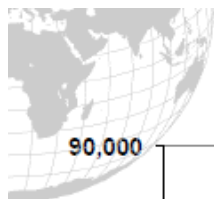
Risques financiers et rendement

- Subvention pour réduire les taux d'intérêts pour les prêts octroyés par les banques locales, **réduit sur 18 mois**
- Appui aux usagers à travers les factures de services publics

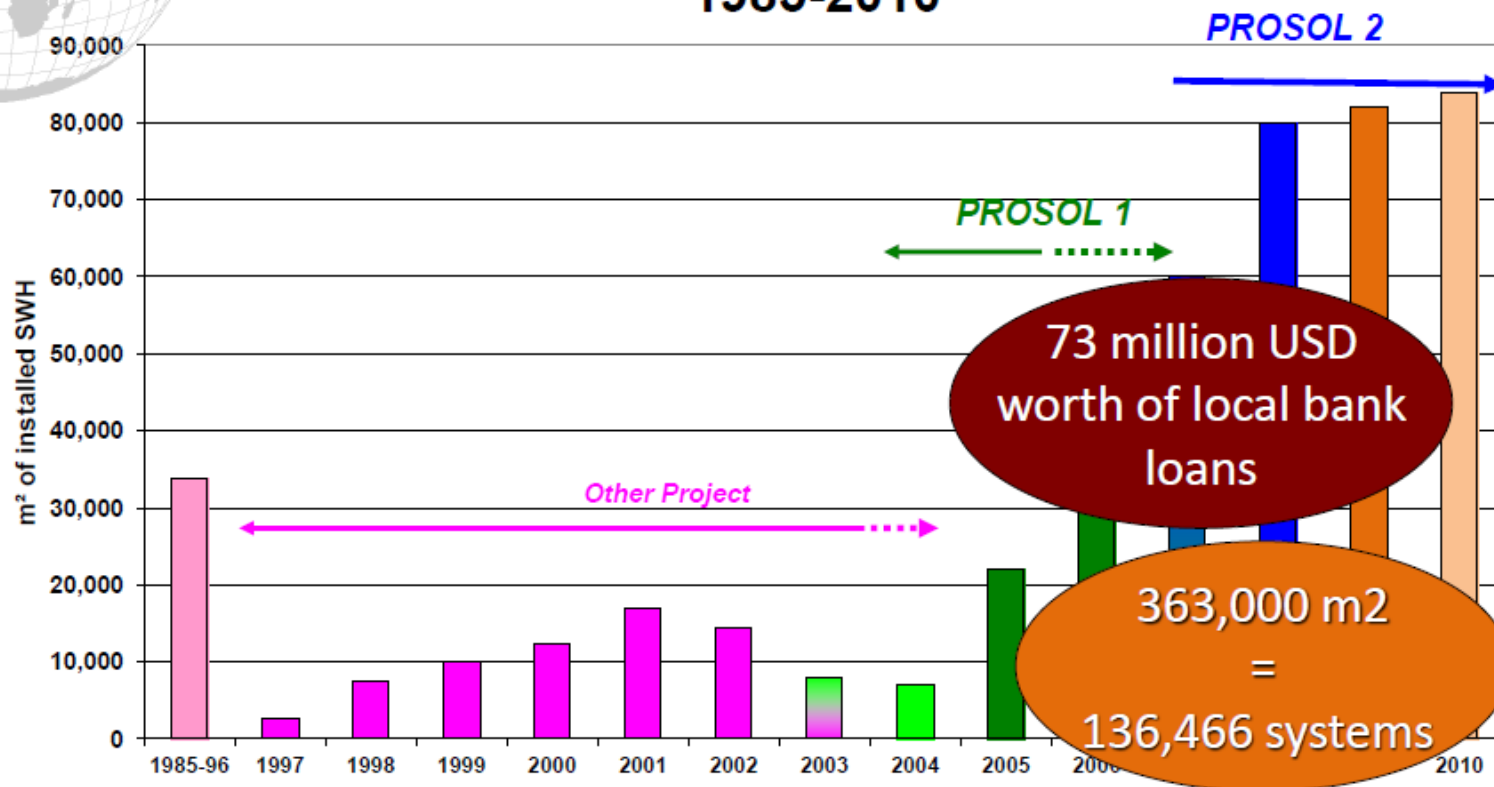
Identifier les projets; faisabilité

- La phase initiale a démontré le rendement aux banques et aux ménages, catalysant le marché

IMPACT DE PROSOL



Solar Water Heaters Market Growth in Tunisia 1985-2010



Source: Touhami and Hannane,
UNDP 2016

MESSAGES CLEF

Pour les pays en développement et les organisations cherchant à développer des NAMA:

- Les NAMA doivent créer les conditions favorables aux investissements à faibles émissions de carbone
 - L'évaluation des obstacles peut aider à identifier les interventions nécessaires
 - Les obstacles peuvent être financiers (p.ex., risque de non-paiement) et non-financiers (p. ex. incertitude politique).
- Engagement des Ministères des finances, de planification, et sectoriels

Pour les bailleurs de fonds:

- Les « trois pieds du tabouret » peuvent aider à évaluer les propositions de financement pour les NAMA
- Le développement des NAMA se fait en étapes sur plusieurs années: un appui technique en amont peut aider les NAMA à passer les étapes de développement

QUESTIONS POUR LA DISCUSSION

- Quelle est votre perspective sur l'impact des NAMA sur la mobilisation de l'investissement privé?
- Quels sont les domaines qui présenteront plus de difficultés quant aux efforts des pays à attirer des investissements privés en appui à leurs NDC? Quels sont les domaines pour lesquels les pays auront le plus grand besoin d'appuis?

MERCI

www.ccap.org.