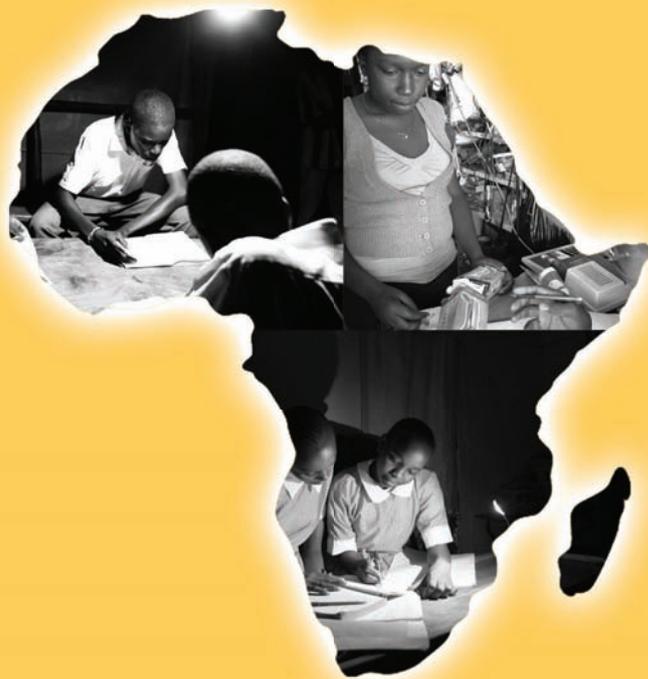


# Rapport Intérimaire Lighting Africa

1<sup>er</sup> juillet 2010 - 30 juin 2011



LIGHTING  AFRICA  
*Catalyzing Markets for Modern Lighting*

AN INNOVATION OF

 **IFC**  
International  
Finance  
Corporation  
World Bank Group

  
THE WORLD BANK

## Lighting Africa

Lighting Africa, un programme conjoint d'IFC et de la Banque mondiale, a pour objectif d'accélérer le développement des marchés hors réseau commerciaux en Afrique subsaharienne dans le cadre des efforts plus généraux du Groupe de la Banque mondiale visant à améliorer l'accès à l'énergie. Lighting Africa participe à l'effort de mobilisation du secteur privé en vue de développer des marchés durables afin d'apporter à 2,5 millions de personnes un éclairage hors réseau sûr, abordable et moderne d'ici 2012. Sur le plus long terme, l'objectif du programme est d'éliminer les obstacles au marché pour permettre au secteur privé d'atteindre d'ici 2030 250 millions de personnes non électrifiées en Afrique et s'éclairant au fuel. L'amélioration de l'éclairage apporte des bénéfices socioéconomiques, sanitaires et environnementaux considérables, tels que de nouvelles opportunités de génération de revenus pour les petites entreprises. Lighting Africa constitue un élément clé du programme mondial Solar and LED Energy Access (SLED) (*accès à l'énergie solaire et DEL*), une initiative de la Conférence ministérielle sur l'énergie propre.

Lighting Africa est mis en œuvre en partenariat avec :

Le Programme Africa Renewable Energy and Access (AFREA) • Le Programme Asia Sustainable and Alternative Energy (ASTEAs) • Le Programme Energy Sector Management Assistance (ESMAP) • Le Fonds pour l'Environnement Mondial (FEM) • Good Energies Inc. • L'Italie • Le Luxembourg • Les Pays-Bas • La Norvège • Le Fonds de conseil en infrastructure publique-privée (PPIAF) • Le Partenariat pour les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique (REEEP) • Les Etats-Unis.

Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site: [www.lightingafrica.org](http://www.lightingafrica.org).

## The World Bank

La Banque mondiale est une source essentielle d'assistance financière et technique pour les pays en voie de développement dans le monde entier, sa mission étant de contribuer à la réduction de la pauvreté et d'améliorer les conditions de vie dans le monde. Il ne s'agit cependant pas d'une banque au sens commun du terme. Elle se compose de deux institutions de développement uniques appartenant à 185 pays membres - la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et l'Association internationale de développement. Chacune de ces institutions joue un rôle différent mais se soutiennent mutuellement.

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement se concentre sur les pays à revenu intermédiaire et les pays pauvres solvables, l'Association internationale de développement se concentrant sur les pays les plus pauvres du monde. Conjointement, elles fournissent des prêts à faible taux d'intérêt, des crédits sans intérêts et des subventions aux pays en voie de développement pour l'éducation, la santé, les infrastructures, les communications et à d'autres fins encore. La Banque mondiale vise essentiellement à développer le climat des investissements, les emplois et une croissance durable afin de permettre aux économies de se développer, à investir en faveur des pauvres de la société et à leur donner les moyens de prendre part au développement.

Pour de plus amples informations, veuillez vous rendre à l'adresse suivante [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## IFC

IFC, un membre du Groupe Banque mondiale, est la principale institution de développement au service du secteur privé dans les pays en développement. IFC œuvre pour permettre aux individus de sortir de la pauvreté et d'améliorer leurs conditions de vie, en apportant des financements aux entreprises pour les aider à créer des emplois et à fournir des services essentiels, en mobilisant des capitaux auprès d'autres bailleurs de fonds, et en proposant des services de conseil et de gestion des risques visant à promouvoir un développement durable. Au cours de l'exercice financier 2010, en pleine période d'incertitude économique, les nouveaux investissements d'IFC ont atteint le chiffre record de 18 milliards de dollars.

Pour de plus amples informations, veuillez vous rendre à l'adresse suivante: [www.ifc.org](http://www.ifc.org).

© Lighting Africa/2012

La période couverte par ce rapport a constitué un tournant important pour Lighting Africa. La vente de produits d'éclairage hors réseau de qualité en Afrique a progressé de 450 pour cent au cours de l'année, permettant à près 1,5 million de personnes de disposer d'un meilleur éclairage et d'un meilleur accès à l'énergie. A ce jour, le programme a testé plus de 90 produits d'éclairage moderne, 25 répondant aux critères de qualité fixés. Le prix de ces produits est compris entre 15 et 100 dollars.

Le premier laboratoire de Lighting Africa a été installé en Afrique de l'Est, à l'Université de Nairobi, au Kenya, afin de tester les produits hors réseau pour les fabricants et distributeurs. Un second laboratoire est en cours d'installation à Dakar, au Sénégal, qui se concentrera sur l'Afrique de l'Ouest.

Les gouvernements éthiopien, malien et sénégalais ont conclu des accords avec Lighting Africa, visant à intégrer le programme à leurs projets de développement de l'énergie en zone rurale. En outre, une étude réalisée sur huit pays a permis de déterminer les politiques et les obstacles réglementaires à l'éclairage hors réseau, et présente des solutions pragmatiques pour parvenir à surmonter ces obstacles.

De nouveaux produits financiers sont actuellement développés afin d'appuyer les fabricants, les distributeurs et les consommateurs, en faisant appel aux services financiers d'IFC dans la région.

Lighting Africa, en s'appuyant sur l'expérience d'opérations pilotes menées au Kenya et au Ghana, développe actuellement ses activités sur le continent en proposant des prestations plus rationalisées et mieux formulées, susceptibles d'être modifiées en fonction des besoins locaux et d'être facilement généralisées.

La *Global Off-Grid Lighting Association* a été créée afin de permettre à Lighting Africa de devenir une opération fonctionnant en autonomie et de développer sa couverture à d'autres régions. L'association a mis en place un conseil d'administration, développé un business plan, sécurisé une première tranche de financement et cherche à se constituer en organisation non gouvernementale.

Présent maintenant depuis près de cinq ans, Lighting Africa a récemment passé sa première évaluation à mi-parcours indépendante. Les conclusions sont pour l'essentiel positives, et soulignent les efforts de Lighting Africa en faveur d'un marché de l'éclairage hors réseau de qualité et durable destiné à desservir véritablement les personnes ne disposant pas d'un accès à l'électricité. Les éléments nécessitant une amélioration font actuellement l'objet d'une attention particulière.

Avec 330 000 ménages utilisant actuellement des lanternes solaires en Afrique, l'objectif de voir 500 000 ménages équipés de lampes propres et sûres d'ici 2012 sera atteint. Ceci contribuera aux cibles d'accès universel fixées par l'initiative Energie durable pour tous du Secrétaire Général des Nations Unies (ONU) pour 2030.

Nous souhaitons remercier tous nos bailleurs, partenaires et associés qui nous ont soutenus jusqu'à présent. Nous sommes impatients de renforcer cette collaboration dans les années qui suivent.



Dana Rysankova  
Directrice de Lighting Africa  
Banque mondiale



Patrick Avato  
Directeur de Lighting Africa  
IFC

## Table des matières

Préface.....	3
Acronymes.....	4
1. Présentation.....	5
2. Principaux résultats.....	8
3. Expansion du programme.....	16
4. Performance.....	17
5. La voie à suivre.....	19
6. Mise en œuvre du programme.....	21
Annexe I .....	23

## Liste des figures

Figure 1: Services aux Associés.....	10
Figure 2: Aperçu des interventions au niveau politique.....	14
Figure 3: Transition vers un programme régional.....	16
Figure 4: Potentiel du marché pour les produits d'éclairage moderne hors réseau .....	17
Figure 5: Organigramme du programme.....	21

## Liste des tableaux

Tableau 1: Services aux Associés.....	11
Tableau 2: Activités prévues.....	19
Tableau 3: Budget Lighting Africa EB11 (USD).....	22

## Acronymes

MDP.....	Mécanisme de développement propre
LFC.....	Lampe fluocompacte
EB .....	Exercice budgétaire
DEL.....	Diode électroluminescente
ONG.....	Organisation non gouvernementale
PME.....	Petites et moyennes entreprises
ONU.....	Organisation des Nations Unies Nations



# 1. Présentation

Lighting Africa, un programme conjoint d'IFC et de la Banque mondiale, travaille avec le secteur privé au développement de marchés durables fournissant un éclairage hors réseau sûr, abordable et moderne aux communautés d'Afrique n'ayant pas accès à l'électricité. A ce jour, Lighting Africa et ses parties prenantes ont permis à près de 1,5 millions de personnes de bénéficier d'un éclairage plus propre, plus sûr et de meilleure qualité ainsi que d'un meilleur accès à l'énergie. L'objectif du programme est d'augmenter l'accès à l'énergie et de fournir un éclairage supérieur à 2,5 millions de personnes d'ici 2012, et à 250 millions de personnes d'ici 2030.

Un éclairage adéquat constitue un besoin de base, et son absence affecte le développement social et économique. Et pourtant, près de 600 millions de personnes vivant en Afrique - soit environ 70 pour cent de la population - n'ont pas accès à l'électricité et dépendent d'un éclairage à base de combustibles coûteux, polluant et dangereux, comme les lampes à kérosène et les bougies.

Il existe des alternatives à l'éclairage à base de combustible pour les personnes qui ne sont pas encore raccordées au réseau électrique, en particulier dans les zones rurales isolées. Même les personnes qui sont raccordées au réseau se trouvent confrontées à des problèmes en termes d'éclairage : de nombreux raccordements sont peu fiables et intermittents, et les coupures de courant sont fréquentes.

Lighting Africa œuvre à rendre les produits d'éclairage hors réseau accessibles aux ménages à faible revenus et aux petites et moyennes entreprises (PME) en Afrique. Les lampes fluocompactes (LFC) et les lampes à diodes électroluminescentes (DEL) constituent des solutions propres et d'excellente qualité. Ces produits proposent un meilleur éclairage lumineux, une durée de vie de la batterie prolongée, et peuvent permettre de recharger les téléphones portables et autres petits appareils électriques. Leur coût devient également plus abordable.

Chaque année, les Africains dépensent environ 10,5 millions de dollars en kérosène à des fins d'éclairage. Ceci constitue une opportunité considérable et largement intouchée pour le secteur de l'éclairage hors réseau mondial. Mais ce marché émergent est difficile à percer. Les fabricants ont du mal à trouver des associés, et les institutions financières, qui connaissent mal cette industrie, sont incapables d'exploiter le potentiel de croissance du marché. En outre, les consommateurs n'ont pas encore embrassé les nouvelles technologies, essentiellement en raison du manque de sensibilisation, et les produits de mauvaise qualité menacent de saper la confiance des consommateurs.

Lighting Africa travaille avec des fabricants, distributeurs, consommateurs, institutions financières, partenaires de développement et gouvernements afin de supprimer les obstacles au marché. A l'heure actuelle, le programme travaille en Ethiopie, au Ghana, au Kenya, au Mali, au Sénégal et en Tanzanie.

## Accélération du marché global à l'exercice budgétaire 2011

- Les ventes de produits d'éclairage hors réseau ont progressé de 450 pour cent en Afrique.
- La variété et le choix de produits abordables et de qualité pour les consommateurs hors réseau ont augmenté, avec des prix variant entre 15 et 100 dollars.
- Plusieurs nouveaux acteurs sont présentés sur le marché - 18 fabricants proposent des produits ayant réussi les tests de qualité de Lighting Africa.
- Les consommateurs sont mieux équipés pour prendre des décisions d'achat dans le marché d'aujourd'hui, grâce à des activités d'éducation des consommateurs et d'assurance qualité.

<sup>3</sup> Voir l'annexe 1 pour une liste des produits répondant aux normes de qualité minimum de Lighting Africa, ayant atteint les cibles de performance recommandées par le programme et disponibles en Afrique.

## A propos de Lighting Africa

Le programme cherche à:

- Démontrer la viabilité du marché - Lighting Africa fournit aux entreprises et aux investisseurs des renseignements sur la dimension du marché, les préférences des consommateurs et leur comportement, et des modèles d'entreprise et des canaux de distribution de la "base de la pyramide".
- Éliminer les barrières sur le marché et améliorer l'environnement porteur - Lighting Africa a développé un programme d'assurance qualité, facilite les partenariats interentreprises par le biais de conférences, d'ateliers et d'un site web, et travaille avec les gouvernements à rendre l'environnement politique favorable aux marchés de l'éclairage hors réseau.
- Développer des marchés de l'éclairage hors réseau durables - Lighting Africa soutient les efforts de généralisation et de reproduction des entreprises et modèles commerciaux fructueux. Le programme propose des services de développement commercial à ses entreprises associées, aide les distributeurs et les revendeurs à accéder aux financements, soutient la Global Off-Grid Lighting Association et aide les gouvernements à intégrer l'éclairage hors-réseau à leurs programmes d'électrification.

Lighting Africa œuvre à atteindre les objectifs listés ci-dessous.

**Approche axée sur le marché:** Lighting Africa travaille avec le secteur public et le secteur privé à transformer le marché de l'éclairage hors réseau et à le pérenniser. Le programme soutient le marché par une combinaison de soutien politique et de développement économique. Ces interventions ne sont censées être qu'un catalyseur temporaire: une fois les obstacles initiaux surmontés, le marché devrait devenir autosuffisant. Au fil du temps, le rôle des gouvernements et de Lighting Africa s'atténuera avec la reprise par les forces du marché.

**Un accès à l'énergie plus important grâce à des solutions d'éclairage des ménages:** Lighting Africa fait la promotion de technologies d'éclairage spécifiquement conçues pour les ménages vivant sans électricité. L'éclairage est associé à des bénéfices en termes de santé, d'éducation et de sécurité. Les lanternes constituent un moyen peu coûteux d'améliorer rapidement la qualité de vie des personnes qui ne sont pas raccordées au réseau. Les lanternes permettent non seulement de réaliser des économies financières, elles permettent également d'améliorer les communications dans les zones rurales grâce à leurs capacités de chargement de téléphones portables. Les raccordements au réseau central ou à un mini réseau restent l'objectif final, mais les lanternes hors réseau et autres appareils d'éclairage hors réseau constituent un premier échelon sur l'échelle énergétique.

**Accent sur les résultats et les conclusions:** L'objectif est d'éliminer les barrières au marché pour le secteur privé afin que, d'ici 2030, 250 millions d'Africains disposent d'un éclairage moderne d'un coût abordable. Le programme a pour objectif de distribuer 500 000 lampes de qualité, propres et sûres à des ménages et entreprises africaines d'ici 2012 (bénéficiant à 2,5 millions de personnes). Cette cible devrait être excédée. Il est également possible d'atteindre l'objectif à long terme pour 2030, mais une généralisation considérable sera nécessaire.

**Soutien à l'innovation:** Lighting Africa favorise les avancées en matière de technologie efficace et renouvelable. Des sources d'énergie renouvelables permettent aux lanternes de fonctionner hors réseau et de faire baisser les coûts, mais ce sont les améliorations en matière d'efficacité qui influencent le marché. Un rapport récent sur l'éclairage solaire en Afrique a prédit une chute de 40 pour cent des coûts au cours des cinq prochaines années.<sup>1</sup> Une telle prévision se fonde essentiellement sur une baisse des coûts et une augmentation de la performance des DEL et des batteries. Globalement, les lanternes deviennent plus abordables, plus utiles et plus respectueuses de l'environnement. Au coût actuel, en 2015, les lanternes produiront une lumière deux à trois fois plus forte. La gamme de produits de qualité présents sur le marché augmente également.

**Alignement sur l'atténuation des changements climatiques:** La Convention cadre des Nations Unies sur les changements climatiques a adopté les méthodes d'essai de Lighting Africa pour qualifier les produits d'éclairage hors réseau devant être utilisés dans les projets du Mécanisme de Développement Propre (MDP). Les projets éligibles bénéficieront de crédits carbone pour la réduction des émissions de gaz à effet de serre, essentiellement liée au remplacement du kérosène.

<sup>1</sup> Source : Lighting Africa, *L'éclairage solaire pour la base de la pyramide - Panorama d'un marché émergent*, Nairobi, Kenya, 2010.

## L'énergie pour le développement durable

*“L'énergie tient une place centrale dans les efforts de développement durable et de réduction de la pauvreté. Elle affecte tous les aspects du développement - sociaux, économiques et environnementaux - y compris les moyens de subsistance, l'accès à l'eau, la productivité agricole, la santé, les niveaux de peuplement, l'éducation et les questions relatives aux relations hommes/femmes. Aucun des Objectifs du Millénaire pour le développement ne peut être atteint sans une amélioration majeure dans la qualité et la quantité des services énergétiques dans les pays en voie de développement”. - Programme des Nations Unies pour le développement (<http://www.undp.org/energy/>)*

*Lighting Africa travaille à l'amélioration et au développement de l'accès à l'énergie pour les pauvres vivant en Afrique. Un meilleur éclairage permet des bénéfices socioéconomiques, sanitaires et environnementaux, comme de nouvelles possibilités de revenus pour les petites entreprises, un temps d'éclairage plus long et de meilleure qualité pour étudier, de plus longues heures productives à la maison, ainsi qu'une réduction de la pollution atmosphérique intérieure et des émissions de gaz à effet de serre.*

**Soutien aux objectifs d'accès à l'énergie dans le monde:** En accélérant les technologies énergétiques propres dans les pays en développement, le travail accompli par Lighting Africa contribue à atteindre les Objectifs du Millénaire pour le développement. Le programme est également un élément clé du programme Solar and LED Energy Access, une initiative de la Conférence ministérielle sur l'énergie propre, un forum mondial encourageant la transition vers une économie énergétique propre. L'Assemblée générale de l'ONU a décrété l'année 2012 Année internationale de l'énergie durable pour tous. Les efforts de Lighting Africa contribuent à atteindre cet objectif.

**Partenariats:** Les bailleurs et organisations non gouvernementales (ONG) reconnaissent le potentiel des produits d'éclairage hors réseau modernes, tels que les lanternes solaires et les micro-installations solaires domestiques, afin de combler les écarts en termes d'accès à l'énergie. En conséquence, le nombre de programmes de bailleurs faisant la promotion des lanternes solaires et autres produits d'éclairage hors réseau propres et modernes est en hausse.

Afin d'éviter la duplication et d'aligner les approches de développement, Lighting Africa coordonne ses activités en étroite collaboration avec d'autres organisations internationales et des bailleurs, comme la *Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* allemande, le Programme des Nations unies pour l'environnement, le Département britannique pour le développement international, l'*Energy Resources Institute* et le *Global Village Energy Partnership*.

Lighting Africa travaille également avec le Programme Africa Renewable Energy and Access (AFREA) ; le Programme Asia Sustainable and Alternative Energy (ASTE) ; le Programme Energy Sector Management Assistance (ESMAP) ; le Fonds pour l'Environnement Mondial (FEM) ; Good Energies Inc. ; l'Italie ; le Luxembourg ; les Pays-Bas ; la Norvège ; le Fonds de conseil en infrastructure publique-privée (PPIAF) ; le Partenariat pour les énergies renouvelables et l'efficacité énergétique (REEP) ; et les Etats-Unis.

**Global Off-Grid Lighting Association:** Cette association a été lancée en mai 2010, avec la signature d'un livre vert/d'une lettre d'intention par 24 associations membres de Lighting Africa au cours de la deuxième Conférence internationale et salon international sur l'éclairage hors réseau à Nairobi. L'association aidera Lighting Africa à devenir une opération autosuffisante. Elle fournira également une stratégie de sortie au Groupe de la Banque mondiale, qui a donné son élan à l'industrie et au marché de l'électricité hors réseau. L'association a, avec le soutien de Lighting Africa, bien progressé en se constituant en organisation formelle. Sa constitution devrait être achevée en début d'année 2012.

## 2. Principaux résultats

Lighting Africa abaisse les barrières qui existent sur le marché de l'éclairage hors réseau, de la conception des produits d'éclairage à leur production et leur distribution. Lighting Africa travaille dans six domaines.

### Assurance qualité

#### Test des produits et contrôle de la performance

A ce jour, 94 produits d'éclairage hors réseau ont été testés par des laboratoires tiers indépendants, 25 répondant aux normes de qualité minimum (obligatoire) et la majorité répondant également aux cibles de performance recommandées (optionnel). Cette année, une plus grande part des produits soumis aux essais respectaient les normes de qualité, augmentant ainsi le nombre de produits de qualité disponibles sur le marché. Si des produits bon marché et de mauvaise qualité sont toujours vendus, ces lanternes solaires d'un prix abordable et de qualité gagnent rapidement des parts de marché. Une liste des produits répondant aux normes de qualité minimum de Lighting Africa, ayant atteint les cibles de performance recommandées par le programme et disponibles en Afrique est fournie en Annexe 1.

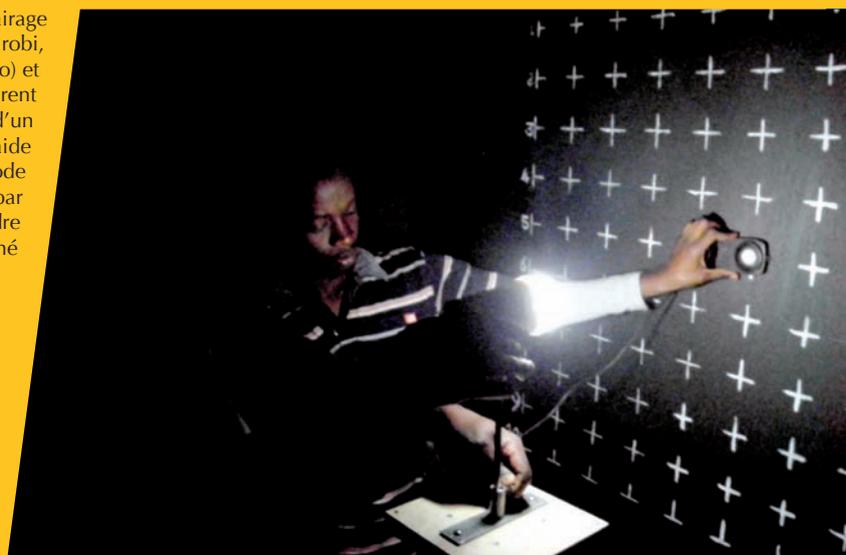
#### Fiches de spécifications normalisées

Il est essentiel de trouver des moyens d'aider les fabricants à communiquer de manière efficace et crédible à propos de leurs produits afin de surmonter les problèmes de détérioration précoce du marché dans l'espace occupé par l'éclairage hors réseau. Lighting Africa se charge de développer un cadre permettant de fournir des informations relatives à la qualité et à la performance qui soient transparentes, pertinentes et vérifiables pour les acheteurs, qui vont des consommateurs vivant en zone rurale aux acheteurs en gros à l'échelle internationale. En réponse à une forte demande, Lighting Africa a développé un programme de fiches de spécifications normalisées fournissant gratuitement ces informations sous des formats détaillés et comparables. Les fiches de spécifications sont disponibles à l'adresse suivante : [www.lightingafrica.org/specs](http://www.lightingafrica.org/specs).

#### Développement des capacités des laboratoires d'essai

Le programme d'assurance qualité permet de développer les capacités de laboratoires d'essai afin de réaliser les tests de produits demandés par Lighting Africa, et notamment de laboratoires locaux en Afrique. L'Université de Nairobi, au Kenya, a fourni des services d'essai des produits d'éclairage hors réseau au programme. Le soutien proposé incluait la formation de techniciens de laboratoires, la fourniture de matériel ainsi que plusieurs séries d'essais de validation afin de s'assurer que le laboratoire était capable de fournir systématiquement des résultats précis. Le laboratoire est le premier en son genre en Afrique de l'Est à fournir des essais de produits locaux à titre de service commercial. Un second laboratoire est en cours de développement au Centre d'études et de recherches sur les énergies renouvelables au Sénégal. Lighting Africa a également travaillé avec le *Lighting Research Center* à Troy, à New York ; le *Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme* à Freiburg, en Allemagne ; et le *Schatz Energy Research Center* à Arcata, en Californie, afin de tester des produits internationaux en utilisant la méthode d'évaluation de la qualité de Lighting Africa.

Au Laboratoire de l'éclairage de l'université de Nairobi, Daniel Njoroge (photo) et James Wafula mesurent le flux lumineux d'un produit d'éclairage à l'aide de la nouvelle méthode "multiplans" développée par Lighting Africa dans le cadre de ses essais bon marché



<sup>2</sup> Les normes de qualité minimum se concentrent sur la véracité des messages publicitaires et le respect des critères de qualité de base, mais n'incluent pas d'exigences de performance minimum en termes de temps de fonctionnement ou de flux lumineux. Pour qu'un produit réponde aux cibles de performance recommandées, cela exige qu'il passe les tests de normes de qualité minimum en plus de répondre aux cibles de performances spécifiques relatives au temps de fonctionnement et au flux lumineux. La distinction entre les deux critères de qualité permet à Lighting Africa de maintenir des normes de qualité, tout en encourageant l'innovation technique en reconnaissant que la segmentation du marché nécessite un éventail de produits du point de vue de leur prix et de leur niveau de performance.

## Services de conseils techniques

Dans le cadre de son programme d'assurance qualité, Lighting Africa pourrait identifier des problèmes de qualité et de performance systématiques. S'il est possible de trouver des solutions, les fabricants n'ont parfois pas la capacité de réaliser la recherche requise à cette fin. Pour remédier à ce problème, Lighting Africa publie une série de notes d'information techniques traitant de problèmes associés à la conception ou à la fabrication des produits d'éclairage hors réseau.

Trois notes d'information ont été publiées au cours de l'exercice budgétaire 2011 (EB2011):

- *Spécifier les DEL: Comment lire une fiche de données sur les DEL*
- *Interprétation des fiches de spécifications standardisées*
- *Techniques de contrôle optique des produits d'éclairage hors réseau*

## Sceau de qualité

Les résultats des tests de qualité sont essentiellement destinés à aider les entreprises à trouver des partenaires commerciaux et à assurer des financements. Plus de la moitié des distributeurs et des fabricants interrogés ont suggéré que les composantes d'assurance qualité et d'éducation des consommateurs auraient davantage de valeur si elles disposaient d'un sceau de certification permettant d'identifier les produits répondant aux normes de qualité minimum de Lighting Africa et ayant atteint les cibles de performance recommandées par le programme, tel que cela a pu être le cas pour d'autres programmes de transformation du marché comme l'*Efficient Lighting Initiative* et le Programme d'approbation global pour les photovoltaïques. Lighting Africa travaille à la mise en place d'un sceau de qualité international indépendant pour les produits d'éclairage hors réseau. Les possibilités de sceaux commercialement durables et les structures de gouvernance associées sont en cours d'évaluation. Le ministère de l'Énergie américain fournit l'assistance technique et le financement nécessaires.

## Initiative d'assurance qualité durable

Le ministère de l'Énergie américain pilote également un effort visant à s'assurer de la viabilité du programme d'assurance qualité développé par l'intermédiaire de Lighting Africa. Un plan est en cours de développement afin de communiquer les informations relatives à la qualité dans la chaîne d'approvisionnement au moyen d'un sceau appliqué aux systèmes d'éclairage hors réseau. Les efforts du ministère se déroulent dans le contexte du programme *Solar and LED Energy Access (SLED)*, réalisé en partenariat avec IFC.

## Lancement du prix du meilleur produit

Les vainqueurs du Prix du meilleur produit d'éclairage international 2012 seront annoncés lors de la troisième Conférence internationale et du Salon international sur l'éclairage hors réseau qui se tiendra à Dakar, au Sénégal, à la fin de l'année 2012. De plus amples informations sont disponibles à l'adresse suivante: [www.lightingafrica.org/awards](http://www.lightingafrica.org/awards).



## Services de soutien aux entreprises

### Création d'un marché pour les produits innovants

En supprimant les obstacles du marché pour tout un éventail d'acteurs, Lighting Africa a contribué à une transformation conséquente du marché, résultant sur une croissance de 450 pour cent au cours de la période couverte par ce rapport.

### Système de soutien aux entreprises à plusieurs niveaux pour les partenaires

Un système de soutien aux entreprises à plusieurs niveaux a été créé afin de fournir aux sociétés des services de conseil supplémentaires à mesure que leur implication dans le marché progresse, qu'elles améliorent la qualité de leur produit et répondent à des critères supplémentaires:

- Des services de constitution de réseaux fournissent des opportunités de développement de réseau de base ainsi qu'un accès aux ressources publiques de Lighting Africa. Ceux-ci sont disponibles pour toutes les parties prenantes de l'industrie de l'éclairage.
- Les services connexes apportent de la transparence au marché et permettent de faire la publicité des produits de qualité. Ces services incluent une aide pour les nouveaux arrivants sur le marché, l'accès aux financements et les activités promotionnelles. Ils sont disponibles aux organisations répondant aux exigences de Lighting Africa. Toutes les entreprises disposant de produits ayant répondu aux normes de qualité minimum sont invitées à postuler pour devenir des associés au programme. Les services aux entreprises connexes sont présentés à la Figure 1.
- Des services connexes étendus fournissent un soutien aux activités de sensibilisation des consommateurs. Ces services ne sont disponibles qu'aux entreprises dont les produits répondent aux cibles de performance de Lighting Africa, en plus d'avoir répondu aux normes de qualité minimum.

### Soutien aux fabricants/distributeurs pour la conception de produits améliorés

Au cours de l'EB11, 14 fabricants et 12 distributeurs au Kenya et cinq distributeurs au Ghana ont bénéficié de services de soutien aux entreprises de Lighting Africa afin de les aider à améliorer leurs produits.

### Contrats d'achat en gros avec les entreprises et ONG

Des négociations sont actuellement en cours afin de mettre en place des contrats avec plusieurs entreprises qualifiées au Kenya et au Ghana pour soutenir l'achat en gros de produits

répondant aux cibles de performance recommandées par Lighting Africa. Il s'agit de Faulu, Techno Serve, la *Chana Electrical Dealer Association* et *Unilever Tea Kericho Limited*. De plus, des partenariats sont actuellement en cours de développement avec d'autres grands organismes tels que TOTAL, la société pétrolière et gazière française, désormais présente sur les marchés de l'éclairage hors réseau au Cameroun, au Kenya et en Indonésie, et l'Association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile, qui prévoit le déploiement d'environ 100 projets pilotes d'éclairage hors réseau au Burundi, au Rwanda, en Tanzanie et en Ouganda.

### Communications et création de réseaux

Le site Web de Lighting Africa continue à prendre de l'ampleur en tant que ressource en ligne majeure pour cette industrie en pleine croissance. Un site amélioré permet de toucher 1920 organisations membres et plus de 2 550 membres individuels. Le nombre moyen de visites mensuel excède les 34 000.

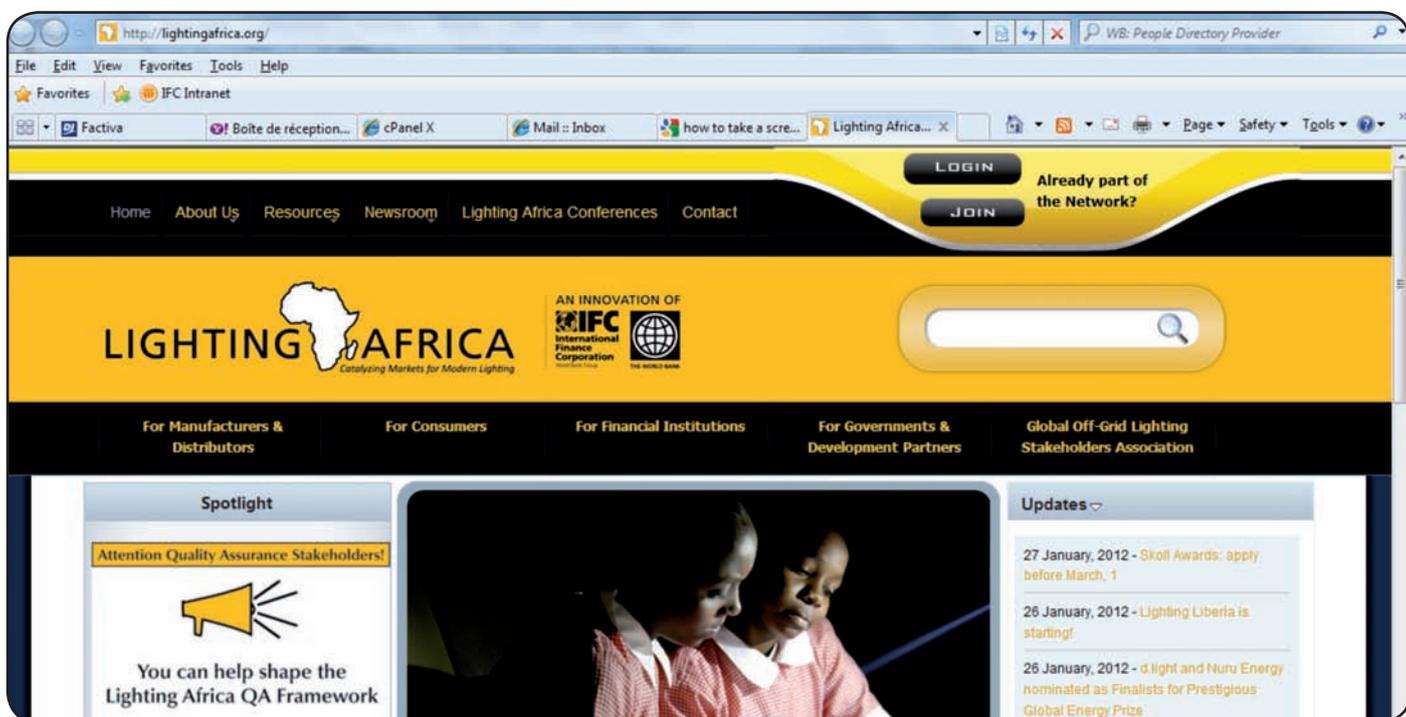
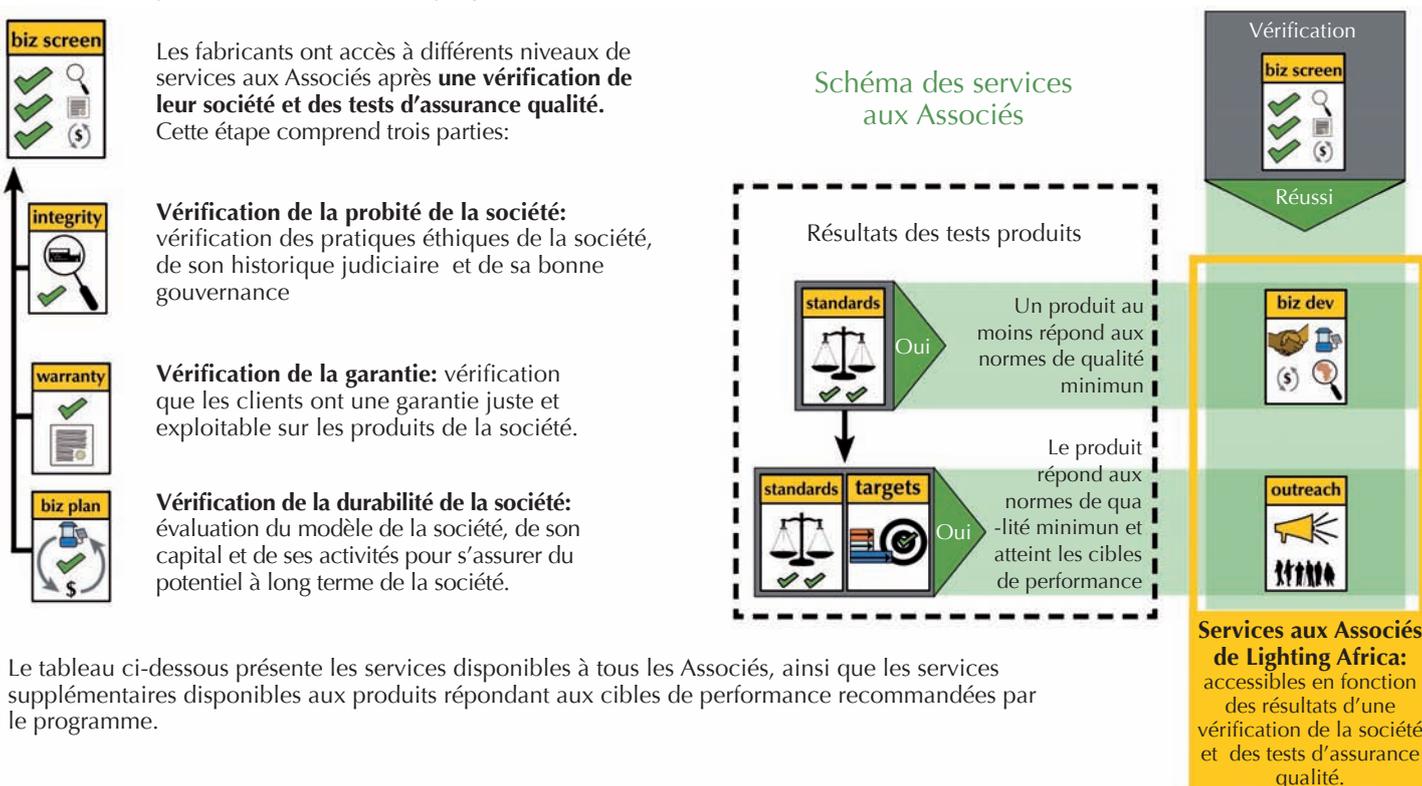


Figure 1: Services aux Associés

Toutes les sociétés dont les produits ont répondu aux cibles de performance et/ou aux normes de qualité minimum sont invitées à déposer une demande pour devenir Associées au programme.



Le tableau ci-dessous présente les services disponibles à tous les Associés, ainsi que les services étendus disponibles aux produits répondant aux cibles de performance recommandées par le programme.

**Tableau 1 : Services aux Associés**

Services aux Associés de Lighting Africa		Services aux Associés	Services étendus aux Associés
Services de soutien aux entreprises en appariement d'entreprises	Introduction entre groupes de travail/distributeurs/fabricants/institutions financières	✓	✓
	Participation au salon et promotions associées	✓	✓
Services de soutien aux entreprises au niveau du secteur	Formation aux services après-vente et à la maintenance des grossistes/détaillants, etc.	✓	✓
Activités de services de soutien aux entreprises en partage des coûts	Audit de la vente au détail/suivi des ventes (marchés sélectionnés uniquement)	✓	✓
	Gestion des comptes clés	✓	✓
	Compte-rendu sur l'analyse et l'évaluation des business plans	✓	✓
	Renforcement de la chaîne d'approvisionnement	✓	✓
	Soutien marketing	✓	✓
Développement de produit	Soumission de produits subventionnés pour la méthodologie relative aux tests de qualité	✓	✓
Services de sensibilisation des consommateurs	Produits présentés sur le site Web avec liens vers les entreprises		✓
	Invitation aux activités de sensibilisation des consommateurs		✓
	Offre d'une remise sur les médias		✓
Visibilité dans les communications de Lighting Africa	Fiche de spécifications normalisée	✓	✓
	Développement d'un récit marquant pour le site Web/la lettre d'information bimensuelle	✓	✓

## Accès aux financements

**Institutions de microfinance.** Afin de résoudre le problème du goulot d'étranglement que provoque le coût initial pour les clients, Lighting Africa a demandé à des institutions de microfinance de proposer un financement aux consommateurs. Trois institutions au Kenya et deux institutions au Ghana proposent des financements aux consommateurs dans les zones rurales.

**Facilité de garantie du risque.** Lighting Africa développe une facilité de garantie du risque pour les produits d'éclairage moderne avec la *Bank of Africa*. La banque propose également une ligne de crédit aux distributeurs ayant répondu aux conditions préalables de la facilité de risque d'IFC.

**Facilité d'inventaire pour les fabricants.** Lighting Africa met actuellement en place une facilité d'inventaire pour les fabricants avec des banques commerciales en Chine. La facilité a pour objectif de réduire les délais d'inventaire de produit vers l'Afrique de trois à quatre semaines en s'assurant que les fabricants disposent d'un stock adéquat pour répondre à la demande croissante.

**Puier dans les facilités de financement existantes.** Lighting Africa aide ses clients à entrer en contact avec des sources de financement, y compris le programme *Sustainable and Inclusive Investing* d'IFC et les sociétés de capital-investissement.

**Mécanisme de développement propre.** La méthodologie du MDP récemment mise à jour de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques qualifie préalablement tout produit répondant aux normes Lighting Africa et visant les projets de MDP. De fait, la méthodologie des essais de qualité de Lighting Africa est la voie d'entrée la plus simple pour les crédits carbone associés à l'éclairage hors réseau.

Plusieurs entreprises étudient des modèles permettant de profiter de ces crédits, ainsi que d'autres options de financement de la lutte contre le changement climatique, afin de s'assurer que le secteur de l'éclairage hors réseau tire parti des revenus du carbone. Lighting Africa continuera à aider ses associés et le marché en général en termes de crédits carbone, y compris en publiant une note d'information expliquant de façon simple la manière dont le MDP et l'éclairage hors réseau fonctionnent.

### Crédits "énergie verte"

Des institutions de microfinance au Ghana ont pris la tête des efforts visant à faire bénéficier les pauvres de produits d'éclairage solaire d'un coût abordable. Le *Christian Rural Aid Network* s'est fixé pour objectif de fournir des crédits à l'énergie à plus de 20 000 personnes au cours des 18 prochains mois. "La réussite de notre premier projet pilote a montré que la demande était si considérable que nous souhaitons reproduire notre programme dans de nombreuses régions du Ghana", a déclaré le Dr Patrick Agbesinyale, Directeur exécutif de *Christian Rural Aid Network Microfinance*.

Le *Christian Rural Aid Network* propose des crédits avec le soutien d'*Impact Energies Ghana*. Le réseau propose un soutien au financement, à l'alimentation et à la distribution innovant aux organisations de microfinance.

## Informations sur le marché

### Rapport de synthèse sur l'étude de marché

Lighting Africa a préparé un rapport fournissant aux fabricants, aux assembleurs et aux distributeurs des connaissances approfondies afin de les aider à entrer sur le marché, à adapter leurs produits aux besoins des consommateurs, et à prendre des décisions éclairées en matière de développement du marché. Le rapport fournit des données sur les caractéristiques des consommateurs, les commentaires des consommateurs sur différents produits d'éclairage, des estimations de la dimension du marché et les conclusions d'études de marché détaillées en Ethiopie, au Ghana, au Kenya, en Tanzanie et en Zambie, et notamment les résultats des essais de produits et de plus de 10 000 entretiens réalisés auprès d'éventuels consommateurs.

### Tendances du marché

Lighting Africa a réalisé plusieurs études sur les tendances du marché et les applications de l'éclairage hors réseau. Les rapports récents sont: *L'éclairage solaire pour la base de la pyramide - Panorama d'un marché émergent*, *LED Lighting for Chicken Production* et *Développer le rôle des femmes dans le marché de l'éclairage hors réseau moderne en Afrique*.

### Partage des informations

Lighting Africa a organisé des ateliers d'éducation ainsi qu'un soutien au développement de l'entreprise afin de mettre les fabricants et les distributeurs en contact et de faciliter la mise en place de réseaux de distribution ruraux.

### Améliorer la distribution rurale au Kenya

En août 2010, seuls 30 détaillants au Kenya vendaient des produits ayant réussi les tests de qualité Lighting Africa, 95 pour cent des vendeurs se trouvant dans des magasins d'électricité. Les entrepreneurs se sont rapidement aperçus que pour généraliser leurs opérations, ils avaient besoin de faire participer de nombreux autres types de distributeurs, en particuliers ceux ayant obtenu de bons résultats dans les marchés ruraux isolés et autres marchés difficiles à atteindre. Grâce au soutien de Lighting Africa, une augmentation considérable de la distribution et de la portée géographique a été possible. A l'heure actuelle, plus de 250 détaillants vendent des produits d'éclairage hors réseau dans le pays, y compris des supermarchés, des magasins de biens de consommation en zone rurale et des épiceries. Les nouveaux vendeurs et vendeurs non conventionnels de ces produits surgissent un peu partout en zone rurale au Kenya, avec un élan surprenant.

## Connaître le marché

- Au total, 1,6 milliard de personnes vivent sans accès au réseau électrique, et 589 millions d'entre elles vivent en Afrique.
- En 2009, 35 pour cent de la population de l'Afrique disposait d'une connexion au réseau.
- Parmi la population raccordée au réseau en Afrique, plus d'un tiers se trouve confronté à des coupures d'électricité fréquentes.
- Les ménages pauvres des zones rurales et les PME en Afrique dépensent 10,5 milliards de dollars en kérosène à des fins d'éclairage tous les ans. 8,2 milliards de dollars de ce total sont dus aux 110 millions de ménages hors réseau que compte l'Afrique. Cette dépense devrait progresser pour passer à plus de 12,5 milliards de dollars d'ici 2015.
- Le kérosène constitue la source d'énergie dominante pour l'éclairage hors réseau en Afrique. Il s'agit de la principale source d'éclairage pour 53 pour cent des ménages et compte pour près de la moitié du total de la dépense en éclairage.
- La pénétration du marché pour les lampes solaires portables en Afrique devrait augmenter pour passer de 0,5 pour cent à 8 pour cent d'ici 2015.
- Le coût de fabrication d'une lampe solaire portable devrait chuter de 40 pour cent d'ici 2015.
- L'éclairage moderne pourrait permettre de répondre aux besoins d'éclairage de 49 pour cent des foyers qui ne sont pas raccordés au réseau en Afrique (54 millions de ménages).
- Les nouvelles caractéristiques des produits d'éclairage moderne incluent des options de rechargement multiple, la notification de la durée de vie de batterie restante, des caractéristiques de montage flexibles, une plus grande durabilité et des chargeurs de téléphones portables.
- L'absence de financement, les taxes élevées, le fardeau tarifaire, la détérioration du marché par des produits inférieurs à la norme, le manque de sensibilisation des consommateurs et une distribution/service inefficaces sont des défis considérables pour le marché de l'éclairage solaire.

Source: *Lighting Africa, L'éclairage solaire pour la base de la pyramide - Panorama d'un marché émergent, Nairobi, Kenya, 2010.*

## Education des consommateurs

### Campagnes d'éducation des consommateurs

Les campagnes d'éducation des consommateurs menées par Lighting Africa aident les personnes à prendre des décisions d'achat éclairées. Ces campagnes, qui ont été pilotées au Kenya et au Ghana, permettent de sensibiliser les populations et d'atténuer la détérioration du marché. Lighting Africa présente les produits et sensibilise les consommateurs aux produits d'éclairage hors réseau grâce à des tournées de présentation provinciales, des forums de groupes sociaux et de travail, un démarchage des consommateurs au-porte-à-porte et des campagnes de recrutement de revendeurs. A ce jour, 78 tournées et 470 forums ont été organisés au Kenya, et 25 tournées et 50 forums au Ghana. Environ 11 millions de personnes au Kenya et 676 000 personnes au Ghana ont été touchées au cours de ces campagnes, qui se concentrent sur les pauvres des zones rurales. En conséquence, les ventes et l'intérêt des parties prenantes ont considérablement augmenté au cours d'une période relativement courte.

A partir de leur expérience dans leurs provinces, le Kenya et le Ghana ont lancé des campagnes nationales d'éducation des consommateurs, celles-ci utilisant la radio communautaire (jingles radio, annonces et entretiens), la télévision nationale et les publicités dans la presse pour cibler les ONG, les acheteurs en gros et autres parties prenantes.



Un poster de la campagne d'éducation des consommateurs de Lighting Africa au Ghana. © Lighting Africa.

## Matériaux d'éducation des consommateurs

Lighting Africa standardise les matériaux d'éducation des consommateurs, et notamment la documentation des meilleures pratiques et des leçons tirées afin de pouvoir mener des campagnes dans d'autres pays.

## Politique et opérations du service public

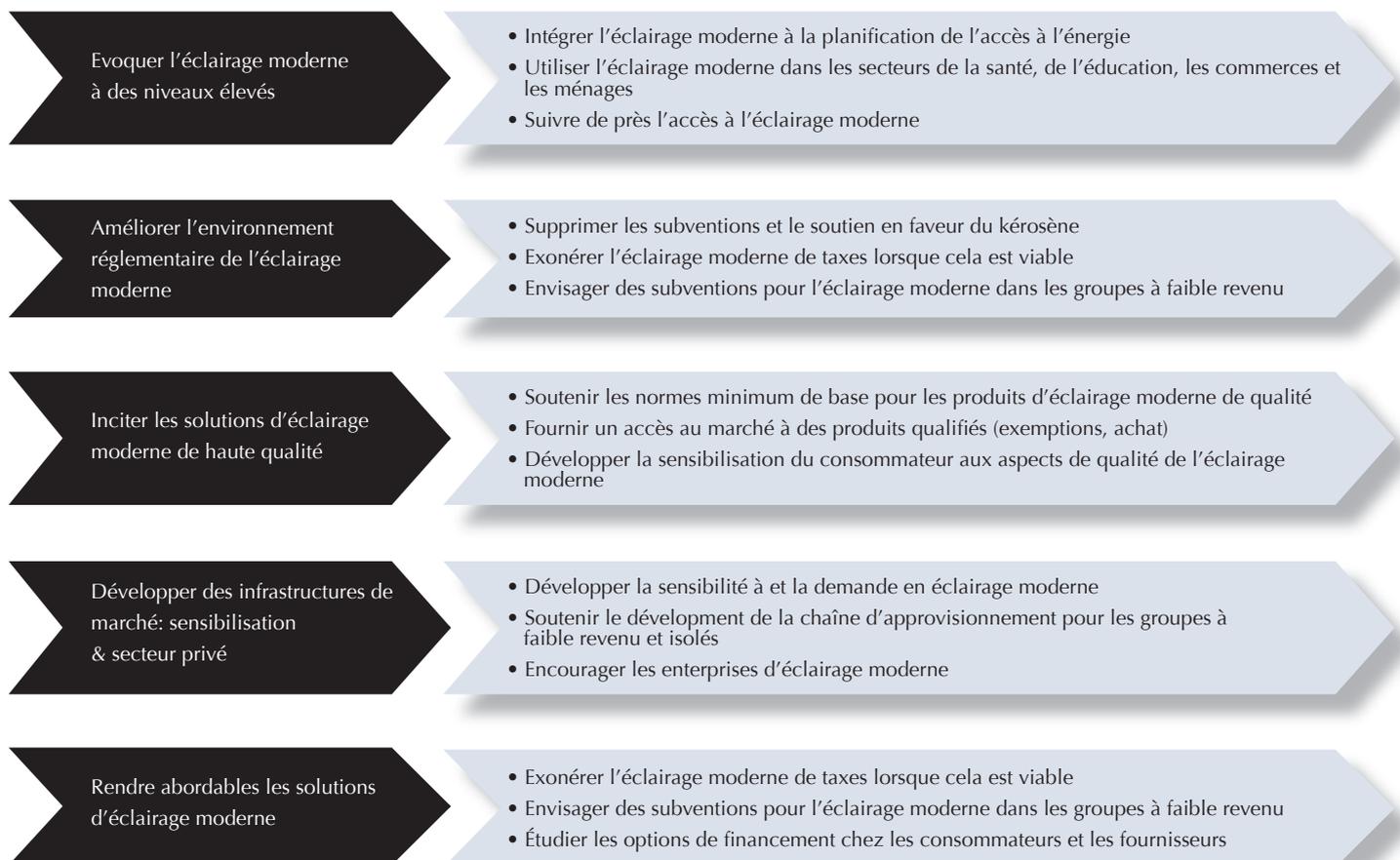
### Intégration de l'électrification en zone rurale

Lighting Africa a apporté son soutien à des agences d'énergie/électrification rurale et autres agences publiques en Ethiopie, au Mali, au Sénégal et en Tanzanie afin de créer un environnement favorable à l'éclairage hors réseau. Des protocoles d'accord ont été signés avec l'Ethiopie, le Mali et le Sénégal et des ateliers ont été organisés afin de présenter le programme, de faire la démonstration des produits approuvés, de faciliter la constitution de réseaux entre fabricants et distributeurs et de discuter des programmes associés proposés par le gouvernement et, pour finir, d'étudier les options de financement. En conséquence, les quatre pays intègrent l'éclairage hors réseau à leurs activités d'électrification des zones d'habitation rurales et informelles.

Le Libéria et le Nigéria ont également été identifiés comme des pays intéressants dont les habitants pourraient bénéficier du soutien proposé par Lighting Africa. Les activités incluent la fourniture d'informations sur les activités d'assurance qualité ; la mise à disposition des études de marché et des informations sur le marché ; la diffusion d'informations sur les produits ayant réussi les tests d'assurance qualité ; l'aide à l'identification de fabricants et de distributeurs locaux ; l'amélioration de l'environnement politique pour l'éclairage hors réseau ; l'intégration de l'éclairage hors réseau dans les concessions rurales ; l'assistance à la conception des campagnes de sensibilisation des clients ; et la fourniture d'un soutien technique et financier aux distributeurs locaux.

Lighting Africa, par sa coordination avec les efforts d'électrification locaux en cours, vient compléter et ajouter de la valeur aux initiatives d'accès à l'énergie.

Figure 2: Aperçu des interventions au niveau politique



### Etudes des politiques

Lighting Africa a procédé à une étude des politiques dans huit pays (Cameroun, République Démocratique du Congo, Ethiopie, Ghana, Kenya, Rwanda, Sénégal et Tanzanie) afin de traiter des obstacles à la croissance du marché de l'éclairage moderne et de créer des environnements politiques et réglementaires favorables à l'industrie. Un rapport de synthèse a été développé, ainsi que des notes individuelles sur chaque pays. La Figure 2 présente un aperçu des interventions au niveau politique telles que présentées dans l'étude.

### Outils de gestion des connaissances

Lighting Africa fournit des conseils aux gouvernements en matière de modèles de prestation de services durables et appuie le développement d'outils et de boîtes à outils devant permettre de reproduire l'approche de transformation du marché adoptée par le programme dans d'autres pays et régions.

### Favoriser la concurrence et l'innovation

Lighting Africa a soutenu l'Agence tanzanienne d'électrification rurale et son concours intitulé "Eclairer la Tanzanie rurale", qui a permis d'attribuer environ un million de dollars à dix entreprises pour leurs innovations dans la fourniture de services d'éclairage moderne dans les zones rurales.

Ce concours a permis une augmentation des ventes de produits d'éclairage améliorés, une diminution des frais de transaction et associés au produit et le renforcement des chaînes d'approvisionnement.

Ces activités ont contribué au développement de la main-d'œuvre et amélioré la confiance en ces produits et services. Le gouvernement tanzanien envisage d'organiser un concours de suivi afin d'intégrer un éclairage amélioré aux écoles et centres médicaux.



Itotia Njagi (à gauche), de Lighting Africa, fait la démonstration de produits lors d'un récent événement Lighting Africa.

## Lighting Africa visite un projet de promotion du solaire dans le district de Bagamoyo, en Tanzanie

L'un des projets du concours, proposé par *Appropriate Rural Technology Institute*, fait intervenir un système de crédit local du nom de *mali kauli* (honneur du remboursement), qui permet aux distributeurs d'acquérir des produits solaires à crédit et de fournir à leur tour des crédits à leurs consommateurs. Les campagnes d'éducation des consommateurs de l'Institut utilisent des événements de divertissement qui vont de village en village et s'accompagnent de démonstrations et de ventes de produits d'éclairage solaire. L'Institut travaille en étroite collaboration avec un autre participant à la compétition, *Kiwia & Lausten*, afin de réduire les coûts grâce à des commandes de transport et de fret groupées.

### 3. Expansion du programme

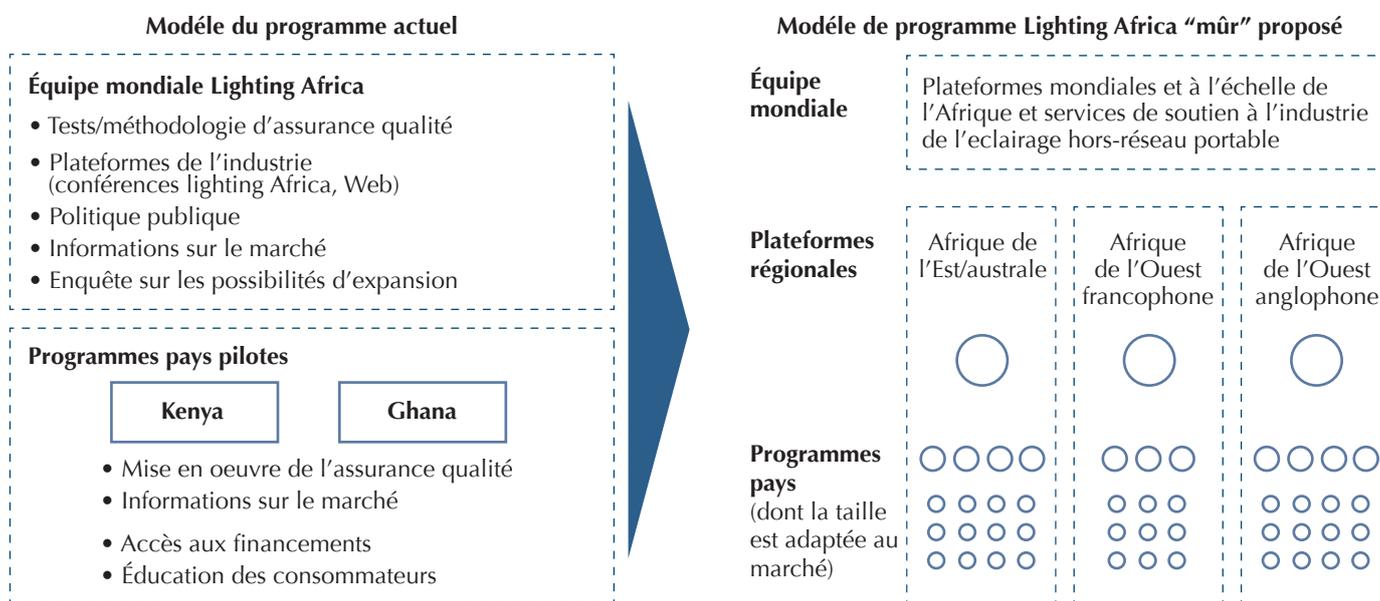
Lighting Africa a pour ambition d'être un programme panafricain. Les leçons tirées des deux pays pilotes - le Kenya et le Ghana - peuvent être appliquées à tout pays du continent. Lighting Africa travaille avec les gouvernements éthiopien, malien, sénégalais et tanzanien afin d'adapter le programme à leurs besoins spécifiques. La généralisation s'est faite différemment dans chaque pays, sur la base des financements disponibles, mais cette approche ne permet pas la généralisation rapide et extensive nécessaire.

Pour permettre l'impact le plus important qui soit, le programme devrait être déployé dans toute l'Afrique au cours d'une durée limitée. Un programme continental peut tirer profit des canaux de distribution régionaux et des accords politiques, et concentrer les ressources là où elles sont les plus attendues. Au cours de l'exercice 2011, Lighting Africa a initié la conception d'un modèle régional afin de soutenir cette expansion.

Etant donné la dimension et le champ des besoins en éclairage hors réseau en Afrique, et les financements limités disponibles dans ce secteur, un programme plus rationalisé et global sera entrepris, qu'il sera possible de généraliser sans que l'équipe Lighting Africa n'ait trop à intervenir. Le programme a identifié quatre objectifs pour cette expansion :

- Se montrer plus sélectif quant aux pays dans lesquels Lighting Africa opère
- Se concentrer sur les résultats et l'impact, maximiser le nombre de personnes disposant d'un accès aux produits d'éclairage hors réseau de qualité

Figure 3: Transition vers un programme régional



**Caractéristiques proposées de la nouvelle approche du programme, conformément aux commentaires des parties prenantes:**

- Équipe mondiale allégée avec décentralisation de la prise de décisions à 3 ou 4 plateformes régionales
- Processus, produits et services plus standardisés, avec allocation des ressources par niveau en fonction du potentiel/type de pays
- Concentration de l'équipe mondiale sur les plateformes de mise en réseau transversales, les normes et les mécanismes de durabilité
- Déploiement des offres de produit régional ou international (c.à.d. accès aux financements, procédures d'essai pour l'assurance qualité, normes politiques) lorsque cela est possible.

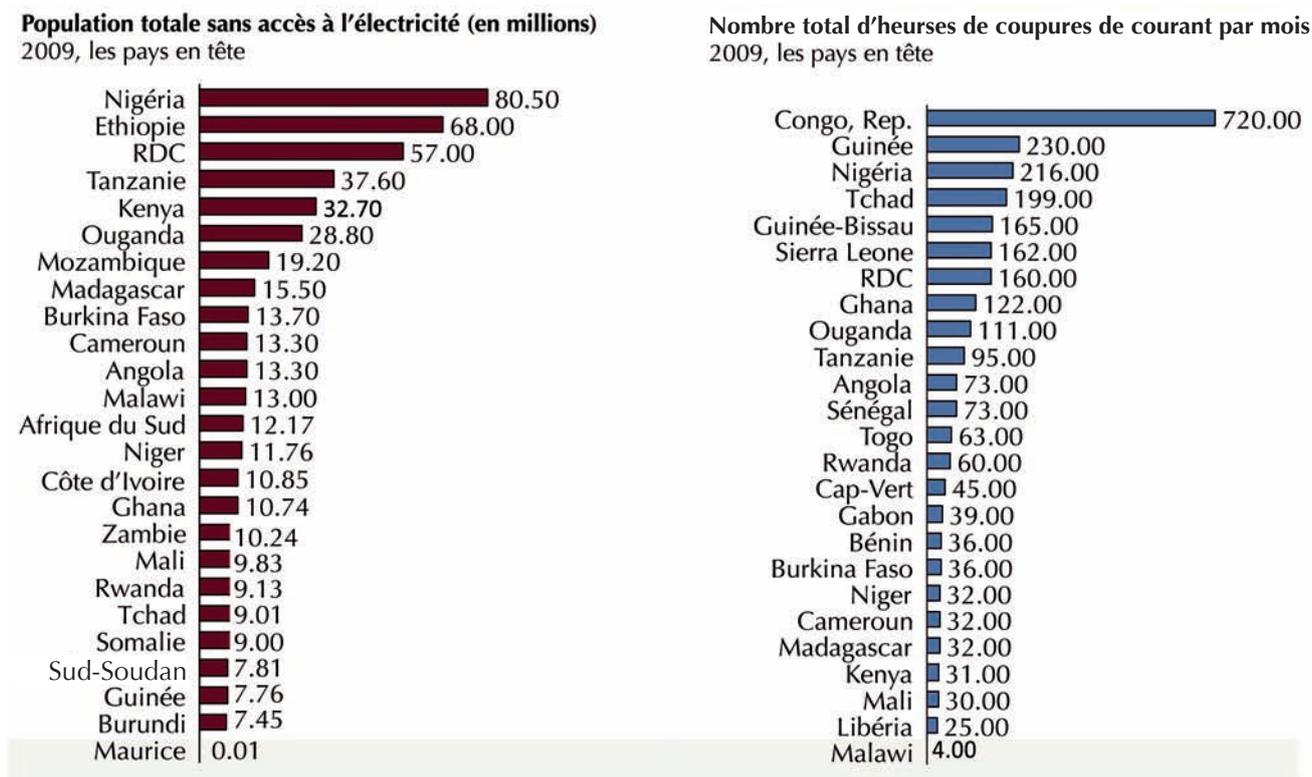
- Ajuster le programme afin de l'adapter à la dimension et au contexte des pays sélectionnés
- Réduire les frais opérationnels du programme.

Les plans et priorités de l'expansion seront également coordonnés avec ceux du secteur privé, en particulier des fabricants.

Le programme d'expansion de Lighting Africa disposera d'une équipe internationale plus réduite, qui se concentrera sur les plateformes de constitution de réseaux à l'échelle du continent, les standards, les services et les mécanismes de viabilité afin de faire rapidement progresser le marché de l'éclairage hors réseau ; des plateformes régionales décentralisées (trois ou quatre) proposant des offres de produit régionales ou internationales en soutien aux activités du pays (comme l'accès aux financements, les tests d'assurance qualité, les normes politiques) ; et des programmes nationaux adaptés aux exigences et conditions du marché local. La Figure 3 présente la transition prévue à un programme régional. La Figure 4 présente marché potentiel en Afrique pour les produits d'éclairage moderne hors réseau. Lighting Africa mobilisera des fonds aux fins de cette expansion.

Lighting Africa peut s'associer à d'autres bailleurs afin de proposer une approche rentable à la fourniture durable de services énergétiques de base à un grand nombre de ménages et d'entreprises africaines. L'organisation a le potentiel d'améliorer la qualité de vie de 250 millions de personnes au cours des 20 prochaines années.

Figure 4: Potentiel du marché pour les produits d'éclairage moderne hors réseau



Source: Dalberg Proprietary Database

Source: World Bank Enterprise Survey

## 4. Performance

La Banque mondiale et IFC ont commandité une évaluation à mi-parcours de la conception et de la livraison du programme Lighting Africa, y compris de ses activités à l'échelle de l'Afrique et de ses programmes pilotes au Ghana et au Kenya. L'évaluation a également fourni des recommandations transversales et identifié les leçons apprises. Les principales conclusions et recommandations sont présentées ci-dessous.

### Lighting Africa est un programme particulièrement pertinent et innovant qui a déjà contribué au développement et à la croissance du marché

Lighting Africa a accéléré la croissance et l'adoption de solutions hors réseau privées pour les ménages à faibles revenus. Dans un laps de temps relativement court, le programme a permis d'augmenter l'accès à des sources d'éclairage renouvelables qui constituent une alternative abordable aux technologies d'éclairage à base de combustibles fossiles. D'ici 2012, le marché devrait excéder la cible de 2,5 millions d'Africains ayant accès à un éclairage hors réseau de qualité, alors que la population ayant accès à ce type d'éclairage était quasiment inexistante au moment du lancement du programme. Le programme joue un rôle de rassemblement et de création de réseaux vital pour cette jeune industrie de l'éclairage hors réseau ; développe et diffuse des études précieuses; développe les normes, les méthodologies et les infrastructures d'essai pour une meilleure qualité de produit ; et facilite l'entrée et la croissance des participants au marché de l'éclairage hors réseau, y compris les entreprises multinationales. Lighting Africa a été reconnu comme un exemple innovant de transformation du marché à la base de la pyramide et de meilleure pratique pour la collaboration IFC-Banque mondiale.

### Les critères de sélection des pays pilotes devraient être parfaitement documentés et mettre l'accent sur la nécessité de l'intervention plutôt que de venir se superposer à l'empreinte existante d'IFC/la Banque mondiale

Les programmes sélectionnant des régions pilotes devraient appliquer tout cadre de sélection de projet pilote de manière transparente, assurer la clarté et mettre l'accent sur la nécessité d'une intervention (dimension du marché, demande des consommateurs, disponibilité des homologues appropriés du secteur privé). L'allocation relative des ressources devrait tenir compte des besoins différents d'un pays à l'autre afin d'assurer une rentabilité aux bénéficiaires plus facilement comparable.

### **Les interventions traitant des obstacles essentiels et nécessitant une participation sur le terrain ont besoin de ressources spécialisées locales en plus du soutien d'experts internationaux**

Les composantes essentielles du programme ont besoin d'un expert local qui consacrerait 100 % de ses compétences à l'intervention. Par exemple, l'accès au programme de financement a rencontré des difficultés en raison du manque d'expertise spécifique dans le pays.

### **Le séquençage du programme devrait être basé sur les relations complémentaires entre les différentes composantes et une évaluation soignée de la durée que peut prendre la planification de l'intervention**

Bien que l'approche par séquençage en composantes soit appropriée (à commencer par les services d'assurance qualité, d'informations sur le marché et de développement de l'entreprise), le programme a sous-estimé la durée nécessaire au lancement des autres composantes, telles que l'accès aux financements et l'éducation des consommateurs. La conception des composantes devrait être informée par les contributions requises, et être associée à une durée suffisante pour la préparation du lancement et la liaison avec les autres composantes.

### **La participation du gouvernement est essentielle pour assurer la progression**

Le succès qu'a connu Lighting Africa au Kenya a été favorisé par un fort soutien de la part du gouvernement. Bien que le secteur privé soit un bénéficiaire immédiat des programmes de transformation du marché, la garantie de l'adhésion du secteur public peut réduire le risque de se fixer des attentes et des motivations inatteignables pour le gouvernement.

### **Les normes de qualité devraient être une composante essentielle de la transformation du marché**

Les normes de qualité sont un bien public vital. Les organisations comme le Groupe de la Banque mondiale sont bien placées pour contribuer à cette question par le soutien de normes techniques et leur adoption par le secteur privé, le secteur public et le secteur du développement. L'investissement dans les normes est considérable. Une planification adéquate devrait être en place pour la consultation, les échéances relatives aux essais et la promotion pour généraliser les normes de qualité.

### **La rentabilité est améliorée par des activités généralisables ayant des effets à l'échelle du marché plutôt que par un soutien consultatif individuel**

Bien que le soutien de Lighting Africa aux acteurs individuels du marché ait été efficace, les ressources ne sont pas utilisées de manière optimale étant donné qu'il s'agit véritablement d'un soutien sur mesure. Des solutions généralisables, telles que les plateformes de mise en réseau transversales, sont plus appropriées étant donné les ressources limitées et les cibles ambitieuses du programme. Déléguer le soutien aux organisations en leur attribuant des subventions d'assistance technique est plus efficace.

### **La sensibilisation du secteur social dans les groupes à faibles revenus devrait être maximisée**

Les ONG disposent d'une expérience avérée dans le travail avec les groupes à faibles revenus, et peuvent constituer un moyen peu coûteux d'atteindre ce segment, en particulier pour les activités non soumises aux subventions telles que les campagnes de sensibilisation.

### **Les plateformes transversales, telles que les forums industriels et les sites Web, sont des outils puissants en termes de mobilisation du marché**

Les conférences, si elles sont organisées au bon moment et que leurs participants représentent tous les groupes de parties prenantes, peuvent servir de déclencheurs pour les marchés, permettre d'établir des réseaux et de rassembler les informations sur le marché/la concurrence. Cependant, celles-ci sont coûteuses et devraient être utilisées avec parcimonie, et être associées à des plans de généralisation des contributions du secteur privé et de transfert de propriété à l'industrie. Les sites Web, y compris les sites de références professionnelles, les marchés virtuels et les plateformes de connaissances, peuvent également aider à créer une valeur pour l'industrie et à cimenter le rôle d'organisateur de Lighting Africa.

### **Le suivi et l'évaluation des programmes de transformation du marché nécessitent de nouveaux indicateurs et un investissement plus important dans les références ainsi que le rassemblement actif des contributions des parties prenantes**

Une évaluation détaillée de l'impact du programme nécessite des investissements dans des références pour les indicateurs clés du programme, le marché général et les groupes de bénéficiaires.

Sur la base de cette revue, Lighting Africa révisé la formulation de ses activités, et notamment les plans pour l'expansion du programme.

## 5. La voie à suivre

Les recommandations relatives à chaque composante spécifique fournies lors de la révision à mi-parcours sont résumées dans le tableau ci-dessous, ainsi que les interventions prévues par Lighting Africa pour l'EB12 et au-delà. Dans plusieurs cas, les activités ont déjà débuté.

**Tableau 2 : Activités prévues**

Composante	Conclusions/recommandations	Activités prévues pour EB12+
Informations sur le marché	L'importance relative des informations sur le marché devrait diminuer. L'accent devrait être mis sur l'étude de marché pratique dans les pays en développement.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer les informations sur le marché aux plans de généralisation.</li> </ul>
Assurance qualité	Réviser les exigences/normes de performance afin de s'assurer qu'elles ne font pas, par inadvertance, entrave à l'innovation.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutenir le développement de la capacité en matière de tests à l'Université de Nairobi et au Centre d'études et de recherches sur les énergies renouvelables à Dakar.</li> <li>• Poursuivre la maintenance des normes de qualité et des cibles de performance tout en restant sensible aux changements et aux besoins émanant du marché et de l'industrie.</li> <li>• Travailler avec les gouvernements au développement et à l'harmonisation des normes.</li> <li>• Développer un sceau de qualité.</li> <li>• Fournir des services de conseils techniques.</li> <li>• Mettre en œuvre un processus de sélection du prix du meilleur produit.</li> <li>• Réaliser une étude de terrain sur la présence et la performance des produits sur le marché.</li> <li>• Développer une note technique sur le MDP et ses liens avec la méthodologie relative aux tests de qualité.</li> </ul>
Services de soutien aux entreprises	<p>L'appariement des services est important mais coûteux. Il n'est pas possible de continuer à utiliser ce modèle à mesure que les produits gagnent en sophistication et que le nombre d'acteurs augmente.</p> <p>Le partage du coût des services est essentiel afin d'en garantir la pertinence et l'efficacité.</p> <p>Développer un système d'allocations afin de répondre aux besoins des distributeurs localement et de standardiser l'approche.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en œuvre un système de soutien aux entreprises à plusieurs niveaux, y compris l'adaptation des allocations et le partage des coûts.</li> <li>• Se concentrer sur les services généralisables, y compris les services et outils standardisés.</li> <li>• Réduire le soutien individuel afin d'améliorer la généralisation et d'externaliser la prestation de service.</li> <li>• Faire participer les agents locaux/distributeurs à des fins d'appariement.</li> <li>• Planifier une troisième Conférence internationale et un Salon professionnel de l'éclairage hors réseau.</li> <li>• Continuer à développer le portail internet et à faciliter la mise en réseau/les échanges entre membres.</li> </ul>
Accès aux financements	<p>L'accès aux financements a bénéficié d'un soutien limité en termes de ressources. Les activités ont été différées au profit d'autres composantes.</p> <p>Domaines prioritaires pour les fabricants, les distributeurs, les consommateurs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recruter un spécialiste financier dédié à cette activité ; allouer davantage de ressources à cette composante.</li> <li>• Identifier les institutions financières et les fonds spécialisés afin de les inciter à devenir partenaires ; documenter leurs modalités/conditions.</li> <li>• Faire appel aux programmes de financement d'IFC, à des fonds spécialisés, des institutions de microfinance et autres institutions financières afin de réduire l'écart financier.</li> <li>• Développer des partenariats avec les acheteurs de produits en gros (gouvernements, entreprises).</li> <li>• Aider les associés et autres à sécuriser le MPD et autres crédits carbone.</li> </ul>

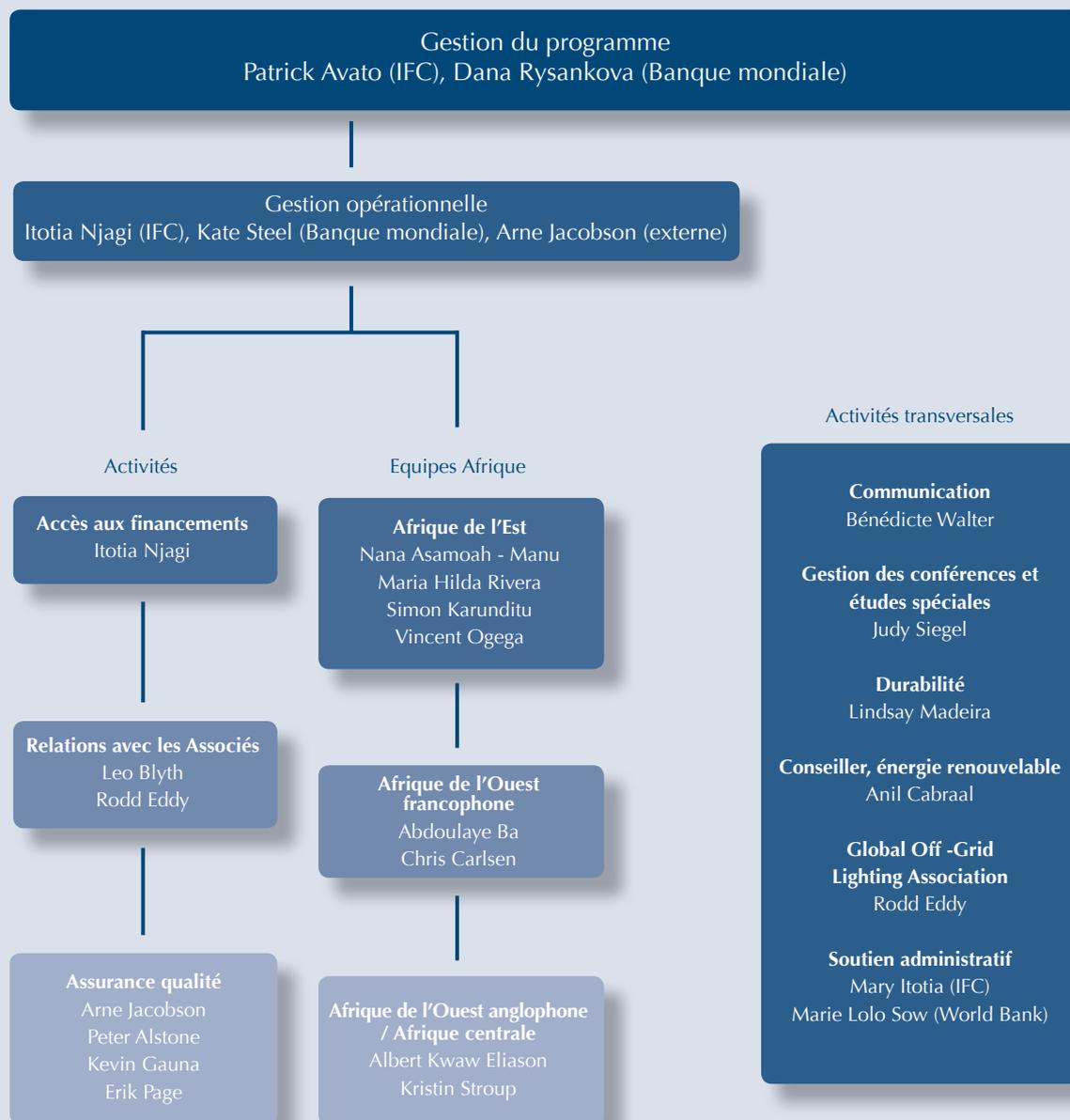
Composante	Conclusions/recommandations	Activités prévues pour EB12+
Education des consommateurs	<p>Impacts positifs sur la sensibilisation/l'accès des consommateurs à des produits de qualité, en particulier au Kenya.</p> <p>Améliorer la communication de la stratégie, meilleure mesure des résultats, faire intervenir le secteur des ONG/social et cibler les détaillants.</p> <p>Repenser l'éducation des consommateurs hors média ; augmenter les déploiements nationaux par les médias.</p> <p>Mieux communiquer les plans de segmentation/de ciblage du marché.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Augmenter les financements dédiés à l'éducation des consommateurs.</li> <li>• Aider les distributeurs à accéder aux financements.</li> <li>• Former le personnel des distributeurs.</li> <li>• Cibler davantage de zones urbaines hors réseau.</li> <li>• Intensifier la sensibilisation des institutions de microfinance et des points de vente pour les zones rurales.</li> <li>• Mettre en œuvre un mécanisme de suivi et d'évaluation plus robuste.</li> <li>• Développer une stratégie de communication extensive.</li> <li>• Augmenter les activités de génération de ventes directes.</li> <li>• Développer des outils et reproduire les campagnes dans les pays en expansion.</li> </ul>
Politique et opérations de service public	Faire participer les gouvernements dès le départ.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travailler avec les gouvernements à l'atténuation des obstacles dans huit pays étudiés.</li> <li>• Inclure les composantes Lighting Africa dans les projets des agences rurales d'électrification, de la Banque mondiale et les projets d'électrification des zones rurales des bailleurs.</li> <li>• Obtenir l'engagement du gouvernement dans les pays en expansion.</li> </ul>
Expansion du programme	<p>A mesure que le programme gagne en maturité, réaliser les priorités relatives des composantes.</p> <p>Améliorer la concentration et augmenter les budgets relatifs aux composantes que sont l'accès aux financements et la sensibilisation des consommateurs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en œuvre l'expansion du programme dans toute l'Afrique.</li> <li>• Créer des plateformes régionales.</li> <li>• Augmenter les budgets relatifs aux financements/à l'éducation des consommateurs; réduire les budgets consacrés aux informations sur le marché et à la politique; maintenir l'assurance qualité.</li> </ul>
Suivi et évaluation	Améliorer les indicateurs de suivi et d'évaluation afin de mieux refléter les impacts du programme.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en place des références du projet.</li> <li>• Mettre à jour le plan de suivi et d'évaluation qui bénéficiera au programme.</li> </ul>
Global Off-Grid Lighting Association	<p>Développer une stratégie de sortie Lighting Africa ainsi qu'un calendrier pour la reprise par la <i>Global Off-Grid Lighting Association</i>.</p> <p>Sécuriser les ressources et le soutien financier de l'Association au cours des quelques prochaines années.</p> <p>Fournir un encadrement/des directives à mi-parcours de la transition.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finaliser la constitution de l'ONG, ses groupes de travail et sa fonctionnalité.</li> <li>• Sécuriser des financements.</li> <li>• Recruter un directeur exécutif et du personnel.</li> <li>• Mettre en œuvre le business plan.</li> <li>• Travailler sur une stratégie de sortie et un calendrier clairs ; commencer à déléguer les activités de Lighting Africa à l'Association.</li> </ul>

## 6. Mise en œuvre du programme

### Equipe de direction

Au cours de l'EB11, la structure de direction de Lighting Africa a évolué pour refléter son passage à un programme continental. La Figure 5 présente la structure de direction générale.

Figure 5 : Organigramme du programme



## Budget

Le budget EB11 de Lighting Africa est présenté dans le tableau ci-dessous. Il inclut un résumé des dépenses par activité principale, ainsi que les sources de financement. Au total, environ 3,1 millions de dollars ont été dépensés à l'EB11.

**Tableau 3: Budget de Lighting Africa EB11 (USD)**

Activité	Dépenses (IFC) Dollars américains	Dépenses (Banque mondiale) Dollars américains	Dépenses (totales) Dollars américains
Informations sur le marché	156 000		156 000
Education des consommateurs	447 000		447 000
Assurance qualité	234 000	312 057	546 057
Accès aux financements	46 000		46 000
Services de soutien aux entreprises (Banque mondiale) /développement des entreprises (IFC)	232 000	33 454	265 454
Politique et opérations de service public		345 531	345 531
Soutien à la sensibilisation et à l'organisation de conférences		88 533	88 533
Gestion du programme	724 000	88 132	812 132
Expansion du programme		434 283	434 283
Autres	20 000	484,00	20 484
<b>Depenses Totales</b>	<b>1 859 000</b>	<b>1 302 474</b>	<b>3 161 474</b>
Bailleur de fonds	Sources de financement (IFC)	Sources de financement (Banque mondiale)	Sources de financement (Total)
Africa Renewable Energy and Access Grants Program		1 070 000	1 070 000
Fonds de conseil en infrastructure publique-privée		232 474	232 474
Le Sustainable Business Innovator Multi-Donor Trust Fund d'IFC (y compris la contribution du Luxembourg)	187 868		187 868
Le Fonds pour l'Environnement Mondial pour le projet de IFC "Eclairer la base de la pyramide"	1 461 028		1 461 028
La Norvège	210 104		210 104
<b>Financement Total</b>	<b>1 859 000</b>	<b>1 302 474</b>	<b>3 161 474</b>

Nom de l'entreprise	Nom du produit	Repond aux normes de qualité?	Atteint les cibles de performance?
Barefoot Power Ltd.	Firefly 12 Mobile	Oui	Oui
Barefoot Power Ltd.	Powapack 5 W	Oui	Oui
Barefoot Power Ltd.	PowaPack Jr. 2.5 W Matrix	Oui	Oui
d.light	S250	Oui	Oui
Foce - Globest	Solar Ambient Light	Oui	Oui
Greenlight Planet	Sun King™	Oui	Oui
Greenlight Planet	Sun King™ Pro	Oui	Oui
NEST	Aishwarya CFL Version	Oui	Non
Nuru	Nuru Light + POWERCycle	Oui	Oui
Philips	Uday Mini	Oui	Oui
Philips	Solar Home Lighting System	Oui	Oui
Prakruthi Power	Arundhati Home Light	Oui	Oui
Uniglobe	Uniglobe SolarMine 100	Oui	Oui
Solux Service GmbH	LED-50	Oui	Oui
Sunlite	Sunlite Solar Light G3	Oui	Oui
SunNight Solar	SN-2	Oui	Oui
SunNight Solar	Mini-BoGo	Oui	Non
SunSum Solar, Inc.	SunSumLite	Oui	Oui
SunTransfer	SunTransfer2	Oui	Oui
Tough Stuff	Room Light "Kit"	Oui	Oui
Tough Stuff	Desk Lamp "Kit"	Oui	Oui
Trony Solar Holdings Co.Ltd.	TSL-01	Oui	Oui



En partenariat avec:

