

Note de rapport de politique

Rwanda

Cette note est le résumé d'un rapport récent préparé par *Lighting Africa* en vue d'identifier les principales barrières politiques à l'adoption de produits et services d'éclairage moderne au Rwanda, et propose des recommandations afin de les atténuer. La note a été préparée à partir d'un rapport de politique détaillé préparé pour le Rwanda et ayant fait l'objet de consultations avec tout un éventail de parties prenantes, dans toute la chaîne logistique, afin de parvenir à une évaluation indépendante et objective de l'environnement politique prévalent quant aux services d'éclairage et d'électrification à faible coût dans le pays. Le Rwanda est l'un des huit pays étudiés.

Présentation du secteur de l'énergie

Au Rwanda, environ 85 pour cent du bilan énergétique primaire est constitué de biomasse, 11 pour cent par des hydrocarbures importés et quatre pour cent par l'électricité. Les foyers consomment environ 80 pour cent du bilan énergétique final et la majeure partie de celle-ci se présente sous forme de biomasse. Les foyers ruraux sont confrontés à des situations très difficiles et bon nombre d'entre eux continuent à dépendre des résidus agricoles et du bois de feu pour s'éclairer. Dans la population rurale, environ 0,6 pour cent des foyers ont accès à l'électricité, des taux un peu plus élevés étant rencontrés au Sud et à l'Est. Environ 13 pour cent des personnes interrogées ne disposent pas d'éclairage à la maison, 81 pour cent utilisent un éclairage traditionnel, et cinq pour cent seulement ont accès à l'éclairage moderne. L'essentiel de l'électricité produite par les systèmes raccordés au réseau provient de centrales hydroélectriques allant de trois à 30 MW. La micro hydroélectricité a de bonnes chances de fournir de l'électricité à faible coût dans un avenir proche, une électricité qui sera nécessaire pour le développement accéléré du pays envisagé par le gouvernement. Toute la nouvelle capacité de production au Rwanda devrait être basée sur l'énergie renouvelable: hydroélectricité, photovoltaïque ou méthane, le pays semblant disposer d'un potentiel important dans ces domaines.

Le pays se trouve confronté à un triple défi: répondre à la demande croissante en énergie liée au bois, continuer à nourrir sa population croissante à partir de la même surface terrestre limitée, et fournir un accès à l'énergie moderne à la population dans son ensemble. Ce document ne se concentre que sur l'accès à l'électricité, et sera divisé en deux parties : l'électricité fournie par le réseau, telle que distribuée par la RECO, et l'électricité distribuée à par d'autres moyens. Étant donné que la majeure partie de la population rwandaise n'aura pas accès à l'électricité fournie par la RECO d'ici 2020, il convient de se pencher sur les alternatives existantes. Il s'agira de se pencher sur des options permettant un accès limité à l'électricité pour répondre aux besoins immédiats en énergie moderne. L'essentiel de la population rurale utilise actuellement du bois, des bougies ou du kérosène pour s'éclairer. La promotion de l'utilisation de DEL fonctionnant sur batteries ou de lampes fluorescentes compactes (LFC) auront des bénéfices considérables par rapport à l'utilisation des lampes à kérosène.

Les principales agences gouvernementales impliquées dans le marché de l'énergie sont résumées au Tableau I.

Présentation générale du Rwanda

- Population : 11,7 millions d'habitants
- PIB par habitant : 530 USD (2010)
- Taux de croissance du PIB : 7 pour cent
- Politiquement stable
- Si la croissance du PIB est restée élevée, le PIB par habitant est l'un des plus bas du monde.
- Secteurs clés : Agriculture et industrie des services
- Le pays est doté de ressources naturelles
- Membre du Marché Commun d'Afrique orientale et australe (COMESA)



Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

Tableau 1. Principales agences gouvernementales dans le secteur de l'énergie rwandais

- **Ministère des Ressources naturelles (MINIRENA).** Le MINIRENA définit les normes, émet les permis et fixe les réglementations relatives à l'utilisation des ressources.
- **Rwanda Electricity Corporation (RECO).** La RECO est la société d'électricité nationale dédiée à la production, la transmission, la distribution et la vente d'électricité au Rwanda.
- **Rwanda Water and Sanitation Corporation (RWASCO).** La RWASCO (anciennement Electrogaz) est une entreprise de service public d'eau et d'électricité dédiée à la production, la transmission, la distribution et la vente d'électricité au Rwanda. La RWASCO est également l'opérateur en charge de l'alimentation en eau et des infrastructures d'égout en zone urbaine.
- **Rwanda Utilities Regulatory Agency (RURA).** La RURA contrôle l'octroi de licences et les réglementations associées à toutes les entreprises de service public au Rwanda.
- **Rwanda Environment Management Authority (REMA).** La REMA autorise les prélèvements d'eau, fixe les normes relatives à la qualité de l'eau et à son rejet, et réalise des études d'impact environnemental.

Les initiatives d'électrification au Rwanda peuvent être globalement divisées en deux groupes :

- **Les services d'extension de réseau** - fournis par la RECO, et concernent essentiellement les zones urbaines. Dans le cadre de la vision du gouvernement, des plans sont en cours pour développer le réseau existant, bien que ces plans restent dans les limites de la ville.
- **Hors réseau** - quelques projets ruraux sont en cours, mais des plans du gouvernement sont en place afin de raccorder les foyers ruraux et les entreprises. Les quelques bureaux de district disposant d'un raccordement en 2012 recevront une centrale solaire ou une micro centrale hydroélectrique ou en ont déjà une. De plus, plusieurs programmes sont également en place pour électrifier les écoles, les hôpitaux et les centres médicaux via des centrales solaires ou de micro centrales hydroélectriques. Apparemment, toutes les institutions publiques situées à plus de cinq kilomètres du réseau devraient bénéficier de solutions d'énergie renouvelable décentralisées.

Défis

En dépit des efforts considérables réalisés par le gouvernement et de la volonté internationale de soutenir le secteur de l'électricité, des défis majeurs restent à affronter avant de pouvoir observer un accès accru pour les populations rurales. La topographie du paysage rwandais rend coûteuse l'extension du réseau. En dépit des subventions accordées par le gouvernement, la capacité de la population à payer le raccordement et la consommation reste un revers majeur pour les foyers à bas revenus¹.

Lighting Africa

Au Rwanda, l'objectif de Lighting Africa est d'appuyer le gouvernement dans la création d'un environnement favorable à l'élimination progressive des sources d'éclairage traditionnelles et de développer l'extension du réseau actuel, ainsi que

¹ Amélioration de l'accès de la population rurale à l'électricité, article de l'Agence de développement belge.
<http://www.btcctb.org/fr/casestudy/am-lioration-lacc-s-population-rurale-l-lectricit>

Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

ses efforts d'électrification des zones rurales hors réseau grâce à des solutions d'éclairage hors réseau innovantes. Les progrès récents réalisés dans la technologie de l'éclairage, y compris les lampes fluorescentes compactes (LFC) et les diodes électroluminescentes (DEL), promettent un éclairage propre, portable, durable, moins coûteux et de meilleure qualité. Lighting Africa a pour objectif de mobiliser le secteur privé dans l'objectif de fournir aux consommateurs des zones rurales, urbaines et périurbaines ne disposant pas d'un accès à l'électricité, pour l'essentiel des ménages à faibles revenus et des micro entreprises, un éclairage durable, renouvelable et propre.

Les options d'éclairage au Rwanda

Jusqu'à présent, il n'existe aucun projet « officiel » pour promouvoir l'éclairage hors réseau moderne au Rwanda².

Le Rwanda compte **deux entreprises spécialisées dans le solaire**. Il s'agit de deux petites entreprises qui assurent actuellement la promotion de la vente de produits d'électricité à faible coût, y compris de petites lampes PV, des chargeurs de batterie de téléphone, des lampes sans module PV et des systèmes domestiques solaires.

Un marché des biens en rapide évolution. Plusieurs organisations publiques et privées pourraient s'intéresser au déploiement d'un programme d'éclairage moderne dans l'objectif d'atteindre un nombre maximum de foyers dans les zones rurales et périurbaines.

Les entreprises nouvellement créées sont relativement rares. La seule qu'il vaille la peine de noter est Pisat Solar, qui bénéficie du soutien d'une ONG américaine, qui a récemment entamé la promotion de sa lampe solaire K-light, relativement chère.

Où va le marché de l'éclairage hors réseau ?

Le gouvernement s'est récemment embarqué dans un effort d'électrification d'envergure et ambitieux, « the Roll-out », dont l'intention est de couvrir 25 pour cent de la population d'ici 2012 et 30 à 50 pour cent d'ici 2020, par rapport aux 6 pour cent en 2010. Il s'agit d'une tâche considérable et dont les chances de réussite sont raisonnables ; le programme de 300 millions d'USD est financé par le Budget, et par une combinaison de bailleurs qui apportent leur soutien au programme. Le nombre de clients devrait passer de 137 000 à l'heure actuelle à plus de 300 000 d'ici 2012 (pour atteindre un taux de raccordement global de 16 pour cent). Avec la mise en œuvre de ce plan, le nombre de foyers non raccordé diminuera pour passer d'environ 1,9 million à 1,7 million³. Voir la Figure 1 ci-dessous, qui montre le nombre de foyers urbains et ruraux raccordés et non raccordés entre 2010 et 2020; le taux de raccordement des foyers urbains reste à 61 pour cent (ce qui est le cas en 2010).

² Officiel dans le sens où de tels projets seraient gérés par le gouvernement ou un bailleur spécifique.

³ Il conviendrait d'indiquer le nombre de personnes par foyer (5 ?) étant donné que ce nombre est un peu déroutant lorsque l'on parle de plus de 10 millions de personnes n'ayant pas accès à l'électricité.

En collaboration avec:

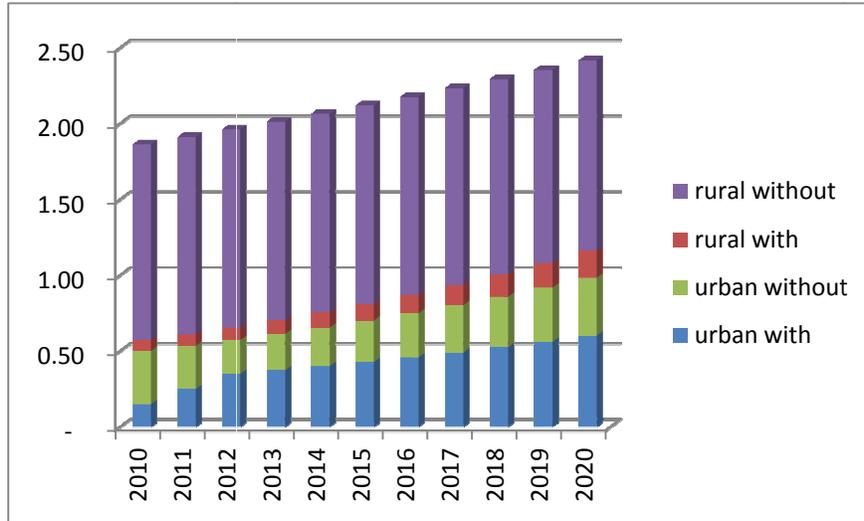


Africa Renewable Energy
Access Program (AFREA)



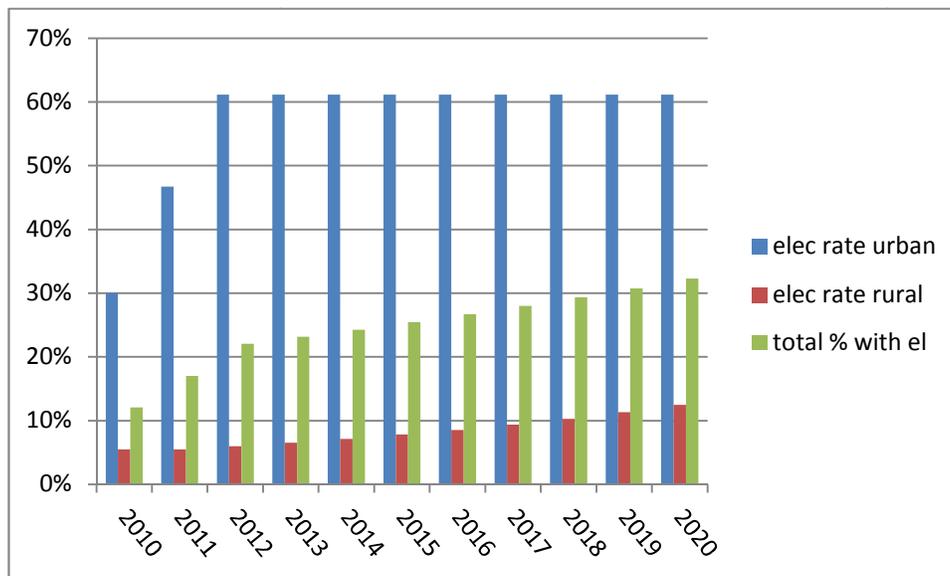
Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

Figure 1 : Population et raccordements prévus



La Figure 2 ci-dessous illustre les taux d'accès à l'électricité projetés, suite au programme de déploiement, avec une très forte croissance au cours des premières années et une croissance très agressive par la suite. Ces informations sont ensuite utilisées afin de développer des estimations pour les marchés de l'éclairage moderne hors réseau. Une fois de plus, les deux ne sont pas en concurrence mais se complètent: les foyers disposant d'un raccordement au réseau n'ont pas véritablement de raisons d'acheter de produits d'éclairage hors réseau moderne. D'un autre côté, les foyers qui ne sont pas raccordés au réseau pourraient souhaiter obtenir un produit d'éclairage peu coûteux.

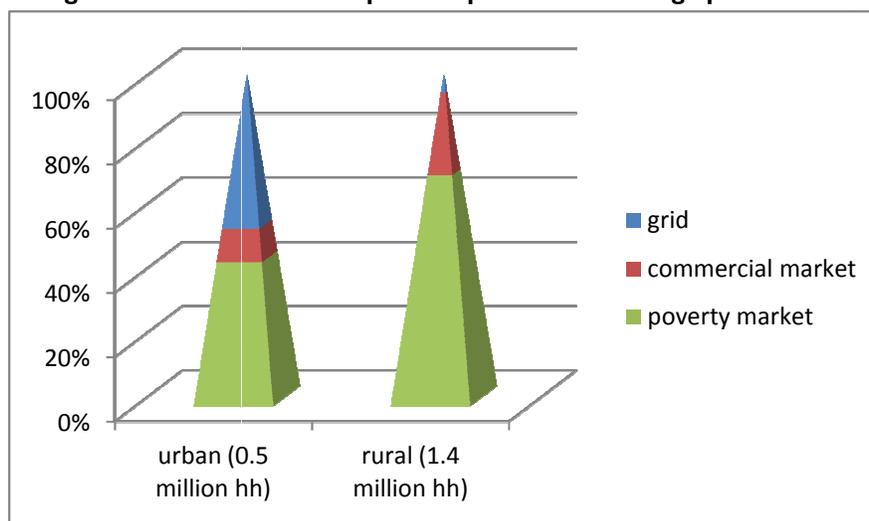
Figure 2 : Modélisation de la croissance de l'accès à l'électricité au Rwanda d'ici 2020



Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

En utilisant ces modèles, il est également utile d'analyser quels groupes au sein des populations rurales et urbaines seront les plus susceptibles d'être intéressés par les produits d'éclairage, et s'ils seront prêts à payer les produits, et en seront capables. La Figure 3 montre comment les populations urbaines et rurales peuvent être décomposées en groupes de marchés cibles potentiels. Cette analyse est nécessaire car, comme le suggèrent les sections suivantes relatives à la politique, l'assistance aux groupes disposant de revenus inférieurs pour leur permettre d'accéder aux produits d'éclairage nécessitera des recommandations politiques différentes de celles qui se rapportent aux groupes à moyens revenus ou à revenus élevés.

Figure 3 : Taille du marché pour les produits d'éclairage peu coûteux



Dans l'analyse ci-dessus, on compte six marchés principaux :

- Le marché urbain et rural raccordé au réseau. Ce marché pourrait acheter des produits d'éclairage à titre d'éclairage de secours en cas de panne de réseau, mais il s'agit d'un marché totalement commercial intéressé par un produit d'éclairage essentiellement « temporaire ». Le marché rural raccordé au réseau est négligeable en raison des faibles taux d'accès en zone rurale.
- Le marché urbain et rural hors réseau commercial. Il s'agit d'un marché des produits d'éclairage commercial qui a déjà commencé à se développer, et qui se développera avec ou sans l'assistance de Lighting Africa. Des opportunités existent, notamment dans les zones rurales.
- Les marchés urbains et ruraux de la « pauvreté ». Ce marché hors réseau est limité par les revenus, ainsi que par l'isolement géographique, et ne pourra accorder la priorité aux produits d'éclairage en raison des coûts initiaux élevés. Une intervention politique serait nécessaire pour ouvrir ce marché. Il s'agit de loin de la partie la plus importante du marché potentiel.

Politique et environnement institutionnel pour l'éclairage hors réseau moderne

Mesures fiscales

Trois impôts principaux sont appliqués à l'équipement : les taxes d'importation, à 30 pour cent de la valeur coût, assurance, fret (CAF), une retenue à la source de 5 pour cent, et une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 18 pour cent.

En collaboration avec:



Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

Le résultat en est une augmentation totale du prix d'environ 60 pour cent de la valeur CAF⁴, en rendant l'accès difficile aux consommateurs pauvres. L'énergie renouvelable et certains types d'équipement économiques sont exonérés des taxes d'importation ou des taxes d'importation réduites s'appliquent. L'essentiel de l'équipement est associé au PV, au chauffage solaire de l'eau ou aux systèmes de biogaz, et principalement sous la forme d'un système complet.

Kérosène et combustibles. Il n'existe plus de subventions directes des hydrocarbures; ces derniers sont au contraire taxés (taxes, TVA), et en conséquence, les prix du kérosène, du gasoil et du pétrole sont comparables à ceux observés dans la plupart des pays européens. Le kérosène a longtemps été subventionné à titre de principale alternative d'éclairage pour les zones rurales, mais ces subventions ont été supprimées. Une taxe sur l'énergie est cependant appliquée à tous les hydrocarbures, à l'exception du kérosène utilisé à des fins d'éclairage, résultant sur un prix de vente réduit de 22 % par rapport à celui du gasoil.

Les produits PV et d'éclairage. Bien que les panneaux PV soient exonérés, les batteries ne le sont pas, à moins qu'elles ne soient fournies avec un système PV. Les lampes hors réseau ne bénéficient d'une exonération que si elles sont importées avec un module PV. On ne connaît pas la raison derrière ceci, bien qu'il semblerait s'agir d'une question de mise en application; le double objectif de l'exonération et de promouvoir l'équipement fonctionnant à l'énergie renouvelable et l'équipement économique à faible consommation d'énergie. À cet égard, une lampe hors réseau pouvant être utilisée comme lampe d'urgence dans des zones raccordées au réseau ne devraient pas bénéficier de cette exonération, mais la même lampe serait utile en zone rurale. Les LFC bénéficient également d'une exonération, mais on ne sait pas si celle-ci s'applique uniquement aux lampes de 220 V CA ou si elle s'applique également aux lampes de 12 V CD. La liste a été approuvée avant l'arrivée des lampes à DEL, mais ces dernières devraient être intégrées à la catégorie des ampoules basse consommation. Les importateurs n'ont pas indiqué devoir verser des taxes d'importation sur ces lampes.

La TVA s'applique à toutes les marchandises, à l'exception de quelques activités d'électrification rurale réalisées par la RECO; les investissements de la RECO destinés à développer le réseau et à la génération de capacité ne sont pas exonérés de la TVA, ni des taxes d'importation, bien que le gasoil destiné aux centrales thermiques d'Aggreko soit exonéré des taxes d'importation et de la TVA. Au moins, ces subventions sont transparentes, et la RECO doit demander à Minecofin de verser la subvention à Rwandainvest pour le compte de la RECO, mais il s'agit dans une certaine mesure d'une procédure lourde. Une augmentation immédiate de l'accès pourrait entraîner des bénéfices importants si la TVA est assouplie sur les produits d'éclairage moderne et le matériel de rechargement de batteries, comme cela a été le cas pour l'équipement de technologies de l'information et des communications (TIC). Le marché de l'équipement d'éclairage est négligeable à l'heure actuelle, par conséquent, l'annulation de la TVA n'a pas d'impact financier. Même quand l'intégralité du marché est en théorie alimenté en un an, la TVA devrait s'élever à 15 à 25 millions d'USD, soit peu par rapport à la TVA appliquée aux importations de produits pétroliers.

Lois régissant le développement des entreprises privées. La vision à 2020 illustre les objectifs du gouvernement à moyen terme. Du fait de sa position de pays enclavé, le Rwanda souhaiterait vivement réduire sa dépendance aux importations d'énergie étrangère, et a mis l'accent sur l'énergie renouvelable ou l'énergie localement produite. L'utilisation de biomasse sera ramenée à 50 % du bilan énergétique d'ici 2020, par rapport aux 86 % actuels. Ceci devrait se faire par l'utilisation de combustibles modernes comme le GPL et le kérosène, et l'utilisation accrue d'électricité⁵.

Les lois applicables au secteur privé dans le pays sont strictes et l'on observe un élan en faveur de la privatisation des services publics et de la promotion de l'implication du secteur privé. Des avantages sont proposés aux investisseurs étrangers sous la forme d'exonérations fiscales, de réduction des tarifs d'importation, etc. Le pays a développé un

⁴Pour une valeur CAF de 100, le total après taxe devient 159: CAF * (1 + 30 pour cent + 5 pour cent) * (1 + 18 pour cent)

⁵ La différence de prix entre la biomasse et les combustibles fossiles ou l'électricité est considérable, et il conviendrait de se demander s'il s'agit d'un objectif réaliste.

En collaboration avec:



Africa Renewable Energy
Access Program (AFREA)



Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

environnement réglementaire stricte, qui d'un côté semble excessivement critique, mais de l'autre crée clarté et transparence. Des études d'impact environnemental doivent être soumises au Rwanda Development Board, bien que le travail d'étude et d'évaluation actuel soit réalisé par l'Agence rwandaise en charge de l'environnement (REMA). Une autre conséquence de l'environnement réglementaire est que l'administration fiscale rwandaise a parfaitement conscience de toutes les activités commerciales et les suit de près. La Rwanda Utilities Regulatory Agency (RURA) a été créée afin de superviser les opérations des entreprises de service public privées et publiques. La RURA opère en l'absence de loi sur l'électricité, qui permettrait de créer les règles en vertu desquelles il serait possible d'opérer. La loi sur l'électricité est en cours d'élaboration - depuis les quelques dernières années.

Les acteurs privés se plaignent du régime d'imposition: les taxes d'importation sur certains équipements et la TVA appliquée partout. Il affirment que les affaires pourraient considérablement s'accélérer si ces régimes d'imposition étaient assouplis, et citent l'exemple des ordinateurs. Les entreprises récemment créées obtiennent des bénéfices temporaires sur les importations et pourraient disposer d'exonérations fiscales, en fonction du type et du niveau d'activité. Il conviendrait d'envisager un allègement fiscal pour l'énergie renouvelable et les options d'éclairage moderne hors réseau destinées à une utilisation en mode hors réseau.

Mécanismes de financement. Les banques ont injecté des fonds par le biais de prêts ou de contrats de crédit-bail aux entrepreneurs privés pour la réalisation de projets de micro énergie hydraulique; les fournisseurs de capital risque se penchent aujourd'hui sur la même chose. La Banque Populaire, ainsi que la Société néerlandaise pour le financement du développement (FMO), fournissent le financement pour des digesteurs domestiques de biogaz. La Banque rwandaise de développement (BRD) disposait d'un mécanisme de financement pour les systèmes PV domestiques ; le nombre de bénéficiaires de ce mécanisme est inconnu.

L'efficacité du secteur privé. Les entreprises du secteur privé sont présentes au Rwanda, bien que bon nombre ne disposent pas d'employés réguliers ou n'aient que très peu d'employés, et seraient trop petites pour être intégrées à la catégorie des petites et moyennes entreprises (PME). L'intérêt du secteur privé réside souvent dans les programmes financés par les bailleurs, qui forment une large part du marché de l'équipement d'éclairage et PV actuel, et dans lesquels il est plus aisé de puiser que le développement du commerce au moyen d'un véritable développement du marché. La capacité technique de bon nombre d'entreprises privées est limitée. Cependant, comme cela a pu être démontré par le développement de micro centrales hydrauliques en vertu d'un programme de PPP par le GTZ, les entreprises locales sont prêtes à apprendre et à acquérir de l'expertise sur une période relativement courte.

Les entreprises d'électricité et d'eau, la RECO et la RWASCO (combinées à ELECTROGAZ par le passé) sont des entreprises publiques exploitées selon le droit commercial privé. Il s'agit des plus grandes entreprises au Rwanda, et elles disposent d'une bonne capacité technique et font relativement bien leur travail. Pendant quelques années, une grande entreprise allemande a assuré la gestion d'ELECTROGAZ en vertu d'un contrat de gestion, mais a retransféré cette responsabilité à ELECTROGAZ. Certaines entreprises privées ont commencé à développer leurs activités dans le segment du petit éclairage et du rechargement de batteries, mais il est encore trop tôt pour s'exprimer sur leurs futurs résultats. Six à huit entreprises privées commercialisent des systèmes solaires domestiques, mais il s'agit essentiellement d'une activité complémentaire. Bien que ces entreprises répondent aux besoins du marché lucratif du secteur public (hôpitaux, écoles), elles pourront également à l'occasion vendre à des particuliers. Les deux plus grandes entreprises vendent moins de 15 kW par an. Le marché actuel tourne autour d'environ 60 kW par an; la capacité installée totale (public+privé) tourne autour d'un mégawatt. Elles se concentrent sur les grand systèmes, tels que ceux de 100 W et plus, et non sur les micro lampes.

En collaboration avec:



Africa Renewable Energy
Access Program (AFREA)



Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

Conclusions et recommandations

Principales barrières

- *Le manque de reconnaissance des produits hors réseau, à titre d'option complémentaire et intérimaire pour l'accès rural à l'énergie moderne.* Les solutions d'éclairage hors réseau moderne ne sont pas explicitement mentionnées dans les documents de politique de développement du gouvernement.
- *Le coût élevé des affaires au Rwanda.* L'environnement actuel des affaires est difficile pour les entreprises privées en raison de facteurs tels que la position enclavée du pays, les procédures douanières relatives aux biens importés coûteuses et la forte imposition des produits d'éclairage hors réseau par rapport à l'électricité et au kérosène, qui ne sont pas taxés.
- *La faible priorité que les consommateurs accordent aux produits d'éclairage hors réseau.* La valeur associée à l'éclairage n'est pas la même que celle associée à d'autres produits de masse. Le désir d'éclairage moderne n'existe pas, étant donné que des normes d'éclairage faibles prévalent toujours dans leur environnement. La norme d'éclairage promue par le gouvernement et les bailleurs a toujours été l'électricité du réseau ou les systèmes PV coûteux, ce qui n'a pas incité les consommateurs à considérer les appareils d'éclairage moderne hors réseau comme une option pour améliorer leur qualité de vie.
- *Des produits de mauvaise qualité sur le marché.* Le marché est dominé par des produits peu coûteux et de mauvaise qualité. On note l'absence de normes de qualité et de moyens de faire la distinction entre les produits de bonne et de mauvaise qualité. Une mauvaise qualité des produits peut entraîner une détérioration du marché.
- *Un faible pouvoir d'achat d'une importante partie des utilisateurs d'éclairage hors réseau.* Au Rwanda, le principal marché se trouve dans les zones rurales où le pouvoir d'achat des foyers est très faible. Les foyers ne peuvent payer le coût d'acquisition initial en liquide.
- *L'incapacité de la part des entreprises à investir des capitaux dans le stock et l'absence d'accès au financement.* La plupart des entreprises ne disposent pas de la capacité financière pour investir dans le stock car il s'agit de petites entreprises qui ne disposent pas de suffisamment d'actifs. L'emprunt d'argent dans des banques commerciales nécessite des garanties considérables, dont bon nombre de petites entreprises ne disposent pas.

Principales recommandations

Encourager la participation politique. Les appareils d'éclairage hors réseau moderne sont supérieurs au kérosène et autres sources d'éclairage traditionnelles. Ceci doit être clairement reconnu dans les documents de politique du gouvernement et doit être intégré aux stratégies de développement et de réduction de la pauvreté du pays ainsi qu'au programme de déploiement des activités d'électrification rurale. L'adhésion politique est une condition pour permettre à d'autres mesures politiques de permettre le développement rapide du marché de l'éclairage moderne de qualité, car ceci influencera l'orientation politique et renforcera la confiance des acteurs (agences gouvernementales, secteur privé, ONG, bailleurs et consommateurs).

Améliorer la sensibilisation et l'éducation. La sensibilisation et l'éducation des principales parties prenantes sont essentielles. Les produits sont nouveaux sur le marché et leurs bénéfices n'ont pas encore été correctement mesurés par la plupart des activités du marché. Les consommateurs doivent être incités à acheter les produits d'éclairage. Les entreprises doivent être encouragées à vendre des produits d'éclairage et tous les niveaux du spectre politique (du niveau local au niveau national) doivent être informés du rôle des solutions d'éclairage moderne.

Résoudre les problèmes de qualité des produits. Il est essentiel de promouvoir des produits de bonne qualité, car les produits de mauvaise qualité peuvent entraîner un mécontentement des consommateurs et détériorer le marché. Des normes développées au niveau international, comme celles développées par Lighting Africa, peuvent susciter la confiance du marché et éviter un processus de développement de normes nationales coûteux. De plus, un label de qualité devrait

En collaboration avec:



Africa Renewable Energy
Access Program (AFREA)



Note de rapport de politique Lighting Africa - Rwanda

permettre aux consommateurs de faire la distinction entre les produits de bonne qualité et les produits de mauvaise qualité. Des incitations ne devraient être accordées qu'aux produits certifiés en vertu de ces normes et labels de qualité.

Mettre à la disposition du marché des produits de haute qualité et d'un coût abordable pour les consommateurs. Deux mesures doivent être combinées. La première consiste en exonérations (temporaires) de la TVA sur les importations de produits d'éclairage hors réseau moderne de qualité. Son objectif est d'encourager les acteurs privés à investir dans le marché de l'éclairage moderne en supprimant les impôts sur les produits de bonne qualité éligibles. Ceci rendra le coût des appareils d'éclairage moderne de qualité plus accessibles. Elle présente également l'avantage de commencer par développer le segment commercial du marché, qui peut encore réduire les prix pour d'autres segments du marché. La seconde mesure devrait être de proposer un soutien aux entreprises d'éclairage, comme le microcrédit pour l'achat de stock, les facilités d'achat en gros, les garanties pour les importations conséquentes et le soutien financier pour la mise en place de systèmes de distribution ruraux.

Subventionner le bas de la pyramide. Des subventions destinées aux familles pauvres des régions rurales et périurbaines seront nécessaires à une date ultérieure afin de toucher ceux qui vivent sous le seuil de la pauvreté. Le subventionnement de ces foyers est également une question d'équité sociale étant donné que l'électricité et le kérosène sont disponibles à un prix inférieur au prix de revient. De plus, le gouvernement peut économiser de l'argent sur le subventionnement du kérosène et le réallouer pour développer l'utilisation de d'éclairage moderne hors réseau dans les zones rurales.

À propos de Lighting Africa

Lighting Africa, un programme conjoint d'IFC et de la Banque Mondiale, a pour objectif d'accélérer le développement des marchés des produits d'éclairage hors réseau modernes en Afrique subsaharienne, où environ 10 à 30 pour cent des revenus des foyers sont consacrés à des produits d'éclairage à base de combustibles dangereux et de mauvaise qualité. L'objectif est de mobiliser le secteur privé et de l'appuyer afin de fournir un éclairage de qualité, d'un coût abordable, propre et sans danger à 2,5 millions de personnes en facilitant la vente de 500 000 unités d'éclairage hors réseau d'ici 2012 (objectif atteint, avec plus de 4 millions de personnes touchées), tout en créant une plateforme commerciale viable réalisant la vision de fournir à 250 millions de personnes des produits d'éclairage hors réseau modernes d'ici 2030.

À propos du Fonds de conseil en infrastructure publique-privée (PPIAF)

Le PPIAF est un fonds multi bailleurs apportant une assistance technique aux gouvernements des pays en développement en soutien à l'environnement favorable aux investissements privés, et notamment les politiques, lois, réglementations institutions et la capacité gouvernementale nécessaires. Il aide également les gouvernements à développer des projets d'infrastructure spécifiques avec la participation du secteur privé. Le PPIAF est un bailleur majeur du programme Lighting Africa, soutenant les études sur la politique relative à l'éclairage hors réseau et les conférences internationales sur l'éclairage hors réseau.

À propos du Programme d'accès aux énergies renouvelables en Afrique (AFREA)

L'AFREA a été créé en 2009 pour aider à répondre aux besoins en énergie et à élargir l'accès aux services énergétiques dans les pays d'Afrique subsaharienne. Les fonds de l'AFREA permettent de soutenir la mise en œuvre de la stratégie de l'Unité Énergie pour la région Afrique de la Banque mondiale (AFTEG) ainsi que ses clients, par le biais d'activités d'analyse et de conseil, tout en fournissant une assistance technique exécutée par le bénéficiaire et des aides aux investissements contribuant à accélérer le déploiement de systèmes d'énergie renouvelable dans la région. L'AFREA est un bailleur du programme Lighting Africa.

En collaboration avec:



Africa Renewable Energy
Access Program (AFREA)

