

## Note de rapport de politique

### Tanzanie

Cette note est le résumé d'un rapport préparé par Lighting Africa en vue d'identifier les principales barrières politiques à l'adoption de produits et services d'éclairage moderne en Tanzanie (RDC), et propose des recommandations afin de les atténuer. (Rapport de politique Lighting Africa : Tanzanie, juillet 2010, préparé par Marge et Econoler, avec mises en œuvre subséquentes par l'équipe Lighting Africa). Le rapport a été préparé à partir de consultations avec un large éventail de parties prenantes issues de 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. La Tanzanie est l'un des huit pays étudiés.

### Présentation du secteur de l'énergie

Globalement, l'accès à l'électricité est très faible en Tanzanie par rapport à la moyenne africaine, l'accès au réseau n'atteignant que 14 pour cent du pays. Comme bon nombre d'autres pays d'Afrique subsaharienne, cet accès n'est pas réparti de manière équitable entre les zones urbaines et rurales, et les foyers ruraux souffrent d'un faible taux de connexion (trois pour cent). La demande en électricité progresse de 13 à 15 pour cent par an, mais l'essentiel de cette croissance est limitée aux zones urbaines, et se rapproche rapidement de sa capacité de production maximale. Le secteur de l'énergie rurale est dominé par la biomasse traditionnelle, essentiellement utilisée pour cuire les aliments (environ 90 pour cent de l'utilisation finale), et l'utilisation du bois de feu, des déchets de la biomasse et du charbon. Ceux-ci sont produits dans les zones rurales et principalement vendues dans les marchés urbains.

Environ huit pour cent de l'énergie tanzanienne est issue de gazoil, d'essence et de carburant d'aviation importés utilisés par les marchés des transports et de la production, le gaz de pétrole liquide (GPL) étant utilisé par le marché du combustible de cuisson urbain. La Tanzanie dispose d'une large quantité de ressources énergétique sous-développées, comme l'hydroélectricité, l'énergie géothermale, le gaz naturel, le charbon, l'uranium, l'énergie éolienne, l'énergie solaire et la biomasse. L'électricité utilisée en Tanzanie est fournie par TANESCO, la société de services publics chargée de la gestion du réseau. TANESCO dispose d'une capacité installée d'environ 1 273 MW, l'énergie utilisée provenant de l'énergie hydraulique locale (54 pour cent) et du gaz naturel (46 pour cent).

La politique énergétique est régie par un document datant de 2003 guidant le secteur sur la base de l'économie libéralisée et d'une volonté d'augmenter l'accès au niveau national.

Une nouvelle politique rurale est à l'état de version préliminaire ; une stratégie pour l'énergie renouvelable est également en cours de développement. Les principales agences gouvernementales impliquées dans le marché de l'énergie sont résumées au Tableau I.

#### Présentation générale de la Tanzanie

- Population : 42 millions d'habitants
- PIB par habitant : 1 400 USD
- Taux de croissance du PIB : 7 pour cent
- Politiquement stable
- Croissance économique soutenue
- Secteurs clés : Agriculture, industrie, tourisme
- Infrastructures en développement
- Doté de ressources minérales
- Membre de la Communauté de développement d'Afrique orientale et australe



## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

**Tableau I. Principales agences gouvernementales dans le secteur de l'énergie tanzanien**

- **Ministère de l'Énergie et des Minerais (MEM).** Chargé de contrôler le développement des ressources énergétiques et minières. <http://www.mem.go.tz>
- **La Rural Energy Agency (REA).** L'agence de mise en œuvre du gouvernement pour les programmes d'électrification rurale et le développement du secteur de l'énergie. Gère également le Rural Energy Fund (REF). <http://www.rea.go.tz>
- **L'Energy and Water Utilities Regulatory Authority (EWURA).** Agence de réglementation multisectorielle autonome chargée de la réglementation technique et économique des secteurs de l'électricité, du pétrole, du gaz naturel et de l'eau. L'agence est chargée de l'octroi de licences, de la révision des tarifs, du suivi de la performance et des normes relatives à la qualité, la sécurité, la santé et l'environnement. <http://www.ewura.go.tz>
- **Tanzania Electric Supply Company (TANESCO).** Chargée de la production, de la transmission et de la fourniture d'électricité de la manière la plus efficace, la plus compétitive et la plus viable possible. <http://www.tanESCO.co.tz>
- Les processus de dédouanement et d'acheminement impliquent la facilitation d'autres institutions telles que la Clearing and Forwarding Agents, la Tanzania Harbors Authority (THA), la Customs Inspection Company (TISCAN) et les agences maritimes.

Les initiatives d'électrification tanzaniennes peuvent être grossièrement divisées en quatre groupes :

- **Les efforts d'extension du réseau** gérés par la TANESCO.
- **Efforts d'extension du réseau rural** financés par la REA et le REF et gérés par la TANESCO. L'Agence suisse de développement international (SIDA) soutient également le développement du réseau par le biais du REF. Le programme Tanzania Energy Development and Access Program (TEPAD) soutient, avec l'aide de la Banque mondiale et du Fonds mondial pour l'environnement (FEM), des projets pilotes d'électrification à faible coût destinés à réduire les coûts de l'extension du réseau rural.
- **Le projet d'Independent Mini-Grids**, financé par le REF et géré par la TANESCO et les producteurs d'énergie indépendants (PEI). Le TEPAD soutient une large partie de ce travail, fournissant aux PEI des subventions basées sur la performance afin de raccorder les consommateurs des zones rurales.
- **Des systèmes autonomes**, qui sont des initiatives pilotées par le secteur commercial et bénéficiant d'un soutien modeste de la REA/du REF et de consommateurs privés. Le TEPAD soutient une large partie de ce travail.

Le gouvernement a promu de manière agressive l'accès dans les zones rurales par le biais de la REA, tel que cela est indiqué par exemple par l'augmentation des financements destinés à l'électrification des régions rurales, passant de 7,4 millions de dollars en 2007/08 à 27 millions de dollars en 2009/10. La REA et la TANESCO déploient rapidement de nouvelles approches destinées aux services d'électricité basés sur le réseau, isolés et autonomes. Cependant, même avec une extension de ces approches, une large part de la population restera en arrière. Le gouvernement reconnaît cette situation et la nécessité imminente d'adopter des approches permettant de mettre à disposition les services d'éclairage aux personnes qui sont loin du réseau et/ou ne peuvent se permettre l'achat de systèmes solaires domestique (SSD).

### Lighting Africa

Sur cette toile de fond, Lighting Africa cible les besoins en éclairage des consommateurs sans accès à l'électricité des zones rurales, urbaines et périurbaines, qui pour l'essentiel sont des foyers à faibles revenus et des micro entreprises. Lighting Africa a pour objectif de mobiliser le secteur privé afin de proposer des alternatives aux options d'éclairage conventionnelles, qui sont généralement coûteuses, inefficaces, de mauvaise qualité et dangereuses. 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, portatif, durable, moins coûteux et de meilleure qualité. Pour Lighting Africa, le défi est de rendre ces produits accessibles, abordables et de bonne qualité pour les populations pauvres vivant dans les zones non électrifiées et sous desservies en Tanzanie dans un effort pour s'aligner sur le programme d'électrification rurale du pays et le compléter.

En collaboration avec :



Africa Renewable Energy  
Access Program (AFREA)



## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

### Les options d'éclairage en Tanzanie

En Tanzanie, les sources d'éclairage peuvent être divisées en raccordement au réseau, éclairage au kérosène (et méthodes traditionnelles), technologies d'éclairage moderne hors réseau et systèmes basés sur les piles photovoltaïques (PV). En 2002, le kérosène était le principal combustible utilisé dans l'éclairage, tant dans les zones urbaines que dans les zones rurales (à l'exception de Dar-es-Salaam), et comptait pour 84 pour cent de la totalité des combustibles d'éclairage (voir Tableau 2). Si l'on considère qu'environ 123 tonnes métriques de kérosène sont utilisées à des fins d'éclairage en 2002, cela correspond à environ 2 litres par mois par personne ne disposant pas d'un accès à l'électricité.

**Tableau 2. Les sources de combustible d'éclairage en Tanzanie (en pour cent)**

Source	Dar-es-Salaam	Autres zones urbaines	Zones rurales	Tanzanie continentale
Electricité	56	29	1	9
Solaire	1	0.5	1	0.6
Biogaz	0.1	0.1	0.2	0.2
Kérosène	40	70	90	84
Bougies	2	0.3	0.3	0.4
Bois de feu	0.1	0.4	7	5
Autre	0.4	0.3	0.4	0.4
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : NBS, 2002 ; le total pourrait ne pas correspondre à 100 pour cent en raison d'erreurs d'arrondissement

Le marché de l'éclairage moderne ne commence à s'ouvrir que maintenant. Il progresse sur trois fronts : les sociétés de PV solaire existantes ; le marché des biens à circulation rapide ; et les sociétés récemment créées qui se concentrent sur les produits d'éclairage hors réseau moderne.

- **Les entreprises de produits solaires existantes** tendent à se concentrer sur des projets d'envergure et la vente d'équipement.
- **Le marché des biens à circulation rapide** pour les produits d'éclairage n'est pour l'essentiel pas mesuré et n'est pas réglementé. Ce marché est essentiellement alimenté par l'Extrême-Orient, avec des produits de mauvaise qualité circulant en fonction de leur prix. Ce marché fournit davantage d'appareils d'éclairage peu coûteux que le marché du solaire. Les lampes à DEL, les lampes fluorescentes, et les appareils d'éclairage multifonction/radio/chargement de téléphone portable sont courants en magasin. Suite à des discussions avec des propriétaires de magasins, on a pu observer qu'ils vendaient les produits demandés par les clients et proposés par les fournisseurs. Le prix était un facteur clé dans le choix d'un produit, le marché principal étant perçu comme étant destiné à fournir un éclairage de secours. En raison de l'influence de la REA et de la présence plus importante de Lighting Africa en Tanzanie, les magasins commencent à avoir conscience des produits ayant satisfait aux normes de qualité de Lighting Africa.
- **Des entreprises nouvellement créées** qui se concentrent sur les produits d'éclairage de grande qualité ayant satisfait aux tests de qualité de Lighting Africa sont arrivées sur le marché et deviennent bien établies dans les zones qu'elles ciblent. Certaines se sont associées avec des fournisseurs de produits solaires. D'autres cherchent à développer de nouveaux canaux de distribution capables
- d'atteindre des volumes élevés. Jusqu'à présent, la portée du marché de ce segment se développe rapidement, notamment en raison de la réussite du programme Lighting Rural Tanzania Competition de la REA (voir encadré).

En collaboration avec :



Africa Renewable Energy Access Program (AFREA)



## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

### Lighting Rural Tanzania Competition 2010

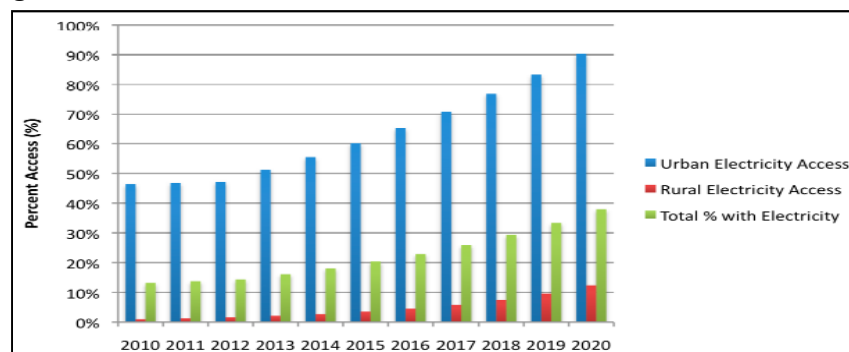
La REA a travaillé avec la Banque mondiale et Lighting Africa pour identifier et mettre en œuvre des stratégies afin de déployer des technologies d'éclairage moderne dans les populations hors réseau. Un programme qui a résulté de ces efforts, la Lighting Rural Tanzania Competition 2010 (LRTC2010), a émis un appel d'offre concurrentiel en vue de modèles de déploiement innovants sur le marché de l'éclairage hors réseau moderne. Ces projets recherchent des modèles évolutifs pour permettre aux technologies d'éclairage de toucher des marchés dispersés. Sur les 81 propositions soumises, 10 ont été sélectionnées pour une valeur de 982 000 USD (plus part de frais). Les projets touchent à leur fin et ont permis de fournir des informations précieuses :

- Les consommateurs paieront les produits haut de gamme, y compris les systèmes solaires domestiques (SSD), notamment si des crédits à la consommation sont disponibles.
- Un obstacle clé du marché se rapporte à l'identification de canaux de distribution efficaces afin de fournir des produits de qualité aux marchés associés à une faible marge commerciale.
- Une analyse supplémentaire est nécessaire quant au rôle du marché informel, qui peut être le moyen le « plus rapide » d'entrer sur le marché et d'amener le produit dans les zones rurales. Il y a beaucoup à apprendre des stratégies et des relations professionnelles d'autres entreprises ayant réussi à distribuer des produits sur ce marché.

### Où va le marché de l'éclairage hors réseau ?

L'étude de la Tanzanie a utilisé un modèle très simple pour estimer les taux d'accès à l'électricité jusqu'à 2020. La Figure 1 présente une projection dans laquelle les taux de raccordement urbains augmentent de 13 pour cent par an et les taux de connexion ruraux augmentent de 30 pour cent par an.<sup>1</sup> Dans un tel scénario, l'accès urbain pourrait excéder 90 pour cent d'ici 2020, mais l'accès rural restera inférieur à 20 pour cent. L'objectif du modèle est de démontrer que même si l'électrification des régions rurales à partir du réseau connaît un développement exponentiel, une part importante des familles rurales, et mêmes certaines familles urbaines, n'auront toujours pas accès à l'électricité en 2020 ; ce modèle permet d'articuler la nécessité des produits d'éclairage hors réseau pour combler les lacunes en matière d'électrification, en particulier dans les zones rurales. Il s'agit du principal marché que Lighting Africa souhaite desservir en Tanzanie.

Figure 1. Modélisation de la croissance de l'accès à l'électricité en Tanzanie



<sup>1</sup>Ces chiffres se basent sur l'hypothèse que le gouvernement augmente tous les ans le nombre de nouveaux consommateurs du pourcentage donné en sus du nombre qui s'était ajouté l'année précédente. Veuillez noter que ces chiffres constituent un compromis optimiste entre les objectifs actuels du gouvernement et la performance passée.

En collaboration avec :



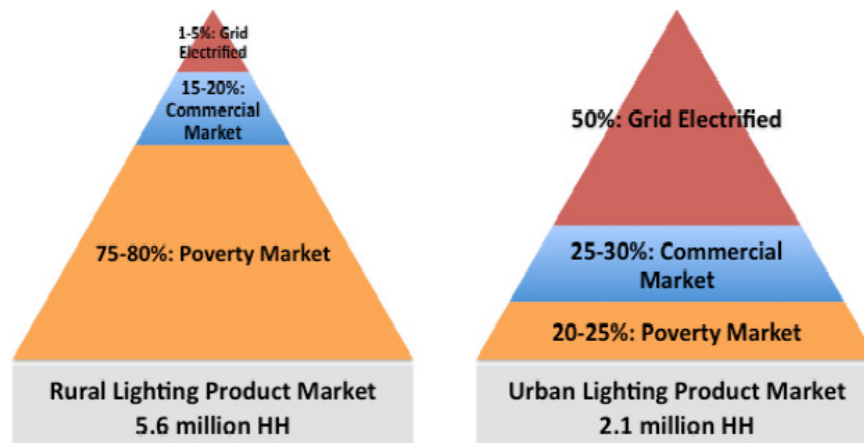
Africa Renewable Energy  
Access Program (AFREA)



## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

En utilisant ce modèle, 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 2 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, les groupes disposant de revenus inférieurs auront besoin de recommandations politiques complètement différentes de celles qui se rapportent aux groupes à moyens revenus ou à revenus élevés pour pouvoir obtenir des produits d'éclairage moderne.

Figure 2. Les marchés des produits d'éclairage ruraux et urbains



Comme le démontre la Figure 2, le marché des produits d'éclairage moderne hors réseau peut également être décomposé en six segments de marché cibles, tel que décrit ci-dessous. Il n'existe pas de chiffres « précis » pour différencier ces segments du marché ; les chiffres du gouvernement relatifs au raccordement au réseau, les chiffres de la population, les rapports de recensement et une bonne dose de bon sens ont été utilisés afin d'identifier la segmentation du marché<sup>2</sup>.

- **Le marché urbain raccordé au réseau.** Ce marché est un marché totalement commercial et intéressé par un produit d'éclairage qui sert essentiellement d'éclairage de secours en cas de panne du réseau. Il s'agit par conséquent d'un marché important en cas de réseau faible, sous dimensionné ou connaissant des baisses de tension régulières. Étant donné les campagnes de délestage fréquentes menées par la TANESCO au cours des dernières années, ce marché est susceptible d'être très pertinent et important pour la Tanzanie.
- **Le marché rural raccordé au réseau.** Dans les zones rurales, le raccordement au réseau est souvent trop coûteux pour les foyers ruraux, les produits d'éclairage hors réseau peuvent donc constituer une solution d'éclairage alternative.
- **Le marché commercial urbain hors réseau.** Un marché commercial des produits d'éclairage a commencé à se développer dans les zones urbaines hors réseau, et continuera à se développer avec ou sans intervention du gouvernement. Ceci dit, ce marché pourrait se développer plus rapidement et de manière plus durable avec des mesures d'amélioration de la qualité du produit et des campagnes de sensibilisation des consommateurs, telles que celles mises en œuvre par le programme Lighting Africa. Dans ce segment du marché, les

<sup>2</sup> Les chiffres sont basés sur les estimations plus précises de l'auteur des informations démographiques de la Tanzanie tirées des rapports de l'ONU sur le développement humain, du site internet de la CIA et de l'article « Market Characterization Study: Preparation of a Commercial PV Market Development Component in Tanzania 2006 », CAMCO. Le large éventail de chiffres reflète le manque de données claires sur le pouvoir d'achat et la pauvreté sur le marché.

## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

consommateurs n'auront pas nécessairement besoin de services de chargement solaire (ou autre service de chargement hors réseau), étant donné qu'ils pourront probablement utiliser des services de chargement basés sur le réseau, qui permettraient également à réduire le coût initial des systèmes d'éclairage hors réseau.

- **Le marché commercial rural hors réseau.** Comme les segments ci-dessus, le marché commercial rural hors réseau pourrait proposer des produits d'éclairage payables au comptant. Les principales différences par rapport aux groupes urbains sont les suivantes : (i) ces groupes sont plus largement distribués et plus difficiles à atteindre sur un plan commercial que les marchés urbains ; et (ii) ils exigeraient des appareils rechargés par des sources d'électricité hors réseau ou des postes de rechargement comme des technologies PV solaires, d'autres technologies à base d'énergie renouvelable ou de diesel.
- **Les marchés urbains de la pauvreté.** Ce marché hors réseau souffre de contraintes considérables imposées par des revenus insuffisants et ne serait pas susceptibles de hiérarchiser les produits d'éclairage en raison des premiers obstacles financiers. Ce segment est caractérisé par des consommateurs utilisant du kérosène en petites quantités ; ils ne peuvent acheter le kérosène en gros, d'électricité du réseau ou autres sources d'énergie exigeant des investissements initiaux dépassant leurs moyens. Certains types d'interventions politiques/financières pourraient être nécessaires pour permettre à ce groupe d'acheter des produits d'éclairage moderne. Généralement, ce marché n'impliquera pas de solutions d'énergie solaires pour recharger les appareils d'éclairage étant donné que des services de rechargement fonctionnant sur le réseau devraient être disponibles à des coûts inférieurs.
- **Les marchés ruraux de la pauvreté.** Comme le marché urbain de la pauvreté, ce marché du hors réseau est affecté par les revenus et n'accordera probablement pas la priorité aux coûts initiaux nécessaires pour acheter des produits d'éclairage moderne par rapport à d'autres besoins. Une large partie de ce groupe n'éclaire pas leur maison, ou utilise de petites quantités de biomasse ou de kérosène pour s'éclairer. En raison de l'isolement géographique et des prix généralement plus élevés des produits d'éclairage courants dans les zones rurales, ce groupe est le plus difficile à desservir.

Les quatre premiers segments du marché représentent les marchés commerciaux, qui exigent un effort plus limité en matière de développement. Le développement du marché commercial exige ces mesures ciblées pour mettre à disposition des produits de qualité dans les zones urbaines et rurales, informer les consommateurs potentiels des avantages de l'éclairage moderne et, si nécessaire, de gérer les autres barrières au développement du marché. Les deux derniers segments du marché nécessiteront des interventions moins importantes qui se concentreront essentiellement sur la promotion d'opportunités de financement qui contribueront à améliorer le caractère abordable des produits d'éclairage hors réseau pour ceux qui disposent de revenus limités.

### Politique et environnement institutionnel pour l'éclairage hors réseau moderne

#### Mesures fiscales

- **Kérosène et combustibles.** La Tanzanie dépense 190 millions de dollars par an dans l'importation de produits pétroliers. Une large partie de cette dépense concerne le kérosène utilisé à des fins d'éclairage. Tous les produits pétroliers, à l'exception du kérosène utilisé à des fins d'éclairage, sont soumis à une taxe sur la valeur ajoutée (TVA). En raison de son utilité pour l'éclairage en zone rurale, le kérosène bénéficie d'une réduction de prix de 25 pour cent qui se présente sous la forme d'une exemption de la TVA. Cette mesure, qui est en vigueur depuis les 10 dernières années au moins, a été élaborée afin d'améliorer l'accès des habitants des zones rurales aux services d'éclairage. Cependant, une conséquence de cette politique est qu'elle crée un désavantage concurrentiel pour tous les types de produits d'éclairage moderne susceptibles de fournir de meilleures solutions d'éclairage hors réseau.

En collaboration avec :



Africa Renewable Energy  
Access Program (AFREA)





## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

- Les produits PV et d'éclairage.** La TVA et les taxes d'importation ont été retirées des produits PV en 2005, y compris des modules solaires, contrôles de charge, batteries destinées aux produits solaires, lampes solaires et produits associés. Les appareils d'éclairage moderne hors réseau appartiennent à la catégorie des produits solaires qui font l'objet d'exemptions, et les entreprises interrogées dans le cadre de cette étude n'ont fait état que de peu, voir d'aucun problème avec les autorités douanières concernant la mauvaise interprétation de cette catégorie. Par conséquent, en général, la catégorie solaire semble bien fonctionner pour les produits d'éclairage moderne hors réseau en Tanzanie ; la politique fiscale souple appliquée au solaire est avantageuse et doit être protégée.

### **Lois régissant le développement des entreprises privées**

Globalement, l'environnement commercial est perçu comme difficile pour les nouvelles entreprises en Tanzanie. Par conséquent, les entreprises doivent transférer les frais d'investissement et d'exploitation à leurs clients. Les entreprises privées qui souhaiteraient investir dans le marché tanzanien des produits d'éclairage sont inquiètes des lois relatives à l'imposition et à l'investissement pour diverses raisons. Tout d'abord, la révision en 2006 de la loi sur l'impôt sur le revenu est, selon de nombreux investisseurs, « défavorable aux investisseurs ». Pour exemple, la loi impose les bénéfices non distribués, ce qui décourage tout réinvestissement dans l'entreprise. Ensuite, l'assiette pour l'impôt sur les sociétés relativement réduite oblige le gouvernement à imposer agressivement les entreprises qui « appliquent les règles », alors qu'une part importante de l'économie évite les taxes. Troisièmement, les entreprises se plaignent des pénalités : les permis de travail pour les Est Africains, l'absence de véritables incitations et les multiples taxes, y compris les fonds de prévoyance élevés, les taxes municipales et les impôts sur la masse salariale. Enfin, le seuil élevé d'assujettissement à la TVA pourrait signifier que les entreprises sont négativement affectées à mesure que les dépenses se développent, sans pouvoir réclamer le remboursement de la TVA.

### **Mécanismes de financement**

Généralement, les coopératives agricoles et le secteur bancaire sont relativement « riches en liquidités », et leur capacité à travailler avec les habitants des zones rurales doit être développée. Néanmoins, des taux d'intérêt élevés et la tendance du microfinancement à être basé dans les zones urbaines peuvent créer des barrières au développement de l'éclairage hors réseau moderne dans les régions rurales. Le « Cluster Program » de la REA/Banque mondiale cherche à introduire un nouveau modèle de financement avec les coopératives agricoles qui produit des résultats encourageants. Ceci pourrait constituer une source de financement possible pour l'éclairage hors réseau à l'avenir.

Les autres problèmes non résolus pour les parties prenantes actives dans les marchés de l'éclairage hors réseau sont listés ci-dessous : (a) l'absence de fonds de roulement et de financement du commerce pour les acteurs présents dans les marchés marginaux ; (ii) le manque de volonté de la part des banques à prêter et/ou les conditions de crédit déraisonnables proposées, comme des exigences strictes en matière de garantie et des taux d'intérêt élevés ; et (iii) l'absence de financements pour les consommateurs du bas de la pyramide, notamment dans les zones rurales.

### **L'efficacité du secteur privé**

Le secteur privé tanzanien manque d'entrepreneurs et de main-d'œuvre dans des secteurs clés, ce qui a pour conséquence des frais d'exploitation relativement élevés pour les entreprises. Le port de Dar-es-Salaam pose problème aux entreprises en raison de sa lenteur, et il exige que les entreprises encourrent des frais d'entreposage et de stockage élevés. Le coût de la distribution dans les zones rurales est élevé et la logistique de l'approvisionnement est difficile, car tous deux exigent de prévoir la demande plus de trois mois à l'avance, rendant les investissements risqués.

Néanmoins, plusieurs facteurs contribuent à l'amélioration de la capacité du secteur privé dans son ensemble dans le pays. Il s'agit de la croissance économique; de l'adhésion à la communauté est africaine, qui aura un effet majeur sur la Tanzanie dès lors qu'elle entrera pleinement en vigueur; et une croissance soutenue au sein des groupes de consommateurs, dont bon nombre investit dans les zones rurales. Des interventions bien ciblées du gouvernement



## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

pourraient être utiles pour aider le secteur privé à développer des entreprises rurales plus risquées et des réseaux de distribution ruraux plus coûteux.

### Qualité du produit

La qualité du produit est une question constamment soulevée par les parties prenantes au secteur de l'éclairage moderne hors réseau. En théorie, les produits doivent se conformer aux Normes nationales qui sont désormais harmonisées avec les Normes est africaines (EAS). Bien que ces normes aient été approuvées par le Parlement, elles n'ont pas encore été officiellement publiées par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Si ces normes ont été conçues pour les SSD, elles devraient également s'appliquer aux produits d'éclairage solaire qui contiennent certaines composantes identiques (comme les panneaux, lampes et batteries). Il est également nécessaire que les normes de qualité existantes soient mieux appliquées. À cet égard, le Tanzania Bureau of Standards (TBS) sera incité à assurer cette application, et des envois de produits de mauvaise qualité importés ont déjà été saisis.

Dans la pratique, les produits, et notamment les lampes torches à DEL, les appareils d'éclairage à plusieurs fonction et modules de mauvaise qualité arrivent dans le pays en grand nombre, importés par des commerçants opportunistes qui ne vérifient pas ou font fi de la qualité. Depuis 2012, le gouvernement tanzanien a introduit des règles d'inspection avant expédition afin de limiter l'importation de marchandises inférieures à la norme, y compris les produits d'énergie renouvelable.

### Conclusions et recommandations

- La Tanzanie a connu une croissance constante au cours de la dernière décennie alimentée par les revenus de l'agriculture, des richesses minières et du tourisme. La longue période d'indicateurs positifs a également résulté sur une plus grande prospérité et un pouvoir d'achat en hausse dans les centres ruraux et aux alentours.
- Néanmoins, la grande superficie du pays et l'absence d'activité économique dans de nombreuses régions ont empêché le développement d'un réseau électrique et d'autres infrastructures afin de permettre à l'essentiel de la population rurale d'accéder aux services de base, comme l'éclairage. Le gouvernement s'engage à traiter ce problème. Cependant, des approches alternatives pour permettre à tous les Tanzaniens d'avoir accès aux services d'énergie moderne dans un court laps de temps doivent être rapidement mises en œuvre car l'accès à l'énergie est un problème national essentiel.
- Le marché de l'éclairage solaire connaît une croissance rapide et sera le principal acteur dans la distribution de produits d'éclairage. Ce secteur a commencé à fournir des produits d'éclairage à grande échelle, mais la qualité des marchandises est un problème majeur. Ce problème est géré par la politique du gouvernement et la REA, avec l'aide de Lighting Africa et de son programme d'assurance qualité des produits.
- La subvention du kérosène, par l'exemption actuelle de la TVA dont il fait l'objet, entraîne des pertes majeures pour le gouvernement en termes de revenus, pertes qui s'élèvent à plus de 40 millions d'USD par an. Elle crée également une concurrence artificielle pour les produits d'éclairage moderne.

### Principales barrières

- Une mise en œuvre des politiques relativement lente.
- Un manque de soutien aux initiatives agressives de développement de l'énergie rurale.
- Le coût élevé des affaires.
- Les problèmes relatifs au port, qui ralentissent le mouvement des marchandises d'éclairage dans le marché et augmentent le coût du produit.
- Les subventions du kérosène en tant que combustible d'éclairage rendent la concurrence difficile aux produits d'éclairage moderne.

En collaboration avec :



Africa Renewable Energy  
Access Program (AFREA)





## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

- La priorité comparativement faible des produits d'éclairage moderne parmi les consommateurs. Par exemple, l'éclairage n'est pas considéré comme un service aussi important que les communications.
- Les connaissances commerciales limitées des détaillants à propos des produits d'éclairage moderne et le manque d'incitations pour les proposer comme solution.
- L'absence de capacité des entreprises en termes de distribution, de marketing et de vente des produits d'éclairage hors réseau de la part des revendeurs.
- La concurrence effarante des produits d'éclairage de mauvaise qualité sur le marché.
- Le faible pouvoir d'achat des foyers ciblés en priorité.
- L'absence d'accès des consommateurs au crédit pour l'achat de produit.
- L'incapacité de la part des entreprises à investir des capitaux dans le stock et l'accès limité au financement pour la chaîne d'approvisionnement.
- Le coût élevé du développement du marché et l'absence de chaînes d'approvisionnement et de distribution dans les zones rurales.

### Principales recommandations

- **Augmenter la sensibilisation et la publicité.** Les segments commerciaux du marché ont besoin d'informations sur les produits disponibles, les lieux où l'on peut se les procurer et la qualité. La sensibilisation à l'existence de nouvelles solutions d'éclairage n'en est qu'à ses débuts ; une vulgarisation accrue permettrait d'ouvrir et d'accélérer le marché. Tous les niveaux du spectre politique, du niveau national au niveau du conseil, doivent être informés du rôle important des solutions d'éclairage moderne.
- **Promouvoir l'assurance qualité du produit et sa mise en application.** Pour certains, la qualité des produits sur le marché est un problème majeur. Plusieurs approches existent pour résoudre ce problème, mais aucun consensus n'a encore été atteint quant à la marche à suivre. Des normes plus strictes, une mise en application et l'approbation préliminaire des produits par l'utilisation d'un « label qualité » font partie des options actuellement envisagées. Le programme Lighting Africa, qui teste les produits (parallèlement aux campagnes d'éducation qu'il mène), peut également fournir une solution.
- **Faire intervenir le soutien et l'implication du secteur financier.** Les segments à bas revenus pourraient ne pas être en mesure d'acheter un appareil d'éclairage moderne sans un certain type d'assistance financière, qu'il s'agisse d'un prêt d'une IFM, d'une subvention (telle que cela est actuellement proposé avec les SSE) ou d'autres incitations. L'ouverture de ce marché exigera des stratégies et interventions différentes de celles que le segment commercial du marché peut actuellement proposer.
- **Favoriser les initiatives de politique publique.** La distribution étant essentielle à la réussite des entreprises d'éclairage rural, le support ciblé de la REA aux entreprises devra inclure: (i) la sensibilisation; (ii) la fourniture de financements aux entreprises et à leurs consommateurs; (iii) le développement de leur capacité ainsi que de celle de leurs distributeurs et techniciens en zone rurale; et (iv) surmonter les coûts élevés associés à la mise en place de systèmes de distribution. Le programme LRTC2010 devrait également chercher à tirer des leçons des premiers vainqueurs du concours en identifiant des moyens par lesquels des initiatives réussies peuvent être développées. De telles leçons seront importantes pour le programme LRTC2012.

La REA, en collaboration avec d'autres agences gouvernementales, travaille avec Lighting Africa pour atténuer des barrières communes et accélérer le développement des marchés de l'éclairage moderne en Tanzanie.



## Note d'étude de politique Lighting Africa - Tanzanie

### 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)

