



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



NIGER

# MARCHÉ DE L'ÉNERGIE SOLAIRE HORS RÉSEAU NIGER

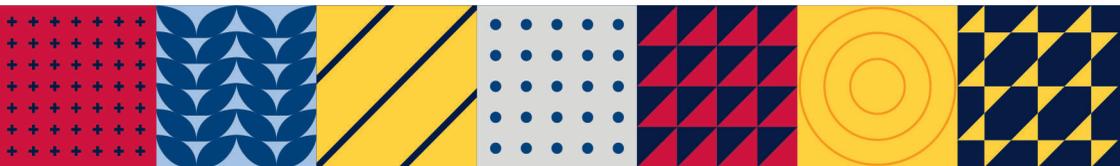
Sommaire du Rapport d'Évaluation du Marché Solaire Hors Réseau de Power Africa 2019

Rapport intégral disponible en ligne à l'adresse : [usaid.gov/powerafrica/beyondthegrid](https://www.usaid.gov/powerafrica/beyondthegrid)



## OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT

- Une croissance de presque 5 % par an du produit intérieur brut du Niger est prévue pour les cinq années à venir. **La croissance économique et démographique continue augmentera les pressions subies par un réseau national déjà surchargé et créera de nouvelles opportunités pour l'expansion du solaire hors réseau.**
- Plus de la moitié de tous les ménages au Niger sont situés dans des régions trop rurales pour pouvoir être connectés via l'extension du réseau, ce qui crée une opportunité pour le développement des mini-réseaux. **Pour catalyser l'investissement dans le secteur privé, le Gouvernement du Niger (GdN) a récemment finalisé un nouveau cadre réglementaire—le décret PERAN—pour formaliser les modèles commerciaux et les mécanismes de financement des mini-réseaux dans le secteur privé.**
- L'agriculture représente environ 40 % du PIB au Niger et est l'un des plus grands secteurs d'exportation du pays, mais à cause de sécheresses accablantes, le Niger est un importateur net de produits alimentaires. **Les équipements destinés à des utilisations productives hors réseau, comme les pompes à eau solaires, pourraient aider à augmenter la productivité agricole.**
- L'argent mobile est utilisé par moins de 9 % des adultes au Niger et l'accès au financement à la consommation est faible. **L'expansion des activités bancaires via l'argent mobile et l'augmentation de l'accès aux prêts via les mécanismes « pay-as-you-go » (PAYGO, paiement à la consommation) peuvent faciliter la participation d'un plus grand nombre de ménages au marché solaire hors réseau.**
- Plus de 1,7 million de Nigériens vivent dans des communautés qui sont vraisemblablement trop éloignées ou pas suffisamment peuplées pour permettre l'électrification en réseau ou hors réseau, ce qui met en relief le rôle important des systèmes solaires domestiques au Niger. **Les réformes institutionnelles et réglementaires en cours ont le potentiel de réduire le risque et d'accélérer les investissements dans les marchés du SHS et des mini-réseaux et d'ouvrir de nouvelles perspectives, particulièrement au Niger du Nord.**



# ÉLECTRIFICATION EN RÉSEAU ET HORS RÉSEAU

## Taux d'accès à l'électricité et objectifs d'électrification



**Principal fournisseur d'électricité.** La Société Nigérienne d'Électricité (NIGELEC) détient l'intégralité de l'infrastructure de transmission et de distribution au Niger et environ la moitié des actifs de production au sein du pays. De plus, quatre producteurs d'électricité indépendants (PEI) assurent une production domestique supplémentaire, même si la plupart de l'électricité est importée de Nigéria (67 pour cent en 2017).



**Plan d'accroissement de l'accès à l'électricité.** Élaborée avec le soutien de la Banque Mondiale/Association Internationale de Développement (IDA), la stratégie nationale d'électrification (SNAE, Stratégie nationale d'accès à l'électricité) du Niger repose sur trois piliers : l'extension du réseau dans les régions du Sud du pays ; le développement de mini-réseaux pour les communautés hors de portée du réseau ; et des systèmes solaires domestiques pour les régions éloignées qui manquent la densité de charge requise pour soutenir un mini-réseau. Deux projets financés par la Banque Mondiale ciblent actuellement un taux d'électrification rurale de 30 pour cent d'ici 2030 et l'ajout de 330 000 nouvelles connexions au réseau.



**Contraintes en matière d'extension du réseau rural.** NIGELEC a des difficultés à financer l'entretien de l'infrastructure existante de transmission et distribution, ce qui entraîne des retards dans la construction de nouvelles connexions. De plus, 60 pour cent de la population hors réseau est trop isolée pour pouvoir bénéficier d'une extension du réseau conventionnel. L'Agence Nigérienne de Promotion de l'Électrification en milieu Rural (ANPER) est responsable de la stratégie rurale d'électrification.

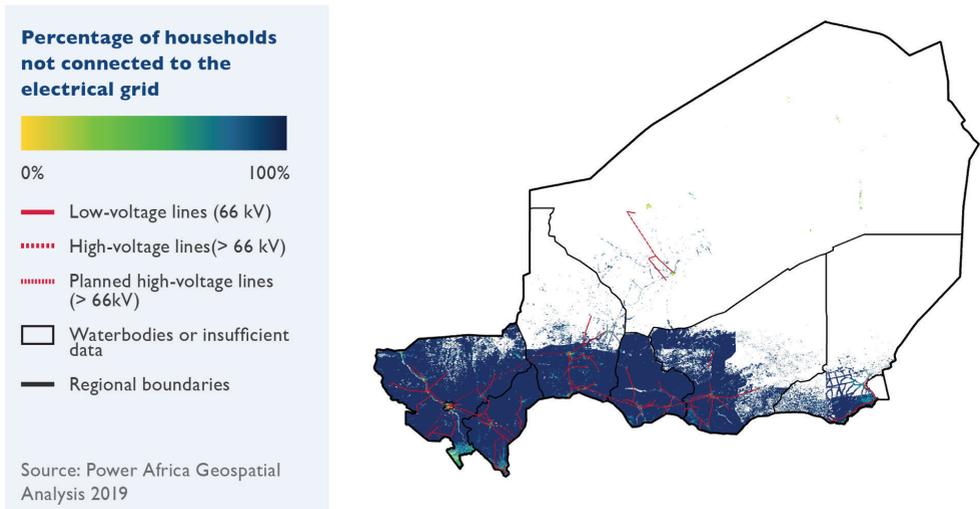


**Politique et réglementation.** L'Autorité de Régulation du Secteur de l'Énergie (ARSE) réglemente le secteur électrique, et le Ministère de l'Énergie coordonne et met en œuvre la politique énergétique du Niger. Dans le cadre de la loi sur l'électricité de 2016, les produits solaires certifiés sont exemptés des droits à l'importation et de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) pour encourager l'adoption de la technologie solaire.

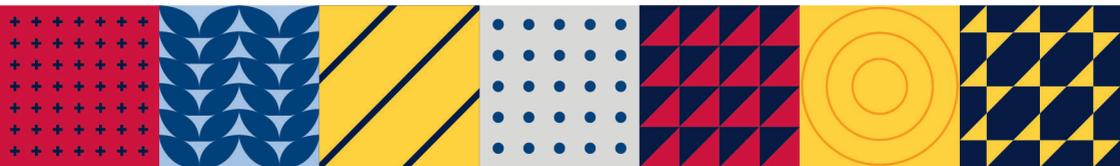


**Associations.** L'Association Nationale des Professionnels de l'Énergie Solaire (APE-Solaire) a été fondée en mai 2013. La plupart des entreprises solaires au Niger sont des membres de l'APE-Solaire ou ont entamé le processus pour y adhérer. L'activité principale de l'APE-Solaire est de participer en tant qu'acteur au développement continu de la politique et de la réglementation de l'énergie solaire du GdN.

## Estimation du nombre de ménages sans accès à l'électricité, Niger, 2019



STATISTIQUES CLÉS	
PIB	8.12 milliards USD
Potentiel de croissance du PIB	4.8 %
Taille de la population	21.5 millions
Densité de la population	17 personnes par km <sup>2</sup>
Taux d'accroissement de la population	3.8 %
Taille des ménages	6.9
Taux d'urbanisation	4.3 % (2015-2020)
Population urbaine   rurale	Urbaine : 16.4 % Rurale : 83.6 %
Langues	Français et 8 dialectes



# SYSTÈMES SOLAIRES DOMESTIQUES (SSD) ET LANTERNES SOLAIRES (PICO)

Les premiers efforts pour élaborer un marché pico-solaire ont donné des résultats mitigés. La plupart des déploiements pico-solaires actifs au Niger suivent encore une approche guidée par les donateurs et le gouvernement, impliquant généralement des subventions dans le but de maintenir des prix bas pour les équipements. Quoique la formation de l'APE-Solaire ait réuni l'industrie hors réseau au Niger, il est difficile pour les entreprises de SHS privées de promouvoir les activités commerciales dans un tel environnement économique.

ANPER met en œuvre des projets SHS avec le soutien financier de plusieurs partenaires au développement. Ces projets ciblent 352 villages pour la distribution des SHS. ANPER a hâte d'engager les autorités locales à maintenir les systèmes, ce qui entraînera des séances de formation et un partenariat avec les fournisseurs des systèmes. Un autre projet majeur est le projet d'électrification régionale hors réseau (*Regional Off-Grid Electrification Project [ROGEP]*), qui reçoit un financement du Centre d'énergie renouvelable et d'efficacité énergétique de la CEDEAO (*ECOWAS Centre for Renewable Energy and Energy Efficiency [ECREEE]*). ROGEP, qui est un programme multinational dont le but est de favoriser un marché régional pour les SHS, a sélectionné le Niger pour piloter des modèles novateurs pour l'électrification des postes sanitaires. Le premier pilote inclut 25 postes sanitaires.

**Utilisation productive.** Environ 80 pour cent des ménages nigériens exploitent des cultures. La plupart des petits exploitants agricoles comptent sur l'irrigation alimentée par les eaux de pluie, malgré l'existence de vastes ressources en eaux souterraines inexploitées partout au Niger. Étant donné les augmentations potentielles du rendement de culture et les implications de l'accès aux eaux souterraines pour l'utilisation des terres, les pompes à eau solaires pourraient être une aubaine pour le secteur agricole du Niger. Les récoltes qui nécessitent un traitement (p. ex., le millet, l'arachide et les graines de sésame) offrent une nouvelle opportunité pour une productivité économique accrue basée sur l'énergie solaire hors réseau. Toutefois, comme le marché est encore à l'état naissant au Niger, les modèles commerciaux et le financement ne se sont pas développés suffisamment pour pouvoir fournir diverses options. À l'heure actuelle, toutes les entreprises agricoles et à usages productifs, avec une seule exception, proposent des transactions uniquement en espèces.

Le programme gouvernemental principal qui soutient l'adoption de la technologie solaire pour l'agriculture et les utilisations productives est le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire au Niger (FISAN), qui soutient l'adoption par les agriculteurs de la technologie pour le développement économique agricole. Le seul règlement directement pertinent pour le secteur solaire dédié aux utilisations productives au Niger est l'exemption des pompes solaires des droits à l'importation et de la TVA.

## MINI-RÉSEAUX

Le Niger est particulièrement adapté aux mini-réseaux à cause du caractère dispersé de sa population. NIGELEC était le seul développeur de mini-réseaux au Niger. Les investissements dans le secteur privé augmentent cependant. Par exemple, le Groupe Phanes dispose d'une exploitation sous forme de mini-réseau à Boki, au Niger, et d'autres exploitations sont au stade de la planification. Benalya et Yandalux prennent également des mesures pour entrer sur le marché, et des donateurs internationaux financent des études sur le développement et la faisabilité des mini-réseaux englobant plus de 500 sites de mini-réseaux potentiels.

L'environnement politique et réglementaire actuel au Niger soutient les entreprises privées qui entrent sur le marché des mini-réseaux, mais les zones d'incertitude qui doivent être abordées pour accélérer la croissance du marché comprennent la propriété privée, les structures tarifaires, les restrictions à l'importation, les régimes fiscaux, une compensation en cas de mainmise sur le réseau et le contrôle de la qualité. Parmi les autres obstacles, on peut citer : pénuries de main-d'œuvre ; absence de subventions à caractère fiscale ou d'exonérations fiscales pour le développement de mini-réseaux ; faible pouvoir d'achat des consommateurs ; et faibles densités de la population. Le développement le plus important en termes de politique liée aux mini-réseaux au Niger est le décret PERAN dont le but est d'établir des cadres réglementaires et des modèles commerciaux plus clairs pour le développement et les opérations des mini-réseaux.

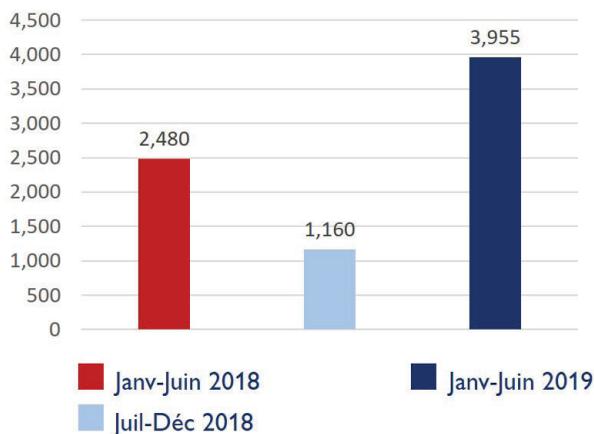


# INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ SELON LES DONNÉES DE GOGLA

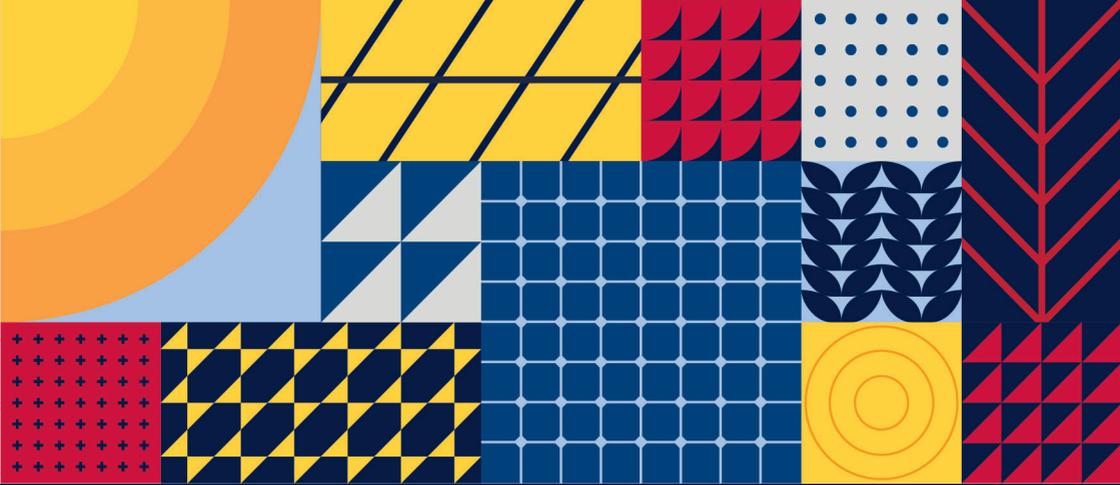
Les données sur les ventes et les investissements provenant de l'Association mondiale du secteur de l'énergie solaire hors réseau (GOGLA) fournissent des détails sur le secteur solaire hors réseau au Niger mais elles sont limitées. GOGLA a signalé que moins de 7 500 produits de qualité certifiée ont été vendus entre janvier 2018 and juin 2019. GOGLA ne rapporte pas les revenus mais la plupart de ces ventes concernaient les lanternes pico-solaires, achetées en espèces. Les ventes totales des systèmes basées par PAYGO s'élevaient à quelques centaines de USD seulement.

## Ventes de lanternes solaires / systèmes solaires domestiques

Janv 2018-Juin 2019



Malgré les faibles volumes des ventes—qui représentent peut-être 20 à 25 pour cent des ventes enregistrées au Burkina Faso ou au Mali—it existe de bonnes raisons de s'attendre à une accélération en 2019 et particulièrement en 2020. Depuis le milieu de 2018, le projet d'accès à l'électricité solaire au Niger (*Niger Solar Electricity Access Project* [NESAP]) a aidé à conduire le progrès au sein du gouvernement pour surmonter les obstacles clés au développement du marché pico-solaire. Premièrement, le gouvernement développe et met en œuvre actuellement des normes de qualité pour les produits solaires importés. Deuxièmement, le NESAP a établi des lignes de crédit auprès de banques, y compris la Société Nigérienne de Banque (SONIBANK), la Banque Sahélo Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC) et une institution de microfinance, Capital Finance, pour les entreprises pico-solaires et SHS. Troisièmement, depuis le 13 septembre 2018, les systèmes pico-solaires sont exemptés des droits généraux à l'importation et de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Parallèlement, Orange Niger et Airtel Niger ont résolu des difficultés techniques liées à l'acceptation des paiements PAYGO pour les produits solaires. Depuis juin 2019, Oolu Solar a un partenariat avec Orange Niger et le Groupe Benalya/Benafsol avec Airtel Niger pour les paiements mobiles.



*Power Africa a pour objectif de réaliser 30 000 mégawatts supplémentaires, de créer 60 millions de nouveaux branchements électriques et d'atteindre 300 millions d'Africains d'ici 2030.*



[usaid.gov/powerafrica](https://usaid.gov/powerafrica)



**PowerAfrica**



**PowerAfricaUS**



**Power-Africa**

Les informations présentées dans ce rapport ne sont pas des informations officielles du gouvernement américain et elles ne représentent pas les vues ou les positions de l'Agence pour le développement international des États-Unis (USAID) ou du gouvernement américain. Les déclarations incluses ici ne doivent pas être interprétées comme des conseils en matière de placement qu'il s'agisse de valeurs particulières ou de stratégies d'investissement globales.