

Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

**Note de
rapport de
politique**

Cameroun

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 au Cameroun, et propose des recommandations afin de les atténuer (Rapport de politique Lighting Africa : Cameroun, mars 2011, préparé par Marge et Econoler, avec mises en oeuvre 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 prévalant quant aux services d'éclairage et d'électrification à faible coût dans le pays. Le Cameroun est l'un des huit pays étudiés.

Présentation du secteur de l'énergie

En 2008, la consommation énergétique totale du Cameroun était estimée à 6 027 ktep de pétrole par an. La biomasse était la principale source d'énergie, représentant 77 pour cent (4 636 ktep) de la consommation énergétique totale. L'électricité (426 ktep) et les produits pétroliers (965 ktep) représentaient respectivement sept et 16 pour cent.

Le Cameroun dispose du deuxième plus grand potentiel hydroélectrique d'Afrique derrière la République Démocratique du Congo, estimé à 20 gigawatts (GW). Cependant, seulement cinq pour cent (1 000 mégawatts, MW) de ce potentiel est actuellement réalisé. La consommation d'hydrocarbures a diminué au cours des trois dernières décennies. Le Cameroun consomme environ 80 000 barils de pétrole par jour, contre 190 000 barils dans le courant des années 1980.

Concernant l'énergie renouvelable, le Cameroun possède des ressources forestières considérables sur le plateau d'Adamaoua, une importante source potentielle d'énergie. La biomasse ligneuse, évaluée à 21 millions d'hectares, couvre environ la moitié du pays (45 pour cent). Il s'agit de la source d'énergie la plus utilisée par les foyers, en particulier dans les régions rurales. Le Cameroun dispose également d'un bon ensoleillement dans la portion nord du pays, et dans une moindre mesure dans la partie sud et plus humide du pays, cet ensoleillement pouvant être utilisé pour générer de l'énergie solaire.

En 1998, le secteur de l'électricité a été libéralisé, et en 2001, la société publique d'électricité, la SONEL, a été ouverte à des investisseurs privés américains par l'intermédiaire de la société AES SONEL. AES SONEL est chargée de la production, du transport et de la distribution d'électricité. AES SONEL gère plus des deux tiers des infrastructures électriques du Cameroun. En 2008, le Cameroun disposait d'une capacité électrique installée de 1 413 MW, produisant au total 5 552 gigawatts heures (GWh) d'électricité. Le réseau national se compose de trois réseaux distincts - le réseau interconnecté sud (RIS), le réseau interconnecté nord (RIN) et le réseau est (RE).

Au Cameroun, seulement 48 pour cent de la population totale, soit moins de la moitié de la population, a accès à l'électricité, un accès concentré dans les centres urbains; 90 pour cent des foyers urbains sont électrifiés contre 23 pour cent seulement des foyers ruraux. En outre, le fort taux d'accès à l'électricité dans les zones urbaines masque différentes

Présentation générale du Cameroun

- Population : 20 millions d'habitants
- PIB par habitant : 1 150 USD
- Taux de croissance du PIB : 3,8 pour cent
- Consommation énergétique par habitant : 226 kWh
- Taux d'accès à l'électricité : 48,7 pour cent
- Secteurs clés : Industrie du pétrole et minière, agriculture
- Le pays est doté de ressources naturelles



Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

disparités régionales et socioéconomiques. Trente-cinq pour cent des foyers urbains pauvres et 88 pour cent des foyers ruraux pauvres n'ont pas accès à l'électricité, ce qui suggère que les couches les plus pauvres des zones urbaines comme rurales sont les groupes les plus désavantagés. Les régions qui souffrent le plus d'un manque d'accès à l'électricité sont essentiellement celles qui connaissent d'importantes concentrations rurales, et notamment l'Adamaoua, l'Est, l'Extrême Nord, le Nord, le Nord-ouest et le Sud-ouest, où le taux global d'accès à l'électricité s'élève à 10 pour cent chez les pauvres et à 33 pour cent au sein des populations n'entrant pas dans la catégorie des pauvres.

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

- **Ministère de l'Énergie et de l'Eau (MINEE).** Le MINEE est chargé de la mise en œuvre de l'action du gouvernement dans le secteur de l'énergie et de la politique énergétique nationale, et de superviser les activités du secteur de l'énergie. Le MINEE est responsable de la formulation de politiques et de réglementations et d'assurer la supervision administrative et technique des établissements publics et semi-publics dans le secteur de l'énergie.
- **Agence d'électrification rurale (AER).** Créée en 1999, l'AER est chargée de promouvoir et de mettre en œuvre l'électrification dans les zones rurales du Cameroun. L'AER assure la gestion du Fonds d'énergie rurale (FER).
- **Agence de régulation du secteur de l'électricité (ARSEL).** La seconde branche institutionnelle du secteur de l'électricité. L'ARSEL est chargée de réglementer le secteur de l'électricité ainsi que de fixer les tarifs de l'électricité et de déterminer les normes électriques.
- **Electricity Development Corporation (EDC).** Créée en 2006, l'EDC est une entreprise publique qui joue un rôle stratégique dans le développement du secteur de l'électricité tout en assurant la conservation du patrimoine public dans le secteur. L'EDC est également chargée de la construction et du développement de tous les projets d'hydroélectricité dans le pays.

Lighting Africa

Le programme Lighting Africa au Cameroun soutient le gouvernement dans ses efforts visant à fournir un éclairage moderne fiable et accessible aux habitants du Cameroun. Il vient compléter les efforts en cours d'extension du réseau et d'électrification des zones rurales hors réseau en créant un environnement favorable à l'introduction de solutions d'éclairage hors réseau innovantes et en supprimant les sources d'éclairage traditionnelles. Les récents progrès réalisés dans la technologie de l'éclairage, et notamment les lampes fluorescentes compactes (LFC) et les diodes électroluminescentes (DEL), promettent de meilleures solutions d'éclairage - des solutions propres, portatives, durables, moins coûteuses et de meilleure qualité - que les options d'éclairage hors réseau classiques. Le programme Lighting Africa est actif dans d'autres pays d'Afrique, contribuant à mobiliser le secteur privé pour fournir un éclairage accessible, renouvelable et propre aux consommateurs des zones rurales, urbaines et périurbaines qui n'ont pas accès à l'électricité, et se concentrant essentiellement sur les foyers à faibles revenus et les micro entreprises.

Les options d'éclairage au Cameroun

Plusieurs types de produits et méthodes d'éclairage sont utilisés au Cameroun. Il s'agit par exemple des lampes à kérosène, des bougies, des systèmes fonctionnant sur des batteries de voiture, des systèmes photovoltaïques (PV), des lanternes et lampes solaires et des lampes à DEL rechargeables et non rechargeables. L'étude s'est tout particulièrement penchée sur l'utilisation des lampes à kérosène et les technologies hors réseau modernes.

Les lampes à kérosène sont utilisées à des fins d'éclairage par plus des deux tiers de la population rurale et 10 pour cent de la population urbaine. La consommation de kérosène par les ménages est estimée à 1,9 litres par mois dans les zones rurales et à 0,8 litres par mois dans les zones urbaines. Le principal facteur affectant la consommation, notamment au



Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

sein des populations pauvres, est le prix élevé des produits pétroliers, environ 350 FCFA (0,7 USD) par litre. Le tableau 2 indique la consommation annuelle de kérosène des ménages de 2001 à 2008.

Tableau 2. Consommation annuelle de kérosène des ménages au Cameroun

Année	Consommation de kérosène (tonnes métriques)
2001	103 993
2002	107 321
2003	129 116
2004	120 202
2005	102 311
2006	88 783
2007	82 298
2008	69 375

Globalement, la consommation de kérosène a diminué d'année en année au cours des dernières années. Ceci peut être attribué à l'élimination quasi complète des subventions du kérosène au Cameroun, entraînant une hausse de 80 pour cent du prix du kérosène, ainsi qu'une hausse de l'accès à l'électricité dans certaines zones. En dépit de ce coût élevé, les ménages parviennent toujours à s'approvisionner. Ceci constitue un bon indicateur du pouvoir d'achat non négligeable de la population, et notamment de la population non pauvre, qui peut se permettre d'acheter de l'électricité, mais utilise du kérosène en raison de l'indisponibilité ou du manque de fiabilité de l'électricité. De plus, le fort pourcentage de la population qui continue à utiliser du kérosène, associé aux forts taux de pauvreté enregistrés dans le pays, suggère que les alternatives modernes à des fins d'éclairage ont un rôle important à jouer dans l'amélioration de la qualité de vie dans les zones rurales et les poches de pauvreté que l'on rencontre toujours dans les zones urbaines.

Selon l'étude des technologies d'éclairage moderne hors réseau, les produits PV sont dans une large mesure absents du marché au Cameroun. La raison en est un faible développement du marché, à la fois dans les zones rurales et les zones urbaines, où le pouvoir d'achat est plus important.

La plupart des produits d'éclairage moderne sont importés d'Asie, et notamment de Chine. Certains produits sont importés du Nigéria.

Sociétés d'énergie solaire existantes. Selon l'Institut national de la statistique, les produits d'éclairage basés sur le PV sont marginalement utilisés au Cameroun. Le marché des produits d'éclairage fonctionnant à l'énergie solaire commence tout juste à se développer et est très réduit. Les fournisseurs officiels d'équipement et de matériel PV sont listés par le GICAM (*Groupement interpatronal du Cameroun*) et la CCIME (*Chambre de commerce, de l'industrie, des mines et de l'artisanat*). Les entreprises proposent parfois des services plus spécialisés qui incluent l'installation de systèmes PV.

Les importateurs directs de produits identifiés par l'étude sont :

- ETS J. KOBI
- OFRELEC

En collaboration avec



Africa Renewable Energy
Access Program (AFREA)



Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

- Sté MAT-LEC

La chaîne logistique des produits d'éclairage moderne au Cameroun est relativement standard. Le pays dispose d'importateurs, de grossistes, de distributeurs électriques et de vendeurs informels qui peuvent obtenir leurs fournitures à tout point de la chaîne logistique.

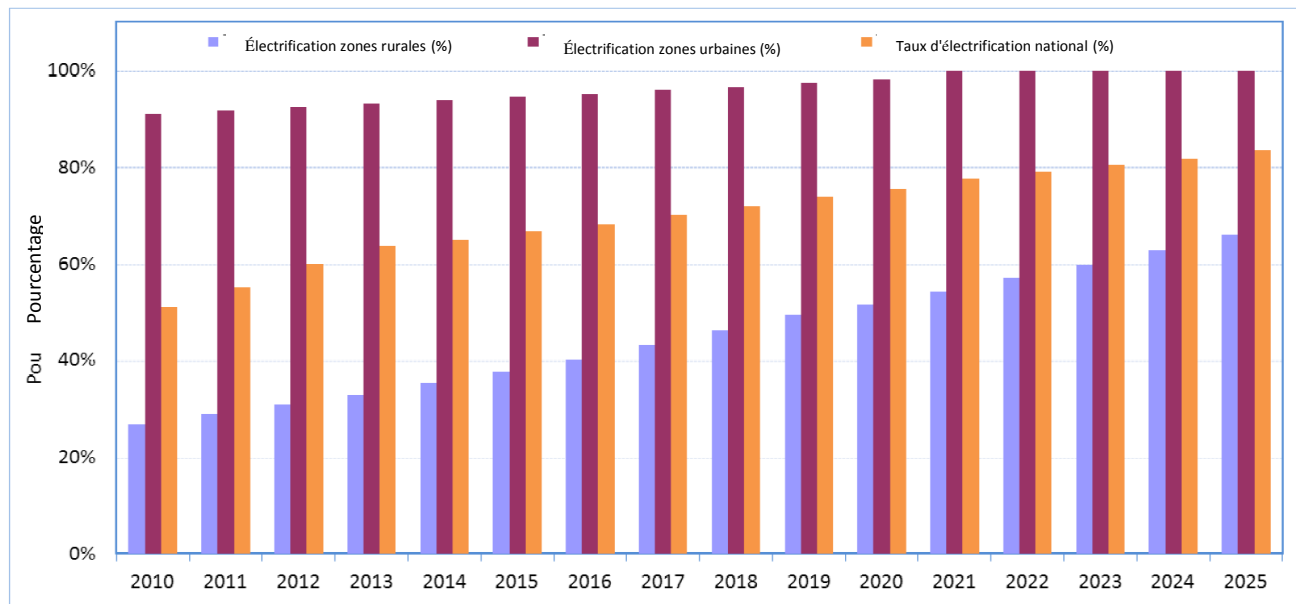
Un marché des biens en rapide évolution. Ce secteur est caractérisé par une multitude d'acteurs et de points de vente. Premièrement, il propose une lampe qui fonctionne à partir de batteries non rechargeables. Le marché est dominé par des produits d'éclairage de mauvaise qualité et à faible coût vendus par des vendeurs informels qui obtiennent ces marchandises (qui proviennent essentiellement du Nigéria) auprès de grossistes soutenant le marché informel.

Sociétés récemment créées. Aucune spécifiquement mentionnée.

Où va le marché de l'éclairage hors réseau ?

Le rapport politique Lighting Africa sur le Cameroun a cherché à évaluer le marché potentiel relatif aux produits d'éclairage hors réseau dans les zones rurales et urbaines. Ce marché a été évalué en analysant le taux d'électrification projeté jusqu'à 2025. La Figure I présente la modélisation de la croissance de l'électrification au Cameroun entre 2010 et 2025.

Figure I. Modélisation de la croissance de l'accès à l'électricité au Cameroun



Les objectifs de croissance de l'électrification dans les zones rurales sont respectivement de sept et cinq pour cent entre 2010-2020 et 2021-2025. Dans les zones urbaines, les objectifs de croissance sont de six pour cent au cours de la période 2010-2020. Le pays cherche à atteindre un taux d'électrification des zones urbaines avoisinant les 100 pour cent au début de 2021.

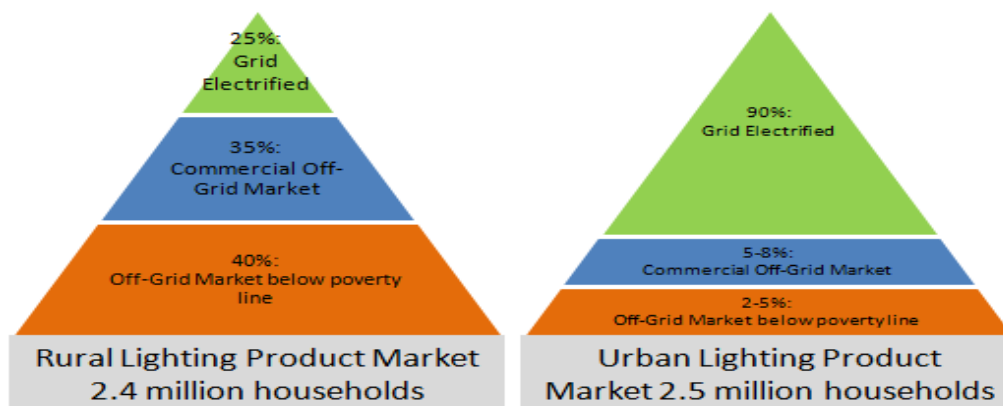
Les résultats indiquent qu'en dépit des objectifs ambitieux du modèle, plus de 60 pour cent des foyers ruraux resteront sans électricité en 2015, 48 pour cent souffrant toujours d'un manque d'accès en 2020. Ceci correspond respectivement

Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

à 1,8 et 1,5 millions de ménages sans électricité en 2015 et 2020. Ce segment de la population est celui qui bénéficierait le plus de nouvelles options d'éclairage hors réseau.

Il est également nécessaire que les foyers actuellement connectés au réseau disposent de produits d'éclairage hors réseau en raison des forts taux de coupure et du manque de fiabilité de la connectivité. Pour mieux caractériser les marchés potentiels des produits d'éclairage hors réseau, une analyse succincte du profil du marché a été réalisée en segmentant les composantes du marché urbain et rural en trois groupes : ceux qui ont actuellement accès à l'électricité, ceux qui n'ont pas accès à l'électricité et vivent au-dessus du seuil de pauvreté (marché commercial), et ceux qui n'ont pas accès à l'électricité et vivent en dessous du seuil de pauvreté. Au total, six groupes de marché potentiel ont été identifiés, comme indiqué à la Figure 2.

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



Cette analyse des différents segments du marché contribue à déterminer les groupes susceptibles de pouvoir acheter plus facilement des technologies d'éclairage moderne à condition que celles-ci soient mises à disposition. L'étude a noté que la population raccordée au réseau ne rencontrerait pas de problème pour acheter des produits d'éclairage moderne hors réseau. Ce segment du marché pourrait favoriser le développement rapide de ce marché, les consommateurs pouvant acheter ces produits sans aucune incitation, en étant simplement motivés par l'attrait présenté par un éclairage de qualité supérieure. Dans le cadre de la création de subventions pour bénéficier aux populations pauvres, ce segment du marché pourrait créer des distorsions dans le marché en profitant de ces actions sans qu'elles ne soient nécessaires. Selon l'étude, les améliorations apportées en termes de fiabilité et de disponibilité du réseau électrique pourraient considérablement affecter ce marché.

Dans de bonnes conditions, le marché du hors réseau commercial pourrait également se développer rapidement. La majorité des composantes de ce marché incluraient des foyers non pauvres ruraux et urbains, n'ayant actuellement pas accès à l'électricité. On estime que dans les zones urbaines, cinq à huit pour cent des foyers non pauvres n'ont pas accès à l'électricité, alors que dans les zones rurales, trente-cinq pour cent des foyers n'ont pas accès au réseau. De même que sur le marché actuellement électrifié, l'étude a recommandé la disponibilité de produits de grande qualité et de campagnes destinées à promouvoir et diffuser les technologies d'éclairage moderne hors réseau.

Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

Pour la base de la pyramide, le marché de la pauvreté, des initiatives politiques importantes seraient requises afin de rendre les technologies d'éclairage moderne abordables aux pauvres. Cependant, même avec de telles incitations, une portion de ce segment ne pourrait accéder à ces nouvelles technologies, y compris aux produits moins coûteux de mauvaise qualité, en raison de l'extrême pauvreté. On estime que ce marché inclurait deux à cinq pour cent des foyers urbains et 40 pour cent des foyers ruraux, mais que seulement cinq pour cent de cette population pourrait acheter des produits d'éclairage moderne en raison de la pauvreté et de leurs priorités plus immédiates.

De plus, en se basant sur la segmentation décrite ci-dessus, les taux de pénétration du marché ont été utilisés afin d'estimer les avantages potentiels du programme Lighting Africa grâce à la diffusion de produits d'éclairage moderne hors réseau. Selon cette analyse, plus de 630 000 foyers pourraient participer au marché de l'éclairage moderne hors réseau sur une période de deux à trois ans, la majorité des participants étant issus des segments commerciaux du marché. La participation du segment de la pauvreté serait très limitée mais pourrait augmenter considérablement avec une action politique favorable.

La dimension totale du marché des technologies modernes, en faisant l'hypothèse de l'achat d'une unité par foyer, a été estimée à 10,5 milliards de FCFA (21 millions d'USD). Ces produits pourraient permettre d'économiser 19,7 millions de litres de pétrole, estimés à 6,9 milliards de FCFA (8,8 millions d'USD). Les foyers qui achèteraient plus d'une unité doivent également être ajoutés à ces estimations. Étant donné la dimension potentielle du marché, les économies qu'il générerait et un prix du pétrole subventionné de 350 FCFA, un retour sur investissement pourrait être observé en 18 mois environ. Au niveau du foyer, étant donné que 35 USD de pétrole sont achetés chaque année (soit un litre par jour), l'achat d'une lampe solaire de 40 USD permettrait un retour sur investissement dans l'année.

La dimension de ce marché pourrait encore être plus importante si les entreprises, les commerçants, les écoles, les centres médicaux et autres entités commerciales et publiques étaient prises en compte. À compter de 2008, 65 pour cent des écoles n'avaient pas l'électricité et 68 pour cent des centres médicaux ne disposaient pas d'un accès continu à l'électricité.

Politique et environnement institutionnel pour l'éclairage hors réseau moderne

Mesures fiscales.

- **Kérosène et combustibles.** Le prix du kérosène bénéficie d'une exemption fiscale spéciale de 120 FCFA (0,24 USD) appliquée à tous les produits pétroliers. Le kérosène fait l'objet d'une différenciation en fonction de l'utilisation qui en est faite. Il est catégorisé comme « hors réseau » pour usage professionnel et industriel. Dans les applications domestiques (cuisson ou éclairage), il est catégorisé comme « réseau » car il est distribué par le réseau de fournisseurs de pétrole. Le kérosène « réseau » est subventionné afin de maintenir son prix au niveau du consommateur. Ceci résulte sur une différence de 18 pour cent entre le kérosène « réseau » et « hors réseau ».
- **Autres combustibles.** D'autres combustibles sont également subventionnés au Cameroun, comme le gaz domestique. En 2008, pour chaque kilogramme de gaz domestique vendu au prix de 480 FCFA, 241 FCFA étaient couverts par les subventions du gouvernement, soit environ 50 pour cent du prix.
- **Les produits PV et d'éclairage.** Les produits et technologies d'éclairage PV ou « hors réseau » ne sont pas subventionnés de manière spécifique. Dans la grande majorité des cas, ils sont importés et sujets au système fiscal et douanier en vigueur au Cameroun, qui fait partie du Tarif extérieur commun (TEC) des six pays membres de la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC). Ce système fixe les taxes d'importation applicables aux produits importés à partir de pays hors CEMAC dans les catégories suivantes : (i) cinq pour cent, Catégorie I pour les biens de première nécessité ; (ii) 10 pour cent, Catégorie II pour les matières premières et les biens d'équipement ; (iii) 20 pour cent, Catégorie III pour les produits intermédiaires ;

Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

et (iv) 30 pour cent, Catégorie IV pour les biens de consommation courante. Après la taxe d'importation, une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est appliquée au taux de 19,25 pour cent. Le Fonds d'électrification rurale anticipe les subventions relatives aux études et investissements dans les projets d'énergie rurale, respectivement 80 et 70 pour cent.

Mécanismes de financement

À l'heure actuelle, aucune mesure fiscale spécifiquement conçue pour favoriser l'adoption de technologies d'éclairage moderne n'existe. Par conséquent, les entreprises privées qui souhaiteraient investir dans la distribution et la vente de produits et technologies d'éclairage ne bénéficieront pas de subventions, ceci créant un obstacle considérable à un investissement de grande envergure dans ce domaine.

Pour promouvoir l'investissement privé en général, le Code des investissements camerounais propose un ensemble d'incitations financières et fiscales aux investisseurs. Ces exemptions sont listées ci-dessous :

- L'exemption de toutes taxes pour une période de 10 ans (suivie d'une taxe de 15 pour cent sur les bénéfices à compter de la 11^e année, mais avec une exemption à vie de toute autre taxe).
- L'exemption à vie des droits d'importation et d'exportation et autres taxes.
- Le droit d'ouvrir des comptes en monnaie étrangère dans le système bancaire local.
- Le droit de transférer à l'étranger tous bénéfices réalisés sur les capitaux investis.

Les conditions d'éligibilité incluent le développement social et économique, la création d'emploi et un investissement de 500 millions FCFA pour les petites ou moyennes entreprises, ou de cinq milliards de FCFA pour les entreprises d'envergure sur une période d'investissement de cinq ans. Les investissements doivent également être réalisés dans des secteurs prioritaires, comme le secteur de l'énergie, qui inclut les technologies solaires.

L'efficacité du secteur privé

Pour attirer les investisseurs et favoriser le développement du marché, l'environnement commercial doit connaître une amélioration significative au Cameroun. Cependant, si des efforts considérables doivent encore être réalisés à cet égard, l'étude pays du Cameroun note qu'au cours des dernières années, le climat d'investissement s'est légèrement amélioré. Selon le rapport *Doing Business 2011* IFC/Banque mondiale, le climat d'investissement du Cameroun s'améliore, bien que lentement. Selon le rapport, le Cameroun arrivait en 173^e position des 183 économies classées en 2010, et en 168^e position en 2011. Le rapport établit le classement de 183 pays les uns par rapport aux autres selon différentes mesures économiques qui, une fois agrégées, dressent le tableau de l'environnement des affaires du pays. Le Cameroun a obtenu les résultats suivants : la création d'entreprise (173/183), l'obtention de prêts (138/183), la protection des investisseurs (120/183) et l'exécution des contrats (173/183). Il est clair qu'il reste encore beaucoup à faire pour développer un environnement commercial favorable au Cameroun, un pays dans lequel il faut jusqu'à 800 jours pour exécuter un contrat, où le total des taxes s'élève à 49 pour cent du revenu et où la résolution de l'insolvabilité peut prendre jusqu'à trois ans.

Qualité du produit

Au Cameroun et comme dans d'autres régions, le marché est fortement dominé par des produits de mauvaise qualité à faible coût.

Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

Conclusions et recommandations

Principales barrières

- **Le manque de reconnaissance des produits hors réseau, à titre d'option intérimaire pour l'accès rural à l'énergie moderne.** Le discours politique actuel sur le développement de l'énergie rurale ne fait pas explicitement mention des solutions d'éclairage hors réseau modernes.
- **Absence d'incitations pour l'éclairage hors réseau.** Contrairement à de nombreux pays dans lesquels des incitations fiscales sont mises en place afin de promouvoir l'utilisation d'énergie propre, en particulier l'énergie solaire, le cadre qui prévaut au Cameroun n'encourage pas l'utilisation généralisée des technologies propres. Les taxes d'importation et autres taxes élevées ne favorisent pas la diffusion des produits d'éclairage moderne de haute qualité.
- **Le coût élevé des affaires au Cameroun.** L'environnement commercial existant est un obstacle à l'investissement privé. Les procédures douanières et exigences fiscales font qu'il est trop coûteux pour les entreprises d'investir dans l'arène de l'éclairage hors réseau, et augmentent les risques perçus comme étant associés aux affaires dans le pays, notamment dans un nouveau marché.
- **Les mesures fiscales existantes ont donné lieu à un coût initial élevé des produits d'éclairage hors réseau de qualité dans le marché formel.** Il s'avère en fait que les importateurs et distributeurs de ces produits au Cameroun en augmentent le prix en raison de ces mesures fiscales. Par conséquent, des ménages qui disposent déjà d'un faible pouvoir d'achat ne peuvent accéder à des technologies d'éclairage plus performantes.
- **La faible priorité que les consommateurs accordent aux produits d'éclairage hors réseau.** À l'heure actuelle, l'éclairage n'est pas valorisé par les clients de la même manière que d'autres produits largement diffusés, comme les téléphones portables. Pour les consommateurs, l'éclairage fonctionnant sur le réseau électrique a toujours été perçu comme l'option idéale pour remplacer les sources d'éclairage traditionnelles (comme l'éclairage à base de combustibles). Et ceci en dépit du fait que les consommateurs reconnaissent qu'il faudra encore du temps avant que de nombreuses régions du pays bénéficient d'un accès au réseau. Ceci a résulté sur un certain état d'esprit des foyers, qui attribuent une faible valeur aux options d'éclairage hors réseau. De plus, un élément affectant dans une large mesure l'adoption de ces produits par les consommateurs est le manque de sensibilisation à propos de l'éclairage hors réseau au sein de la population camerounaise.
- **Des produits de mauvaise qualité.** Le marché est dominé par des produits peu coûteux et de mauvaise qualité. Ceci est dû à l'absence de normes de qualité et de méthodes pour les consommateurs et autres acheteurs, leur permettant de faire la distinction entre les produits de bonne qualité et les produits de mauvaise qualité, ces derniers pouvant entraîner une détérioration du marché.
- **Absence de recherche sur le marché de l'éclairage hors réseau.** Le marché des produits d'éclairage moderne hors réseau au Cameroun n'en est qu'à ses débuts. Sans maturité du marché, peu de recherches sont disponibles sur le marché pour aider les investisseurs et les entrepreneurs potentiels du secteur privé à avoir confiance dans l'analyse d'investissement et la perspective de profits associés à l'investissement dans les technologies d'éclairage hors réseau au Cameroun.
- **Un faible pouvoir d'achat des utilisateurs de produits d'éclairage hors réseau.** Le principal marché se trouve dans les zones rurales, où le pouvoir d'achat des foyers est très faible, ces derniers ne pouvant assumer l'investissement de départ initial.
- **Absence d'acteurs d'envergure.** Le nombre d'entreprises d'envergure spécialisées dans les produits PV et l'éclairage moderne hors réseau au Cameroun est très réduit. Les quelques entreprises et établissements interrogés étaient de petite envergure et opéraient essentiellement dans le secteur informel. Elles ne disposent pas d'actifs suffisants pour investir dans leur stock.

Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

- **Le manque de produits d'éclairage hors réseau sur le marché.** Contrairement à d'autres pays d'Afrique subsaharienne, où une gamme de produits de bonne comme de mauvaise qualité sont disponibles sur le marché, le marché de l'éclairage moderne hors réseau du Cameroun est très limité, le nombre de produits disponibles aux consommateurs étant limité.
- **Les difficultés à accéder aux financements.** Les entreprises privées trouvent difficile d'obtenir des crédits auprès de banques commerciales en raison des forts taux d'intérêt et des garanties considérables demandées (jusqu'à 215 pour cent d'un prêt).

Principales recommandations

- **Créer un environnement favorable à la participation du secteur privé.** Le Fonds d'énergie rurale peut permettre au secteur privé et aux coopératives de bénéficier de ses financements dans les zones rurales. Un régime de garantie peut également être envisagé par l'intermédiaire du Fonds, ciblant les distributeurs souhaitant investir dans le marché de l'éclairage moderne hors réseau.
- **Améliorer la participation politique.** La supériorité de l'éclairage hors réseau moderne sur les sources d'éclairage traditionnelles doit être clairement reconnue dans la politique et les documents stratégiques du pays. Le Comité de planification et de programmation de l'énergie rurale (COPPER) devrait intégrer la diffusion de produits hors réseau basés sur le solaire en tant qu'option pour le développement de programmes d'énergie rurale, à titre d'étape importante dans le processus d'adhésion politique, en s'assurant que ceci est explicitement envisagé par le Fonds d'énergie rurale, le Plan directeur de l'électrification rural et autres programmes/activités pertinents.
- **Améliorer la sensibilisation et l'éducation.** La sensibilisation et l'éducation des principales parties prenantes sont essentielles pour créer un environnement favorable en vue du développement rapide et moderne du marché de l'éclairage hors réseau. Tous les acteurs du marché devraient être ciblés. Il s'agit des agences gouvernementales (information et développement des capacités), du secteur privé (informations sur les opportunités) et du secteur public. Il est nécessaire d'informer les consommateurs par le biais d'une campagne de sensibilisation nationale portant sur les mécanismes mis en place afin de faciliter l'acquisition de produits, ainsi que leurs avantages pour la santé, l'éducation et la génération de revenus.
- **Résoudre les problèmes de qualité des produits.** Il est nécessaire que le Cameroun adopte et utilise des normes internationalement reconnues, telles que celles promues par Lighting Africa, afin de favoriser la bonne adoption des produits et le développement durable du marché sur le long terme. Ceci suscitera l'intérêt et la confiance dans le secteur formel. La mise en place de normes doit s'accompagner de la labellisation de produits certifiés par ces normes. Les incitations financières ne devraient être accordées qu'aux produits conformes aux normes afin de réduire leur prix et de favoriser la concurrence avec des produits de moindre qualité.
- **Mettre à la disposition du marché des produits de haute qualité et d'un coût abordable pour les consommateurs.** Il y a lieu d'adopter les trois mesures suivantes. Tout d'abord, appliquer les réductions fiscales et relatives aux droits de douane sur les importations de produits d'éclairage moderne hors réseau mde haute qualité par le biais du régime d'exemption existant concernant les populations à bas revenus. Ceci rendra le coût des appareils d'éclairage hors réseau moderne de qualité plus accessible. Ensuite, proposer des mécanismes flexibles pour le paiement du coût initial. Le mécanisme de soutien financier devrait se fonder sur les habitudes actuelles relatives à l'achat d'aliments, de kérosène et d'autres biens (c.à.d. la dépense de petites sommes à la fois) et passer par un réseau d'institutions et coopératives de microfinancement financées par le Fonds d'énergie rurale. Troisièmement, entreprendre une opération pilote afin de stimuler le marché et d'informer les consommateurs. Ceci présente également l'avantage de commencer par développer les segments commerciaux du marché, qui peuvent encore réduire les prix pour d'autres segments du marché.
- **Fournir des subventions pour le bas de la pyramide.** Des subventions seront nécessaires à une date ultérieure afin de toucher ceux qui vivent sous le seuil de la pauvreté. Le Fonds d'énergie rurale a déjà mis en

Note de rapport de politique Lighting Africa - Cameroun

place des subventions dans ses opérations pour l'énergie rurale, mais des questions d'équité sociale ont été soulevées afin de déterminer si celles-ci bénéficieront à tous les segments de la population.

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 quatre 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 de manière environnementalement responsable. 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.

