



RÉPUBLIQUE DU NIGER
FRATERNITÉ · TRAVAIL · PROGRÈS

LE MARCHÉ À SERVIR

Une dépense énergétique des ménages déjà engagée et mesurée par l'INS, et un segment de sites isolés à alimenter sous contrat.

28,6 millions d'habitants en 2026	72,9 % des ménages s'éclairant à la pile ou à la torche	92,8 % des ménages cuisinant au bois
---	---	--

S04

FICHE SECTORIELLE · ÉDITION 2026

ÉNERGIES RENOUVELABLES

Une demande qui paie déjà : **convertir la pile, la torche et le bois** en service énergétique.

Dans un pays de 28,6 millions d'habitants, 72,9 % des ménages s'éclairent à la pile ou à la torche et 92,8 % cuisinent au bois : la dépense énergétique existe déjà. L'opportunité d'investissement se situe dans les maillons qui la convertissent en service : distribution, paiement échelonné, installation, maintenance et hybridation des sites isolés.

SOLAIRE · HYBRIDATION · MINI-RÉSEAUX · CUISSON PROPRE · POMPAGE · EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE



83,9 %

d'accès à l'électricité en milieu urbain, 2023

INS, Tableau de Bord Social, édition 2025

4,6 %

d'accès à l'électricité en milieu rural, 2023

INS, Tableau de Bord Social, édition 2025

22,5 %

des ménages abonnés à l'électricité, 2023

INS, Tableau de Bord Social, édition d'août 2025

92,8 %

des ménages cuisinant au bois, 2021

INS, EHCVM 2021-2022, p. 34

5,2 %

des ménages s'éclairant à la plaque solaire, 2021

INS, EHCVM 2021-2022, p. 35

0,7 %

du PIB pour la production-distribution d'électricité, 2025

INS, Comptes Économiques de la Nation 2025, tab. annexe 4

SYNTHÈSE

Le marché est déjà là et il paie déjà : la valeur se crée en convertissant la pile, la torche et le bois en service énergétique.

Les mesures nationales de l'INS décrivent un marché de **28,6 millions d'habitants** où la dépense énergétique des ménages est déjà engagée : 72,9 % s'éclairent à la pile ou à la torche, 92,8 % cuisinent au bois et 5,2 % ont déjà adopté la plaque solaire. L'opportunité d'investissement se situe beaucoup plus dans les maillons qui convertissent cette dépense en service : réseau de distribution, paiement échelonné, installation, maintenance, et fourniture d'énergie sous contrat aux sites isolés.

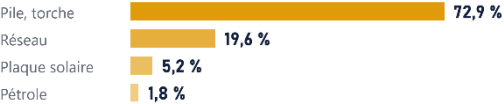
ÉCLAIRAGE · UNE DÉPENSE DÉJÀ ENGAGÉE

72,9 %

des ménages à la pile ou à la torche

Lampe à pile ou torche 72,9 %, réseau 19,6 %, plaque solaire 5,2 %, lampe à pétrole 1,8 % (INS, EHCVM 2021-2022) : chaque mois, ces ménages paient déjà un service d'éclairage.

Mode d'éclairage des ménages, 2021 (INS)



5,2 %

des ménages équipés en plaque solaire, contre 1,8 % à la lampe à pétrole : la bascule est engagée

28,6 millions

d'habitants en 2026, dont plus de trois ménages sur quatre hors abonnement électrique

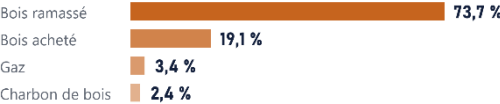
CUISSON · UN MARCHÉ DE SUBSTITUTION MESURÉ

92,8 %

des ménages cuisinent au bois

Bois ramassé 73,7 %, bois acheté 19,1 %, gaz 3,4 %, charbon de bois 2,4 % (INS, EHCVM 2021-2022). Le bois acheté est une dépense monétaire déjà engagée.

Source d'énergie de cuisson, 2021 (INS)



19,1 %

des ménages achètent leur bois : la clientèle du foyer amélioré et du gaz domestique

3,4 %

des ménages au gaz : la marge de progression de la bouteille et du réchaud

QUATRE REPÈRES QUI DESSINENT LE MODÈLE D'AFFAIRES

28,6 millions

d'habitants en 2026 : un marché intérieur en croissance rapide, dont l'immense majorité vit hors réseau (INS, projections 2026)

22,5 %

des ménages abonnés au réseau en 2023 : plus de trois ménages sur quatre forment le marché hors réseau (INS, TBS 2025)

5,2 %

des ménages déjà équipés en plaque solaire, atteints sans programme national d'équipement (INS, EHCVM 2021-2022)

19,1 %

des ménages achètent leur bois de cuisson : une dépense monétaire déjà engagée pour le foyer amélioré et le gaz

LECTURE STRATÉGIQUE

« Un ménage rural qui achète des piles chaque mois est un client solvable pour un kit solaire vendu en paiement échelonné ; un ménage qui achète son bois de cuisson est un client pour un foyer amélioré ou une bouteille de gaz. »

Trois maillons concentrent la valeur : la distribution par un réseau d'agents, la vente en paiement échelonné et le service après-vente qui maintient le parc dans la durée.

BASE EXISTANTE

Le solaire domestique dépasse déjà le pétrole lampant comme mode d'éclairage : 5,2 % contre 1,8 %. La bascule est engagée, portée par la demande elle-même.

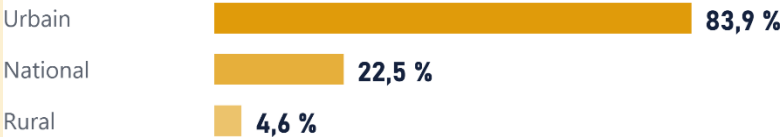
MOMENTUM PUBLIC

Le Fonds d'Accès Universel aux communications électroniques (décret n°2026-311 du 8 juin 2026, géré par l'ANSI) cofinance l'énergie associée à la connectivité rurale ; l'énergie figure parmi les huit secteurs du portefeuille national de partenariats public-privé.

DEMANDE

Sites miniers, pétroliers, télécoms et industriels isolés : un segment interentreprises à **donneurs d'ordre solvables**, tenus à la continuité de service (fiches S02 et S03).

MÉNAGES ABONNÉS À L'ÉLECTRICITÉ, 2023



INS, Tableau de Bord Social, édition d'août 2025 : ménages disposant d'un abonnement électrique facturé. Production et distribution d'électricité : 0,7 % du PIB en 2025 (INS, CEN 2025).

SEPT PORTES D'ENTRÉE

Un portefeuille de modèles décentralisés et modulaires, classé par horizon de démarrage, pour adapter le capital au segment et au temps.

Immédiat · Court terme · Moyen terme · Ticket estimatif = investissement initial en immobilisations, hors fonds de roulement, énergie, foncier et études

01 IMMÉDIAT Kits solaires domestiques en paiement échelonné Substitution à la pile et à la torche pour les 72,9 % de ménages concernés. DILIGENCE modèle de recouvrement mobile et canal d'encaissement en espèces, réseau d'agents, service après-vente, taux de défaut, importation et fiscalité des composants. 50 à 500 millions FCFA · Rural · périurbain	02 IMMÉDIAT Pompage solaire pour la petite irrigation Kits standardisés de substitution au diesel pour exploitations familiales et périmètres de proximité ; synergie directe avec les fiches S01 et S10. DILIGENCE coût diesel de référence, modèle de recouvrement, maintenance de proximité. 20 à 150 millions FCFA · Bassins irrigués	03 IMMÉDIAT Hybridation solaire des sites isolés Substitution partielle au diesel sur sites miniers, pétroliers, télécoms et industriels. Donneurs d'ordre solvables et contrats pluriannuels. DILIGENCE profil de charge, coût diesel de référence, modèle contractuel de fourniture d'énergie. 100 millions à 1 milliard FCFA · Sites miniers · industriels	04 COURT TERME Cuisson propre : foyers améliorés et gaz domestique 92,8 % des ménages cuisinent au bois, dont 19,1 % au bois acheté, contre 3,4 % au gaz. DILIGENCE chaîne d'approvisionnement en gaz, logistique de bouteilles, consentement à payer, dispositifs d'appui existants. 50 à 600 millions FCFA · National
05 COURT TERME Mini-réseaux et services énergétiques ruraux Production décentralisée pour bourgs et centres de services. DILIGENCE cadre de régulation applicable, tarification, solvabilité de la clientèle, articulation avec le Fonds d'Accès Universel géré par l'ANSI. 300 millions à 2 milliards FCFA · Rural structuré	06 COURT TERME Froid solaire et conservation Chaîne du froid agroalimentaire et sanitaire hors réseau ; synergie avec les fiches S01, S05 et S13. DILIGENCE taux d'utilisation, saisonnalité, maintenance, modèle de service partagé. 80 à 700 millions FCFA · Bassins agricoles	07 MOYEN TERME Maintenance, formation et recyclage des équipements Service après-vente, techniciens certifiés, gestion de fin de vie des batteries, adossés au parc installé par les six autres opportunités. DILIGENCE volume du parc installé, filière de recyclage, partenariats de formation. 30 à 300 millions FCFA · National	LECTURE DES TICKETS ESTIMATIFS Ordres de grandeur d'investissement initial en immobilisations, exprimés en millions ou en milliards de FCFA, hors fonds de roulement, hors énergie, hors foncier et hors frais d'études, de certification et de mise aux normes. Ils ne valent pas devis : chaque projet appelle sa propre étude de faisabilité. La fourchette traduit l'écart entre un module d'entrée et une unité intégrée.
FRONTIÈRE AVEC LES FICHES VOISINES Le pompage solaire (02) figure aussi en S01 · Agriculture et en S10 · Eau : S04 traite l'équipement et son modèle de recouvrement, S01 le bassin et l'exploitation, S10 la ressource et les droits d'eau. L'hybridation des sites (03) sert les donneurs d'ordre décrits en S02 · Mines et S03 · Pétrole ; le froid solaire (06) est le pendant hors réseau de la chaîne du froid de S01, S05 et S13. La connectivité rurale relève du numérique (S08).	STRATÉGIE DE DÉPLOIEMENT Démarrer sur les modèles décentralisés, adossés à une demande déjà servie par des substituts coûteux (pile, torche, diesel), avec un réseau d'agents et un encaissement de proximité, puis passer à l'échelle après validation du taux de recouvrement et du service après-vente. Les mini-réseaux, la cuisson propre et le froid partagé se construisent ensuite sur ce parc installé, qui nourrit à son tour la maintenance et le recyclage.	À QUI S'ADRESSE CE SECTEUR Investisseur national · distribution de kits solaires, foyers améliorés et pompage, sur un réseau d'agents et un encaissement de proximité, tickets de 20 à 600 millions FCFA. Diaspora · capital patient et réseau de proximité pour la vente en paiement échelonné et la maintenance dans les bassins d'origine. Investisseur international · technologie, financement structuré et contrats pluriannuels pour l'hybridation des sites isolés et les mini-réseaux, 100 millions à 2 milliards FCFA.	

LA CHAÎNE DE VALEUR

Courte et peu capitalistique en aval : les maillons 3, 4 et 5 sont ouverts à la PME nationale et à la diaspora.

1

Équipements

Panneaux, batteries, pompes : sourcing, normes, douane

2

Demande à servir

28,6 millions d'habitants, 72,9 % à la pile, 92,8 % au bois

3

MAILLON PRIORITAIRE

Distribution

Réseau d'agents, paiement échelonné

4

MAILLON PRIORITAIRE

Installation

Pose, dimensionnement, mise en service

5

MAILLON PRIORITAIRE

Service après-vente

Maintenance, recouvrement, recyclage

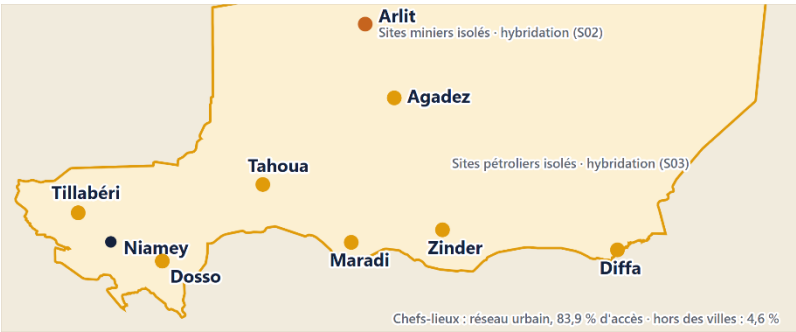
LECTURE DE LA CHAÎNE
La valeur se crée dans les maillons 3, 4 et 5 : atteindre le client rural, lui vendre en paiement échelonné et maintenir son équipement dans la durée. **C'est un métier de distribution et de recouvrement avant d'être un métier d'énergie.** L'argent mobile, le réseau d'agents et l'encaissement de proximité en sont les leviers (fiches S08 et S09).

CE QUI EST DÉJÀ ENGAGÉ		
INITIATIVE	STATUT	CONTENU · POINT D'ENTRÉE POUR L'INVESTISSEUR
Fonds d'Accès Universel	EN MISE EN ŒUVRE	Décret n°2026-311 du 8 juin 2026 : gestion par l'ANSI, ressources collectées par l'ARCEP, 2,58 milliards FCFA en 2025. Point d'entrée : l'ANSI, pour l'énergie liée à la connectivité rurale.
Équipements solaires des sites télécoms	RECOMMANDATION	Recommandation ARCEP 2025 d'un régime incitatif à l'importation des équipements solaires des sites télécoms, tenus à la continuité de service. Point d'entrée : les opérateurs.
Partenariats public-privé · volet énergie	PLANIFICATION	L'énergie est l'un des huit secteurs du portefeuille national de partenariats public-privé (voir « Pour aller plus loin »).
Hybridation des sites miniers	PISTE	Substitution partielle au diesel sous contrat pluriannuel, avec la fiche S02. Point d'entrée : les opérateurs miniers.

MARCHÉS ACCESSIBLES
Marché intérieur de **28,6 millions d'habitants** en 2026 : 72,9 % des ménages s'éclairent à la pile ou à la torche, 92,8 % cuisinent au bois. Segment interentreprises : sites isolés miniers, pétroliers, télécoms et industriels. Profondeur régionale par l'AES, l'UEMOA et la ZLECAf. Le régime d'importation des équipements et de fourniture décentralisée d'électricité se vérifie auprès des autorités compétentes.

ANCRAGE TERRITORIAL

Deux marchés séparés par le réseau, un segment de sites isolés et des bassins agricoles à équiper.



SEGMENT	MESURE DISPONIBLE	OPPORTUNITÉS ET ACTIF À CONSIDÉRER
Rural hors réseau	4,6 % d'accès ; 72,9 % de ménages à la pile ou à la torche	Kits solaires en paiement échelonné, mini-réseaux, pompage, froid solaire. Réseau d'agents et encaissement.
Urbain et périurbain	83,9 % d'accès ; 92,8 % de cuisson au bois	Cuisson propre (foyers, gaz), kits périurbains, efficacité énergétique.
Sites isolés	Miniers, pétroliers, industriels	Hybridation solaire sous contrat pluriannuel, avec S02 et S03.
Sites télécoms	Continuité de service imposée aux opérateurs	Fourniture solaire des sites ; recommandation ARCEP 2025 d'un régime incitatif à l'importation.
Bassins agricoles	Périmètres familiaux et de proximité	Pompage solaire de substitution au diesel, froid de conservation ; avec S01, S05 et S10.

POUR ALLER PLUS LOIN
Le cadre d'investissement, les régimes d'avantages et le parcours de l'investisseur sont présentés dans la brochure **Investir au Niger · Édition 2026**. Point d'entrée unique : **ANPIPS**, Agence Nigérienne pour la Promotion des Investissements Privés et des Projets Stratégiques · (+227) 20 35 36 84 · service.courrier@anpips.ne · www.anpips.ne

Avertissement. Document de promotion et d'orientation, sans valeur d'offre ni d'engagement. Toute décision d'investissement repose sur les diligences propres de l'investisseur, conduites au niveau du site. Carte schématique, hors échelle, sans valeur juridique.