ORGANISATION PARTENAIRE : CORDAID

INTITULE DU PROJET : PROJET D'AUPPUI AU DEVELOPPEMENT DE LA FINANCE INNOVATRICE RURALE « PADFIR »

RAPPORT NARRATIF

PERIODE DU 01-03-2024 AU 31-12-2024

NUMERO DE REFERENCE DE LA CONVENTION - CADRE DE PARTENARIAT : 4000003705

Cordaid

BUILDING FLOURISHING COMMUNITIES

Table des matières

I. Informations générales sur le projet 5
II. CONTEXTE..... 6
III. RESUME DES REALISATIONS 6
IV. VERS L'ATTEINTE OBJECTIFS DU PROJET..... 8
IV.1 Résultat 100/R100 : Augmentation des clientèles rurales dans le portefeuille des IMF.... 9
IV.1.1 R.101 Renforcement des capacités des partenaires IMF 9
IV.1.2 R.102. Développements des approches pour la promotion de la finance rurale.....10
IV.1.3 R.103. Appuyer les 12 IMF dans le processus de développement des produits financiers et mise à l'échelle chacune selon l'étape concernée 14
IV.1.4 R.104 Déploiement des solutions digitales 17
IV.1.5 R105 promotion et financement des MPER.....17
IV.2 Résultat 200/ R200 : Utilisation accrue des services financiers formels par les bénéficiaires des projets et programmes de développement.....17
IV.2.1 R201 : atelier de mise en relation 18
IV.2.2 R202 : atelier conjointe de mise en relation 18
IV.3 Résultat 300 : Développement des produits, services et approches innovants visant l´inclusion financière rurale.....19
IV.3.1 R 301. Produit financiers verts : Umuco utavuna ku benegihugu b'amikoro make ...20
IV.3.2 R302 Approche de micro assurance agricole indicielle « NSHUMBUSHAMURIMYI » 21
IV.3.3 R 303. Produit de micro-assurance frais funéraires MPOZAMARIRA & Produit incendie stock et dégâts des eaux.....22
IV.4 Résultat 400/ R400 : Participation accrue des acteurs institutionnels aux efforts d'inclusion financière rurale 24
IV.4.1 R401 : Participation et organisation des évènements d'apprentissage 24
V. Planification et contractualisation 26
VI. Coordination et supervision des activités des partenaires 26
VII. Supervision 26
VIII. Résultats des principaux indicateurs du 1er mars au 31 décembre 2024 27
IX. Analyse des progrès réalisés.....31
IX.1 Volet microfinance et digitalisation 31
IX.2 Volet micro assurance.....33
X. Impact du projet et durabilité des acquis du projet.....38

X.1 Impact sur les institutions partenaires : 38
X.2 Impacts et durabilité pour les bénéficiaires 39
XI. Monitoring, Evaluation et Apprentissage....39
XII. Leçons apprises 40
XIII. Perspectives....41
XIV. Annex....42
Annex 1. Matrice des risques du projet 42
Annexe 2 Répartition des assurés par commune selon le sexe et la saison 43
Annexe 3 Volume des cotisations par commune selon les saisons 43
Annexe 4 Volume pluviométrique mensuel par station pluviométrique et par commune 43
Annexe 5 Résultats des principaux indicateurs en 2024 : Microassurance prévoyances obsèques 44
Annexe 6 répartition des participants par note obtenue sur 100 points sur la formation en développement de produit financier....45
Annexe 7 Quelques Photos illustratives 45

Liste des tableaux

Tableau 1 : Nouveaux exploitants agricoles des groupements paroissiaux ayant accédé aux crédits solidaires 12
Tableau 2 Crédits accordés aux entrepreneurs semenciers et aux petits exploitants agricoles autour du semencier 13
Tableau 3 Répartition des IMF par chaine de valeurs....15
Tableau 4 Synthèse sur le financement des chaines de valeurs par Ha 15
Tableau 5 Effectif des participants par province 19
Tableau 6 Montants des crédits décaissés par chaîne de valeur selon les provinces....19
Tableau 7 Effectif des participants aux ateliers de sensibilisation aux produits assurantiels....19
Tableau 8 Synthèse des résultats atteints 28
Tableau 9 Effectif des assurés indemnisés et montant en commune Mutaho 37

Listes des figures et graphiques

Figure 1 : Approche bâtie sur la collaboration entre l'église et une institution financière....11
Figure 2 : L'approche » Rayonnement autour de l'entrepreneur semencier....13
Graphique 1 Répartition des petits exploitants agricoles ayant accédé au crédit par sexe 31
Graphique 2 Répartition des nouveaux utilisateurs du Mobile Money dans le monde rural par sexe 32
Graphique 3 Effectif des assurés par commune selon les saisons 33
Graphique 6 Répartition des assurés par commune selon le sexe et les saisons....34
Graphique 7 Nombre de groupements par commune selon les saisons....34
Graphique 8 Montant des cotisations par commune et selon les saisons....35
Graphique 9 Volumes des précipitations, saison B, 2024 36
Graphique 10 Volumes des précipitations, saison A, 2024 36
Graphique 11 Répartition des personnes touchées par SOCAR VIE par âge selon le sexe en 2024....37
Graphique 12 Volume des primes et des indemnisations payées (en Fbu) en 2024....38

I. Informations générales sur le projet

Bailleur de fonds	Ambassade du Royaume des Pays-Bas au BURUNDI
Intitulé du Projet	PROJET D'APPUI AU DÉVELOPPEMENT DE LA FINANCE INNOVATRICE RURALE AU BURUNDI « PADFIR »
Numéro du contrat	4000003705
Partenaires	Partenaires mise en œuvre du projet : DIFO, RECECA, CDEC, UCODE, CORILAC, TUJANE, CECM, ISHAKA, MECI, TWITEZIMBERE, WISE, HFM, RIM, SOCAR Vie, BICOR AG, ISECOM et EMITS
Zone d'intervention	Cibitoke, Bubanza, Bujumbura, Rumonge, Makamba, Gitega, Muyinga, Kirundo, Ngozi, Mwaro, Kayanza, Muramva, Bururi et Rutana
Période rapportée	1 mars 2024 au 31 décembre 2024 (10 mois)
Date de transmission	31 mars 2025

Sur financement de l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas au Burundi, Cordaid exécute le Projet d'Appui au Développement de Finance Innovatrice Rurale (PADFIR) à travers 17 partenaires locaux dont 12 Institutions de Microfinance (IMF), deux compagnies d'assurance et deux entreprises sociales, dont une pour le développement de la micro-assurance sociale agricole et l'autre pour la finance verte.

L'objectif de ce projet est d'accroître l'inclusion financière des populations rurales économiquement actives au Burundi – incluant les femmes et les jeunes – afin d'améliorer leurs opportunités d'emploi, leurs conditions de vie et leur résilience face aux chocs économiques.

Les objectifs spécifiques du projet sont :

(i) d'appuyer la mise à l'échelle de produits et services financiers adaptés aux besoins de la clientèle rurale par les IMF en assurant la prise en compte des femmes et des jeunes;

(ii) d'accompagner le développement et l'expérimentation de produits et services financiers ruraux innovants;

(iii) de faciliter la mise en relation des clients potentiels avec les IMF en milieu rural, en partenariat avec les projets et programmes intervenant dans le secteur du développement rural et du renforcement des chaînes de valeur agricoles.

Le projet PADFIR a commencé le 1er mars 2020 pour une durée de 48 mois. Suite aux problèmes rencontrés dans la phase de démarrage, Cordaid a demandé une extension pour récupérer le temps perdu. La demande a été accordée pour une durée de 27 mois de plus sans coût additionnel. Le projet couvre ainsi la période du 1er mars 2020 au 31 mai 2026. Avec cette modification, le bailleur a proposé un réaménagement des échéances de rapportage, ce qui a fait que cette période de rapportage est de 10 mois, tandis que le plan annuel approuvé couvrait 12 mois du 1er mars 2024 au 28 février 2025. Avec cette revue, ce rapport couvre la période du 1er mars 2024 au 31décembre 2024.

II. CONTEXTE

Cette période a été caractérisée par quelques évènements nationaux et /ou internationaux qui ont d'une manière ou d'une autre touché le projet. A chaque évènement le projet a pu arrêter des stratégies dans la mesure du possible pour atténuer leurs impacts sur le projet. On peut citer :

- ✓ Le recensement général de la population, de l'habitat, de l'agriculture et de l'élevage/RGPHAE, édition 2024. Cette activité concernait toute la population y compris les bénéficiaires du projet pendant presqu'un mois. Le projet s'est informé de la planification des recenseurs sur terrain et a ajusté sa planification en conséquence
- ✓ Les inondations dû aux débordements des eaux du lac Tanganyika qui ont eu un impact sur les clients des microfinances riveraines du lac. Un exemple parlant est celui de MECI Microfinance où les cultures des tomates ont été détruites par les eaux. Un rééchelonnement des leurs crédits a été fait pour continuer leurs activités et ainsi finalisé les remboursements.
- ✓ Le phénomène El Nino : L'excès des précipitations au cours de la saison 2024 a sensiblement affecté la production. Heureusement pour les 3026 bénéficiaires qui avaient souscrit à la microassurance agricole indicielle ont été indemnisé.
- ✓ La pénurie répétitive du carburant ;
- ✓ La hausse des denrées alimentaires et prix des produits en général avec des conséquences sur les revenus des ménages à faibles revenus ;
- ✓ L'insuffisance et distribution tardive des intrants agricoles ;
- ✓ La réorganisation du fonctionnement des groupements financiers qui a ralenti les activités des VSLA dans un premier temps.
    - ❖ Des solutions d'atténuation ont été proposées soit par l'organisation, soit par la plateforme des organisations acteurs dans le domaine d'inclusion financière mis en place pour servir comme cadre d'échange avec les autorités concernées, soit aussi par le projet en développant des stratégies d'adaptation et ou des mesures proposées et exécutées par les partenaires selon les spécificités de chaque partenaire. L'enregistrement à la Banque centrale des organisations encadreuses des VSLA étant un préalable, pour s'adapter à cette mesure, le projet a accompagné les négociations entre RECECA et Help Chanel en province de RUTANA qui était déjà enregistré. En province Makamba et Rumonge, l'enregistrement de l'IADH à la BRB est à la dernière étape de signature.

Malgré ce contexte ci- haut cité, le projet a été mis en œuvre sur la totalité de sa zone d'intervention avec tous les intervenants comme s'était planifié. Il n'y a pas eu beaucoup d'effets néfastes sur les résultats attendus au cours de cette période.

III. RESUME DES REALISATIONS

Au cours de cette période concernée par ce rapport, le projet s'est appuyé sur les progrès des années antérieures. En 2024, le projet a continué à exécuter des activités à travers ses trois volets. Le projet s'est attelé aux activités qui facilitent la population rurale en générale et agricole en particulier, qui est organisée et ou non organisée, à accéder aux services d'épargne, de crédit et de micro-assurance. L'implémentation directe a été faite par 17 partenaires de mise en œuvre dont 12 pour faciliter le financement agricole avec des outils appropriés, 4 pour les aspects innovants comme la micro assurance et la finance verte et 1 pour la promotion et facilitation du financement des micro-projets et petites entreprises rurales/MPER.

Le management du projet PADFIR est axé sur le principe d'une planification participative, d'une bonne répartition des tâches entre les membres de l'équipe et autres parties prenantes du projet et une coordination pour une bonne complémentarité et synergie entre volets et partenaires. Les principales réalisations sont en deux catégories celles qui sont au-dessus des attentes et celles en dessous.

- ✧ **Au-dessus des attentes**

Le projet PADFIR s'est focalisé sur le financement des petits agriculteurs en facilitant la mise à l'échelle des produits adaptés à leurs besoins et le développement des approches qui aident à toucher plusieurs exploitants à moindre coûts et dans un temps raisonnable. En plus des sensibilisations et des recrutements des clients organisés par tous nos partenaires, le projet a accompagné les IMF CECM et ISHAKA à développer respectivement les approches de rayonnement autour de l'entrepreneur semencier et de collaboration entre l'église et une institution financière. Ces approches ont fait que le projet dépasse les cibles annuelles de 72% car les prévisions étaient de 10 000 et on atteint 17.232 petits exploitants agricoles qui ont été financé.

La deuxième réalisation que le projet est au-dessus des attentes concerne le nombre de personnes qui ont adhéré aux produits de micro-assurance. Une stratégie d'accompagnement de proximité a été élaborée et exécutée pour le produit de micro-assurance agricole indiciel Nshumbushamurimyi et le travail en réseau via la Croix rouge du Burundi et le CRDB pour la micro-assurance prévoyances obsèques MPOZAMARIRA. Ces deux stratégies ont fait que les cibles soient dépassées de 56% c'est-à-dire que pour une cible annuelle de 10 000 personnes ayant souscrit à au moins un produit de micro-assurance 15 823 ont déjà fait leurs souscriptions. Les deux approches ci-haut citées ont fait que le volume de crédits agricoles et ruraux soit sensiblement augmenté chacun dans son domaine.

- Pour l'approche de rayonnement autour de l'entrepreneur semencier, la variation de volume de crédit agricole a été de 124% contrairement au 30% qui était prévu grâce aux sensibilisations, accompagnements, aux crédits et à l'introduction des semenciers qui demandent de crédits consistants.
- Quant à l'approche de collaboration entre l'église et une institution financière, la variation de volume de crédit agricole est de 200% sur les 80% à la suite des sensibilisations, accompagnements et aux financements des groupes de crédits solidaires dans les 17 paroisses du Diocèse de Bururi.

Au cours des évènements d'apprentissage organisés conjointement à savoir :

- ✓ la semaine de micro finance au Burundi a eu lieu du 13 au 17 mai 2024, plus de 400 acteurs des secteurs financiers ont pris connaissance des innovations que le projet est en train d'implémenter. Cet évènement a permis aux participants de se rendre compte des approches et produits financiers adaptés aux petits exploitants agricoles ainsi que les outils de gestion développés dans ce projet.
- ✓ La journée de réflexion nationale de la micro-assurance agricole indicielle a été organisée par le projet en collaboration avec l'Agence de Régulation et de Contrôles des Assurances dans lequel participés tous les acteurs du secteur de l'assurance en

date du 26 juillet 2024. Au cours de l'atelier, Cordaid a eu l'occasion de présenter l'état d'avancement de cette innovation comme pionnière du secteur et de recevoir d'autres idées pour s'améliorer davantage. Les principales recommandations de l'atelier sans être exhaustif sont :

- Faire l'extension dans d'autres provinces du pays pour jouer sur les facteurs de risques covariant ;
- L'implication effective du Gouvernement et d'autres Bailleurs dans ce modèle d'assurance car les primes des petits exploitants agricoles sont minimes pour avoir une indemnisation suffisante en cas des sinistres ;
- Améliorer le model en s'inspirant des expériences d'ailleurs
- Une visite d'échange d'expérience externe au Rwanda : Cette visite avait pour objectif d'échanger sur les stratégies pour booster l'inclusion financière mais aussi pour voir d'autres model d'assurance autres que l'assurance agricole indicielle. il a été constaté qu'il est pertinent de développer une agri finance résiliente au changement climatique vu l'exposition des populations et institutions financières aux risques climatiques dans nos régions. Une autre leçon tirée de cette visite est que pour promouvoir l'éducation financière et assurancielle à travers des outils digitaux est une bonne stratégie pour toucher plus de personnes à la fois.

✧ **En dessous des attentes**

1. Au cours de cette période de rapportage, une série de mesures de la Banque centrale ont été émises et ralentissent l'organisation et l'accompagnement des VSLA. La pénurie de carburant a aussi influencé beaucoup car pour que les VSLA arrivent à maturité, il faut un suivi et accompagnement de proximité, ce qui n'est pas facile sans carburant. Ce qui précède a fait que le nombre de nouveaux membres des groupes d'épargne et de crédit ayant ouvert un compte dans les livres de l'IMF grâce à l'appui du projet PADFIR soit très réduit par rapport aux prévisions. Le niveau d'atteinte est de 61% sur les 20 000 VSLA qui étaient attendus pour être connectés. Quant au financement, le taux d'atteinte est de 6% à cause des mêmes raisons.
2. Pour le nombre de nouveaux microprojets et entreprises rurales ayant accédé au crédit de l'IMF grâce à l'appui du projet PADFIR (MPER), le niveau d'atteinte est 28% sur les 1000 MPER attendus car les services déconcentrés du SP/CNPS qui ont été formés par le RIM sur le module business game on tete ont été pris par d'autres activités gouvernementales.

IV. VERS L'ATTEINTE DES OBJECTIFS DU PROJET

Le projet est organisé en trois volets structurés et en 4 résultats. L'approche intégrée a été privilégiée pour maintenir la cohérence, la complémentarité et la synergie entre les volets et les résultats. La description de ce qui a été réalisée au cours de ces 10 mois passés, se fait résultat par résultat et sera clôturé par une synthèse des résultats atteints mais aussi l'évolution de ces derniers par rapport aux indicateurs globaux contractuels.

IV.1 Résultat 100/R100 : Augmentation des clientèles rurales dans le portefeuille des IMF

Pour augmenter la clientèle rurale dans le portefeuille des IMF, les principales activités réalisées se sont focalisées sur les IMF directement, mais aussi sur les potentiels clients et sont détaillées dans les paragraphes qui suivent :

IV.1.1 R.101 Renforcement des capacités des partenaires IMF

Il y a eu quatre ateliers de formation sur l'utilisation de l'outil Agriculture Credit Assesment Tool (A-CAT) pour l'analyse de crédit agricole mais aussi l'actualisation des données agronomiques qui aident à la constitution des dossiers de demande de crédits agricoles. Ces ateliers ont eu lieu du 05 au 07 août 2024, du 23 au- 27 septembre, du 07 au- 11 octobre 2024 et du 14 au - 16 octobre 2024. Au cours de ces ateliers, 48agents et agents et cadres des IMF . Cette formation a permis aux IMF concernées comme UCODE, CORILAC, TUJANE, CECM, DIFO, HFM, MECI, RECECA, ISHAKA, WISE, CDEC de bien s'approprier l'utilisation de l'outil et bien servir leurs clientèles selon la chaîne de valeur agricole financée. Après les formations, les participants comprennent l'utilité et maitrise l'utilisation de l'outil A-CAT ;le calendrier agricole est actualisé ; les données agronomiques sont collectées et intégrées dans l'outil A-CAT ;les stratégies pour développer le financement agricole sont arrêtées.

L'appui aux 12 IMF partenaires (RECECA, DIFO, HFM, TWITEZIMBERE, CECM, UCODE, CORILAC, CDEC, ISHAKA, MECI, TUJANE et WISE) dans le processus de développement produits financiers et de mise à l'échelle selon le cas. Les produits financiers ainsi développés ont été validés par les organes habiletés et mis sur le marché. Ce qui a fait que les petits exploitants agricoles financés ont été revus à la hausse (cfr tableaux des résultats dans les paragraphes qui suivent).

- La mise à échelle des 3 produits financiers en collaboration avec les IMF. Ces produits sont : le Financement de Chaîne de Valeur/FCV de tourne sol pour TUJANE et UCODE, FCV Lait pour ISHAKA et DIFO, FCV Amarante pour RECECA, 3 femmes pour WISE, TURI NKABANDI pour MECI.
    - Agri finance avec A-CAT pour la pomme de terre avec CECM et TWITEZIMBERE
- Quatre séances de sensibilisations et d'accompagnement ont été effectuées pour mettre à l'échelle les produits suivants respectivement le 30 aout 2024 à Bujumbura, le 03 septembre 2024 à Gitega, 4 septembre à Makamba et le 06 septembre2024 a Cibitoke: Crédit solidaire, VSLA pour les IMF WISE, RECECA, DIFO, ISHAKA, TUJANE, MECI ET TWITEZIMBERE. La mesure de la BRB sur le fonctionnement des VSLA a ralenti sensiblement la mise à l'échelle de ce produit car dans un premier moment, elle a été mal comprise et toutes les activités ont été arrêtées par l'administration à la base. Après avoir eu des explications, les activités devraient reprendre mais avec des conditionnalités de l'enregistrement des encadreurs. Le projet a alors commencé à faciliter les négociations entres les organisations encadreurs et les IMF pour pouvoir travailler dans la légalité. Pour le moment, RECECA et Help Channel ont signé un protocole de collaboration pour la

connexion des VSLA de RUTANA et IADH est en train de négocier la convention de collaboration avec les IMF ISHAKA et WISE. Nous avons facilité cette négociation, il reste l'enregistrement définitif auprès de la BRB pour que la convention soit signée.

- Une formation de deux staffs par IMF pour l'approche de développement professionnel des produits financiers ruraux a été organisée à MUJEJURU du 02 au 06/12/2024. La maitrise de ce processus permettra de limiter la mise sur le marché d'un produit qui n'a pas été bien testé avec le risque que ça ne répond pas aux besoins de la clientèle et par suite présente de risque de perte de moyens et de temps. La formation a été débutée par un pré test pour voir le niveau de connaissance de l'audience et un post test à la fin. les résultats ont montré qu'il y a eu amélioration des connaissances. La moyenne de la classe pour le pré test est de 24% et pour le post test est de 67%. Le détail des résultats est en annexe.

IV.1.2 R.102. Développements des approches pour la promotion de la finance rurale

- Malgré les efforts fait dans le développement et commercialisation des produits financiers durant les années antérieures, il a été constaté que l'allure de pénétrations dans le monde rurale reste faible. C'est dans cette optique que l'on a dû faire une réflexion adaptative pour accélérer la vitesse de pénétration dans le monde rurale. En collaboration avec deux IMF, deux approches communautaires ont été développées et ont apporté beaucoup de résultats, car ces approches ont un ancrage au niveau des communautés avec comme avantage les structures pouvant servir de garanties morales aux exploitants agricoles.

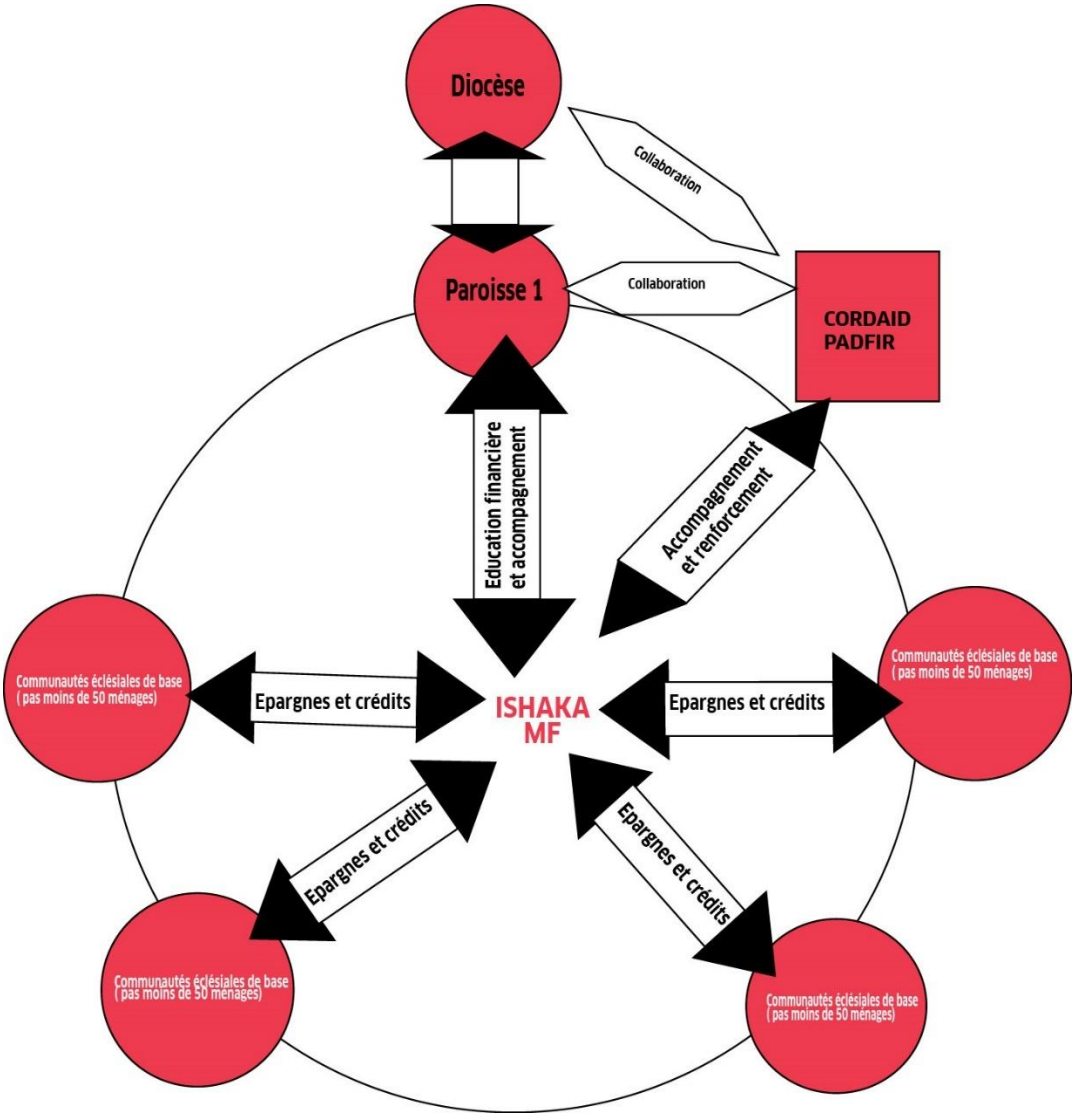
R.1021 Approche bâtie sur la collaboration entre l'église et une institution financière développée et exécuté en partenariat avec ISHAKA MF.

C'est une approche qui est fondée sur le financement des membres de la communauté ecclésiale de base qui sont dans une paroisse. Elle se réalise comme suit :

- **Formation des formateurs** est adressée aux conseillers économiques des paroisses sur les aspects financiers (épargne et crédit, élaboration des plans d'affaires simplifiés, éducation financière, …) ;
- Ces formateurs vont à leur tour **former les membres groupés dans les communautés ecclésiales de base** / Imibano rukirisu ;

La communauté visée concerne les membres des structures appelées « communautés ecclésiales de base » qui sont autour des paroisses catholiques. Elle a permis de toucher et de connecter ces membres à l'IMF afin de bénéficier les services d'épargne et de crédit. Cette approche a été comme une solution de manque de garantie aussi, car ils utilisent la garantie morale des curés des paroisses. Le taux d'impayé avec cette approche a sensiblement baissé. En collaboration avec ISHAKA MF, cette approche a montré ses fruits. Une communauté ecclésiale de base compte au moins 50 ménages qui sont de potentiels clients. Dans une paroisse, il y a au moins 100 communautés ecclésiales de base. Ce qui fait que dans une seule paroisse, on peut compter financer plus de 5000 personnes avec un risque d'impayés très faible grâce à la garantie morale des curées de la paroisse. Cela booste le taux de pénétration des services financiers de façon sécurisée sans oublier un impact visible sur les profits des crédits octroyés par ISHAKA MF. Cet impact est marqué par quelques faits comme :

Figure 1 : Approche bâtie sur la collaboration entre l'église et une institution financière



- Les adhérents à l'approche ne font plus recours aux usuriers.
- Avec les crédits octroyés, d'autres AGR ont été réalisées par les ménages pour améliorer leurs revenus comme l'élevage de petit bétail, petit commerce, etc.

Cette approche permet ainsi d'atteindre plus d'exploitants agricoles. Elle a été pilotée dans le Diocèse de Bururi et sera mis à l'échelle dans toutes les paroisses.

Les zones d'action de cette approche sont les provinces de : Rumonge, Bururi et Makamba. Et les résultats atteints grâce à cette approche sont repris dans le tableau 1.

Tableau 1 : Nouveaux exploitants agricoles des groupements paroissiaux ayant accédé aux crédits solidaires

N°	NOM DE LA PAROISSE	Montant débloqué	Crédit en cours	Hommes	Femmes	Total	Hommes (%)	Femmes (%)
1	KIYAGAYAGA	146 050 750	5 792 400	165	51	216	76%	24%
2	CANGWE	103 130 000	19 467 415	155	113	268	58%	42%
3	BUTWE	**82 861 000**	**40 380 000**	**18**	12	30	55%	45%
4	GASIBE	215 170 000	101 538 665	126	106	232	70%	48%
5	KIRYAMA	18 935 000	12 890 500	12	19	31	38%	62%
6	BUYENGERO	**66 000 000**	**36 749 999**	73	77	150	49%	51%
7	MINAGO	36 500 000	1 466 662	42	33	75	56%	44%
8	MUHUZU	137 050 000	19 062 320	97	71	168	57%	43%
9	MUNINI	184 261 000	68 903 827	177	189	366	48%	52%
10	MUYANGE	73 950 000	38 749 999	77	71	148	50%	50%
11	NYANZA-LAC	132 100 000	16 533 324	71	100	171	42%	58%
12	BUHEKA	92 650 000	22 050 022	99	98	197	50%	50%
13	KIBAGO	183 466 669	120 100 000	175	181	356	48%	52%
14	NYANGE	124 630 000	102 885 000	76	95	171	44%	56%
15	MAKAMBA	154 140 000	120 027 502	87	96	183	59%	41%
16	KANYINYA	13 470 000	8 770 000	31	24	55	56%	44%
17	MATYAZO	34 500 000	25 533 332	38	17	55	69%	31%
18	RUMONGE	118 900 000	42 344 640	80	45	125	64%	36%
19	RUTOVU	68 600 000	60 566 666	9	28	37	24%	76%
20	BURURI	49 100 000	25 100 000	11	21	32	34%	66%
21	CANDA	56 130 500	38 350 163	17	25	42	53%	78%
22	MABANDA	24 000 000	12 500 000	24	36	60	40%	60%
23	MURAGO	99 317 500	32 035 833	103	118	221	47%	53%
24	BURUHUKIRO	38 100 000	21 066 664	54	19	73	74%	26%
25	KIRWENA	50 350 000	31 674 999	40	57	97	41%	59%
26	KAGANZA	25 800 000	22 025 000	32	17	49	65%	35%
27	MUNEGE	8 000 000	7 066 667	8	4	12	36%	64%
28	GITARAMUKA	28 387 500	23 169 584	36	10	36	72%	28%
	TOTAL	**2 228 499 919**	**1 076 801 183**	**1 880**	**1 834**	**3 714**	**49%**	51%

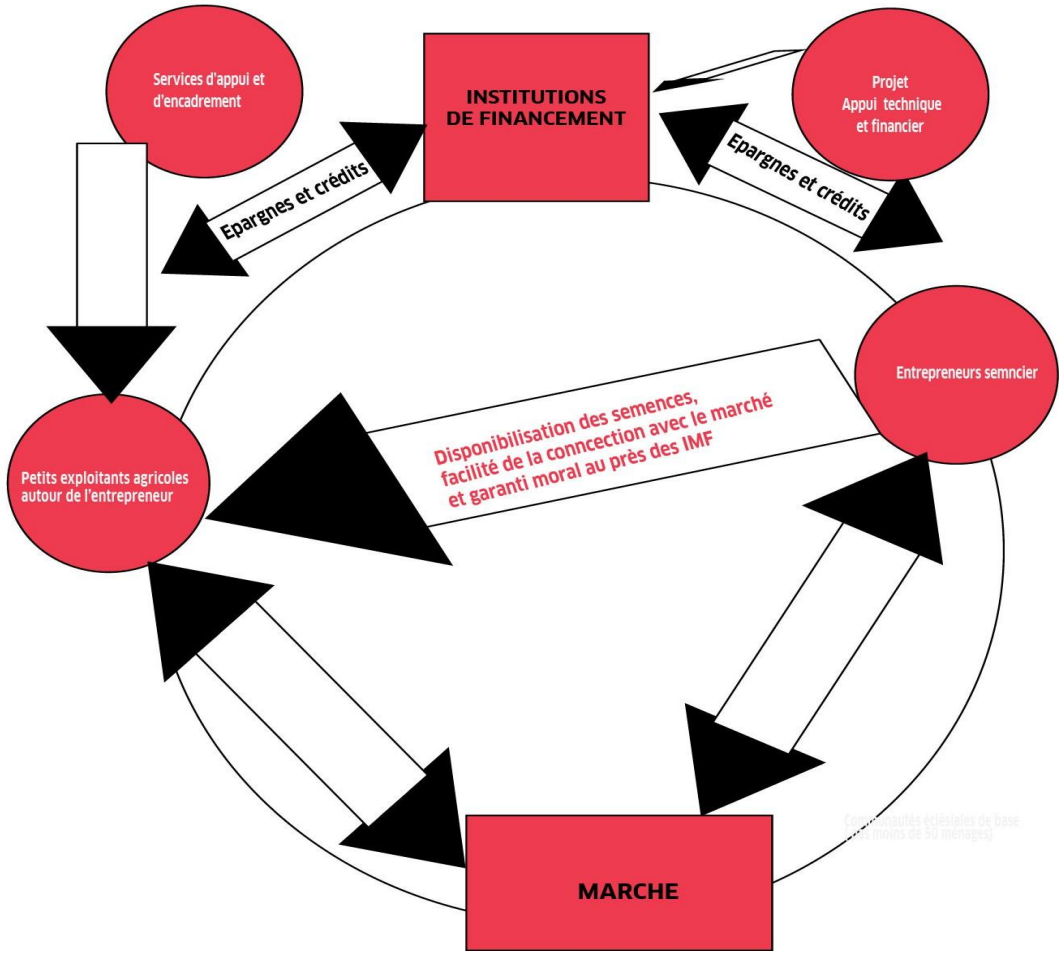
***Source** : Rapport annuel 2024 d'ISHAKA MF*

R.102.2 L'approche » Rayonnement autour de l'entrepreneur semencier » développée et exécutée avec le partenaire du projet CECM

C'est une approche basée sur le financement des petits exploitants agricoles qui sont autour des entrepreneurs semenciers et qui met en avant le travail en synergie des différents acteurs intervenant directement ou indirectement dans le processus. Les différents acteurs sont i) les institutions financières, (ii) les fournisseurs d'intrants, (iii) les exploitants agricoles, (iv) les services publics, (v) les partenaires techniques et financiers, (vi)ainsi que les consommateurs de services.

Un seul entrepreneur peut faciliter la connexion a une IMF plus de 100 petits exploitants agricoles. Ce qui a fait que cette approche facilite l'acquisition d'un paquet de service très rapidement.

Figure 2 : L'approche » Rayonnement autour de l'entrepreneur semencier



Les résultats atteints de cette approche sont repris dans le tableau 2.

Tableau 2 Crédits accordés aux entrepreneurs semenciers et aux petits exploitants agricoles autour du semencier

Province	Nombre d 'entrepreneurs semenciers	*Crédit aux entrepreneurs en cours*	Nombre de petits exploitants agricoles au tour du semencier	*Crédit aux petits exploitants autour du semencier* En cours	Total décaissé
MWARO	19	479,000,000	218	*83,708,460*	562,708,460
BURURI	9	220,000,000	0	*0*	220,000,000
BUJUMBURA	3	110,000,000	0	*0*	110,000,000
GITEGA	5	135,000,000	0	*0*	135,000,000
MURAMVYA	2	45,000,000	0	*0*	45,000,000
NGOZI	16	493,786,000	64	22,345,000	516,131,000
MUYINGA	48	799,000,000	358	322,996,000	1,121,996,000
KIRUNDO	26	157,000,000	0	0	157,000,000
Total	***128***	***2,438,786,000***	***640***	***429,049,460***	***2,867,835,460***

Source : Rapport annuel 2024 de la CECM.

IV.1.3 R.103. Appuyer les 12 IMF dans le processus de développement des produits financiers et mise à l'échelle chacune selon l'étape concernée

Produit financement chaîne de valeur. Ce produit est à des stades différents selon les IMF et selon la chaîne de valeur concernée.

- *Financement Chaîne de Valeur*:

Le processus d'actualisation de l'outil d'analyse du crédit agricole A-CAT a été réalisé dans toutes les IMF avec l'appui d'un agro routeur qui est un agronome qui accompagne les staffs des IMF d'un côté et les potentiels clients de l'autre. Les tableaux 3 et 4 montrent la répartition des chaînes de valeur financée par IMF et la synthèse de financement par chaîne de valeurs.

Tableau 3 Répartition des IMF par chaine de valeurs

IMF	***Chaine de valeur financées***
UCODE et TUJANE	Tourne sol
CECM, DIFO TWITENZIMBEREUCODE, RECECA, ISHAKA	La pomme de terre
RECECA, WISE	Les amarantes
CORILAC, DIFO, UCODE, CECM	Le lait
CDEC, TUJANE, MECI	La tomate
HFM, UCODE, CORILAC, la CECM	Le maïs
CECM	Le haricot
RECECA, HFM	Le Riz
HFM	Prunier de japon
HFM	Aubergine africaine
UCODE	Aile

Ce tableau montre que toutes les IMF partenaires ont déjà commencé à financer le secteur agricole même celles, qui avant le projet, résistaient à s'intéresser à ce secteur. Citons HFM et RECECA

Tableau 4 Synthèse sur le financement des chaines de valeurs par Ha

Chaine de Valeur	Superficie (hectare)	Montant du credit	Nombre de clients
TOMATE	19.8	70,250,102	172
Mais	621.5715	2,150,392,660	807
Pomme de terre	356.052	1,286,169,072	153
Riz	552.99	1,231,437,681	908
Prunier de japon	18	16,951,000	22
Amarante	70.21	122,080,000	160
Oignon	146.22	352,822,415	328
Tournesol	154.3	576,432,797	89
Aile	0.93	10,261,560	6
Aubergine africaine	7	20,261,500	11
TOTAL	**1947.0735**	**5,837,058,787**	**2,656**

Ce tableau montre que les IMF partenaires se professionnalisent en tenant compte des différentes données agronomiques dans l'analyse des crédits à octroyer aux agriculteurs. Pour les deux saisons (A &B), une superficie de 1947 ha a été emblavée et financée à hauteur de 5 837 058 787 BIF avec l'utilisation de l'outil ACAT.

Témoignages de la direction de HFM et ses clients sur le financement agricole

Ce lien contient des témoignages émis par l'institution et d'autres émis par les clients. Selon ce témoignage, la DG HMF se félicite d'avoir bien adapté ses services aux besoins de la clientèle ce qui a cassé la place des usiniers. Les bénéficiaires quant eux s'expriment sur l'impact du projet

et sur les conditions de vie de leurs ménages. Avec les bénéfices tirés des crédits, ils financent la scolarisation, diversifient les activités, s'achètent de petites parcelles, se font soigner etc. (cfr les détails dans ce lien)

1. Crédit agricole
2. Rayonnement autour de l'entrepreneur semencier

Directrice Générale de HFM dans le marais de Rugamura avec ses clients lors d'une visite conjointe

Financement non agricole

- *Des produits ruraux* comme produits trois femmes, produits TURINKABANDI « adapté aux personnes vivant avec le handicape sont exécutés respectivement par WISE et MECI. Pour le premier, des actions d'extensions ont été menées après l'institutionnalisation l'année passée et pour le 2e , le projet a financé l'étude de marché et facilité la phase pilote.
- Une autre catégorie de produits financiers ruraux, dont le projet a appuyé la mise en œuvre, sont le crédit aux groupes VSLA et au groupe de caution solidaires. Avec la mesure de la BRB, ce produit n'a pas avancé comme prévu. Les sensibilisations et connections ont été suspendues jusqu'au moment où le projet trouve d'autres solutions d'atténuation et d'adaptation. Pour le groupe de caution solidaire, la mesure n'a pas perturbé, plutôt certaines IMF ont voulu transformer les VSLA en groupe de caution solidaire. Des contacts ont été mené avec quelques organisations qui encadrent les VSLA pour qu'elles s'adaptent à la mesure de la BRB afin de continuer à encadrer les VSLA. Pour le moment le projet a déjà accompagné les négociations entre RECECA et Help Chanel en province de RUTANA. Pour la province de Makamba et Rumonge, l'enregistrement de l' IADH à la BRB est à la dernière étape de signature.

IV.1.4 R.104 Déploiement des solutions digitales

Au cours de cette période, trois IMF ont été appuyées pour réaliser des activités de déploiement de leurs solutions. C'est CECM MF avec CECM ni AKARAVYO et TwiTcash. Les principales activités réalisées sont :

- ✓ Formation /recyclage des agents commerciaux de nos partenaires sur comment fonctionnent les plateformes ci- haut citées ;
- ✓ Sensibilisation de masse ou via les groupes locaux structures ;
- ✓ Enrôlement des potentiels clients par l'ouverture des comptes

Toutes ces activités ont contribué à l'accélération de la pénétration des produits et services financiers dans le milieu rural. Les transactions dans les trois plateformes de ces institutions ci-haut cité s'élèvent à 57 166 192 853 BIF alors que l'année passée les transactions n'ont pas dépassées 8,191,961,705 BIF.

Pour valoriser le produit FINCOCH développé par AUXFIN, le projet a acheté des tablettes qui sont en train d'être utilisés par les IMF partenaires dans les sensibilisations.

Dans ces mêmes tablettes le projet a installé un formulaire Kobo collect pour faciliter la collecte :

- ❖ Des données pluviométriques en temps réel
- ❖ Des données agronomiques qui sont utilisées par l'outil A-CAT au moment de l'analyse de crédit agricole

IV.1.5 R105 promotion et financement des MPER

Les formations en éducation financière ont été organisées en faveur des Micro et Petites Entreprises Rurales (MPER) dans les provinces cibles du projet.

Ces formations en éducation financière visent à :

- Renforcer les connaissances des MPER en matière de gestion financière
- Développer les compétences des MPER en matière de planification financière, de budgétisation et de gestion de la trésorerie
- Sensibiliser les MPER aux différents produits et services financiers disponibles
- Outiller les MPER pour accéder au financement et développer leur activité.

Sur 1500 leaders des MPER attendus, 1326 ont été formés sur l'approche d'initiation et d'accompagnement des MPR dénommé Business Game, d'abord par un pool de formateur du RIM via une formation des formateurs. Ensuite, les encadreurs formés ont formé à leur tours les leaders des MPER. Comme résultats intermédiaires, les 1326 formés ont ensuite ouvert des comptes dans les IMF. Sur les 1326 formés seuls 279 ont été financés suite au processus d'accompagnement dans la finalisation des corrections des plans d'affaire soumises aux IMF qui n'ont pas avancé comme prévu. La raison principale étant la pénurie de carburant.

IV.2 Résultat 200/ R200 : Utilisation accrue des services financiers formels par les bénéficiaires des projets et programmes de développement

Sous ce résultat se trouvent des activités qui facilitent la mise en relation des bénéficiaires des projets et programme sur terrain et les IMF qui offres des services financiers. Les activités de connexion ont pour objet d'accroitre l'inclusion financières et assurancielle et par conséquent le nombre de personnes qui accèdent aux crédits et aux services d'assurance. Les résultats de réunions, ateliers et campagnes de sensibilisation sont matérialisés par l'accroissement du portefeuille clientèle dans les IMF et Compagnies d'assurance. Ils sont rapportés dans le résultat 100 et résultats 300.

IV.2.1 R201 : atelier de mise en relation

Au cours de cette période, le projet a organisé 4 ateliers provinciaux en collaboration avec PADANE et exécutés en province de BUJUMBURA, GITEGA, MAKAMBA et CIBITOKE a l'intention des Pole d'Entreprise Agricole /PEA encadrés par PADANE. Ont participé dans ces ateliers 148 participants dont 65 femmes bénéficiaires membres des coopératives/Organisations des producteurs du projet PADANE et **17** représentants des IMF pour présenter les services financiers disponibles à leur portée et 7 représentants des micro-assurance soient **172** participants dans les 4 ateliers de mise en relation organisées dans les provinces de Bujumbura, GITEGA, MAKAMBA et Cibitoke,

Vue des participants des réunions de connections en collaboration avec PADFIR et PADANE afin d'accroitre le portefeuille clientèle des IMF

IV.2.2 R202 : Atelier conjointe de mise en relation

Dans le but de présenter un paquet de services aux bénéficiaires de PADANE, en date du 30 août au 4 septembre 2024, le projet PADFIR a organisé quatre ateliers régionaux regroupant les PEA, les IMF et les compagnies d'assurance pour échanger sur les services disponibles. Les résultats de tous ces ateliers sont rapportés dans les résultats 100 et 300. Le tableau 5 donne les détails du profil des participants par province lors de ces ateliers

Tableau 5 Effectif des participants par province

Province	Membres des PEA	Participants des IMF	Participants des compagnies d'assurance	Total
BUJUMBURA	37	5	0	**42**
GITEGA	33	5	3	**41**
MAKAMBA	37	4	2	**43**
CIBITOKE	41	3	2	**46**
Total	**148**	**17**	**7**	**172**

Résultats du processus de mise en relation des bénéficiaires de PADANE et IMF

Le résultat 200 ayant l'objet d'accroître l'utilisation des services financiers formels, le projet est passé par la facilitation des ateliers et réunions de connexion entre les bénéficiaires de PADANE et IMF comme décrit dans les paragraphes ci-hauts. Les résultats de tout ce processus est synthétisé dans ce tableau suivant.

Tableau 6 Montants des crédits décaissés par chaîne de valeur selon les provinces

Chaînes de valeur	Montant	Nouveaux clients	Province
Tourne sol	576,432,797	89	Muyiga, Kirundo et bubanza
Prunier de japon	16,951,000	22	GITEGA
Amarante	122,080,000	160	RUMONGE et GITEGA
Lait	354,234,500	1019	KAYANZA, NGOZI et CIBITOKE
Total	**1 069 698 297**	**1290**	

En date de 8 au 12 juillet 2024, deux ateliers de sensibilisation ont été organisés afin de faire connaitre les services et les produits assuranciels adaptés à la population rurale de Cibitoke et de Bubanza et ainsi de renforcer leur résilience aux chocs économiques. Les résultats de ce processus de mobilisation vont influencer l'accroissement des souscriptions d'adhésion dans les comptes des compagnies d'assurance. Les participants à ces ateliers sont présentés dans le tableau 7.

Tableau 7 Effectif des participants aux ateliers de sensibilisation aux produits assurantiels

Lieu de l'atelier	Membres des Coopératives et autres groupements	Participants des IMF	Participants des compagnies d'assurance	Total
Province BUBANZA	35	5	4	***44***
Province CIBITOKE	47	5	4	***56***
Total	***82***	***10***	***8***	***100***

IV.3 Résultat 300 : Développement des produits, services et approches innovants visant l´inclusion financière rurale

Cette partie concerne les innovations initiées par ce projet. Au cours de cette période, un nouveau produit de finance verte **« PRET D'ECLAIRAGE PROPRE ET ABORDABLE POUR LES MENAGES RURAUX A FAIBLES REVENUS »** dénommé en Kirundi **« UMUCO UTAVUNA KU BENEGIHUGU B'AMIKORO MAKE est** à sa phase pilote de développement par un nouveau groupement de partenaire en binôme TWITEZIMBERE-EMITS (Engineering in Maintenance and Installation of Technical System) dans les communes de Rusaka, Mukike, Nyabiraba et Mutambu et Mugamba. EMITS est une entreprise experte dans la vulgarisation et commercialisation des kits solaires certifiés sous forme de produits financiers formels et sans conséquence sur l'environnement. Les autres produits innovants de micro-assurance ont été mise à l'échelle avec quelques ajustements pour une meilleure et rapide pénétration dans le monde rural.

IV.3.1 R 301. Produit financiers verts : Umuco utavuna ku benegihugu b'amikoro make

C'est un produit segmenté par catégorie en fonction des revenus des ménages de la localité en situation de besoin d'éclairage :

- ✓ SR07: 20.000 BIF, SR12A: 120.000 BIF, SR067T1 : 80.000BIF, SR 24 C : 300.000 BIF, YELLOW : 350.000 BIF, SR31B : 500.000 BIF
- ✓ En fonction des revenus des ménages, le partenaire a disponibilisé une game variée de produits solaires à vendre à crédit et au comptant.

Kit SR12A avec 2 points lumineux

Kit SRO7 avec un point lumineux

Les principales activités exécutées sont celles qui visent l'éducation financière et les avantages d'acquisition des kits solaires pour ces ménages hors réseau de la REGIDESO.

- Information à l'autorité locale de la nouvelle activité en rapport avec la finance verte et son fonctionnement.
- 40 membres des groupements d'épargne et de crédit, les membres des théiculteurs des communes Nyabiraba, Rusaka, Mukike et Mutambu ont été formés sur le module de l'inclusion financière.
- Sensibilisation sur l'acquisition par les ouvertures de comptes et le payement au crédit ou cash via leur compte. Les autorités ont bien accueilli cette idée comme une opportunité d'affaires et qui contribuera dans l'amélioration des conditions de vie.

- Des séances de sensibilisation de masse des populations de la localité sur cette opportunité et les conditions d'acquisition.
- Création d'emplois des jeunes par des formations des jeunes de la localité sur la maintenance & installation de ces kits solaires. 74 jeunes ont été formés dont 18 femmes. Parmi ceux qui ont été formes, 20 agents sont des agents commerciaux et 54 agents maintenanciers. En plus 20 Agents commerciaux ont signé les contrats de performance. Dans le sens de pérenniser les acquis du projet, un système de payement sur performance a été introduit. Après la formation, les agents de vente de l'entreprise EMITS sont affectés sur les points de vente fixes, d'autres se trouvent sur les points de vente indirectes et reçoivent une prime de 5% sur chaque kit solaires vendus. Un agent de vente peut gagner de 150 000 à 250 000 par mois suivant les ventes qu'il a effectué. Signalons qu'un agent de vente peut être en même temps un agent maintenancier. En plus des agents commerciaux, 54 agents maintenanciers ont été formés sur l'installation et maintenance des kits solaires. Ceci a été fait dans le cadre d'assurer le service après-vente. 60 Agents maintenanciers dont 18 femmes sont formées sur l'installation, le fonctionnement des kits solaires afin d'assurer et de rendre les services de proximité.
- Au niveau de ce produit, le projet a déjà atteint 124 ménages ruraux qui ont accédé aux kits solaires dont 96 ménages dans les communes de KAYOKWE, GISOZI, RUSAKA et Mukike, ainsi que 28 ménages dans la commune de NYABIRABA.
  En termes de création d'emplois,16 agents maintenanciers dont quatre jeunes dames ont signé. Comme stratégie de pérennisation, une approche de paiement sur performance a été mise en place. Les agents maintenanciers et agents de vente reçoivent 5% du kit installé. Ils gagnent en fonction de leurs efforts et vont continuer après le projet.

IV.3.2 R302 Approche de micro assurance agricole indicielle « NSHUMBUSHAMURIMYI »

Le projet a opéré des adaptations pour s'ajuster en fonction des défis d'accès aux informations et de souscription. Des collectes et analyse continue des données pluviométriques sur les 20 stations mis en place par le projet. La collecte a été digitalisée par l'application KOBO Collector de façon que l'on ait des informations en temps réel. Une formation sur l'utilisation de Kobo collector a été effectuée à l'intention des collecteurs et des représentants des 301 groupements de micro-assurances et finances communautaires. Les encadreurs sont aussi formés sur le fonctionnement l'accompagnement des groupements, la supervision continue des releveurs, la vérification des données pluviométriques, le suivi de la collecte des primes ainsi que le calcul des indemnités. Tout ce processus de collecte des primes se fait via la plateforme NI AKARAVYO de la CECM. Des sensibilisations et des accompagnements de proximité ont eu lieu. Pour les deux saisons, comparativement à l'année 2023 qui a enregistré 3026 adhérents, cette année 2024, un effectif de 4948 adhérents pour la Micro-assurance Agricole Indicielle dont 589 pour la Micro-assurance Santé. 614 adhérents ont été indemnisés à raison de 203 adhérents pour la saison B de 2024 et 411 adhérents pour la saison A2025.

IV.3.3 R 303. Produit de micro-assurance frais funéraires MPOZAMARIRA & Produit incendie stock et dégâts des eaux

Des activités de sensibilisations, de formations et de recyclage ont eu lieu pour une bonne mise à l'échelle de ces produits. Ce sont notamment les formations sur la banque assurance sur les deux produits : contrat emprunteur décès et invalidité et incendie stock et dégâts des eaux. Cette formation avait comme objectif de renforcer les capacités des IMF partenaires en matière de commercialisation de produits d'assurance innovants destinés à leur clientèle. 12 Participants dirigeants des IMF ont participés pour le premier jour et 12 partenariats commerciaux pour le deuxième jour. Quelques IMF ont exprimés le besoin de partenariat avec MECI, pour le produit Incendie Stock et DDE, mais les discussions n'ont pas abouti avec BICOR AG.

- **Produit de micro-assurance frais funéraires MPOZAMARIRA**
  Pour rappel, la prime pour cette assurance est de 6000/famille ou 12000 Fbu et en cas de sinistre/décès, une indemnité est versée sur son compte mobile. Pour le premier cas, une indemnité de 200 000FBU est payé ou 400 000FBU pour les seconds. Avec le temps, il a été constaté que la population demande de revoir à la hausse la prime. Ce qui montre que le produit est attrayant et accessible.
  Des activités de mise à l'échelle ont été réalisés par le projet mais aussi conjointement avec le staff du projet. 6 Séances de sensibilisation communautaires ont été réalisées dans les provinces de Cibitoke, Rumonge Bubanza, Gitega, Muyinga et Kirundo.

Des réunions de préparation de stratégie de collaboration avec les projets qui sont sur terrain ont été faites avec le projet Merankabandi de la Banque Mondiale, la Croix Rouge du Burundi, de PADANE et la CRDB pour pouvoir toucher plus de potentiels clients.

L'approche de collaboration avec Croix Rouge du Burundi et la banque CRDB avec SOCAR Vie sur le produit MPOZAMARIRA a pu vite accélérer le partage d'information et faciliter aussi le payement de prime sans venir à Bujumbura même si des améliorations restent nécessaire.

Au total, 10 687 nouveaux clients ont pu payer les primes dont 5 705 femmes. Durant cette période, 10 sinistres ont été indemnisé pour un montant de 2 200 000 BIF.

Témoignage

Les frais funéraires dans le monde rural coûtent chers aux familles alors qu'elles ont des moyens limités. S'il y a un sinistre, les gens activent leurs mécanismes de survie comme la vente des champs, des petits bétails, etc. Avec l'adhésion à la micro assurance MPAZAMARIRA, en cas de survenu d'un décès, la famille est indemnisé dans 48 heures au plus tard.

Plus de détails dans ce lien.

1. MPOZAMARIRA

- **Produit incendie stock et dégâts des eaux**

Malgré le nombre réduit de hangar de stockage observé sur terrain, le produit a été aimé par la communauté. Mais nous avons rencontré un défi avec notre partenaire BICOR, en rapport avec le changement de façon de faire d'aller vers les potentiels clients pour leur présenter les produits, plutôt que de commercialiser ce produit selon une approche classique qui de faire une distribution d'outils de communication et attendre que les paysans viennent à leur bureau ou agence pour la souscription. En autre, il y a eu des changements internes au niveau du management de BICOR qui a fait que les activités dans le cadre du partenariat ont arrêté. Malgré le fait que ce produit, si combiné avec les autres, peut contribuer à l'amélioration du business des coopératives en général et des ménages en particulier, BICOR n'a pas voulu continuer le partenariat.

En somme comme stratégie d'intégration et de supervision, des activités d'accompagnement et de supervision ont été effectués auprès des bénéficiaires conjointement pour s'assurer de l'avancement des activités. Deux vagues de sensibilisation organisées à l'intentions des clients et potentiels clients des IMF, des coopératives, membres des VSLA/GCS, des VICOBA encadrés par PADANE dans les provinces Cibitoke, Bubanza, Makamba, Muyinga et Gitega. L'objectif de ces sensibilisations étaient de les conscientiser sur les avantages d'avoir un paquet de servir offert par les partenaires de PADFIR (c'est-à-dire services financiers et assuranciels) pour qu'ils puissent être plus résilients aux chocs économiques même climatiques. Comme observation, il a été constaté que c'est intéressant de faire une large communication pour toucher plus de monde. À titre d'exemple après la sensibilisation 41 femmes qui cultivent les amarantes ont directement souscrit à la micro-assurance Mpozamarira et ont accédé au crédit de l'IMF RECECA d'un montant 16.900.000 Fbu.

Deux vagues d'émission radio interactives ont été effectuées à travers les radios communautaires Eagles Sports FM (Makamba), radio STAR FM (Gitega), radio BUNTU (Ngozi), Radio Remesha Amahoro de Kirundo, Voix réconciliation de Muyinga, Ijwi rya Cibitoke, BENAA FM de Rutana, IZERE FM de Rumonge, UBUZIMA FM de Kayanza sur les produits financiers et assuranciels développés et commercialisés dans le cadre du projet. Plus de 1 million de personnes ont été sensibilisés via ce canal. Selon une étude *d'auditoire des médias burundais, faite en 2021 par Panos Grands Lacs, financé par l'Union Européenne*.

Pour rendre plus sensible le secteur nouveau et les activités de micro-assurance au genre, des séances de sensibilisation des femmes bénéficiaires du projet par rapport à l'importance d'adhérer à une micro-assurance ont été organisées en collaboration avec le chargé de communication de Cordaid dans les provinces Kirundo et Gitega où 280 femmes ont été sensibilisé. La période d'adhésion suivante, il a été constaté que le nombre de femmes qui ont adhéré aux produits NSHUMBUSHAMURIMYI et MPOZAMARIRA a augmenté (cfr. chapitre sur impact).

Toujours dans la communication, comme Cordaid est pionnier dans ce secteur, il a été invité par la radio d'assurance pour animer une émission TWIGISHANYE où la responsable de micro-assurance a montré que ce secteur regorge d'opportunité pour les assureurs mais aussi que possible de développer et commercialiser les produits adaptés aux ménages à faibles revenus.

IV.4 Résultat 400/ R400 : Participation accrue des acteurs institutionnels aux efforts d'inclusion financière rurale

IV.4.1 R401 : Participation et organisation des évènements d'apprentissage

Cet aspect inclut les activités de participation dans des évènements importants qui contribuent à l'accroissement de l'inclusion financière, de partage avec les autres acteurs de nouveaux produits et services mis en place, de présentation des approches qui boostent l'accès aux financements dans le monde rural soit en apprenant des autres. Au cours de cette période le projet a participé dans les évènements suivant avec des rôles divers.

- *La semaine de la microfinance au Burundi 3e édition* : au cours de cet évènement, PADFIR a été choisi pour être conférencier sur Trois thématiques à savoir :
    - Le financement des chaînes de valeur agricole avec A-CAT, un thème qui a intéressé beaucoup de participants, non seulement les institutions financières mais aussi les projets qui encadrent la communauté dans le développement de chaines de valeur.
    - La revue de l'offre de Cordaid dans le secteur de la microfinance : la contribution du projet dans le développement du secteur.
    - Le développement de la micro-assurance agricole comme outil innovant dans le financement agricole. Cet outil a au moins deux avantages importants :
        - Rassurer les investissements des agriculteurs
        - Sécuriser les crédits des IMF car en cas de sinistre, il y aura indemnisation
        - Contribuer à l'éducation assurancielle

Cet évènement a vu la participation de plus de 400 personnes et Cordaid a pris part dans cette activité et a organisé une visite d'échangé d'expérience aux participants dans les provinces de MUYINGA pour le financement professionnel de la chaine de valeur de Tourne sol avec ACAT et à GITEGA pour la micro-assurance agricole indicielle.

Visite du Vice-président de la République (en chemise rose et costume noir stands des bénéficiaires du projet

Vue des participants aux exposés du jour

- *Une visite d'échange d'expérience été organisé au RWANDA.* 6 staffs du projet PADFIR ont participé dans cette visite avec beaucoup d'opportunités en matière de la finance rurale et de la micro-assurance. Les thèmes suivants ont retenu l'échange :
    - Finance verte : deux projets ont été visité

        - Un projet sur la régénération des forêts en intégration avec l'inclusion financière non formelle
        - Financement des producteurs des chaines de valeurs maïs et culture maraichères facilités par l'irrigation avec l'utilisation des plaques solaires.
    - Finance digitale : formation sur de la population à distance avec la plateforme VIAMO sur différents thèmes : éducation financière, le climat,
    - Assurance agricole : approche commerciale de l'assurance agricole basée sur les prévisions météoritiques sur les spéculations suivantes riz, maïs, haricot, piment, manioc, soja, etc.

- *Visite d'échange inter* IMF : Dans le cadre de visite d'échanges inter IMF, le projet a organisé une visite inter IMF dans la province de GITEGA. Cette visite a été effectué chez les agriculteurs d'oignons financés par HFM avec utilisation de l'outil A-CAT. Le financement de cette chaine de valeur s'effectue dans la zone MUTOYI en province GITEGA et a suivi tout le processus de développement d'un produit financier rural. Il a été une occasion d'inviter les autres IMF à collaborer avec l'administration a la base pour la promotion de l'inclusion financière de la population rurale. Cette collaboration a permis de maintenir le taux de remboursement de 100% des crédits décaissés. Le financement de ces clients a été fait de façon professionnelle et en tenant compte des besoins réels de ces derniers avec utilisation de l'outil A-CAT. Lors de cette visite, les autres IMF ont pu comprendre la cause du succès du financement agricole pour HFM. Les agriculteurs ont témoigné la valeur ajoutée du crédit agricole en générale et au sein de leur ménage en particulier avec un impact significatif notamment l'achat des bovins, éducation des enfants, les soins de santé, sécurité alimentaire de leurs ménages pour donner suite aux productions agricoles qui ont augmenté par suite des intrants agricoles utilises grâce aux crédits contractés.

Vu des participants dans la visite des champs d'oignons qui a été financé par HFM a Mutoyi en commune Bugendana de la province Gitega

- *Organisation d'une journée de réflexion sur la micro-assurance première édition*

Pour susciter et éveiller la conscience des acteurs du secteur, le projet PADFIR en collaboration avec ARCA a organisé une journée de réflexion sur la micro-assurance agricole indicielle climatique au mois d'avril 2024. La participation de plus de 60 personnes de profil différents a été observée à savoir : les bailleurs et partenaires au développement du Burundi, les Assureurs, la Banque des assureurs, les IMF, les projets et programmes, ARCA, SP/CNPS, les représentants des trois communes d'intervention et le cabinet du Gouverneur de Gitega.

Principales recommandations ont été émises :

À l'endroit de :
CORDAID/PADFIR :

- Collaborer avec les programmes qui accompagnent les agriculteurs afin d'avoir des données et indices réels de base de calcul d'indemnités ;
- Faire une extension de ses interventions dans d'autres régions (communes) pour avoir un fonds suffisant d'indemnisation des sinistres et permettre le partage des risques.
- Impliquer toutes les parties prenantes, en particulier l'administration, pour sensibiliser la population à adhérer au programme de micro-assurance agricole
- Organiser une journée pour partager les avancées en diversifiant plus le profil des participant

ARCA :

- Travailler avec différents intervenants pour que la réglementation de la micro-assurance agricole ne soit pas en contradiction avec les réalités du marché.

Gouvernement et bailleurs :

- Accompagner et apporter son appui à cette initiative pionnière dans le secteur.

V. Planification et contractualisation

Tout commence par une planification participative entre l'équipe du projet et les partenaires pour s'assurer que les activités prévues tiennent compte des besoins des partenaires mais aussi sans écarter l'objectif du projet. Au total 17 partenaires ont signé des contrats de financement pour cette année en cours de rapportage.

VI. Coordination et supervision des activités des partenaires

Après la contractualisation, chaque trimestre, une réunion d'évaluation est organisée a l'intention de tous les partenaires. Le projet leur donne cette occasion pour présenter l'avancement de la mise en œuvre de leur plan ainsi que les défis rencontrés. Après les échanges, des propositions d'améliorations sont identifiées et leurs mises en est suivi par le projet. En somme, 3 ateliers simple et un atelier hybride ont été organisé. Cette approche d'atelier hybride a créé une sorte de compétition dans l'atteinte des objectifs fixés mais aussi l'engouement de présenter les succès aux autres.

Pour une auto-évaluation et avancement équilibré de volets, en plus d'une réunion hebdomadaire, des réunions mensuelles pour s'assurer que les partenaires sont bien suivis sur terrain.

VII. Supervision

Pour toute la période, 14 descentes de supervisions ont été faites. Ces missions sont faites en équipe pour la complémentarité des 3 volets et aussi s'assurer que l'approche intégrée du projet est une réalité sur terrain. Des écarts qui se sont faits remarques ont été vite corrigés pour avancer ensemble.

VIII. Résultats des principaux indicateurs du 1er mars au 31 décembre 2024

Le tableau ci-dessous fait la récapitulation de tous les indicateurs atteints au cours de cette période de rapportage par rapport à la planification mais aussi l'évolution des indicateurs par rapport à la cible globale du projet. Il faut signaler que l'indicateur sur le financement des exploitants agricole est la sommation des financements des chaînes de valeurs agricoles et l'agri finance(financement du maillot production)

Tableau 8 Synthèse des résultats atteints

Indicateurs	Niveau atteint2022-2023	Niveau atteints 2023-2024	Cible 2024	Niveau atteint 2024	% atteint 2024	Cible globale	% atteint par rapport aux cibles globales	Commentaires
Ind1: Nombre de Nouveaux petits exploitants agricoles ayant accédé au crédit agricole grâce à l'appui du projet PADFIR (Financement de chaine de valeur Agricole & Agrifinance)	3088	16219	10,000	17.232	172 %	30000	122%	ce dépassement est du a l'approche mis en œuvre par le projet et le partenaire CECM
Ind2: Nombre de nouveaux membres des groupes d'épargne et de crédit ayant ouvert un compte dans les livres de l'IMF grâce à l'appui du projet PADFIR (VSLA connectés)	12293	19617	20,000	12222	61%	100000	44%	La décision de la banque centrale a freine les activités de connexion.
Ind3: Nombre de nouveaux membres des groupes d'épargne et de crédit ayant accédé au crédit grâce à l'appui du projet PADFIR (VSLA ayant accédé au crédit de l'IMF)	1622	3692	10,000	582	6%	50000	5,896 12%	meme commentaire
Ind4: Nombre de nouveaux membres des groupes de caution solidaire ayant accédé au premier crédit de l'IMF	4875	12848	10,000	8191	82%	50000	52%	le produit exige beaucoup de descente sur terrain pour la sensibilisation, formation, ouverture des comptes. Avec la situation du carburant, les IMF ont limite leurs descentes sur terrain.

Indicateurs	Niveau atteint2022-2023	Niveau atteints 2023-2024	Cible 2024	Niveau atteint 2024	% atteint 2024	Cible globale	% atteint par rapport aux cibles globales	Commentaires
grâce à l'appui du projet PADFIR (GCS)								
Ind5: Nombre de nouveaux microprojets et entreprises rurales ayant accédé au crédit de l'IMF grâce a l'appui du projet PADFIR (MPER)	0	0	1,000	279	28%	2000	14%	le produit exige beaucoup de descente sur terrain pour la sensibilisation, formation, ouverture des comptes. Avec la situation du carburant, Le RIM et les encadreurs communaux et provinciaux n,ont pas fait assez de descentes sur terrain.
Ind6 : Nombre de Nouveaux utilisateurs du monde rurale du Mobile Money grâce a l'appui du projet PADFIR (Avec Liaison du compte classique et compte mobile : Mappage)	5448	26255	8,000	4374	55%	50000	72%	cet indicateur exige des descentes sur terrain pour les sensibilisation, le mappage. La situation actuelle du carburant a freine les activités de descente pour la sensibilisation t le mappage pour le déploiement des plateformes digitaux.
Ind7: Volume des transactions digitales de nouveaux utilisateurs du monde rural	NA	NA	NA	57 166 192 853	NA	NA	NA	avec la situation actuelle du carburant, le cout de déplacement devient de plus en plus cher et les transactions digitales ont augmenté en vue d'épargner le manque a gagner s'ils se déplacent vers les guichets classiques donc les commissions payées sur les transactions digitales sont moins chers par rapport aux frais de déplacement étant donne que les agents commerciaux sont proches des populations rurales.
Ind8: Nombre de nouveaux clients ayant accédé au	0	0	NA	150	NA	NA	NA	

Indicateurs	Niveau atteint2022-2023	Niveau atteints 2023-2024	Cible 2024	Niveau atteint 2024	% atteint 2024	Cible globale	% atteint par rapport aux cibles globales	Commentaires
produit financier spécifique aux femmes (3 femmes) grâce a l'appui du projet PADFIR								
Indic 9. Nombre de Nouveaux clients ruraux participent à un plan de micro-assurance	1020	11357	10,000	16657	156%	10000	282%	MAAI : 1.442 pour la saison B, 3.506 Pour saison A Prévoyances obsèques: 10 687 Incendie et dégâts des eaux :1022
ind 10 pourcentage d'augmentation du volume annuel des crédits agricole	26%	131%	30%	12 780 768 208	124%	200%	218%	l'accompagnement et le financement professionnel par des IMF ont fait que le volume des crédits agricoles augmentent. Avec utilisation de l'outil A-CAT, les besoins des clients des IMF ont été bien identifies et finances d'où ce volume a augmenté.
ind 11 pourcentage d'augmentation du volume annuel des crédits non agricole	33%	261%	80%	2 115 166 165	200%	300%	297%	Les IMF partenaires ont continué à financer leur clients existants. L'approche mise en œuvre par le projet en collaboration avec Diocèse de Bururi, IMF ISHAKA a beaucoup contribué à l'atteinte de ces résultats.

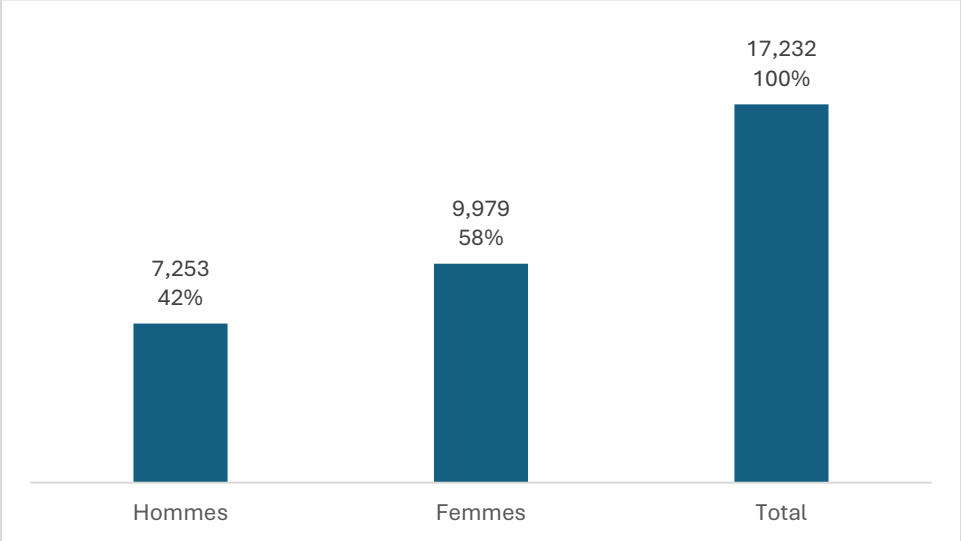
IX. Analyse des progrès réalisés

Cette analyse du progrès se fait par volet et par indicateur contractuel et ceux non contractuels mais qui ont été ajouté au fur et mesure que l'on fasse des réunions d'évaluation avec le Bailleur.

IX.1 Volet microfinance et digitalisation

Au cours de cette année, **17 232** nouveaux petits exploitants agricoles ont accédé au crédit grâce à l'appui du projet PADFIR, dont près de trois personnes sur cinq, soit 58 %, sont des femmes (Graphique 1). Cet effectif est supérieur à la valeur cible de cette année (10 000 nouveaux exploitants). Il atteint donc 172 % de la valeur cible prévue pour l'année 2024. Les résultats sur cet indicateur est dû aux approches encours d'être utilisées par l'équipe du projet en collaboration avec les partenaires. Il s'agit d'une approche de financement des petits exploitants agricoles autour des entrepreneurs semenciers en cours d'être implémenté par l'IMF CECM. Depuis le début du projet, 36 234 nouveaux petits exploitants ont donc accédé aux crédits. Comparativement à la valeur cible de tout le projet, qui était de 30 000, cet effectif représente 122 %.

Graphique 1 Répartition des petits exploitants agricoles ayant accédé au crédit par sexe

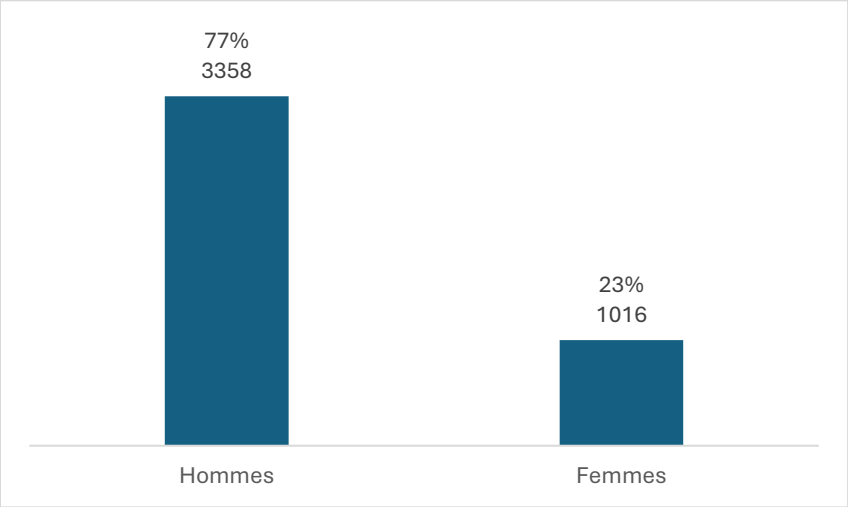


- Des membres des groupes d'épargne et de crédit (VSLA) ont également été touchés par le projet et ont cependant ouvert des comptes dans les livres des IMF. Jusqu'au 31 décembre, 12 222 nouveaux membres des VSLA ont été dénombrés, dont 5 903 hommes (48 %) et 6 319 femmes (52 %). Grâce au projet PADFIR, ils ont ouvert des comptes dans les livres des IMF. En effet, par rapport à la cible de cette année (20 000), nous avons atteint 62 %. Néanmoins, dans l'ensemble du projet, cet indicateur reste très bas car sur la valeur cible de 10000 nouveaux membres des VSLA pour l'ensemble du projet, on a déjà atteint 44,240, soit 44 %.
- Parmi les 12 222 nouveaux membres des VSLA ayant ouvert un compte dans les IMF, seuls 582 ont accédé aux crédits. Les femmes représentent 60 % des personnes ayant accédé au crédit. Par rapport à la valeur cible qu'on s'était fixée pour cette année, les 582 ne représentent que 7 %. Même si l'on analyse l'indicateur du début du projet jusqu'à aujourd'hui, 6 058 nouveaux membres des VSLA sur 50 000 fixés comme objectif global du projet, cet indicateur reste toujours très bas, à 12 %.
- D'autres personnes qui ont accédé au crédit sont des membres des groupes de caution solidaires (GCS). De mars à décembre 2024, 8191 nouveaux membres des GCS sur 10000 attendus pour cette

année, soit 82 %, ont accédé au crédit. L'objectif global du projet pour cet indicateur étant de 50 000 nouveaux membres des GCS, au bout de trois ans, l'effectif atteint est de 25 914, représentant ainsi 51 %. La situation actuelle du carburant a beaucoup impacté ce niveau étant donné que ce produit demande beaucoup de suivis sur terrain depuis le recrutement des clients membres de GCS jusqu'au remboursement effectif. N'eut été l'approche de collaboration entre l'IMF ISHAKA et les paroisses catholiques du diocèse de BURURI, le niveau d'atteinte des résultats seraient mauvais.

-
- Des microprojets et des entreprises rurales ont également été financés. En effet, 279 nouveaux microprojets ont accédé au crédit. La majorité de ces microprojets (67 %) sont dirigés par des femmes, tandis que 23 % appartiennent à des hommes. Cet effectif de microprojets financés équivaut à 28 % de ceux qui étaient attendus être financés pour cette année 2024. Comme on avait prévu de financer 2000 microprojets pour l'ensemble du projet, la valeur atteinte aujourd'hui ne représente que 14 %. Toutefois, quelques résultats intermédiaires sont déjà enregistrés notamment 1326 comptes ouvert pour les MPER dans les livres des IMF avec la facilitation de notre partenaire RIM.
- Notons également que certaines IMF proposent des produits financiers spécifiques, comme le produit « Trois femmes » développé par WISE MF. 150 femmes ont reçu des crédits pour ce produit. Étant un produit spécifique, cet indicateur n'a pas de cible et par conséquent, son niveau de réalisation n'est pas évalué.
- En ce qui concerne la digitalisation des services financiers, trois IMF proposent à leurs clients des services digitaux. Il s'agit de la CECM avec le service CECM Ni Akaravyo, de l'UCODE avec Ucode Cash et de Twitezimbere avec Twitcash. Cette année, 4 374 nouveaux utilisateurs du mobile money ont été enregistrés dans les zones rurales grâce au soutien du projet. Plus de trois utilisateurs sur quatre (77 %) sont des hommes (graphique 6). Par rapport à l'objectif de 1000 nouveaux utilisateurs du MoMo fixé pour cette année 2024, cet effectif représente ainsi 55 % et, sur la base du cumul de ces trois années de mise en œuvre du projet, le nombre total de nouveaux utilisateurs atteint 36 077, soit un niveau de réalisation de 72 %.
- Cependant, au cours de cette année, le volume des transactions numériques des nouveaux utilisateurs du MoMo dans le monde rural a atteint **57,166,192,853** francs burundais. Ceci s'explique par la situation actuelle qui limite les déplacements des personnes dans le monde rural et ces dernières font recours à l'utilisation des canaux digitaux pour faciliter les transactions financières d'où le volume des transactions digitales ont augmenté pour cette période.

Graphique 2 Répartition des nouveaux utilisateurs du Mobile Money dans le monde rural par sexe



- Les crédits accordés par les IMF partenaires sont orientés vers l'agriculture représente un montant de mars à décembre 2024 s'élève à 12 780 768 208 Fbu et 2 115 166 165 Fbu pour le volume des crédits ruraux non agricoles. Le taux d'augmentation du volume de crédit atteint jusqu'au 31 décembre 2024 est de 218 % pour le crédit agricole à la suite de l'accompagnement rapproche des agronomes mis à leur disposition pour l'utilisation des outils spécifiques dans l'analyse agricole (A-CAT).
- Depuis ces trois années de mise en œuvre du projet, nous observons que les crédits agricoles accordés ont augmenté de **218 %** pour le crédit rural non agricole comme les crédits aux groupes de caution solidaire et aux groupes d'épargne et crédit (VSLA) ont augmenté de **297%** et les crédits non agricoles.

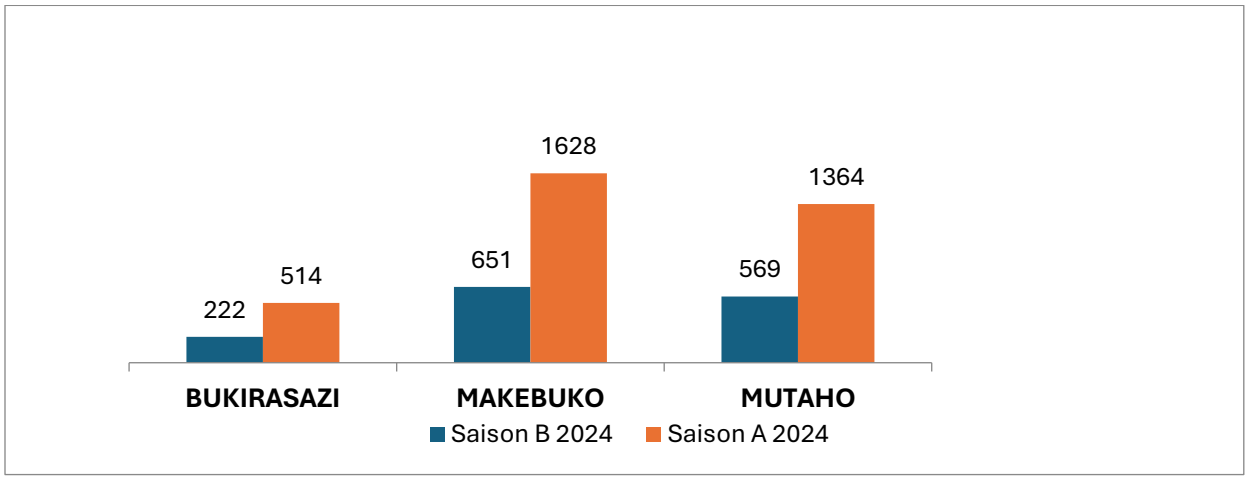
IX.2 Volet micro assurance

Dans le cadre de ce projet, les produits d'assurance /Mutualités sociales utilisant l'approche MAFICO et l'assurance-vie prévoyance obsèques ont été développés. De nouveaux clients ruraux ont en effet participé à un plan de micro assurance. L'année 2024 a permis d'atteindre l'objectif fixé, avec 16 657 nouveaux clients inscrits au plan de micro assurance. Ce résultat représente un taux de réalisation de 156 %. Au bout de la troisième année du projet, cet indicateur a atteint 282 % (Tableau 8).

Approche MAFICO "NSHUMBUSHAMURIMYI"

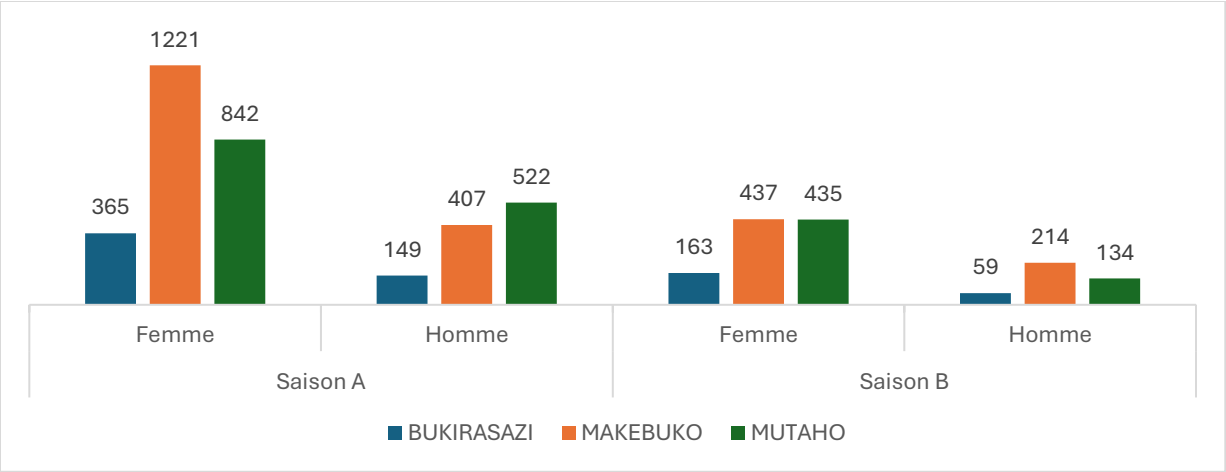
L'approche MAFICO regroupe la -assurance agricole indicielle (MAA), la Mutuelle Assurance de Santé (MAS) et la Mutuelle Épargne et Crédit Solidaire (MECS). Cette approche est introduite dans trois communes de la province de Gitega. Ce projet de micro assurance est mis en œuvre par l'ISECOM, avec l'appui du projet DADFIR. Notons que l'analyse des statistiques des données se fait par saison culturale, car c'est à ce moment-là qu'on a des données. Au cours de l'année, on a donc la saison B qui s'étend de mars à mai et la saison culturale B qui s'étend de septembre à décembre. En effet, le nombre total d'assurés est de 4 948, dont 1 442 pour la saison B 2024 et 3 506 pour la saison A 2024. La répartition de ces effectifs par commune et par saison est illustrée par le graphique 2.

Graphique 3 Effectif des assurés par commune selon les saisons



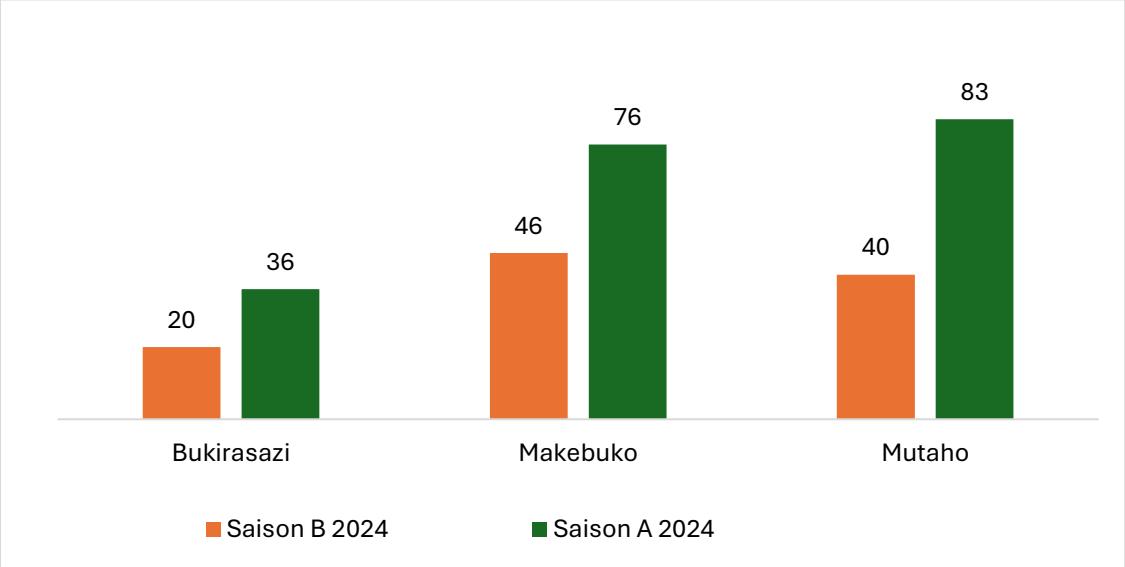
En comparant les effectifs des hommes et des femmes, on constate que, dans les communes et pour toutes les saisons, les hommes sont moins nombreux que les femmes. Ils représentent 31 % et 28 % respectivement pendant la saison A et la saison B (graphique 6).

Graphique 6 Répartition des assurés par commune selon le sexe et les saisons



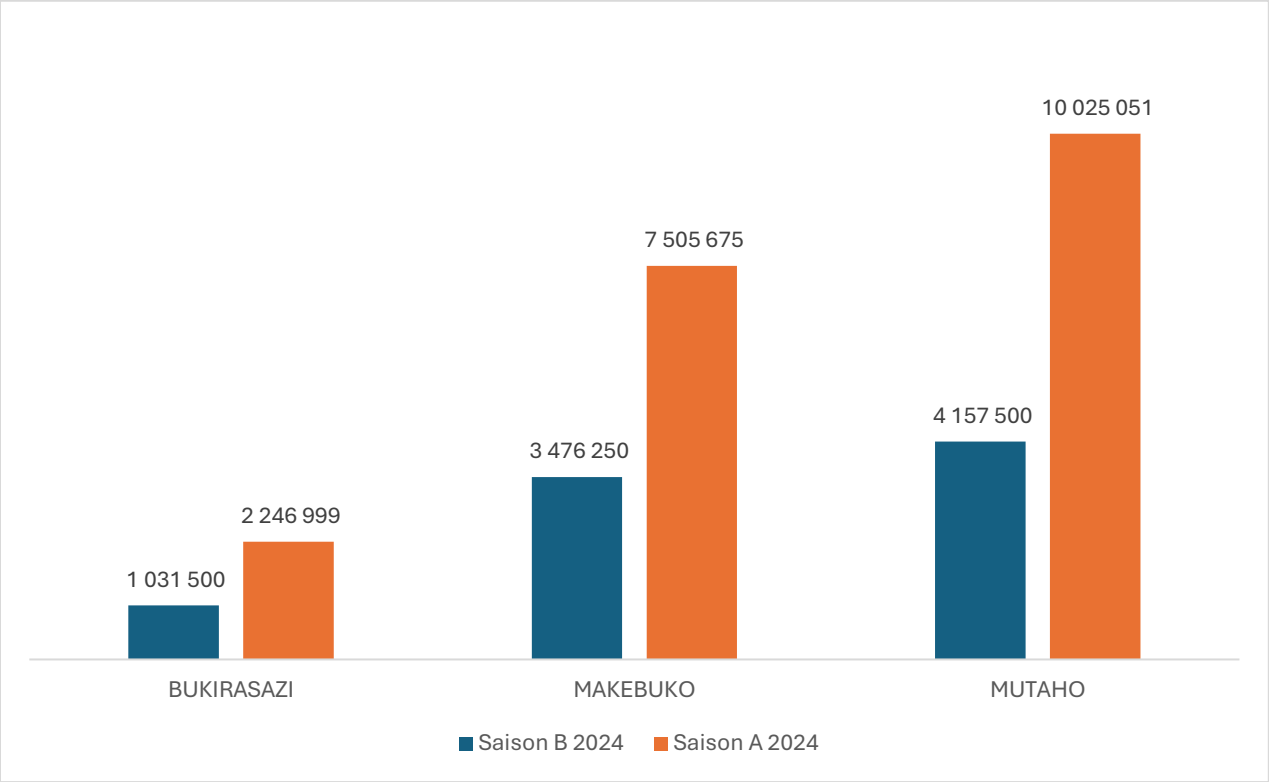
Étant donné que les assurés proviennent des groupements de leurs collines, il me semble que les hommes s'intéressent moins aux groupements associatifs. Les assurés sont répartis dans 301 groupements au sein de leurs collines. La commune de Bukirasazi compte 56 groupements pour les deux saisons, celle de Makebuko 120 et celle de Mutaho 123 (graphique 7). Pour toutes les trois communes, les effectifs les plus élevés, toutes choses égales par ailleurs, concernent les groupements, ce qui est observé au cours de la saison A. Selon le Directeur général de l'ISECOM, il y a eu non seulement la redynamisation des organes de sensibilisation communautaire, mais aussi l'élargissement des encadreurs de proximité, des encadreurs relais ainsi que des comités MAFICO sous collinaires.

Graphique 7 Nombre de groupements par commune selon les saisons



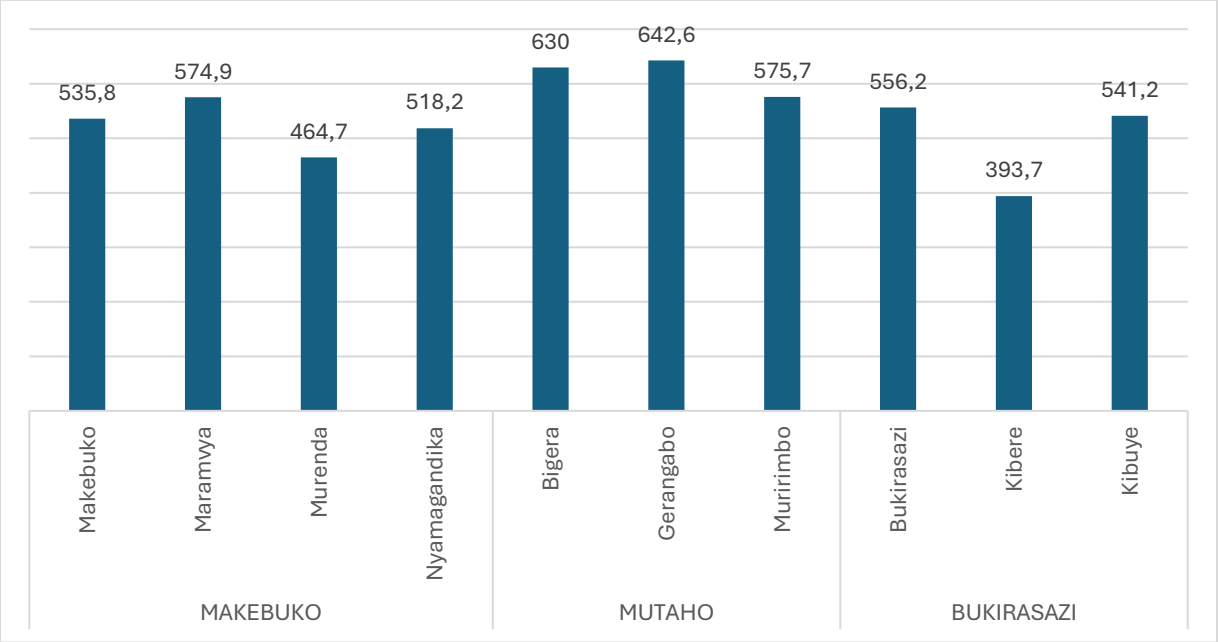
Chaque personne assurée doit avoir payé sa cotisation. Le graphique 11 et l'annexe 3 montrent le volume des cotisations des membres, réparties par commune et selon les saisons. Les 4952 membres des trois communes ont totalisé un montant de 28 442 975 FBU (graphique 8), dont 19 777 725 FBU (70 %) ont été cotisés pendant la saison culturale A et 8 665 250 FBU (30 %) en saison B. La commune de Mutaho arrive en tête en termes de volume de cotisations (14 182 551 Fbu), suivie de Makebuko (10 981 925 Fbu), et enfin la commune Bukirasazi (3 278 499 Fbu) (Annexe 3).

Graphique 8 Montant des cotisations par commune et selon les saisons

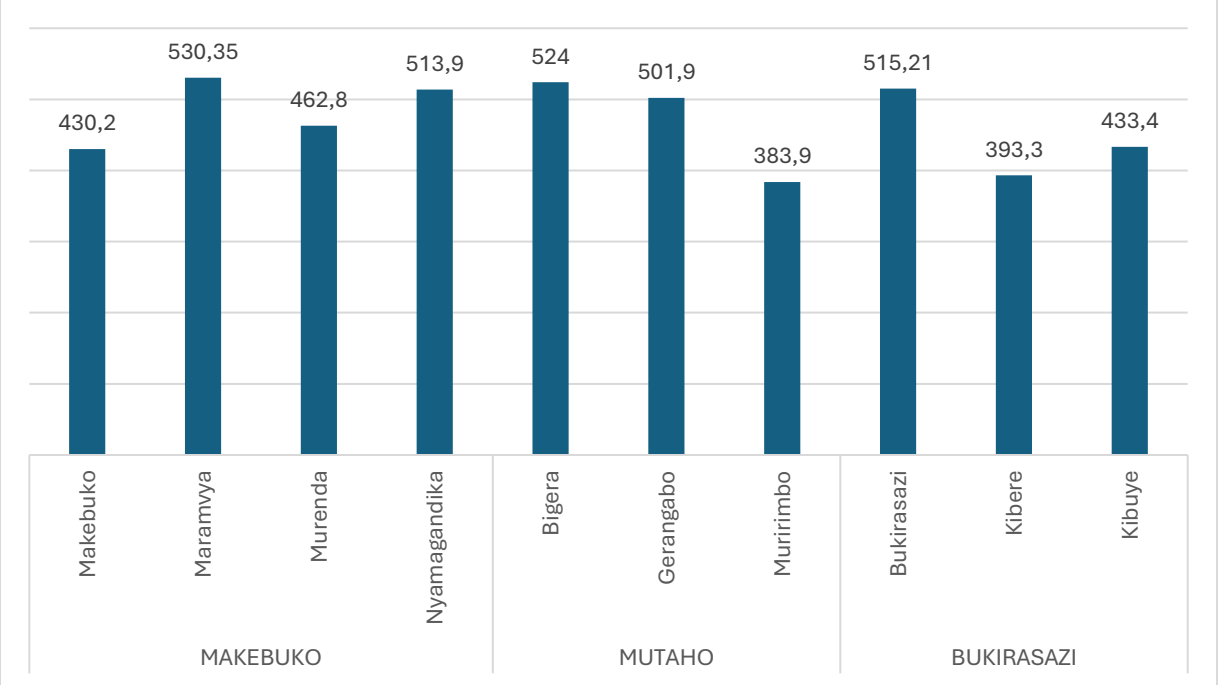


La microassurance indicielle utilise principalement les données pluviométriques, surtout en cas d'indemnisation. Pendant la saison B, c'est-à-dire la période de mars à mai 2024, les précipitations oscillent entre 393,7 mm (station de Kibere) et 642,6 mm (station de Gerangabo) (graphique 9). Pour la saison A, qui va de septembre à décembre, le volume minimum des précipitations est observé à Muririmbo (383,9 mm) et le maximum à Maramvya (530,4 mm) (graphique 10).

Graphique 9 Volumes des précipitations, saison B, 2024



Graphique 10 Volumes des précipitations, saison A, 2024



C'est sur la base de ces volumes pluviométriques que les membres sont indemnisés en cas d'endommagement de leurs cultures par des fortes ou des faibles précipitations. En effet, 614 personnes de la commune de Mutaho ont été indemnisées à hauteur de 5 561 549 FBU au cours de cette année (tableau 9).

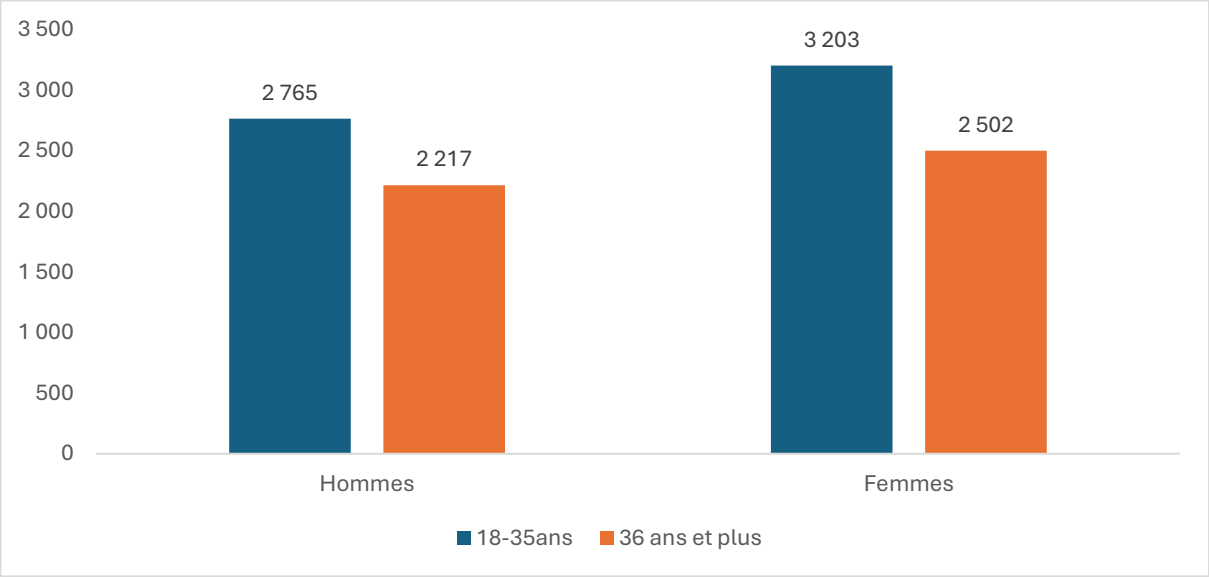
Tableau 9 Effectif des assurés indemnisés et montant en commune Mutaho

Période	Effectif	Montant (Fbu)
Saison B 2024	203	4,400,144
Saison A 2024	411	1,161,405
TOTAL	614	5,561,549

Micro-assurance Prévoyances obsèques « MPOZAMARIRA »

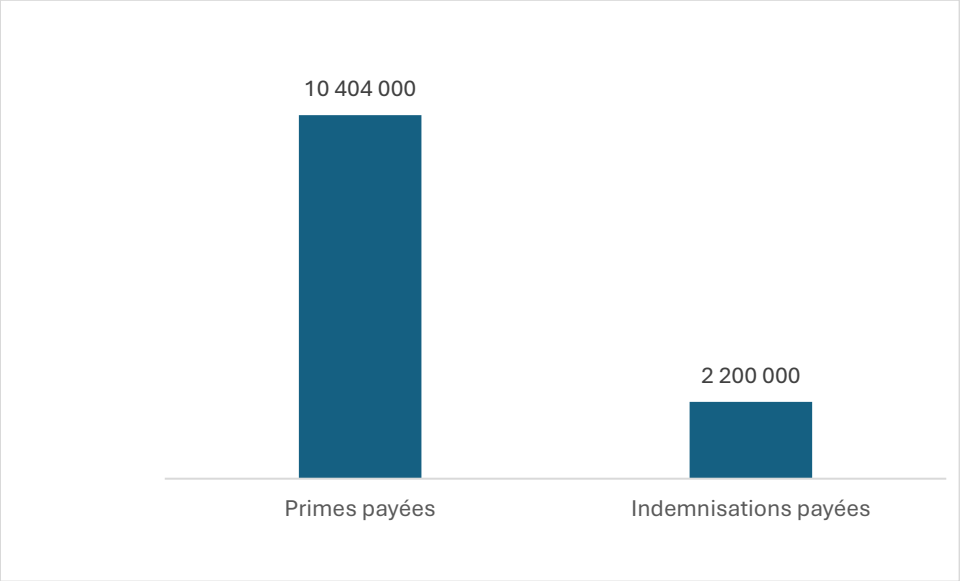
Dans le cadre du projet PADFIR, un autre type de micro-assurance est mise en œuvre par SOCAR VIE. Au cours de cette année, cette société d'assurance a touché 10 687 personnes à travers son produit « Prévoyance obsèques » « MPOZAMARIRA », dont 5 705 femmes (53 %) et 4 705 hommes (47 %). En considérant l'âge, les jeunes âgés de 18 à 35 ans représentent 56 % tandis que les adultes de 36 ans et plus représentent 44 % (Graphique 11 et tableau en annexe). Les personnes touchées sont constituées de 546 nouveaux petits exploitants agricoles ou ruraux qui ont suivi la formation sur la micro assurance prévoyance obsèques et de 10 141 nouveaux petits exploitants agricoles ayant cotisé pour la micro assurance, dont 10 d'entre eux ont été indemnisés.

Graphique 11 Répartition des personnes touchées par SOCAR VIE par âge selon le sexe en 2024



Le graphique 12 montre les montants des cotisations et des indemnisations payées. Le volume total des cotisations des 10 141 membres s'élève à 10 404 000 Fbu. Parmi les personnes ayant cotisé, dix ont perdu les leurs et ont été indemnisées à hauteur de 2 200 000 Fbu. Les détails de ces statistiques sont illustrés dans l'annexe 4.

Graphique 12 Volume des primes et des indemnisations payées (en Fbu) en 2024



Un autre produit assuranciel est la micro-assurance stock incendie et dégâts des eaux mise en œuvre par BICOR AG. Cette -assurance a touché 1022

X. Impact du projet et durabilité des acquis du projet

Depuis le commencement du projet, des activités ont été exécutées les unes l'intention des partenaires IMF et assureurs, les autres à l'intention des partenaires. Durant toute cette période jusqu'à nos jours quelques impacts sont déjà visibles. Ils sont de deux types à savoir :

X.1 Impact sur les institutions partenaires :

a. Avant le projet, le gros des IMF partenaires d'avaient pas tous les documents stratégiques exigés par le régulateur, ceux qui en ont, n'étaient pas à jours. Le projet les a appuyés pour développer ou mettre à jour tous ces documents qu'ils continueront à utiliser.
b. Diversification des produits financiers : avant le projet, seuls quelques IMF finançaient le secteur agricole de façon non professionnel, ce qui faisaient il y avait beaucoup d'impayés. Le projet a appuyé les IMF à développer de nouveaux produits ruraux particulièrement les produits agricoles avec comme conséquences l'accroissement des portefeuilles clients, épargne et crédit avec moins d'impayés. Ce qui a fait le portefeuille à risque a été réduit grâce aux formations sur les techniques de financement agricole et de gestion des crédits agricole avec des outils comme ACAT, calendrier agricoles, etc A titre d'exemple : le portefeuille a risque pour CDEC a passé de 10'5% à 5,02% , pour ISHAKA, il a passé de 14% à 8%, pour HFM qui ne finançait pas le crédit agricole a pour le moment un portefeuille à risque de 1%.
c. L'intérêt accordée au financement agricole en diversifiant le profil de leurs staffs, certaines IMF ont déjà recruté les agronomes comme agent de crédit ou analyste des crédits agricoles
d. Pour certaines IMF comme ISHAKA, UCODE et CDEC, les responsables nous ont déclaré que grâce aux sensibilisations et à l'extension des zones d'intervention, il y a eu augmentation des liquidités. Les dépôts ont passé de 3 571 016 000 à 8 885 789 102 pour ISHAKA, 20 580 828 203 à 32 163 680 247 pour UCODE et 624 409 311 à 1 325 435 564 pour CDEC.

X.2 Impacts et durabilité pour les bénéficiaires

Au cours de ces années de mise en œuvre du projet, les petits exploitants agricoles ont eu une estime de soi grâce aux échanges que le projet a organisé lors des séances de mise en relation. Maintenant ils ne craignent pas d'aller dans une microfinance pour négocier un crédit comme les fonctionnaires, a déclaré un riziculteur de Kirundo. Un autre point important est celui de diversification des activités génératrice de revenus (comme agriculture, petit élevage, pisciculture, petit commerce) grâce au coaching et bénéfices issus des crédits octroyés par les IMF. Grace a cette augmentation de revenu de ces petits exploitants agricoles, les conditions de vie ont été amélioré car ils parviennent à se faire soigner m payer les frais de scolarités des enfants, s'acheter de petites parcelle, etc(cfr le témoignage a la page 19).

Visite des groupements de femme qui font l'élevage associé de lapins, de poisson et de poule avec l'adhésion à l'assurance MPOZAMARIRA colline Runarira de la commune Kirundo.

Le projet a contribué à une éducation financière et assurancielle de façon visible, à stabiliser les revenus des ménages avec l'introduction de deux produits d'assurance (NSHUMBUSHAMURIMYI et MPOZAMARIRA) car même s'il y ait sinistre, les assurés ne font plus recours aux usuriers. Pour le produit Mpozamarira l'effectif des adhérents a passé de 8211 à 10141 adhérents, tandis que pour le produit Nshumbushamurimyi, l'effectif a passé de 3026 adhérents à 4948 adhérents.

XI. Monitoring, Évaluation et Apprentissage

Présidente (à droite) de la coopérative Abasangirakivi de Runanira en commune Kirundo avec la Chargée du volet MA et le point focal de SOCAR portant un lapin dans la main

Au cours de l'année 2023, le projet a eu l'accord de recruter un Chargé de Monitoring, Evaluation et Apprentissage qui a contribué à mettre en place et actualiser chaque année un plan MEL du projet, y compris la collecte de toutes les données importantes, la gestion des informations et leur utilisation dans des rapports périodiques. Les activités principales de cette année sont les suivantes

- **Outils de suivi et évaluation et données :** Les outils de suivi et évaluation notamment les fiches de collecte de données pour tous les indicateurs ont été élaborés. Elles sont régulièrement utilisées par tous les partenaires de mise en œuvre qui transmettent mensuellement les données, nous permettant de mesurer la progression des indicateurs. Les données du projet transmises par les partenaires ont été ensuite analysées et rapportées dans les rapports trimestriels. Elles sont également rapportées

dans différents outils de suivi et évaluation notamment DevResults, IATI etc. Par ailleurs, elles sont régulièrement mises à jour et évaluées trimestriellement. D'éventuelles erreurs soulignées par le siège ou les superviseurs sont directement corrigés. Les données financières sont également rapportées dans Power Bi tous les trois mois. Les données pluviométriques collectées avec kobo sont traitées et analysées chaque semaine et le rapport d'analyses est transmis aux concernés.

- **Activités de suivi :** Des activités de suivi sur terrain ont été réalisées. Au cours de ces descentes, des données qualitatives ont été recueillies auprès des exploitants agricoles d'oignons, prune de japon, amarantes, aubergines, etc. dans la province de Gitega notamment dans les communes de Mutaho à Mugera, dans les provinces de Bujumbura, Cibitoke, Bubanza , etc. Lors des séances d'évaluations, des interviews ont été accordés à certains participants responsables des parties prenantes. De tous ces interviews accordés des cas de succès et des défis auxquels se heurtent les exploitants ont été soulevés. (Donner des exemples)
- **Activités d'évaluation :** Une autre activité est la réalisation d'une mini enquête pour l'évaluation du niveau de satisfaction des membres de la MAFICO dans trois communes de la province de Gitega. Les résultats ont été présentées et des leçons importantes ont été tirées pour améliorer les prestations. Ainsi, les conclusions de ces études étaient telles que : intégrer les autres thématiques dans l'approche comme les techniques agricoles, une autre activité est l'évaluation des capacités et risques des partenaires de mise en œuvre du projet.
- En ce qui concerne la **vérification et l'analyse de la qualité** des données, Trois descentes conjointes avec le responsable du volet Digitalisation ont été effectuées chez les partenaires où le besoin se faisait sentir comme IMF MECI, ISHAKA et CORILAC pour la vérification des données transmises et des données paramétrées dans leurs SIG. Deux missions de supervision de la collecte des données pluviométriques et de vérification du paramétrage des GPS ont été menées dans toutes les stations pluviométriques des trois communes de la province de Gitega ont été effectuées.

- En matière de **politique de redevabilité et gestion des plaintes/feedback**, il y a eu un appui à l'identification et l'installation des canaux de transmission des plaintes/feedback dans le cadre de la politique de redevabilité et Gestion des feedback/plaintes chez Cordaid Burundi.

XII. Leçons apprises

À travers les descentes réalisées sur terrain, les visites d'échange, les activités de suivi et évaluation, des leçons ont été apprises :

- Le partage d'expérience inter IMF est d'une importance capitale pour favoriser une inclusion financière effective
- Selon les témoignages des uns et des autres, la professionnalisation des IMF contribue à l' amélioration des conditions de vie notamment par l'amélioration de leurs logements, le payement des frais de scolarité de leurs enfants, diversification de sources de revenus etc.
- L'introduction de la finance résiliente au changement climatique serait une des solutions pour renforcer la résilience des ménages à faibles revenus. L'une des stratégies serait de renforcer le système d'irrigation collinaire sur toutes les saisons et augmenterait la production agricoles et par conséquent améliorer les moyens financiers des petits exploitants agricoles burundais.
- L'éducation assurancielle et financière via les outils digitaux est un canal à privilégier pour améliorer rapidement le taux de pénétration financière et assurancielle.
- Les approches communautaires de financement accélèrent aussi la pénétration financière et assurancielle dans le monde rural.
- L'outil A-CAT réduit sensiblement le taux d'impayés chez les IMF qui l'utilise
- L'implication des autorités administratives dans le financement des petits exploitants agricoles et la souscription a un effet positif sur l'accroissement de l'inclusion financière.

- La synergie entre plusieurs acteurs de façon coordonnée permet d'avoir plus d'impact

XIII. Perspectives

Apres les 4 années de mise en œuvre de ce projet, la réalité montre malgré les progrès menés dans ce domaine par différents acteurs . le chemin est encore long surtout sur le financement professionnel du secteur agricole, la micro assurance en général et agricole en particulier et la prolifération des groupement financier qui nécessitent des renforcement pour s'ajuster au règlement. Le développement des thématiques suivantes pourra bien contribuer à la résilience de la population rurale à faible revenus.

- Un financement des exploitants agricoles résilient au changement climatique
- Mise à l'échelle des deux approches communautaires (rayonnement et approche fondée autour des paroisses) qui ont été développé au cours de ce projet et qui ont démontré leur valeur ajoutée dans la pénétration financière et qui pourront aussi servir de base sur la pénétration assurancielle une fois superpose un produit de micro assurance à ces approches.
- Pensez à professionnaliser les Micro Finance de 4^{e} catégorie. Ces derniers, il ya eu beaucoup de naissance de groupement financier qui ne respectent pas le règlement du régulateur en témoignent les différentes mesures prise par le régulateur pour les contraindre aux respects des normes.
- Le besoin de sécuriser les cultures et cultivateurs se faisant sentir dans le contexte fragile, il est important de diversifier les produits assuranciels par un développement d'une micro assurance commerciale qui visera les compagnies d'assurance commerciale et les exploitants agricoles avec de grande exploitations.
- Il faut aussi mettre à l'échelle la micro-assurance agricole indicielle NSHUMBIUSHAMURIMYI et produits prévoyances obsèques MPOZAMARIRA qui ont déjà fait preuve.
- appui institutionnel pour un développement du secteur de la micro assurance au Burundi

XIV. Annex

Annex 1. Matrice des risques du projet

Risques	Conséquence	Impact	Probabilité	Mesures d'atténuation
Risques contextuels				
Blocage par les autorités du ministère de tutelle.	Perturbation dans la mise en œuvre des activités	Important	Faible	Maintenir des relations régulières avec les autorités au haut niveau et surtout le point focal. Mais aussi essayer d'établir des relations avec le ministère ayant dans ces attributions l'agriculture.
Période électorale	Ralentissement des activités sur terrain à cause des activités électorales	Important	forte	Faire une planification conséquente
Pénurie de carburant	alentissement des activités sur terrain à cause des activités électorales	Important	Forte	- Privilégier l'outil digital - Travail en synergie, covoiturage ,etc
Risques, aléas et spécificités du crédit agricole ;	Difficultés voire le non-remboursement des crédits agricoles contractés	Important	Moyenne	Former/recycler sur le développement & l'utilisation des fiches techniques sur les filières
Pauvreté freine l' inclusion financière	Le manque de moyens financiers freine l'inclusion financière	Important	Moyenne	Cibler les populations actives ayant des revenus monétaires
Manque de connaissances financières / peur des IMF	Le manque de connaissance sur mes IMF ou méconnaissance de leur fonctionnement fait que les populations aient peur et hésitent à adhérer dans aux IMF	Important	Forte	Délivrer des programmes d'éducation financière ciblés
Risques opérationnel				
Eloignement des points de service des IMF ;	La faible couverture des IMF (qui sont basées dans certaines provinces (jusqu'aux chef-lieu des provinces) fait que les populations des coins les plus reculés n'adhèrent pas	Important	Moyenne	Promouvoir l'utilisation des canaux de distribution de proximité y compris la finance digitale ;
Faible gouvernance des OP	Mauvaise gestion des crédits reçus, détournement des fonds par les comités de gestion	Important	Forte	Développer un outil d'évaluation de la maturité des OP et effectuer des visites de suivi sur le terrain

Risques	Conséquence	Impact	Probabilité	Mesures d'atténuation
Produits non adaptés	Cela entraine la réticence des clients et la défaillance des clients qui s'engagent	Important	Moyenne	Assistance technique dans le développement des produits
Superposition des approches de don et de crédit ;	Cela entraine la réticence de certains clients sur base des comparaisons des dons et crédits	Important	Moyenne	Promouvoir l'approche de synergie et de complémentarité au lieu de compétition.
Cybercriminalité en finance digitale ;	Augmente le risque de perte de données et de fonds investis	Important	Forte	Renforcer les capacités des partenaires

Annexe 2 Répartition des assurés par commune selon le sexe et la saison

Commune	Saison A			Saison B			Total général
	Femme	Homme	Total	Femme	Homme	Total	
BUKIRASAZI	365	149	514	163	59	222	**736**
MAKEBUKO	1221	407	1628	437	214	651	**2279**
MUTAHO	842	522	1364	435	134	569	**1933**
Total	**2428**	**1078**	**3506**	**1035**	**407**	**1442**	**4948**

Annexe 3 Volume des cotisations par commune selon les saisons

COMMUNE	Saison B 2024	Saison A 2024	Total
BUKIRASAZI	1,031,500	2,246,999	**3,278,499**
MAKEBUKO	3,476,250	7,505,675	**10,981,925**
MUTAHO	4,157,500	10,025,051	**14,182,551**
TOTAL	**8,665,250**	**19,777,725**	**28,442,975**

Annexe 4 Volume pluviométrique mensuel par station pluviométrique et par commune

Commune	Pluviomètre	Jan-24	Feb-24	Mar-24	Apr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Aug-24	Sep-24	Oct-24	Nov-24	Dec-24	TOTAL 2024
MAKEBUKO	Makebuko	342	145	201	335	0	8.2	2.6	4.2	31	153	149	98	**1468.5**
	Maramvya	374	171	192	383.4	0	0	0	1.5	38	143	198	152	**1651.25**
	Murenda	226	146	167	297.9	0	2.9	0	2.8	49	129	194	91	**1304.9**
	Nyamagandika	256	179	144	368.7	5.1	0	1	0	82	110	222	100	**1467.4**
MUTAHO	Bigera	396	209	204	401.2	24.7	0	0	0.7	53	133	158	180	**1759.5**

	Gerangabo	331	104	222	405.4	15.1	0	1.5	0	44	115	228	116	**1581.8**
	Muririmbo	192	172	105	393.5	77.4	0	0	0.5	48	108	117	111	**1323.5**
BUKIRASAZI	Bukirasazi	249	139	167	379.2	10.5	0	0	9.5	36	193	210	77	**1469.01**
	Kibere	223	149	161	219.9	13	0	0	8	29	148	147	70	**1166.1**
	Kibuye	279	207	187	349.9	4.8			6.5	29	150	185	70	**1466.6**

Annexe 5 Résultats des principaux indicateurs en 2024 : Microassurance prévoyances obsèques

PRODUITS FINANCIERS/INDICATEURS	**Tranche âge**	**Total General**		
		H	**F**	**Total**
Ind1: Nombre de Nouveaux petits exploitants agricoles ou ruraux ayant suivi la formation sur la microassurance prévoyances obsèques	18-35ans	93	97	190
	36 ans et plus	183	173	356
	Total	**276**	**270**	**546**
Ind2: Nombre de nouveaux petits exploitants agricoles ou ruraux ayant payé les cotisations de la micro-assurance prévoyances obsèques	18-35ans	2672	3106	5778
	36 ans et plus	2034	2329	4363
	Total	**4706**	**5435**	**10,141**
Ind4: Nombre de petits exploitants agricoles ayant été indemnisés par SOCAR VIE pour la microassurance prévoyance obsèques	18-35ans	3	1	4
	36 ans et plus	4	2	6
	Total	**7**	**3**	**10**
TOTAL	18-35ans	2,768	3,204	5,972
	36 ans et plus	2,221	2,504	4,725
	TOTAL GENERAL	**4,989**	**5,708**	**10,697**
Ind3: Montant des primes payées par les petits exploitants agricoles ou ruraux ayant adhéré à la microassurance prévoyances obsèques	18-35ans	2846000	3082000	5,928,000
	36 ans et plus	2,094,000	2,382,000	4,476,000
	Total	**4,940,000**	**5,464,000**	**10,404,000**
Ind5: Montant des indemnisations payées par SOCAR VIE aux petits exploitants agricoles de la microassurance prévoyances obsèques	18-35ans	600,000	200,000	800,000
	36 ans et plus	1,000,000	400,000	1,400,000
	Total	**1,600,000**	**600,000**	**2,200,000**

Annexe 6 répartition des participants par note obtenue sur 100 points sur la formation en développement de produit financier

Rubriques	[0%-9%]	[10%-19%]	[20%-29%]	[30%-39%]	[40%-49%]	[50%-59%]	[60%-69%]	[70% et plus
Pré-test	*2*	*3*	*11*	*6*	*2*	*0*	*0*	*0*
Post-test	*0*	*0*	*0*	*2*	*2*	*2*	*15*	*3*

Moyenne générale au niveau des tests :

	Moyenne
Pré test	24%
Post test	67%

Annexe 7 Quelques Photos illustratives

Distribution des imperméables aux releveurs des données pluviométriques au pluviomètre de makebuko.

Vu d'un champs de Tourne sol a client de UCODE dans la commune Bwambarangwe

Agro Routeur avec une cliente de HFM dans un champ d'oignon sur la colline de Mutoyi en commune Bugendana