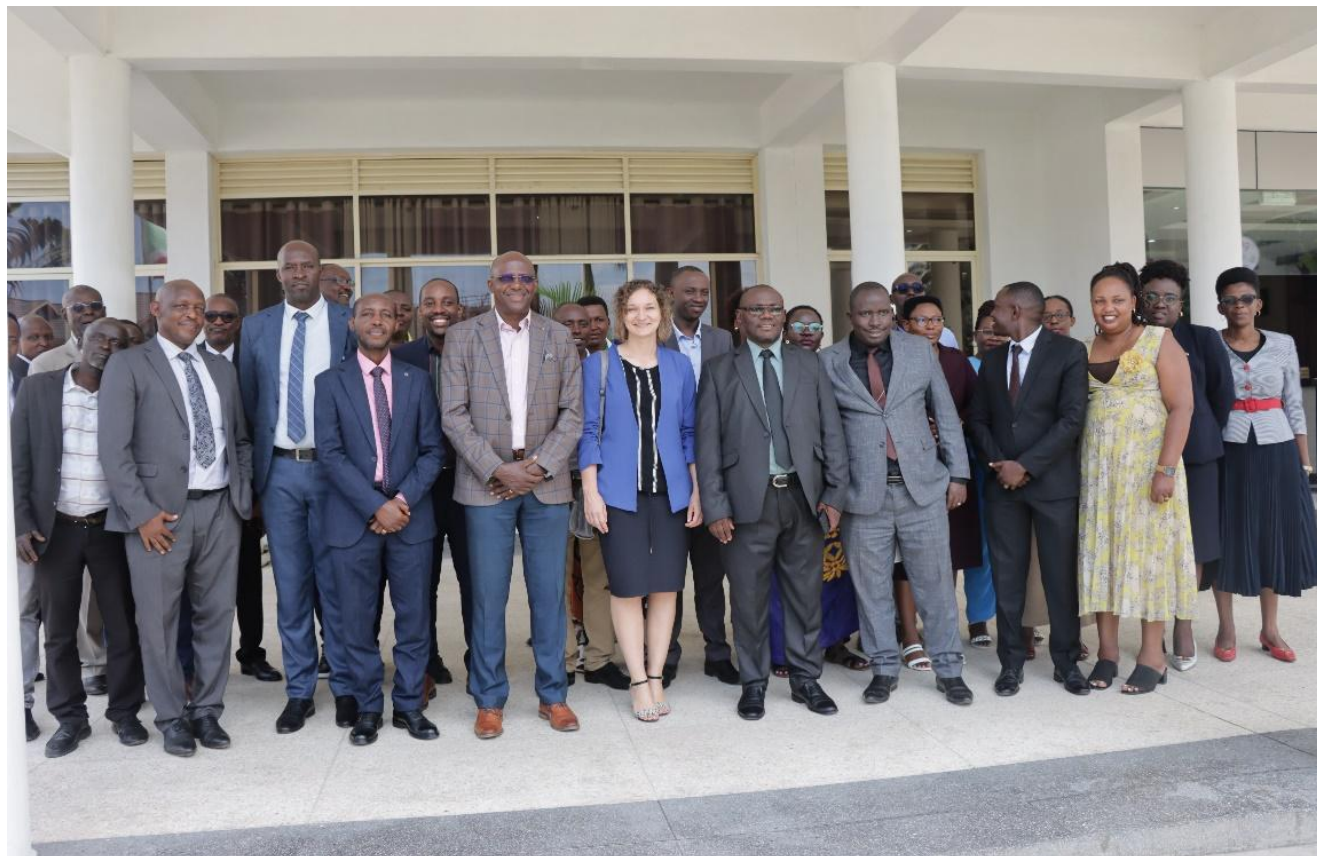


**ORGANISATION PARTENAIRE : CORDAID**

**INTITULE DU PROJET : PROJET D'APPUI AU DÉVELOPPEMENT DE LA FINANCE  
INNOVATRICE RURALE « PADFIR »**

**RAPPORT NARRATIF**

**PERIODE DU 01 JANVIER AU 31 DECEMBRE 2025**



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

## Table des matières

I.	Informations générales sur le projet .....	1
II.	CONTEXTE .....	2
III.	RESUME DES REALISATIONS .....	2
III.1	Dans le cas de l'agrifinance .....	3
III.2	Dans le cas de la micro-assurance .....	5
III.3	Dans le cas du suivi-évaluation et des apprentissages .....	5
IV.	VERS L'ATTEINTE DES OBJECTIFS DU PROJET .....	6
IV.1	Résultat 100/R100 : Augmentation des clientèles rurales dans le portefeuille des IMF .....	6
IV.2	Résultat 200/ R200 : Utilisation accrue des services financiers formels par les bénéficiaires des projets et programmes de développement.....	25
IV.3	Résultat 300 : Développement des produits, services et approches innovants visant l'inclusion financière rurale .....	26
IV.4	Résultat 400/ R400 : Participation accrue des acteurs institutionnels aux efforts d'inclusion financière rurale. ....	30
V.	Résultats des principaux indicateurs du 01 mars 2022 au 31 décembre 2025 .....	31
VI.	Monitoring, Évaluation et Apprentissage .....	1
VI.1	Suivi et évaluation .....	1
VI.2	Leçons apprises .....	1
VII.	Progrès programmatique et le rapport financier .....	2
VIII.	Perspectives .....	2
	ANNEXES .....	I
	Annexe 1 : L'équipe du projet .....	I
	Annexe 2. Matrice des risques du projet.....	I
	Annexe 3.1 Résultats des principaux indicateurs par âge et par sexe en 2025 : Microassurance agricole indicielle .....	III
	Annexe 3.2 Résultats des principaux indicateurs par âge et par sexe en 2025 : Microassurance agricole indicielle communautaire .....	IV
	Annexe 3.3 Résultats des principaux indicateurs par âge et par sexe en 2025 : Agri finance .....	V
	Annexe 3.4 Résultats des principaux indicateurs par trimestre selon âge et le sexe en 2025 : Energie renouvelable .....	VII
	Annexe 3.5 Résultats des principaux indicateurs par trimestre selon âge et le sexe en 2025 : Prévoyances obsèques.....	VIII
	Annexe 4 Quelques photos illustratives .....	IX

## **Sigle, abréviation et acronymes**

A-CAT	: Agricultural-Credit Assessment Tool (Outil d'analyse du crédit agricole)
CDEC	: Coopérative pour le Développement Économique et Communautaire
CECM	: Caisse d'Épargne et de Crédit Mutuelle
CORILAC	: Compagnie Rizicole des Grands Lacs
DIFO	: Development Interpeople Finance Operations
EMITS	: Engineering in Maintenance and Installation of technical system
HFM	: Hauge Family Umuryango
IMF	: Institution de Microfinance
ISECOM	: Income Security and Expertise Company
MECI	: Mutualité d'Épargne et de Crédit Itongo
MPER	: Moyenne et Petite Entreprise Rurale
PADFIR	: Projet d'Appui au développement de la Finance Innovatrice Rurale
RECECA	: Réseau Communautaire d'Épargne et de Crédit pour l'Auto-développement
RIM	: Réseau des Institutions de Microfinance
SOCAR Vie	: Société d'Assurance et de Réassurance-Vie
UCODE	: Union pour la Coopération et le Développement
WISE	: Women's Initiative for Self-Empowerment

## **Liste des tableaux**

Tableau 1 : Crédits aux groupements paroissiaux au 31/12/2025.....	9
Tableau 2 Crédits accordés aux entrepreneurs semenciers et aux petits exploitants agricoles autour du semencier .....	13
Tableau 3 Financement du produit « MATA NYUNGANIRA » jusqu'au 31 décembre 2025 .....	20
Tableau 4 Évolution de la plateforme digitale UCODE-IWACU et ses rentabilités envers l'UCODE-MF entre l'an 2022 jusqu'à l'an 2025. ....	23
Tableau 5 Résultats globaux des ventes effectuées et les ménages servis de l'énergie renouvelable en 2025 .....	27
Tableau 6 Résultats annuels pour la microassurance agricole indicielle en 2025 .	28
Tableau 7 Résultats annuels pour la microassurance Prévoyances obsèques en 2025 .....	29
Tableau 8 Résultats globaux de la microassurance santé MVUZANKUVUZE .....	30
Tableau 9 Synthèse des résultats atteints de 2022 à 2025 .....	1

## I. Informations générales sur le projet

<b>Bailleur de fonds</b>	Ambassade du Royaume des Pays-Bas au BURUNDI
<b>Intitulé du Projet</b>	PROJET D'APPUI AU DÉVELOPPEMENT DE LA FINANCE INNOVATRICE RURALE AU BURUNDI « PADFIR »
<b>Numéro du contrat</b>	4000003705
<b>Partenaires de mise en œuvre</b>	CDEC, CECM, CORILAC, DIFO, HFM, ISHAKA, MECI, RECECA, TUJANE, TWITEZIMBERE, UCODE, WISE, RIM, SOCAR Vie, ISECOM, EMITS et INKINZO
<b>Zone d'intervention</b>	Anciennes Provinces : Cibitoke, Buzanza, Bujumbura, Rumonge, Makamba, Gitega, Muyinga, Kirundo, Ngozi, Mwaro, Kayanza, Muramva, Bururi et Rutana
<b>Période rapportée</b>	01 janvier au 31 décembre 2025 (12 mois)
<b>Date de transmission</b>	31 mars 2026

La finance rurale constitue un élément très important du développement économique du pays. En revanche, la clientèle rurale reste faiblement représentée au regard du portefeuille de crédit des institutions de microfinance (IMF), alors que 90% de la population du Burundi vit en zones rurales.

C'est dans ce cadre que Cordaid Burundi, sous le financement de l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas a initié le Projet d'Appui au Développement de la Finance Innovatrice Rurale (PADFIR). La mise en œuvre du projet est exécutée par Cordaid en collaboration avec 12 IMF, deux compagnies d'assurance (SOCAR Vie et Inkinzo AG), une entreprise sociale de protection sociale (ISECOM), le RIM et une entreprise commerciale EMITS.

Le projet PADFIR a pour objectif global 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.

Spécifiquement, le projet vise à

- 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 ;
- Accompagner le développement et l'expérimentation de produits et services financiers ruraux innovants ;
- 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, de l'appui aux systèmes financiers informels et du renforcement des chaînes de valeur agricole.

## **II. CONTEXTE**

Le Projet d'Appui au Développement de la Finance Innovatrice Rurale (PADFIR) est un projet mis en œuvre par Cordaid depuis le 1<sup>er</sup> mars 2020 pour une durée de 6 ans (mars 2020 à mai 2026). Au cours de cette année 2025 (période de rapportage), le projet a continué d'être exécuté par la même approche de partenariat à travers le volet de la microfinance, de la micro assurance et de la digitalisation.

Des activités de coordination, de planification, d'évaluation où l'on échange sur les résultats atteints, les défis et les solutions à y apporter, ainsi que les travaux de terrain ont été réalisées. Un travail en synergie avec les autres projets a été instauré pour maximiser l'impact du projet. Néanmoins, ces activités se sont déroulées dans un contexte fortement marqué par la pénurie de carburant, l'inflation et la période électorale qui ont en quelque sorte freiné les activités de terrain de certains partenaires. Pour faire face à tous ces défis, des mesures d'adaptation ont été prises. Au cours de cette période, les activités réalisées étaient surtout celles relatives à la contractualisation avec les partenaires, au développement des produits financiers en partenariat avec les IMF partenaires, à l'accompagnement des IMF dans la finance rurale et agricole, au renforcement des capacités des agents et cadres des IMF et au suivi des décaissements de fonds pour les IMF partenaires.

## **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 2025, le projet a continué l'exécution des activités à travers ses trois volets dont les résultats sont synthétisés dans le tableau du présent rapport. Le projet s'est attelé aux activités qui facilitent la population rurale en général et agricole en particulier, à accéder aux services financiers et de micro-assurance. La particularité de cette année est qu'un produit d'assurance agricole adapté aux entrepreneurs semenciers a été piloté pour la saison 2026A. Ce produit très attrayant a protégé un investissement agricole de plus de 501 000 000 BIF pour seulement deux chaînes de valeur à savoir la pomme de terre et le maïs. L'implémentation a été faite par 17 partenaires de mise en œuvre dont 12 IMF, 3 pour les aspects innovants comme la micro-assurance, l'assurance agricole indicielle, 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 et autres projets sur le terrain. Les principales réalisations et leurs principaux résultats peuvent être classés en trois catégories

### **III.1 Dans le cas de l'agrifinance**

Les principales activités réalisées se sont focalisées sur les IMF directement, mais aussi sur les potentiels clients. En effet, le projet a continué à investir dans le renforcement des capacités de ses partenaires afin d'avoir une ressource humaine bien outillée pour mener à bien ses ambitions et ainsi renforcer la durabilité des acquis du projet. Ces renforcements ont fait que le staff des IMF a eu de connaissance dans l'analyse des crédits agricoles de façon professionnelle avec comme impact l'octroi de crédit plusieurs nouveaux petits exploitants agricoles et un taux de portefeuille à risque réduit (cfr les témoignages).

Au regard des résultats déjà enregistrés durant l'année dernière, on a dû faire une réflexion adaptative pour accélérer la vitesse de pénétration dans le monde rural. En effet, deux approches communautaires, celle bâtie sur la collaboration entre l'église et ISHAKA MF et celle de rayonnement autour de l'entrepreneur semencier exécutée avec le partenaire du projet CECM ont été développées et mises à l'échelle. Pour cette dernière approche, 1151 petits exploitants agricoles autour de 41 entrepreneurs semenciers ont totalisé un crédit de 2,085,925,180BIF de la part de CECM. De façon générale ; comme vous allez le constatez dans les témoignages , l'accès au crédit a transformé les conditions de vie des clients des IMF et s'observe par la facilité dans la scolarisation des enfants ; amélioration des habitations, de l'habillement, agrandissement des exploitations, accès au crédit consistant, absence de complexe d'infériorité devant les agents des IMF, etc.

Le suivi de l'utilisation de l'outil A-CAT : Les IMF appuyées et suivies incluaient TWITEZIMBERE, UCODE, CDEC, HFM, RECECA, MECI et UCODE, CORILAC, TUJANE, CECM, WISE, DIFO, ISHAKA et les chaînes de valeur ciblées sont le riz, le maïs, la tomate, l'amarante et la pomme de terre et le maïs. D'abord cet outil aide les demandeurs et IMF de respecter le calendrier agricole qui est primordial pour attendre la production attendu, la demande et l'octroi d'un crédit tenant compte des besoins réels. S'il n'y a pas d'autres facteurs externes, le crédit reçu génère un bénéfice et le crédit est remboursé sans contrainte (cfr les témoignages des clients et IMF).

Le projet a appuyé le développement du produit MATA ANYUNGANIRA de l'UCODE jusqu'à l'institutionnalisation par la dite IMF. Ce produit qui regroupe 356 éleveurs a permis à l'IMF de débloquer un montant de 605 384 000 BIF au cours de toute l'année 2025.

Toujours dans le secteur de lait, les activités se sont également focalisées sur le produit financier : MUKAMYI TERIMBERE de l'IMF DIFO, qui, au cours de 2025, a touché 615 éleveurs regroupés ou non dans la coopérative. Ces éleveurs ont été financés pour un montant de 79 595 000 BIF.

Le financement de ce secteur « lait » a permis aux éleveurs d'augmenter la production et ainsi s'auto suffire pour certains besoins qui n'étaient pas couverts avant la collaboration avec ces institutions financières.

À travers l'IMF WISE, il a appuyé et suivi le produit financier spécifique aux femmes : *Trois Femmes* pour lequel un montant de 41 700 000 BIF a été débloqué pour 36 femmes. Le taux de remboursement est de plus de 95%. Ce produit a permis aux membres d'augmenter leur capital et de maximiser le profit. Une partie des bénéficiaires a été utilisée pour l'accroissement du capital, une autre pour la scolarisation, l'achat des parcelles et l'élevage du petit bétail.

Innovations et création d'emplois : Des activités sur les solutions digitales constituent pour TWITEZIMBERE MF, CECM et UCODE une innovation en développant un service de proximité basé sur la digitalisation, facilitant l'accès aux services financiers. Les résultats sont palpables. A titre d'exemple, pour UCODE seule, 8 698 comptes ont été ouverts et mappés et 412 nouveaux agents (nouveaux emplois) ont été recrutés. Les dépôts s'élèvent à 10 741 726 797 BIF tandis que les retraits s'élèvent à 4 738 251 170 BIF ; ce qui permet davantage à l'institution d'avoir des liquidités.

Deux ateliers de mise en relation tenus en février et en mai 2025 à l'endroit des IMF partenaires dans le cadre de renforcer les stratégies de collaboration et de synergies entre les projets respectifs afin de réduire les risques de chevauchement, de valoriser les acquis et les leçons de chacun, tout en assurant un meilleur impact et plus durable au sein des communautés avec et pour lesquelles on travaille.

Activités de suivi et d'appui pour le produit financier vert « **Umuco utavuna ku benegihugu b'amikoro make** ». Cette innovation vise un triple rôle :

- ✓ Inciter les populations de la zone d'intervention à ouvrir et utiliser les comptes dans l'IMF Twitezimbere
- ✓ Création d'emplois pour les jeunes et femmes
- ✓ Faciliter la scolarisation des enfants par l'accès à l'éclairage

Un des cas illustratifs sont les activités réalisées en juin 2025 dans les communes d'Isale, Gisozi, Nyabiraba et Rusaka. Comme résultats, en 2025, EMITS a vendu des kits solaires à 530 ménages, touchant environ 3 180 bénéficiaires à travers Twitezimbere MF. Le projet a renforcé les capacités locales par la formation et la contractualisation de 16 maintenanciers, ainsi que par l'engagement de 17 agents commerciaux. Le projet sur l'utilisation de produits verts a changé la vie des bénéficiaires sous plusieurs aspects entre autres l'éclairage à la maison, création de 17 emplois, diversification des AGRs comme l'élevage des porcs, des poules et du loisir.

### **III.2 Dans le cas de la micro-assurance**

Les activités du projet ont contribué à l'accroissement de l'inclusion financière à travers trois produits assurantiels adaptés à la population rurale que sont la micro assurance agricole indicielle communautaire, la micro assurance prévoyance obsèques et la micro-assurance santé communautaire et l'assurance agricole indicielle commerciale. Pour ces produits, les principaux résultats réalisés au cours de 2025 sont :

Pour la micro assurance agricole indicielle communautaire, 13 068 petits exploitants ont été touchés. Parmi les 4 018 personnes qui avaient payés leurs cotisations/prime, 1 509 ont été sinistrés, soit 38% ont été indemnisés à une hauteur de 15.534.610 Bif.

Prévoyances obsèques, 10 321 personnes (presque 50% hommes et 50% femmes) se sont souscrites à la micro assurance et 13 dont 2 femmes ont été indemnisées à hauteur de 2.800.000 BIF.

Micro assurance santé MVUZANKUVUZE. Les statistiques montrent qu'elle a pris en charge les soins de santé de 5 522 personnes dont 1 885 hommes et 3 637 femmes pour une valeur de 17.350.527 BIF.

### **III.3 Dans le cas du suivi-évaluation et des apprentissages**

D'autres activités étaient relatives à la participation et organisation des évènements d'apprentissage. On souligne principalement la participation à la Semaine Africaine de la Microfinance en octobre 2025 et l'organisation et conduite des ateliers de capitalisation tenus en novembre-décembre 2025. Ces ateliers ont permis au projet, sous la facilitation d'un cabinet externe, d'inventorier et de décrire les bonnes pratiques, ainsi que leurs facteurs d'un succès et d'échecs. Les bonnes pratiques ainsi collectées feront l'objet de transfert aux acteurs du secteur pendant la période de janvier à mai 2026.

Concernant les activités de suivi et évaluation, nous retenons le rapportage des données dans les systèmes de Cordaid, l'évaluation de la qualité des données des partenaires, les évaluations participatives trimestrielles en salle combinées à une visite de terrain, etc.

Comme leçons apprises, les stratégies, les approches de collaboration et de rayonnement, l'utilisation de l'outils A-CAT ont marqué une réussite pour les populations qui ont facilement eu des crédits et pour la microfinance qui recouvre facilement les crédits. L'innovation en finance verte par le produit Energie Renouvelable contribue à l'amélioration des conditions de vie des ménages ruraux par un renforcement de l'éducation financière, le développement d'un produit financier vert attrayant la population rurale et la création d'emplois pour les jeunes et femmes rurales par la commercialisation des kits d'énergie renouvelables abordables aux ménages à faibles revenus.

En outre, le projet a lancé une autre innovation sur l'assurance agricole basée sur le travail en synergie de plusieurs acteurs entre autres Cordaid, INKINZO, ZEP Re, Acre Africa et les entrepreneurs semenciers.

Les activités réalisées et les résultats qui y sont issus ainsi que les leçons apprises sont décrites en détail dans les points qui suivent.

#### **IV. VERS L'ATTEINTE DES OBJECTIFS DU PROJET**

##### **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. Ces activités concernent principalement la mise à l'échelle des produits financiers qui ont été développés/ajustés les années antérieures.

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

Dans ses ambitions, le projet a continué à investir dans le renforcement des capacités de ses partenaires afin d'avoir une ressource humaine bien outillée pour mener à bien ses ambitions et ainsi préparer l'appropriation et pérennisation des acquis du projet.

Dans cet optique, la CDEC a bénéficié d'un appui du Cordaid Burundi pour accroître les capacités des organes dirigeants (Conseil d'administration, Conseil de surveillance et la Direction) sur la gouvernance des IMF. Ceci permettra à l'IMF de donner les meilleures prestations possibles et au CA un encadrement avéré de la Direction générale. Il s'agit d'une formation sur le module de la gouvernance des IMF. Ce thème a été choisi en commun accord avec les gestionnaires de cette IMF sur base des faiblesses observées au cours de ce partenariat.

En effet, le contenu de ce module se résume en cinq principales sessions à savoir :

- Qu'est-ce que c'est la gouvernance, un aperçu sur l'éthique et la déontologie en microfinance ;
- Les valeurs éthiques universelles à mettre en œuvre suivant les impératifs du métier : intégrité et objectivité, compétence et diligence professionnelle ; équité ; confidentialité, comportement professionnel, diligence professionnelle, compétence professionnelle ;
- Déterminants ou impératif du métier de microfinance : ciblage et détermination d'impact (s) recherché (s) ; adaptation des produits et des services aux besoins des membres ou clients ; responsabilités sociales envers les parties prenantes et l'environnement ; évaluation d'impacts induits ;
- Protection de la clientèle ou des membres.

- ✚ Cadre Juridique et Rôles des Organes ;
  - ✚ Processus de prise de décision ;
  - ✚ Les axes de la bonne gouvernance ;
  - ✚ Risques spécifiques liés à la gouvernance.
  - ✚ Plan d'action.
- Les formations ont continué pour les partenaires par un accompagnement rapproché des agro routeurs et équipe du projet pour un financement rural et professionnel. Les partenaires concernés sont DIFO, UCODE, TWITEZIMBERE, CDEC, RECECA, WISE, HFM, TUJANE, CORILAC, MEC. Les accompagnements ont été faits selon les spécificités de chaque partenaire.

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

Faisant suite aux résultats déjà enregistrés l'année dernière sur le développement des approches pour la promotion de la finance rurale, il a été constaté que l'allure de pénétration dans le monde rural 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 rural. En collaboration avec deux IMF, deux approches communautaires ont été développées et ont apporté beaucoup de résultats en terme de nombre de nouveaux petits exploitants agricoles qui ont eu accès au crédit pour uniquement l'année 2025 ,10 203 nouveaux petits exploitants ont eu de crédits ) et à l'augmentation de volume de transactions agricoles et non agricoles respectivement de 100.8% et 88% , car ces approches ont un ancrage au niveau des communautés avec comme avantage les structures pouvant servir de garanties morales aux exploitants agricoles.

##### **IV.1.2.1 R.1021 Approche bâtie sur la collaboration entre l'église et une institution financière développée et exécutée en partenariat avec ISHAKA MF.**

C'est une approche calquée sur la structure de l'église catholique avec l'objectif de faciliter l'accès aux services financiers formels à la population rurale en général et les catholiques regroupés dans les communautés ecclésiales de base (CEB) en particulier. Elle est structurée de façon ascendante comme suit : diocèse/évêque, paroisse avec le Curé, les conseillers économiques paroissiaux et les communautés ecclésiales de base-CEB. L'approche met principalement à contribution l'assise et l'organisation de l'église depuis les communautés ecclésiales de base jusqu'au niveau de la paroisse. Elle exploite aussi la confiance ou la garantie morale accordée par l'église aux croyants pour contourner les garanties classiques souvent inaccessibles aux populations rurales, handicapant ainsi leur accès aux crédits. Après l'ajustement de l'approche, cette période de rapportage consistait à faire une mise à l'échelle qui se fait à travers des étapes

connues comme la sensibilisation, la constitution des groupes, le filtrage des bénéficiaires, l'aval de l'église, et l'octroi des crédits ainsi que le processus d'accompagnement et de remboursement.

Cette approche a produit des résultats et changements tangibles au niveau des ménages ruraux comme la confiance entre l'IMF et ses clients, l'augmentation des revenus, la cohésion sociale, la scolarité des enfants, comme témoigné ci-dessous.

#### **IV.1.2.2 Témoignages / Récits de vie**

##### **La garantie morale pilotée par les confessions religieuses : une innovation pour contourner les hypothèques classiques.**

L'accès aux crédits nécessite une garantie bancaire. Or, pour les citoyens vivant en milieu rural, la garantie constitue un obstacle réel. L'approche de collaboration avec les confessions religieuses permet ainsi de surmonter ces défis et de permettre aux populations d'accéder aux crédits

*« Il y a eu d'abord une documentation et développement de l'approche de collaboration*



*entre le diocèse de Bururi et l'IMF ISHAKA sous la facilitation et appui technique de PADFIR. Après la sensibilisation sur l'approche et les produits adaptés aux groupements paroissiaux, les curés des paroisses et les conseillers économiques ont été formés pour qu'ils puissent relayer ces formations à des groupements formés d'une façon participative et inclusive (toutes les confessions retenues). Cela étant, il y a une large sensibilisation et mobilisation des groupements à la base, suivies d'une auto-sélection et d'enregistrement des listes retenues à soumettre à ISHAKA MF. Ces groupements ont adressé leur demande à ISHAKA qui a été validée d'abord par le curé de la paroisse en qualité de « garant moral » et ensuite ISHAKA les a approuvés. ISHAKA ouvre les comptes de ces bénéficiaires et leur accorde les crédits*

*demandés. Le remboursement est supervisé par la paroisse et se fait conformément aux règlements et aux échéances à la satisfaction d'ISHAKA microfinance. Le projet PADFIR a pris en charge les coûts liés à la mission. Avec cette garantie morale de la Paroisse, ISHAKA MF n'a pas hésité à accorder les crédits en temps utile. On a appris, que les*

crédits contractés ont été bien utilisés et les remboursements ont été effectifs. Ce qui dénote le montage réussi de cette collaboration ! »

**Témoignage du curé de la paroisse Makamba Abbé Pierre NIYONKURU.**

Les résultats de l'approche pour la période de janvier – décembre 2025 sont illustrés dans le tableau qui suit.

**Tableau 1 : Crédits aux groupements paroissiaux au 31/12/2025**

		NOM DE LA PAROISSE	Montant débloqué	Encours Crédit	Montant Impayé	Effectif		%	
						H	F	H	F
VICARIAT IMBO	1	PAROISSE BURUHUKIRO	183 100 000	92 232 839	4 933 586	21	19	76%	24%
	2	PAROISSE BUYENGERO	130 800 000	51 121 705	5 005 038	155	113	58%	42%
	3	PAROISSE KIRWENA	78 350 000	13 195 824	3 112 491	78	112	55%	45%
	4	PAROISSE KIYAGAYAGA	152 191 669	12 831 441	3 914 781	126	86	59%	41%
	6	PAROISSE MUHUZU	194 216 668	24 016 184	6 835 085	173	77	49%	51%
	7	PAROISSE MUNEGE	141 550 000	8 252 752	436 082	142	133	56%	44%
	8	PAROISSE MURAGO	154 117 500	51 646 318	7 579 650	97	171	57%	43%
	9	PAROISSE RUMONGE	219 250 000	66 370 372	9 860 733	177	189	48%	52%
		<b>TOTAL</b>	<b>1 253 575 837</b>	<b>319 667 435</b>	<b>41 677 446</b>	<b>969</b>	<b>900</b>	<b>52%</b>	<b>48%</b>
VICARIAT BURAGANE	1	PAROISSE BUHEKA	56 950 000	16 845 305	13 645 305	71	100	42%	58%
	2	PAROISSE CANDA	82 300 000	65 191 672	0	99	98	50%	50%
	3	PAROISSE GISENYI	12 130 000	12 130 000	0	8	3	73%	27%
	4	PAROISSE KANYINYA	29 670 000	6 400 000	0	76	95	44%	56%
	5	PAROISSE KIBAGO	428 388 000	193 323 793	13 613 745	157	140	53%	47%
	6	PAROISSE MABANDA	7 000 000	7 000 000	0	231	224	51%	49%
	7	PAROISSE MAKAMBA	414 890 000	155 298 014	24 324 971	231	224	51%	49%
	8	PAROISSE MATYAZO	95 777 000	38 326 067	11 524 064	88	97	48%	52%
	9	PAROISSE MUYANGE	132 627 000	20 096 044	1 955 779	80	65	64%	52%
	10	PAROISSE NYANGE	295 050 000	115 343 444	33 961 444	199	128	538%	346%
	11	PAROISSE NYANZA-LAC	69 383 335	16 267 924	4 267 924	111	91	55%	45%
	<b>TOTAL</b>	<b>1 624 165 335</b>	<b>646 222 263</b>	<b>103 293 232</b>	<b>1351</b>	<b>1265</b>	<b>52%</b>	<b>48%</b>	
VICARIAT BUTUTSI	1	PAROISSE BURURI	131 870 000	52 014 157	9 012 500	67	89	43%	57%
	2	PAROISSE BUTWE	125 752 665	22 500 000	0	124	136	48%	52%
	3	PAROISSE CANGWE	66 599 996	3 807 385	3 807 385	103	118	47%	53%
	4	PAROISSE GASIBE	237 310 000	18 306 561	18 306 561	54	39	58%	42%
	5	PAROISSE GITARAMUKA	57 187 500	29 909 174	0	40	57	41%	59%
	6	PAROISSE KAGANZA	25 800 000	1 014 650	1 014 650	32	27	54%	46%
	7	PAROISSE KIRYAMA	28 885 000	1 959 894	1 959 894	12	30	29%	71%
	8	PAROISSE MUGAMBA	40 000 000	20 999 996	0	135	275	33%	67%
	9	PAROISSE MUNINI	23 521 000	12 313 319	9 292 476	126	110	53%	47%
	10	PAROISSE RUTOVU	201 310 000	117 529 836	4 602 650	21	20	51%	49%
	<b>TOTAL</b>	<b>1 038 236 161</b>	<b>280 354 972</b>	<b>47 996 116</b>	<b>714</b>	<b>901</b>	<b>44%</b>	<b>56%</b>	
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>3 915 977 333</b>	<b>1 246 244 670</b>	<b>192 966 794</b>	<b>3034</b>	<b>3066</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	

Source : Rapport annuel d'ISHAKA MF 2025.

Avec ce partenariat, une valeur ajoutée pour ISHAKA MF s'observe dans la mise en œuvre de ce projet. En effet, l'encours crédit a passé de 4 766 607 874 en 2024 à 5 393 595 679 en 2025 avec encours épargne qui a passé de 8 885 789 102 en 2024 à 10 460 993 157 en 2025 ainsi que le portefeuille à risque a passé de 8.72% en 2024 à 9.6% en

2025 et les chaînes de valeur financées sont : amarante, pomme de terre, lait. Les produits financiers sont : crédit aux groupements paroissiaux, crédit agricole, crédit commercial, crédit scolaire. Les Chaînes de Valeur agricole mise à l'échelle sont : amarante, pomme de terre et lait. Les zones d'action sont les provinces : Rumonge, Bururi et Makamba.

#### **IV.1.2.3 R.1022 L'approche » Rayonnement autour de l'entrepreneur semencier » développée et exécutée avec le partenaire du projet CECM**

L'approche de rayonnement consiste à financer les petits exploitants agricoles qui sont autour des entrepreneurs semenciers et 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 principalement de vulgarisations, (v) les partenaires techniques et financiers, (vi) ainsi que les consommateurs de services et de marchandises.

Un seul entrepreneur peut faciliter la connexion de plus de 200 petits exploitants agricoles à une IMF. Ce qui a fait que cette approche facilite l'acquisition d'un paquet de services très rapidement.

#### **IV.1.2.4 Témoignages / Récits de vie**

##### **a) Témoignages du bénéficiaire**

**Le développement des produits financiers agricoles couplé à la connexion des entrepreneurs semenciers aux Institutions de Micro-finance : une pratique qui promet la transformation socio-économique.**

*Je m'appelle Séraphine KWIGIZE, j'habite la colline Rugari, Zone Rugari de la commune Muyinga et province Buhumuzi. Avant que je ne devienne cliente de CECM, ma production agricole ne dépassait pas 300 kg de haricot et 500 Kg de maïs sur une*



*superficie de ¼ ha. J'étais membre d'une association d'épargne et de crédit dénommée GUMAKUKIVI. Après avoir pris connaissance du projet PADFIR et des opportunités qu'il offre à travers CECM en 2023, j'ai d'abord adhéré à l'association des multiplicateurs des semences et ensuite j'ai ouvert un compte à CECM.*

*Cette même année, j'ai contracté un crédit de 15 000 000 BIF qui m'a permis d'augmenter considérablement à la fois la superficie cultivée et la production agricole jusqu'à 3 tonnes de haricot et 4 tonnes de*

maïs sur 3 ha. Pour cette année 2025, j'ai entrepris aussi la culture de pomme de terre. Grâce à un crédit de 25 000 000 BIF, remboursable en une année, j'ai cultivé 3 ha de maïs et un demi-ha de pomme de terre pour la saison A.

Pour la saison B, j'envisage de cultiver le haricot et la pomme de terre dans les marais et les zones avoisinantes. Je m'attends à une récolte très satisfaisante à voir la situation actuelle de mes champs. Parallèlement à ce crédit agricole, j'ai aussi souscrit à l'assurance agricole couvrant l'excès et déficit hydrique. Actuellement, je suis très fière de mes réalisations qui ont transformé et amélioré mes conditions de vie et celles de ma famille ».

### **b) Témoignage de la MF CECM sur l'approche de rayonnement**

**L'approche de rayonnement visant à financer les petits exploitants agricoles autour des entrepreneurs semenciers tout en se basant sur l'approche « marché » : une bonne pratique qui permet d'accroître la clientèle et de mitiger les risques liés à la finance agricole.**



« Je m'appelle Emmanuel NIYONKURU, je suis le chef du service crédit et recouvrement à la Caisse Coopérative d'Épargne et de Crédit Mutuel, CECM. **Avant le partenariat avec Cordaid** dans le cadre du projet PADFIR, la CECM finançait le secteur agricole en général et la culture du riz en particulier. La CECM se concentrait dans la plaine de l'Imbo étant donné qu'elle avait

des agences dans les communes de GIHANGA, MPANDA, RUGOMBO et BUBANZA. L'opportunité de la CECM se trouvait uniquement dans le financement du riz.

Avec le partenariat, nous avons prospecté le financement des autres cultures tout en commençant par le maïs, la pomme de terre, le haricot. Ces cultures ont été déterminées à travers une étude de marché qui a été menée grâce à l'appui de Cordaid. Dans cette étude, nous avons pu identifier la porte d'entrée qui est l'entrepreneur semencier et l'approche a été nommée « Approche de rayonnement ». Cette approche a été développée avec l'appui technique financier du projet PADFIR. Cette approche a pour objectif de financer les petits exploitants agricoles autour des entrepreneurs semenciers tout en se basant sur l'approche « marché » dans le financement agricole.

*C'est une approche qui est basée sur le financement des petits exploitants agricoles qui sont autour des entrepreneurs semenciers et 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 à une IMF à plus de 200 petits exploitants agricoles.*

*Grâce à cet appui : (i) La CECM a pu étendre sa zone d'action en ouvrant de nouvelles agences comme celle de NGOZI, MUYINGA, Guichet de MASANGANZIRA ainsi que de nouvelles communes dans lesquelles elle opère à savoir : KIRUNDO, BUTIHINDA, MWARO, MURAMVYA, MUSONGATI, RUTANA, MUGAMBA, KARUSI, etc. (ii) La CECM a augmenté son encours du portefeuille crédit tout en diversifiant la clientèle, (iii) Le renforcement des capacités du staff à travers les formations sur les outils de gestion des crédits agricoles comme A-CAT et l'accompagnement rapproché d'un agronome mis à notre disposition par le projet a contribué à la maîtrise du portefeuille à Risque de la CECM. Par conséquent, le compte résultat de notre IMF s'est amélioré considérablement ».*

#### IV.1.2.5 Succès et facteurs de succès

##### ☛ Succès:

- **Extension des interventions et diversification des chaînes de valeur** : grâce au projet PADFIR, la CECM a élargi son champ d'action au-delà de la riziculture de la plaine de l'Imbo pour financer également la filière pomme de terre dans les provinces de Gitega, Butanyerera et Buhumuzi. Cette diversification a permis d'accroître le nombre de clients et en conséquence son portefeuille et de renforcer la résilience des producteurs ;
- **Changement de mentalité des entrepreneurs semenciers** : les bénéficiaires ont développé une vision plus optimiste et proactive de leur avenir. Ils croient désormais en la possibilité de transformer leurs conditions de vie grâce à l'entrepreneuriat agricole ;
- **Renforcement de la conscience entrepreneuriale** : les formations, démonstrations et expériences vécues ont favorisé une meilleure gestion des activités agricoles et une appropriation des pratiques modernes. A titre d'exemple l'approche rayonnement est né dans la province de Mwaro et été initié par des formation-action dans le nord du pays. C'est par après que les entrepreneurs de Muyinga et Ngozi ont commencé de mettre en pratique l'approche de rayonnement autour des entrepreneurs semenciers. Maintenant les marais de Kankavyondo et Nyamuswaga sont emblavées de la culture de pomme de terre.

- **Stabilité socio-économique des clients** : Selon plusieurs témoignages dont quelques exemples sont repris dans les paragraphes qui suivent, l'amélioration des revenus a contribué à une meilleure sécurité alimentaire, à la scolarisation des enfants et à l'accès aux soins de santé, consolidant ainsi la stabilité des familles bénéficiaires-clients.

Quelques résultats chiffrés de l'approche de rayonnement sont présentés dans le tableau suivant.

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

ZONES D' ACTIONS / province	ENTREPRENEURS SEMENCIERS				PETITS EXPLOITANTS AGRICILES				Montant total débloqué
	H	F	T	Montant débloqué	H	F	T	Montant débloqué	
BUHUMUZA	25	3	28	625,883,000	445	351	796	665,169,213	1,291,052,213
BUTANYERERA	10	1	11	408,984,900	182	119	301	254,557,067	663,541,967
GITEGA	2	0	2	90,581,000	47	7	54	40,750,000	131,331,000
<b>TOTAL</b>	<b>37</b>	<b>4</b>	<b>41</b>	<b>1,125,448,900</b>	<b>674</b>	<b>477</b>	<b>1,151</b>	<b>960,476,280</b>	<b>2,085,925,180</b>

Source : Rapport annuel 2025 de l'IMF 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**

Le projet a continué à collaborer avec 12 IMF dans le processus de développement des produits financiers ruraux. Sur cette activité, les produits financiers qui ont été développés en collaboration avec ces IMF sont entre autres :

##### **IV.1.3.1 Agrifinance**

Ce produit financier développé/ajusté et mise en œuvre par les IMF en partenariat avec les communautés bénéficiaires, a introduit l'outil A-CAT comme instrument de planification et de gestion des crédits agricoles. Les IMF concernées incluent TWITEZIMBERE, UCODE, CDEC, HFM, RECECA, MECI et UCODE, CORILAC, TUJANE, CECM, WISE, DIFO, ISHAKA.

Les chaînes de valeurs ciblées sont le riz, le maïs, la tomate, l'amarante et la pomme de terre, les oignons et les aubergines.

#### IV.1.3.1.1 Témoignages / Récits de vie

##### a) Témoignages de la MF CDEC

**Le renforcement des capacités techniques et l'encadrement de proximité des IMF et des clients constituent des préalables de réussite au financement agricole rural.**

« Je m'appelle Candide KIGEME, DG de la CDEC MF. L'octroi des crédits de façon professionnelle et rationnelle avec l'utilisation de l'outil A-CAT accompagné par l'encadrement continu d'un agrorouteur constitue une bonne pratique. » Pour notre microfinance, cela a été matérialisé par :

- **Le bon suivi de tous les champs (des tomates, du maïs et des pommes de terre) financés par la MF CDEC et sous l'encadrement de l'Agrorouteur que CORDAID à travers son projet PADFIR a mis à la disposition de la MF CDEC pour appuyer dans la finance agricole à temps partiel pour avoir de très bonnes récoltes.**

**L'augmentation très considérable des dépôts** parce que les dépôts sont passés de :



528 210 375 avant le partenariat (2023) à 1 825 402 506 1 au 30.11.2025. **L'amélioration dans l'activité de suivi et recouvrement des crédits** parce que le taux de remboursement a connu une augmentation très considérable car il est passé de 25.4% avant le partenariat à 80.8% au 30.11.2025. **La diminution très significative du taux du Portefeuille à risque (PAR)** parce que le PAR est passé de 29.03% avant le partenariat à 7.9% au 30.11.2025 à la suite des activités d'analyse des crédits de façon professionnelle et rationnelle.

**L'augmentation très considérable de la clientèle** parce que le nombre de clients est passé de 2628 avant le partenariat à 6581 au 30.11.2025 à la suite des sensibilisations et

recrutement de nouveaux clients dans notre zone d'action ».

##### b) Témoignages de la MF HFM (histoire de succès institutionnelle)

**Le renforcement des capacités en 'savoir', 'savoir-faire', 'savoir-être', 'savoir-tisser des liens' : une bonne pratique car ça permet aux acteurs participants d'en tirer tous un profit à court, moyen et long terme.**

Je m'appelle Primitive UMUGIRANEZA, je suis ADG de Hauge Family Microfinance. « Le partenariat entre **Hauge Family Microfinance Umuryango (HFM)** et le **Projet PADFIR**



a joué un rôle déterminant dans la dynamisation du financement agricole et rural. La période du **1er juin 2023 au 29 février 2024** a servi de **période de référence** pour analyser les performances institutionnelles et mesurer l'impact réel de cette collaboration.

Les résultats obtenus témoignent d'une évolution remarquable, tant au niveau opérationnel que stratégique.

**Performances financières majeures du produit financier crédit agricole** : Sur la période de référence, notre IMF a octroyé un montant total de : 2 868 280 010BIF

- Pour la phase pilote, le montant débloqué : 99 665 890BIF en crédits agricoles destinés aux coopératives et aux producteurs accompagnés dans le cadre du programme ;
- Pour la phase d'extension : 2 768 614 120BIF
- PAR30 jours pour le crédit agricole : 2,5%
- Taux de remboursement : 97,5%

Ces indicateurs clés de performances financières représente une avancée notable dans le financement des chaînes de valeur agricoles. En plus de ces indicateurs financiers, d'autres indicateurs sociaux sont :

- Clients agricoles au 31/12/2023 ; H :238 ; F : 72<sup>1</sup>
- Client agricole au 30/11/2025 ; H :1212 ; F :972

---

<sup>1</sup> Etant donné que l'approche est nouvelle, il n'y a pas de situation de référence sur laquelle se baser

**Crédits agricoles débloqués** sur la période de référence, HFM a octroyé un montant total de : **2 868 280 010 BIF** en crédits agricoles, destinés aux coopératives et aux producteurs accompagnés dans le cadre du programme. Ce volume représente une avancée notable dans le financement des filières agricoles.

**Crédits ruraux non agricoles** afin de répondre aux besoins diversifiés des ménages ruraux, l'institution a également débloqué : **302.175.000 BIF** en crédits non agricoles (crédits aux GCs). Cette diversification renforce la place de HFM comme acteur majeur de la finance rurale inclusive.

**Mobilisation de l'épargne** : la confiance croissante de la clientèle s'est traduite par une mobilisation significative de l'épargne : **330.864.811 BIF** d'encours épargne mobilisé sur la même période. Cette performance est le signe d'une fidélisation accrue et d'une meilleure culture financière au sein des communautés.

**Renforcement des capacités et professionnalisation interne** : le partenariat a permis un progrès considérable dans la qualification des agents chargés du crédit agricole. Grace aux formations techniques reçues à travers PADFIR: (i) les agents ont acquis une expertise solide en analyse et suivi des activités agricoles ; (ii) ils disposent aujourd'hui d'une expérience pratique renforcée, favorisant la qualité du portefeuille agricole ; (iii) la gestion du risque et l'accompagnement des coopératives se sont nettement améliorés. Ce renforcement des compétences a été un levier essentiel pour l'efficacité du produit agricole par suite d'un accompagnement rapproché d'un agronome dans le financement agricole de façon professionnelle et rationnelle.

**Expansion du champ d'action et valorisation institutionnelle** : le partenariat PADFIR a permis : (i) d'élargir le champ d'action du crédit agricole vers de nouvelles zones et de nouvelles coopératives ; (ii) de renforcer la notoriété et la crédibilité de HFM dans le paysage du financement agricole ; (iii) de recrutement du staff ayant le profil agronomique pour la pérennisation des acquis de la collaboration avec Cordaid dans le cadre du projet PADFIR ; (iv) d'institutionnaliser le produit financier crédit agricole développé dans le cadre du projet PADFIR, d'étendre la collaboration institutionnelle avec d'autres partenaires du secteur, notamment le programme PAIFAR-B, renforçant ainsi l'ancrage de HFM dans le développement rural national. Cette reconnaissance est le fruit d'une stratégie efficace et d'une mise en œuvre rigoureuse du partenariat.

**Impact global sur la performance institutionnelle** : les transformations observées au sein de HFM se traduisent par : (i) Une augmentation significative du portefeuille agricole, (ii) Une amélioration de la qualité du portefeuille, (iii) Une croissance durable de la clientèle rurale, (iv) Une augmentation des recettes institutionnelles, (v) un renforcement global de la structure opérationnelle. Bref une amélioration des performances financières

et sociales de l'institution. Ces avancées consolident la position de HFM comme institution engagée dans le financement agricole de manière durable. Le partenariat entre **Hauge Family Microfinance Umuryango** et le **Projet PADFIR** a permis de franchir un cap décisif dans la modernisation, la professionnalisation et l'expansion du financement agricole. La période de référence (04/04/2022 – 31/12/2025) démontre clairement l'impact positif du PADFIR sur les performances financières, la qualité du service, la réputation institutionnelle et les partenariats stratégiques de HFM. »

### c) Témoignages d'un client de HFM

**La collaboration entre les agriculteurs et les IMF (renforcés sur le plan technique) à travers les actions 'gagnant-gagnant' est une bonne pratique car elle permet aux premiers de s'épanouir socio-économiquement et aux seconds sur le plan financier.**



« Je m'appelle **Marie Joséphine NSHIMIRIMANA** de la **Province Butanyerera, Commune Kirundo Colline Kinyangurube Coopérative : COPACO**. Je fais partie de ces bénéficiaires dont le parcours illustre de manière remarquable l'impact financier, agricole et social du projet. Avant de rejoindre le programme, je dépendais uniquement de **petits crédits solidaires**, avec des montants très limités et un remboursement mensuel contraignant. Ces prêts étaient insuffisants pour soutenir son activité de riziculture dans la vallée de Rugamura. Elle manquait de moyens financiers, de connaissances techniques, et sa famille vivait dans des conditions précaires, avec une faible capacité d'investissement.

**Accès au financement via HFM** : l'accès au financement a commencé par une sensibilisation de HFM- UMURYANGO pour le produit financier crédit agricole. À ce moment, nous avions des inquiétudes pour l'accès au crédit qui sera remboursé à la récolte. Je voyais que ça ne se faisait pas mais lorsque les premiers crédits ont été décaissés, nous étions étonnés de voir une IMF qui nous donne un crédit remboursable après la récolte. Grâce au dispositif PADFIR-HFM, j'ai pu obtenir **cinq crédits agricoles successifs**, adaptés à l'évolution de mon exploitation :

<b>Numéro du crédit</b>	<b>Montant obtenu</b>
1er crédit	300 000 FBu
2e crédit	300 000 FBu
3e crédit	500 000 FBu
4e crédit	1 000 000 FBu
5e crédit	1 000 000 FBu

**Appui technique reçu** : Avec HFM, j'ai bénéficié d'un encadrement rapproché par un agronome mis à notre disposition par HFM, les appuis techniques sont entre autres : (i) Formation sur la quantité et le type d'engrais adaptés ;(ii) un plan d'affaire réaliste selon les besoins de mon champ, (iii) Suivi agronomique continu par l'agronome de proximité et les techniciens de HFM ; (iv) Appui en gestion financière des activités agricoles ; (v) Conseils sur les bonnes pratiques culturales pour optimiser les rendements ; (vi) Cet ensemble d'appuis m'a permis d'améliorer considérablement la maîtrise de mes activités agricoles (riziculture).

**Changements observés et impact sur la production** : l'utilisation efficace des crédits a conduit à une **hausse significative du rendement du riz**, permettant une autonomisation financière progressive et durable. Au moment du premier crédit, j'exploitais un terrain d'une superficie de 4 ares. Comme je parviens à avoir des ressources financières, actuellement j'exploite des champs avec une production de 1.5 tonnes alors qu'au paravent ma production agricole était de 150kg sur une superficie de 4 ares. Au niveau de mon ménage, avec l'accès au crédit, je parviens à payer les frais de scolarité de mes enfants, assurer les soins de santé de ma famille n'est plus un défi.

### **Amélioration des conditions de vie familiales**

Les résultats obtenus ont profondément transformé mon quotidien :

- ❖ Ma famille mange désormais trois fois par jour.
- ❖ Les frais de scolarité de mes enfants sont entièrement couverts.
- ❖ Réalisation d'investissements majeurs : (i) Achat et agrandissement d'exploitations dans la vallée (1 800 000 FBu) ; (ii) Achat d'un champ à la colline (1 200 000 FBu) ; (iii) Acquisition d'une parcelle pour construction (800 000 FBu).
- ❖ Amélioration de l'habillement et du niveau de vie de notre famille.
- ❖ Renforcement de mon estime sociale dans la communauté.
- ❖ Autonomie financière accrue : plus aucun problème pour acheter des unités téléphoniques.
- ❖ Utilisation active de mon compte d'épargne pour sécuriser mes revenus. »

#### IV.1.3.1.2 Succès et leurs facteurs

##### ☞ Succès :

- **Maîtrise de l'outil A-CAT par les bénéficiaires** : les producteurs ont appris à utiliser cet outil pour planifier leurs besoins financiers en fonction des cycles culturels, ce qui a amélioré la pertinence des demandes de crédit.
- **Bonne gestion des crédits contractés** : les crédits sont désormais octroyés en cohérence avec la périodicité des activités agricoles, réduisant les risques de défaut de remboursement.
- **Accompagnement technique** : les agronomes mobilisés par le PADFIR et repris par les IMF ont assuré un suivi rapproché, renforçant les capacités des bénéficiaires et améliorant la productivité.
- **Stabilité socio-économique des ménages** : l'augmentation des revenus agricoles a permis aux familles de couvrir leurs besoins essentiels (alimentation, scolarité, santé, logement, ...), consolidant leur résilience.
- **Accès facile au crédit et remboursement régulier** : la méthodologie de caution solidaire a élargi l'accès au financement, tandis que le remboursement après récolte a réduit la pression financière sur les producteurs.

##### ☞ Facteurs de succès

- **Pertinence de l'action après identification préalable de la problématique « crédit agricoles » au petit producteur (PP)** : ce diagnostic a permis d'identifier les principaux défis / problématiques liés à l'agriculture (accès au crédit spécifique, aléas climatiques, portefeuille limité des IMF, ...)
- Le renforcement des capacités à travers l'outil A-CAT a été une clé essentielle pour l'ancrage des activités des MF (peu d'impayés, augmentation de leur portefeuille et leur couverture géographique, ...). Il a permis de donner à un grand nombre de petites exploitations agricoles les capacités nécessaires à la réalisation et diversification de leurs petits projets (activités) ;
- Formation et Encadrement des bénéficiaires sur l'utilisation de l'outil A-CAT.
- Alignement des crédits sur les besoins réels et les calendriers culturels.
- Accompagnement technique continue de proximité et des conseils économiques aux agriculteurs par les agronomes professionnels des IMF.
- Méthodologie de caution solidaire, renforçant la confiance et la discipline financière.
- L'implication à priori des bénéficiaires et des MF partenaires de mise en œuvre ;
- L'approche multi-acteurs (microfinance, micro-assurance, ...) qui a préservé la complémentarité des compétences ;

### IV.1.3.2 Le produit financier : MATA NYUNGANIRA

Ce produit est un produit financier adapté aux éleveurs de vache développé par l'IMF UCODE. Cette IMF a développé ce produit et vient d'institutionnaliser ce produit financier et le manuel de gestion de ce produit est déjà validé par la direction et le conseil d'administration de ladite IMF. Le manuel de gestion des produits d'épargne et de crédit adaptés à la chaîne de valeur lait a pour objectifs de répondre aux besoins des éleveurs de vache et aux besoins de la clientèle rurale incluant la finance digitale dans le processus d'institutionnalisation de ce produit.

En effet, les besoins en crédit peuvent être classés en 5 catégories à savoir le crédit d'exploitation, le crédit d'investissement, le crédit de commercialisation, le crédit de transformation et le crédit aux petits éleveurs.

Quelques résultats de la phase d'institutionnalisation du produit **MATA NYUNGANIRA**. Le tableau suivant montre l'effectif d'éleveurs ayant accédé au crédit et leur situation de paiement jusqu'au 31 décembre 2025.

**Tableau 3 Financement du produit « MATA NYUNGANIRA » jusqu'au 31 décembre 2025**

Période	Nombre d'éleveurs	Montant débloqué	Montant remboursé	Impayé au 31 décembre	PAR 30jrs
Janvier	2	8,500,000	3,250,000	3,500,000	
Février	3	7,500,000	6,750,000	750,000	
Mars	5	37,200,000	21,988,202	15,211,798	
Avril	3	17,000,000	10,000,000	7,000,000	
Mai	2	12,000,000	7,313,725	1,352,939	
Juin	4	73,000,000	33,000,000	-	
Juillet	3	17,000,000	4,000,000	-	
Août	1	6,000,000	6,000,000	-	
Septembre	90	102,384,000	-	-	
Octobre	50	58,900,000	-	-	
Novembre	82	104,200,000	10,000,000	-	
Décembre	111	161,700,000	-	-	
<b>TOTAL</b>	<b>356</b>	<b>605,384,000</b>	<b>102,301,927</b>	<b>27,814,737</b>	<b>4.5%</b>

**Source : Rapport annuel 2025 du partenaire UCODE MF**

### IV.1.3.3. Produit financier spécifique aux femmes : Trois Femmes de l'IMF WISE

Ce produit est un produit développé et mis en œuvre par l'IMF WISE. Ce produit a suivi son cours normal de développement d'un produit financier et a produit des impacts au niveau des communautés rurales. Ce produit est destiné à favoriser l'inclusion financière et l'autonomisation des femmes. Il vise à améliorer les conditions de vie des ménages tout en diversifiant les opportunités économiques. Durant cette période de rapportage, le projet et son partenaire se sont attelés à la mise à l'échelle de ce produit dans d'autres localités.

## Témoignages / Récits de vie

Développer un produit financier spécifique permettant aux femmes de s'épanouir socialement et financièrement dans leurs familles et communautés, est une bonne pratique à valoriser.

L'IMF WISE a développé un produit financier adapté aux femmes. Ce produit est intitulé : 'Trois femmes (**3 femmes**)'. Il s'agit d'un produit destiné aux femmes qui font le petit commerce. Il est développé en suivant les étapes de développement d'un produit financier rural. Les femmes témoignent de la valeur ajoutée de ce produit au niveau du ménage comme l'accès aux ressources financières, augmentation des capitaux, diversification des activités génératrices de revenus, assurance de l'éducation des enfants, contribution au bien-être de la famille, etc. Au niveau de l'IMF, le produit contribue à l'atteinte de son objectif financier et social. Le taux de remboursement est de **95 %** et la totalité des clients sont des femmes. Ceci permet à l'IMF d'avoir des clients féminins comme sa spécificité est d'inclure les femmes dans leur portefeuille crédit afin d'atteindre sa performance sociale. ».

*« Je m'appelle NIYIBONA Jeanine, je fais le commerce d'huile de palme. WISE nous a sensibilisés sur son nouveau produit financier « crédit 3 femmes » qui nous a beaucoup intéressés et moi avec mes deux amies avons adhéré et demandé le crédit. Le crédit qui m'a été accordé a augmenté mon capital. Mon premier crédit contracté chez WISE MF*



*était de 200 000 Fbu, le second 300 000 Fbu, le troisième 500 000 Fbu. J'ai beaucoup apprécié ce produit car le crédit s'obtient sans hypothèque ; la seule garantie est la caution solidaire. J'ai déjà dégagé des bénéfices qui m'ont permis d'entreprendre l'élevage de chèvre. Actuellement, les conditions de vie à la maison se sont améliorées, avec mon époux, nous parvenons à satisfaire les besoins fondamentaux de notre ménage comme l'alimentation, les soins de santé, la scolarité, etc. Mon capital a triplé, lorsque j'ai commencé à contracter le crédit, j'avais un capital de 500 000 Fbu et actuellement, mon capital est de 1.800.000 Fbu. Aujourd'hui je fais même des épargnes à l'agence de WISE MF MUGERAMA puisque nous avons vu que c'est bénéfique au lieu de garder l'argent chez nous ».*

**Au cours de cette année 2025, pour le produit financier TROIS FEMMES, un montant de 41 700 000 Fbu a été débloqué par l'IMF WISE pour 36 femmes est le taux de remboursement est de plus d 95 %.**

#### IV.1.3.4 Le produit financier : MUKAMYI TERIMBERE de l'IMF DIFO

Pendant cette période, l'IMF DIFO, partenaire de Cordaid dans le cadre du projet PADFIR, a continué à financer les éleveurs de vache qui vendent le lait aux centres de collecte de lait dans les communes BUKEYE et MATONGO. En effet, **615 éleveurs** ont été financés pour un montant de **79 595 000 Bif**. Au 31 décembre 2025, la situation de l'encours crédit est de **10 588 706 Bif** avec un encours en retard de **1 321 854 Bif**. Ce retard est dû au fait d'un décalage de la date de paiement qui se fait au plus tard le 05 du mois suivant. Ce produit financier est bénéfique pour l'IMF et pour les éleveurs, des changements au niveau des ménages sont observés comme la satisfaction des besoins fondamentaux entre autres ; éducations, alimentation, santé.

#### IV.1.4 R.104 Déploiement des solutions digitales

Ce volet est mis en œuvre par les IMF TWITEZIMBERE, CECM et UCODE en partenariat avec les communautés bénéficiaires, a apporté une innovation en développant un service de proximité basé sur la digitalisation, facilitant l'accès aux services financiers aux populations long temps oubliées. Toutefois, l'expérience de TWITEZIMBERE n'est pas assez visible dans le monde rural.

#### Témoignages de l'UCODE-MF (plateforme digitale UCODE IWACU)



La digitalisation des services d'une Microfinance constitue une bonne pratique car elle permet d'augmenter et d'élargir les zones d'activité ; de participer à la sensibilisation des autres produits financiers et de contribuer à l'augmentation du chiffre d'affaires de la MF grâce aux commissions générées, au recouvrement des crédits débloqués, etc.

« UKWIBISHATSE Jean Marie Vianney, point focal du projet et directeur de la finance digitale de l'UCODE donne dans le tableau ci-dessous l'évolution de l'utilisation de la plateforme digitale et ses rentabilités.

**Tableau 4 Évolution de la plateforme digitale UCODE-IWACU, et ses rentabilités envers l'UCODE-MF entre l'an 2022 jusqu'à l'an 2025.**

Indicateurs de performance	L'an 2022	L'an 2023	L'an 2024	L'an 2025
1.Nombre de comptes clients ouverts à partir des agents UCODE IWACU	-	1704	6 371	8 698
2.Dépôt fait à partir de l'UCODE IWACU	-	360 245 500	4 756 557 096	10 741 726 797
3.Retrait fait à partir de l'UCODE IWACU	-	2 932 481 100	4 216 454 606	4 738 251 170
4.Commission Générée par UCODE IWACU	-	2 710 000	28 140 500	62 935 000
5.Nombres d'agents commerciaux recrutés	<b>6</b>	159	288	412

Les données qui figurent dans ce tableau ci-haut montrent réellement que la plateforme digitale de l'UCODE-MF (UCODE IWACU) évolue de façon positive.

#### IV.1.4.1 La valeur ajoutée de la plateforme digitale (UCODE IWACU) :

##### Pour UCODE MICROFINANCE :

- C'est grâce à la plateforme digitale (UCODE IWACU) appuyée par le Cordaid via PADFIR que l'UCODE-MF a élargi les zones d'activités surtout dans les points éloignés de ses agences physiques dans l'Est, Sud et Ouest du pays comme : Gitega, Ruyigi, Cankuzo, Rutana, Makamba, Nyanza-lac, Bururi, Mwaro, Bujumbura Rural, Bubanza et Cibitoke.
- La plateforme digitale (UCODE IWACU) de l'UCODE-MF a participé pour la sensibilisation des autres produits financiers de l'UCODE-MF aux clients comme le crédit et autres.
- L'UCODE IWACU contribue au chiffre d'affaires de l'UCODE MF grâce aux commissions générées mais aussi tout en étant une plateforme digitale, elle permet le recouvrement des crédits débloqués.

##### Pour le client

La plateforme digitale (UCODE IWACU) de l'UCODE pour le côté du client a comme valeur ajoutée :

- Réduction du coût de déplacement de son domicile vers les agences physiques de l'UCODE-MF
- Rapidité des opérations.
- Minimisation des risques de vol, de perte des billets.
- Permettant aux clients d'effectuer des opérations sur son compte 24h/24h et assure la transparence sur les mouvements de son compte.
- Permettant aux clients de payer leur facture, d'effectuer des virements, retrait des mises à disposition et suivre tous les mouvements de son compte à domicile.
- Permettant aux clients de suivre l'état de leur crédit à domicile.

- Permettant aux clients de bien rembourser les crédits octroyés sans retard.
- Créant de l'emploi au niveau des agents commerciaux/jeunes et femmes qui bénéficient des commissions.

#### **☞ Difficultés rencontrées par la plateforme digitale UCODE IWACU**

- La connexion internet qui n'est pas suffisante pour faciliter l'installation de l'application UCODE IWACU chez les agents commerciaux éloignés des centres-villes.
- Contrainte liée à la coupure d'électricité et à l'insécurité.
- Les mises à jour successives qui en retour perturbent la plateforme digitale.

### **IV.1.4.2 Succès et facteurs de succès**

#### **☞ Succès**

- Accès facilité au crédit et remboursement régulier.
- Service rapide et sécurisé : la digitalisation a simplifié les opérations de crédit, de retrait et de remboursement, réduisant les délais et les risques liés aux transactions.
- Augmentation de la confiance entre les IMF utilisant le service de digitalisation et bénéficiaires des crédits.
- Augmentation du chiffre d'affaires : cette augmentation est le résultat des commissions générées par les opérations et au recouvrement facile et rapide des crédits débloqués
- Elargissement de la zone d'intervention : les zones éloignées des agences physiques des MF ont été servies grâce à la digitalisation
- Création d'emploi par le recrutement des agents commerciaux dans les zones n'ayant pas d'agences physiques
- Augmentation des clients à travers des nouveaux adhérents des milieux éloignés des centres urbains bénéficiaires des services digitalisés

#### **☞ Facteurs de succès**

- Encadrement et formation des bénéficiaires sur l'approche digitale et son importance.
- Digitalisation des services, qui a rapproché les IMF des bénéficiaires et sécurisé les transactions.
- Contribution à une forte sensibilisation des populations sur d'autres produits des IMF comme les crédits
- Possibilité aux clients d'effectuer des opérations sur leur compte 24h/24h et assure la transparence sur les mouvements de son compte grâce au suivi de leur état/mouvement des opérations tout en étant à domicile.

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

### **IV.2.1 R202 : Atelier conjoint de mise en relation**

Au cours de cette année, les organisations financées par l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas au Burundi collaborent avec plusieurs organisations partenaires pour la mise en œuvre d'un programme de Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (SAN) au Burundi, et plus particulièrement dans 7 anciennes provinces (Cibitoke, Bubanza, Bujumbura, Rumonge, Makamba, Gitega et Muyinga). L'Ambassade des Pays-Bas a invité les organisations partenaires de renforcer les stratégies de collaboration et de synergies entre les projets respectifs afin de réduire les risques de chevauchement, de valoriser les acquis et les leçons de chacun, tout en assurant un meilleur impact et plus durable au sein des communautés avec et pour lesquelles on travaille.

Dans un objectif de concrétiser davantage cette approche holistique d'une part, et d'assurer des complémentarités effectives sur terrain, il s'avère nécessaire de comprendre pour chaque projet quels sont les (1) zones d'intervention (mapping) ; (2) les niveaux d'intervention ; (3) les acteurs de changement ; (4) les approches et (5) les thématiques abordées. Un mapping des projets a donc été réalisé en septembre/ octobre 2024 avec les organisations partenaires les plus représentatives du programme FNS de l'Ambassade (SNV, IFDC, CABI, AuxFin, Cordaid et One Acre Fund).

Pour une mise en œuvre une concrétisation de ce travail en synergie, chaque projet a choisi une colline où il doit piloter cette approche du bailleur. Ainsi PADFIR a piloté cette approche sur la colline de Makebuko de la province Gitega. Étaient présents tous les partenaires des projets soutenus par EKN PADANE, Twitezimbere ASBL, TUBURA, PAGRIS, PSSD, AUXFIN, PADFIR avec ses partenaires de mise en œuvre : CECM et ISECOM, membres des comités collinaires (CDC et Conseil collinaire, et), agents de changement. Il a été conclu qu'il faut mettre en place un mécanisme d'opérationnalisation car cette approche pourrait renforcer l'impact de ces projets combinés. Malheureusement l'opérationnalisation n'a pas été effective suite à deux principaux facteurs à savoir la réorganisation administrative et la fermeture des projets de l'EKN.

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

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

Le produit innovant **UMUCO UTAVUNA KUBENEGIHUGU B'AMIKORO MAKE**, mis en œuvre par Cordaid à travers son partenaire EMITS, a été choisi et mis à l'échelle comme stratégie d'attirer la population rurale à se servir des services financiers respectueux de l'environnement. Il a contribué de manière significative à l'utilisation des services financiers en acquérant l'énergie renouvelable dans les communautés rurales ciblées. À travers la mise à disposition de kits solaires propres et abordables, le projet répond aux besoins énergétiques de base des ménages, notamment pour l'éclairage domestique, la recharge des téléphones et d'autres usages essentiels.

Au cours de la période, EMITS a vendu des kits solaires à 530 ménages qui ont ouvert des comptes dans une IMF, touchant environ 3 180 bénéficiaires à travers des achats au comptant à travers leurs comptes ouverts chez Twitezimbere. Le projet a également renforcé les capacités locales par la formation en éducation financière et la contractualisation de 16 maintenanciers, ainsi que par l'engagement de 17 agents commerciaux. Par ailleurs, 55 nouveaux dossiers de demande de crédit sont en cours de traitement, ce qui témoigne de l'intérêt croissant des ménages pour les solutions d'éclairage propre et une familiarisation de l'utilisation du compte bancaire par la population rurale de la zone d'intervention.

Les effets du projet sont particulièrement visibles au niveau social et économique. Les enfants bénéficient désormais d'un éclairage de qualité pour les études du soir à domicile, tandis que les ménages ruraux ont réduit les risques associés à l'utilisation des sources d'éclairage traditionnelles, notamment les maladies oculaires chez les élèves, les incendies et les dépenses récurrentes liées à l'achat du pétrole et des piles crayon pour les lampes-torches. Les ménages bénéficiaires rapportent une amélioration notable de leur qualité de vie, en particulier en matière d'éclairage et de recharge des téléphones. En outre, le projet contribue au dynamisme de l'économie locale à travers la création d'emplois et le renforcement des compétences locales.

En définitive, le projet **PADFIR**, mis en œuvre en faveur des ménages ruraux à faibles revenus, peut être considéré comme une expérience globalement réussie, malgré les défis rencontrés au cours de son exécution. Au-delà de l'amélioration de l'accès à l'énergie propre et abordable, le projet a démontré la pertinence de l'approche d'inclusion financière comme levier de développement durable, en facilitant l'accès des ménages ruraux à des mécanismes de financement adaptés à leur capacité économique.

Les leçons apprises au cours de cette période constituent des acquis importants qui permettront d'améliorer les interventions futures, tant en matière d'accès aux services énergétiques modernes que de renforcement des capacités financières des ménages ruraux à faibles revenus. Les résultats obtenus renforcent l'engagement des parties prenantes à poursuivre et à consolider les efforts visant une inclusion financière accrue, condition essentielle pour un accès équitable et durable à l'énergie propre.

Il est attendu que cette expérience inspire d'autres initiatives similaires, favorise la mise à l'échelle de modèles intégrés de la finance verte inclusive et contribue durablement à la promotion de l'énergie solaire au sein des communautés rurales. Les résultats atteints par EMITS au cours de l'année 2025 sont résumés dans le tableau qui suit.

**Tableau 5 Résultats globaux des ventes effectuées et les ménages servis de l'énergie renouvelable en 2025**

INDICATEURS	Tranche d'âge	Total Général 2025		
		H	F	Total
1. Nouveaux ménages ruraux ayant accédé au produit Énergie renouvelable grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	343	330	673
	36 ans et plus	268	338	606
	<b>Total</b>	<b>611</b>	<b>668</b>	<b>1,279</b>
2. Nombre d'individus ayant été formés sur la maintenance du Kit solaire grâce à l'appui du projet PADFIR.	18-35ans	24	29	53
	36 ans et plus	6	3	9
	Ont signé un contrat	11	5	16
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>32</b>	<b>62</b>
3. Volume des transactions des achats du kit solaire pour le produit Energie renouvelable grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	26,123,700	18,923,800	40,797,500
	36 ans et plus	25,312,000	18,404,500	36,076,500
	<b>Total</b>	<b>51,435,700</b>	<b>37,328,300</b>	<b>88,764,000</b>
TOTAL	18-35ans	26,124,067	18,924,159	40,798,226
	36 ans et plus	25,312,274	18,404,841	36,077,115
	<b>TOTAL GENER</b>	<b>51,436,341</b>	<b>37,329,000</b>	<b>88,765,341</b>

**Source : Rapport annuel 2025 du partenaire EMITS**

#### IV.3.2 R302 Approche de micro-assurance agricole indiciaire communautaire « NSHUMBUSHAMURIMYI »

Le projet contribue à l'accroissement de l'inclusion financière à travers les produits assurantiels adaptés à la population rurale. C'est notamment la micro-assurance agricole indiciaire NSHUMBUSHAMURIMYI initiée par le projet à travers ISECOM dans le but de faire face aux risques climatiques. Au cours de l'année 2025, 13 068 petits exploitants ont été touchés par le produit, qu'il s'agisse par des sensibilisations ou par l'adhésion à ladite microassurance. Parmi les 4 018 personnes qui avaient payés leur cotisations, 1 509, soit 38% ont été indemnisés à une hauteur de 15.534.610 Bif.



« Je m'appelle Médiatrice KWIZERIMANA de la commune de Bugendana, province de Gitega : Avant le projet PADFIR, je ne savais pas qu'il y avait possibilité de souscrire à l'assurance agricole. Après les formations organisées par le projet PADFIR, j'ai souscrit à l'assurance NSHUMBUSHAMURIMYI contre deux catastrophes naturelles : les fortes précipitations et la sécheresse pour une prime de

52.500 F. En 2023, pendant la saison B, notre région a connu de forte précipitation et nous avons été indemnisés à la surprise générale des gens qui n'y croyaient pas. En 2024 saison A, nous avons eu la chance car il n'y a pas eu de catastrophe naturelle et ma prime a augmenté jusqu'à 119 250 F47050025, saison B, une forte sécheresse nous a mis dans le désarroi. J'ai eu une indemnisation de 470500 F et je me suis lancé dans le petit élevage de poule et de porc. Quand bien même je suis encore au début, j'en suis fier car mes enfants consomment des œufs produit à la maison ».

**Tableau 6 Résultats annuels pour la micro assurance agricole indicielle communautaire en 2025**

INDICATEURS	Hommes	Femmes	Total
1. Nombre d'exploitants agricoles ayant suivi la formation/sensibilisation sur l'approche MAFICO /volet MASA	2.749	6.299	9.048
2. Nombre d'exploitants agricoles ayant payé les cotisations	1.198	2.820	4.018
3. Nombre de nouveaux exploitants agricoles ayant payé les cotisations	378	524	902
4. Nombre d'anciens exploitants agricoles ayant payé les cotisations	820	2.296	3.116
5. Volume du Montant des cotisations payées par tous les adhérents	7.802.320	15.589.634	23.391.954
6. Volume du Montant des cotisations payées par les nouveaux adhérents	2.004.700	2.614.400	4.619.100
7. Volume du Montant des cotisations payées par tous les anciens adhérents	4.845.620	13.069.234	17.914.854
8. Nombre d'assurés ayant été indemnisés	494	1.015	1.509
9. Volume du Montant des indemnisations payées	5.097.876	10.436.734	15.534.610

### IV.3.3 R 303. Produit de micro-assurance frais funéraires MPOZAMARIRA & micro assurance santé

La micro assurance prévoyance obsèques MPOZAMARIRA est initiée par SOCAR VIE pour soutenir les familles en cas de décès. Pour un membre ayant cotisé et par malheur perd son sien, une indemnité lui est versée pour faire face aux charges liées aux obsèques sans toutefois recourir à la vente des biens familiaux en avant 24h. A cours de cette année 2025, 10 321 personnes (presque 50% hommes et 50% femmes) se sont souscrites à cette micro assurance et 13 ont été indemnisés.

**Tableau 7 Résultats annuels pour la micro assurance Prévoyances obsèques en 2025**

INDICATEURS	Hommes	Femmes	Total
1. Nombre de nouveaux petits exploitants agricoles ou ruraux ayant suivi la formation sur la micro-assurance prévoyances obsèques	1.424	1.729	3.153
2. Nombre de nouveaux petits exploitants agricoles ou ruraux ayant payé les cotisations de la micro assurance prévoyances obsèques	5.169	5.152	10.321
3. Montant des primes payées par les petits exploitants agricoles ou ruraux ayant adhéré à la micro assurance prévoyances obsèques	7.098.000	5.622.000	12.720.000
4. Nombre de petits exploitants agricoles ayant été indemnisées par SOCAR VIE pour la micro-assurance prévoyances obsèques	11	2	13
5. Montant des indemnités payées par SOCAR VIE aux petits exploitants agricoles de la micro-assurance prévoyances obsèques	2.400.000	400.000	2.800.000
TOTAL GENERAL (Personnes touchées)	6.593	6.881	13.474

À travers ce témoignage recueilli auprès de Monsieur MINANI Bonaventure, adhérent à la microassurance prévoyance obsèques de la SOCAR Vie, nous voyons à quel niveau la population est satisfaite de cette microassurance : *« En 2023, avant que je n'adhère à SOCAR-Vie, j'ai perdu un enfant. Pour organiser son enterrement, j'ai dû vendre ma chèvre et contracté un crédit de 300 000 FBU à la microfinance TURAME que j'ai eu du mal à rembourser. Cette situation m'a plongé dans une misère sans précédent. J'ai pris connaissance de l'existence de l'assurance prévoyance obsèques à laquelle j'ai immédiatement souscrit pour éviter de vivre le même scénario pour le futur. En 2024, j'ai eu un autre malheur de perdre encore un autre enfant et SOCAR-Vie m'a accordé un montant de 200 000FBU pour organiser les cérémonies funéraires de mon fils. J'ai été soulagé financièrement et moralement et cette contribution m'est arrivée en moins de 24h. Je conseillerai à d'autres à souscrire à cette assurance qui allège la souffrance ».*

Un autre produit assurantiel santé MVUZANKUVUZE a été mis à en œuvre dans les trois anciennes communes de Gitega (Makebuko, Mutaho et Bukirasazi). Ce produit a été initié et mis à l'échelle pour renforcer la microassurance agricole indicielle communautaire. Ce produit joue un grand rôle socioéconomique importance économique dans la mesure où la prise en charge des soins de santé par la mutuelle allège les dépenses imprévues et permet aux familles de préserver leurs actifs et d'éviter des stratégies de survie coûteuses (vente de bétail, terres, ...). Les statistiques de l'année 2025 montrent la micro-assurance a pris en charge les soins de santé de 5522 personnes

**Tableau 8 Résultats globaux de la microassurance santé MVUZANKUVUZE**

INDICATEURS	H	F	Total
1. Nombre d'exploitants agricoles ayant suivi la formation/sensibilisation sur l'approche MAFICO /volet MASA	6.334	9.735	16.069
2. Nombre d'exploitants agricoles ayant payé les cotisations	195	841	1.036
3. Nombre de nouveaux exploitants agricoles ayant payé les cotisations	0	0	0
4. Nombre d'anciens exploitants agricoles ayant payé les cotisations	251	367	618
5. Volume du Montant des cotisations payées par tous les adhérents	8.629.000	16.167.575	24.796.575
6. Volume du Montant des cotisations payées par les nouveaux adhérents	15.000	45.000	60.000
7. Volume du Montant des cotisations payées par tous les anciens adhérents	0	0	0
8. Nombre d'assurés ayant été indemnisées	1.885	3.637	5.522
9. Volume du Montant des factures de soins de santé payées	0	0	17.350.527

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

##### **IV.4.1 R401 : Participation et organisation des événements d'apprentissage**

###### **IV.4.1.1 Participation à la Semaine Africaine de la Microfinance (SAM 2025)**

Au cours de l'année 2025, en dates du 13 au 17 octobre 2025, comme prévu dans le plan d'action pour échanger l'expérience avec les autres du secteur, le projet a facilité la participation des représentants de ses partenaires dans la SAM 2025 qui a eu lieu à Nairobi, au Kenya. La participation est constituée des staffs de Cordaid et ceux des partenaires et a été motivé par le besoin d'apprendre des autres où l'inclusion financière est avancée. Après cet événement, il a été souligné que le secteur de la microfinance à actuellement une triple mission à savoir la mission sociale, commerciale et environnementale. Durant cet événement, les participants ont démontré que la finance digitale est la clé de l'accroissement de l'inclusion financière.

Nous avons après que l'on ne peut pas prétendre accélérer le développement de la finance inclusive sans promouvoir l'interaction des acteurs du secteur.

###### **IV.4.1.2 Organisation et facilitation des ateliers de capitalisation**

Le projet a organisé et facilité, du 24 au 27 novembre 2025 quatre ateliers régionaux (Bujumbura, Muyinga, Gitega et Makamba) de capitalisation et le 10 décembre 2025, un atelier national de restitution, tous conduits par un consultant indépendant.

Le but de ces ateliers de capitalisation était d'identifier, de documenter et de diffuser les bonnes pratiques mises en œuvre par le projet à des fins d'appropriation et de pérennisation. En d'autres termes il s'agissait de :

- Documenter les expériences (bonnes pratiques et leçons apprises) à partir d'une analyse des résultats du projet en mettant en évidence les approches ayant réussi ou pas ;
- Identifier les activités et pratiques innovantes du projet favorisant le renforcement de l'inclusion financière et assurantielle rurale ;
- Comprendre les obstacles, les freins ou les leviers ayant entraîné la non-atteinte de certains indicateurs et des résultats relatifs à l'inclusion financière et assurantielle ;
- Formuler des recommandations pour améliorer la qualité et l'efficacité des actions et de permettre la pérennisation des résultats en proposant des stratégies concrètes pour assurer la continuité des actions au-delà de la durée du projet.

Il est ressorti de ces ateliers les bonnes pratiques, les approches qui ont réussi et qui nécessitent une mise à l'échelle et d'autres qui n'ont pas été recommandables sans faire des ajustements. Pour chaque cas les participants ont signalé les facteurs motivants. En effet, ses acquis sont remarquables et se traduisent par l'ouverture des comptes et l'accès aux crédits agricoles auprès des IMF ; l'augmentation des membres bénéficiaires des crédits ainsi que du capital (portefeuille financier). Plus de 10 203 exploitants agricoles ont accédé au crédit agricole cette année sur les 8 000 prévus, dépassant largement les objectifs fixés.

Néanmoins, il a été constaté que l'octroi des crédits à des groupes VSLA et assimilés n'a pas bien réussi pour des raisons de réorganisations de leur fonctionnement initiées par la BRB.

Dans le domaine de l'énergie renouvelable, plusieurs ménages ont acquis des kits solaires à travers une IMF partenaire. La micro assurance a également connu une expansion significative et concerne l'adhésion à la micro assurance prévoyance obsèques, la souscription et l'adhésion à la micro assurance/assurance contre les aléas climatiques et à l'assurance santé communautaire.

## **V. Résultats des principaux indicateurs du 01 mars 2022 au 31 décembre 2025**

Depuis la mise en œuvre effective du projet en 2022 jusqu'en 2025, les résultats montrent que 7 sur 9 indicateurs ayant des cibles ont déjà atteint des niveaux satisfaisants, comme l'illustre le tableau qui suit.

**Tableau 9 Synthèse des résultats atteints de 2022 à 2025**

Indicateurs	2022-2023	2023-2024	2024	2025			Cible globale	% atteint par rapport aux cibles globales	Commentaires
				Valeur atteinte	Cible 2025	% atteint 2025			
1. 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)	3 088	16 219	17 232	10 203	8 000	128	30 000	156%	Dépassement de 28% grâce aux approches initiées qui ont accéléré la mise à l'échelle
2. 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)	12 293	19 617	12 222	49 836	23 800	209.4	100 000	94%	
3. 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)	1 622	3 692	582	3 736	12 460	30	50 000	19%	Effet de la mesure de réorganisation du fonctionnement des groupements financiers y compris les VSLA initiée par la BRB
4. Nombre de nouveaux membres des groupes de caution solidaire ayant accédé au premier crédit de l'IMF grâce à l'appui du projet PADFIR (GCS)	4 875	12 848	8 191	5 914	10 050	58.8	50 000	64%	Idem
5. Nombre de nouveaux microprojets et entreprises rurales ayant accédé au crédit de l'IMF grâce a l'appui du projet PADFIR (MPER)	0	0	279	79	1 300	6.7	2 000	18%	Mauvaises performances due à la réorganisation des ministères pour s'aligner au nouveau découpage administratif : la structure qui avait été identifié pour travailler avec le RIM était le réseau des CDFC et les Imboneza collinaires qui sont du ministère de la Solidarité : avec la réorganisation ; il y a eu

Indicateurs	2022-2023	2023-2024	2024	2025			Cible globale	% atteint par rapport aux cibles globales	Commentaires
				Valeur atteinte	Cible 2025	% atteint 2025			
									réaffectation dans d'autres ministères. Et le travail au ralenti.
6. Nombre de Nouveaux utilisateurs du monde rurale du Mobile Money grâce à l'appui du projet PADFIR (Avec Liaison du compte classique et compte mobile : Mappage)	5 448	26 255	4 374	15 108	12 740	118.6	50 000	102%	
7. Volume des transactions digitales de nouveaux utilisateurs du monde rural	NA	NA	57 166 192 853	781417774 38	-	-	NA	NA	
8. Nombre de nouveaux clients ayant accédé au produit financier spécifique aux femmes (3 femmes) grâce a l'appui du projet PADFIR	0	0	150	3	-	-	NA	NA	
9. Nombre de Nouveaux clients ruraux participent à un plan de micro-assurance	1 020	11 357	16 657	10 000	8 000	125	10 000	290%	Il a été constaté que l'assurance est un besoin criant, les ménages ruraux ont adhéré massivement contrairement à la crainte au moment de la conception du projet
10. Pourcentage d'augmentation du volume annuel des crédits agricole	26%	131%	218%	125%	124%	100.8	200%	279%	Cette augmentation de 100.8% est l'Impact des approches utilisées et qui ont boosté les demandes de crédits.
11. Pourcentage d'augmentation du volume annuel des crédits non agricole	33%	261%	297%	176%	200%	104%	300%	301%	Idem

## **VI. Monitoring, Évaluation et Apprentissage**

### **VI.1 Suivi et évaluation**

Plusieurs activités relatives au suivi et évaluation ont été réalisées, mais on peut retenir les principales.

On note notamment la mise à jour des données dans les systèmes de rapportage interne a Cordaid notamment dans DevResult et dans Power BI.

On note également la vérification et l'analyse des données des partenaires pour le rapportage mensuel et trimestriel en vue de la prise de décision.

En aout 2025, une Data Qualitative Assessment (DQA) a été réalisée dans le but de nous assurer que les résultats que nous enregistrons sont corrects, précis et pertinents. Des données ont été collectes chez 10 partenaires sur 17 et les résultats ont donné un score global de 78%, un score qui est relativement bon.

Bien que les évaluations hybrides trimestrielles régulières sont faites à l'interne et ou avec les partenaires du projet, celle de septembre 2025 a été réalisée en atelier à KAYANZA du 09 au 12 septembre 2025. Il s'agissait d'échanger avec les partenaires, d'une part, sur l'état d'avancement des activités, les défis rencontrés durant cette période de mise en œuvre des activités prévues, afin d'envisager les solutions possibles pour accélérer les activités dans l'avenir et d'autre part, sur les perspectives afin de bien clôturer le projet.

Au cours de ces échanges les principaux défis relevés étaient notamment la pénurie du carburant, ce qui handicape les travaux de terrain chez les partenaires, le contexte actuel du pays lié à l'inflation et liquidité, la difficulté de fonctionnement des VSLA à la suite de la décision de réorganisation de leur fonctionnement par la BRB.

Ensuite des visites de terrain dans les agences des IMF CDEC à Vyegwa, UCODE à RUKECO et DIFO à MATONGO ont été effectuées. Il s'agissait des visites d'échanges d'expériences sur des produits financiers adaptés aux populations du monde rural que ces trois IMF en cours de commercialisation à savoir : produits adaptés à la chaine de valeur maïs pour CDEC, chaine de valeur lait pour UCODE et DIFO. Les participants ont pu recueillir des informations sur la valeur ajoutée de ces produits financiers tant du côté de l'IMF que des clients de l'IMF.

### **VI.2 Leçons apprises**

Au cours de la mise en œuvre des activités, beaucoup de leçons ont été apprises.

La première leçon à tirer de cette mise en œuvre est l'approche de collaboration entre les IM ISHAKA et les paroisses du diocèse de Bururi. Par le fait d'un suivi rigoureux du début (formation des groupes paroissiaux) jusqu'à l'octroi des crédits, cette approche a marqué une réussite pour les populations qui ont facilement eu des crédits et pour la microfinance qui facilement recouvré les crédits.

La deuxième leçon est l'importance de l'utilisation de l'outil A-CAT dans planification et de gestion des crédits agricoles de façon professionnelle et rationnelle. Contrairement d'avant son utilisation, les cas d'impayés ont sensiblement diminué. En outre, le bénéficiaire d'un crédit sur base de l'outil A-CAT bénéficie également d'un accompagnement d'un agrorouteur, ce qui a permis de réduire les pertes de rendements.

La troisième leçon est le recours à l'approche de rayonnement. Cette approche qui est basée sur la collaboration entre l'IMFCECM et les entrepreneurs semenciers a permis à de nombreux groupements d'agriculteurs d'acheter et/ou de vendre des semences à crédit et par suite d'étendre le marché et la diversification des chaînes de valeurs.

L'innovation en finance verte par le produit Energie Renouvelable « UMUCO UTAVUNA KU BENE GIHUGU B'AMIKORO MAKE » a amélioré les résultats des élèves ruraux suite au temps consacré dans les études et contribue à l'amélioration des conditions de vie des ménages ruraux. Cette dernière innovation a attiré l'attention des coopératives de Bukeye; matongo qui ont profité de l'occasion pour demander si cette entreprise pourrait venir collaborer avec les IMF du nord du Pays. La connexion a été ainsi faite.

## **VII. Progrès programmatique et le rapport financier**

Le budget prévu pour toute l'année (du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2025) était de 1 139 236€. Le budget consommé est de 1 046 270€ soit 92% du budget annuel. La planification pour 2026 a tenu en compte de produits financiers et assuranciers en cours de mise à l'échelle. Les activités seront principalement celles spécifiques à la période de sortie et de transferts des acquis du projet aux acteurs pertinents.

## **VIII. Perspectives**

Après les 5 années de mise en œuvre de ce projet, plusieurs bonnes pratiques ont été observées et plusieurs leçons ont été apprises. Ces éléments sont donc à capitaliser.

Comme perspective, dans le souci de consolider les acquis du projet, ce dernier compte organiser dans la dernière phase du projet en 2026 des ateliers de transfert des connaissances et des bonnes pratiques ayant permis d'atteindre les objectifs et assurer la pérennisation des acquis.

Ces ateliers de transfert vont cibler particulièrement les partenaires comme les IMF pour qu'elles continuent à financer les chaînes de valeur prioritaires, à mettre à l'échelle les approches de financement ayant eu des succès : approche rayonnement et l'approche de collaboration IMF-Paroisse catholique.

La réalisation d'une évaluation finale donnera des résultats qui pourront éclairer davantage les partenaires à consolider les acquis du projet.

## ANNEXES

### Annexe 1 : L'équipe du projet

N°	NOM	PRENOM	FONCTION
1	NSABIYUMVA	Jean Marie Vianney	Responsable de Projet
2	KAMARANYOTA	Egide	Responsable du Volet Microfinance
3	NGENZI	Fidélité	Responsable du Volet Micro Assurance
4	BAHIMANA	Adolphe	Chargé du suivi, évaluation, Redevabilité et Apprentissage
5	NDUWAYO	Jean Baptiste	Contrôleur du projet
6	NDIKUMANA	Pascal	Assistant financier
7	NDAYISHIMIYE	Saidi	Assistant Micro-crédit rural
8	SINDAYIHEBURA	Désiré	Chauffeur
9	MANIRAKIZA	Gerard	Chauffeur
10	CITEGETSE	Lambert	Chauffeur / chef charroi

### Annex 2. Matrice des risques du projet

Risques	Conséquence	Impact	Probabilité	Mesures d'atténuation
<b>Risques contextuels</b>				
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Privilégier l'outil digital</li> <li>- Travail en synergie, covoiturage, etc.</li> <li>- Digitalisation</li> </ul>
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 Initier /promouvoir une mécanisme assurantiel agricole
Pauvreté freine l'inclusion financière	Le manque de moyens financiers freine l'inclusion financière	Important	Moyenne	Cibler les populations actives ayant des revenus monétaires

Risques	Conséquence	Impact	Probabilité	Mesures d'atténuation
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
<b>Risques opérationnel</b>				
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 ; Développer des approches communautaires pour y faire face
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
Produits non adaptés	Cela entraîne 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 entraîne 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 Identifier les lacunes et proposer de solutions

### Annexe 3.1 Résultats des principaux indicateurs par âge et par sexe en 2025 : Microassurance agricole indicielle

INDICATEURS	Tranche âge	TOTAL 2025		
		Hommes	Femmes	Total
1. Nombre d'exploitants agricoles ayant suivi la formation/sensibilisation sur l'approche MAFICO /volet MASA	18-35ans	1.312	3.106	4.418
	36 ans et plus	1.437	3.193	4.630
	Total	2.749	6.299	9.048
2. Nombre d'exploitants agricoles ayant payé les cotisations	18-35ans	824	1.799	2.623
	36 ans et plus	374	1.021	1.395
	Total	1.198	2.820	4.018
3. Nombre de nouveaux exploitants agricoles ayant payé les cotisations	18-35ans	89	132	221
	36 ans et plus	289	392	681
	Total	378	524	902
4. Nombre d'anciens exploitants agricoles ayant payé les cotisations	18-35ans	216	591	807
	36 ans et plus	604	1.705	2.309
	Total	820	2.296	3.116
5. Volume du Montant des cotisations payées par tous les adhérents	18-35ans	2.696.120	4.010.564	6.706.684
	36 ans et plus	5.106.200	11.579.070	16.685.270
	Total	7.802.320	15.589.634	23.391.954
6. Volume du Montant des cotisations payées par les nouveaux adhérents	18-35ans	475.000	721.000	1.196.000
	36 ans et plus	1.529.700	1.893.400	3.423.100
	Total	2.004.700	2.614.400	4.619.100
7. Volume du Montant des cotisations payées par tous les anciens adhérents	18-35ans	2.166.120	3.991.564	6.157.684
	36 ans et plus	2.679.500	9.077.670	11.757.170
	Total	4.845.620	13.069.234	17.914.854
8. Nombre d'assures ayant été indemnisées	18-35ans	85	184	269
	36 ans et plus	409	831	1.240
	Total	494	1.015	1.509
9. Volume du Montant des indemnités payées	18-35ans	901.910	2.067.613	2.969.523
	36 ans et plus	4.195.966	8.369.121	12.565.087
	Total	5.097.876	10.436.734	15.534.610

### Annexe 3.2 Résultats des principaux indicateurs par âge et par sexe en 2025 : Microassurance agricole indicielle communautaire

INDICATEURS	Tranche âge	TOTAL 2025		
		H	F	Total
1. Nombre d'exploitants agricoles ayant suivi la formation/sensibilisation sur l'approche MAFICO /volet MASA	18-35ans	2.476	2.993	5.469
	36 ans et plus	3.858	6.742	10.600
	Total	6.334	9.735	16.069
2. Nombre d'exploitants agricoles ayant payé les cotisations	18-35ans	76	235	311
	36 ans et plus	119	606	725
	Total	195	841	1.036
3. Nombre de nouveaux exploitants agricoles ayant payé les cotisations	18-35ans	0	0	0
	36 ans et plus	0	0	0
	Total	0	0	0
4. Nombre d'anciens exploitants agricoles ayant payé les cotisations	18-35ans	0	0	0
	36 ans et plus	0	0	0
	Total	0	0	0
5. Volume du Montant des cotisations payées par tous les adhérents	18-35ans	2.769.000	7.625.000	10.394.000
	36 ans et plus	5.860.000	8.542.575	14.402.575
	Total	8.629.000	16.167.575	24.796.575
6. Volume du Montant des cotisations payées par les nouveaux adhérents	18-35ans	0	0	0
	36 ans et plus	0	0	0
	Total	0	0	0
7. Volume du Montant des cotisations payées par tous les anciens adhérents	18-35ans	0	0	0
	36 ans et plus	0	0	0
	Total	0	0	0
8. Nombre d'assurés ayant été indemnisés	18-35ans	948	2.277	3.225
	36 ans et plus	937	1.360	2.297
	Total	1.885	3.637	5.522
9. Volume du Montant des factures de soins de santé payées	18-35ans	0	0	0
	36 ans et plus	0	0	0
	Total	0	0	17.350.527

### Annexe 3.3 Résultats des principaux indicateurs par âge et par sexe en 2025 : Agri finance

INDICATEURS	Tranche âge	Total 2025		
		Hommes	Femmes	Total
1. Nombre de Nouveaux petits exploitants agricoles ayant accède au crédit agricole grâce à l'appui du projet PADFIR (Financement Agricole : Agri finance)	18-35ans	1262	956	2215
	36 ans et plus	1171	1039	2210
	Total	3657	2816	6473
2. Nombre de nouveaux petits exploitants agricoles ayant accède au crédit pour financer un des maillons de la chaine de valeur (Tournesol, lait, Amarante, prune de japon-maracuja, sorgho blanc, poule et œuf, patchouli) grâce à l'appui du projet PADFIR (FCV)	18-35ans	152	79	231
	36 ans et plus	198	280	478
	Total	543	458	1001
3. 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)	18-35ans	359	469	828
	36 ans et plus	374	678	992
	Total	22125	27711	49836
4. Nombre de nouveaux membres des groupes d'épargne et de crédit ayant accède au crédit grâce à l'appui du projet PADFIR (VSLA ayant accédé au crédit de l'IMF)	18-35ans	11	35	46
	36 ans et plus	15	30	45
	Total	2026	1710	3736
5. Nombre de nouveaux membres des groupes de caution solidaire ayant accède au premier crédit de l'IMF grâce à l'appui du projet PADFIR (GCS)	18-35ans	512	564	1076
	36 ans et plus	507	572	1079
	Total	2895	3019	5914
6. Nombre de nouveaux microprojets et entreprises rurales ayant accède au crédit de l'IMF grâce à l'appui du projet PADFIR (MPER)	18-35ans	9	12	21
	36 ans et plus	9	5	14
	Total	18	61	79
7. Nombre de Nouveaux utilisateurs du Mobile Money dans le monde rural ayant ouvert un compte mobile grâce à l'appui du projet PADFIR.	18-35ans	765	200	965
	36 ans et plus	38317	58	38375
	Total	44834	2604	58237
8. Nombre de Nouveaux utilisateurs du monde rurale du Mobile Money grâce à l'appui du projet PADFIR (Avec Liaison du compte classique et compte mobile : Mappage)	18-35ans	245	115	360
	36 ans et plus	2775	93	2868
	Total	8945	2516	15108
9. Volume des transactions digitales de nouveaux utilisateurs du monde rural	18-35ans	98114509	46507972	144622481
	36 ans et plus	606099836	25951863	632085211
	Total	6859806124	4962009619	78141777438
10. Nombre de nouveaux clients ayant accédé au produit financier spécifique aux femmes (3 femmes) grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	0	12	12
	36 ans et plus	0	141	141
	Total	0	153	153

INDICATEURS	Tranche âge	Total 2025		
		Hommes	Femmes	Total
11. Nombre de nouveaux clients ayant accédé au produit financier spécifique aux femmes (KAZE KIBONDO) grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	0	0	0
	36 ans et plus	0	4	4
	Total	0	4	4
12. Nombre de nouveaux clients ayant accédé au produit financier Energy renouvelable grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	6	12	18
	36 ans et plus	4	6	10
	Total	10	18	0
13. Nombre de petits exploitants agricoles ayant accédé au crédit agricole pour le produit financier : Agrifinance avec utilisation de l'outil A-CAT grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	432	458	890
	36 ans et plus	576	545	1121
	Total	471	365	2729
<b>TOTAL</b>	18-35ans	3741	2903	6641
	36 ans et plus	43910	3442	47289
	<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>132714</b>
Montant brut des crédits agricoles débloqués (du 01/01 au 31/12/2025)		6005391263	3004793563	9010184826
Montant brut des crédits ruraux non agricoles : VSLA/AVEC/SILC/GCS, trois femmes, énergie renouvelable, Kaze kibondo, Lait, etc. débloqués (du 01/01 au 31/12/2025)		42521364531	6925157786	49446522317
Volume de l'encours épargne pour la période du (du 01/01 au 31/12/2025)		193731318155	105099522070	446596974732

### Annexe 3.4 Résultats des principaux indicateurs par trimestre selon âge et le sexe en 2025 : Energie renouvelable

INDICATEURS	Tranche âge	TRIMESTRE 1		TRIMESTRE 2		TRIMESTRE 3		TRIMESTRE 4		Total 2025		
		Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Total
1. Nouveaux ménages ruraux ayant accédé au produit grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	76	81	166	106	29	39	72	104	343	330	673
	36 ans et plus	76	81	49	82	18	17	125	158	268	338	606
	Achat au comptant	152	162	215	188	21	25	0	0	388	375	763
	Achat à crédit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total	152	162	215	188	47	56	197	262	611	668	1279
2. Nombre d'individus ayant été formés sur la maintenance du Kit solaire grâce à l'appui du projet PADFIR.	18-35ans	24	29	0	0	0	0	0	0	24	29	53
	36 ans et plus	6	3	0	0	0	0	0	0	6	3	9
	Ont signé un contrat	11	5	0	0	0	0	0	0	11	5	16
	Total	30	32	0	0	0	0	0	0	30	32	62
3. Volume des transactions des achats du kit solaire pour le produit grâce à l'appui du projet PADFIR	18-35ans	3897000	3720000	10515000	9380000	3831700	3243800	7880000	2580000	26123700	18923800	40797500
	36 ans et plus	3991000	3906000	5865000	7930000	2531000	2798500	12925000	3770000	25312000	18404500	36076500
	Achat au comptant	7888000	7626000	16380000	17310000	0	0	0	0	24268000	24936000	49204000
	Achat à crédit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total	7888000	7626000	16380000	17310000	6362700	6042300	20805000	6350000	51435700	37328300	88764000
TOTAL	18-35ans	3897100	3720110	10515166	9380106	3831729	3243839	7880072	2580104	26124067	18924159	40798226
	36 ans et plus	3991082	3906084	5865049	7930082	2531018	2798517	12925125	3770158	25312274	18404841	36077115
	TOTAL GENERAL	7888182	7626194	16380215	17310188	6362747	6042356	20805197	6350262	51436341	37329000	88765341

### Annexe 3.5 Résultats des principaux indicateurs par trimestre selon âge et le sexe en 2025 : Prévoyances obsèques

INDICATEURS	Tranche âge	TRIMESTRE 1		TRIMESTRE 2		TRIMESTRE 3		TRIMESTRE 4		Total Général 2025		
		H	F	H	F	H	F	H	F	H	F	Total
1. Nombre de nouveaux petits exploitants agricoles ou ruraux ayant suivi la formation sur la micro-assurance prévoyances obsèques	18-35ans	48	63	203	253	181	135	170	227	602	678	1280
	36 ans et plus	72	117	143	183	258	179	349	572	822	1051	1873
	<b>Total</b>	120	180	346	436	439	314	519	799	1424	1729	3153
2. Nombre de nouveaux petits exploitants agricoles ou ruraux ayant payé les cotisations de la micro assurance prévoyances obsèques	18-35ans	96	158	667	845	669	590	816	631	2248	2224	4472
	36 ans et plus	145	291	660	749	914	777	1202	1111	2921	2928	5849
	<b>Total</b>	241	449	1327	1594	1583	1367	2018	1742	5169	5152	10321
3. Montant des primes payées par les petits exploitants agricoles ou ruraux ayant adhéré à la micro assurance prévoyances obsèques	18-35ans	144000	96000	990000	972000	606000	492000	902000	612000	2642000	2172000	4814000
	36 ans et plus	270000	180000	618000	852000	1704000	1128000	1864000	1290000	4456000	3450000	7906000
	<b>Total</b>	414000	276000	1608000	1824000	2310000	1620000	2766000	1902000	7098000	5622000	12720000
4. Nombre de petits exploitants agricoles ayant été indemnisés par SOCAR VIE pour la micro-assurance prévoyances obsèques	18-35ans	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	2
	36 ans et plus	0	0	2	0	8	1	0	0	10	1	11
	<b>Total</b>	0	0	2	0	9	2	0	0	11	2	13
5. Montant des indemnisations payées par SOCAR VIE aux petits exploitants agricoles de la micro-assurance prévoyances obsèques	18-35ans	0	0	0	0	200000	200000	0	0	200000	200000	400000
	36 ans et plus	0	0	400000	0	1800000	200000	0	0	2200000	200000	2400000
	<b>Total</b>	0	0	400000	0	2000000	400000	0	0	2400000	400000	2800000
TOTAL GENERAL (Personnes touchées)	18-35ans	144	221	870	1098	850	725	986	858	2850	2902	5752
	36 ans et plus	217	408	803	932	1172	956	1551	1683	3743	3979	7722
	<b>TOTAL</b>	361	629	1673	2030	2022	1681	2537	2541	6593	6881	13474

## Annexe 4 Quelques photos illustratives



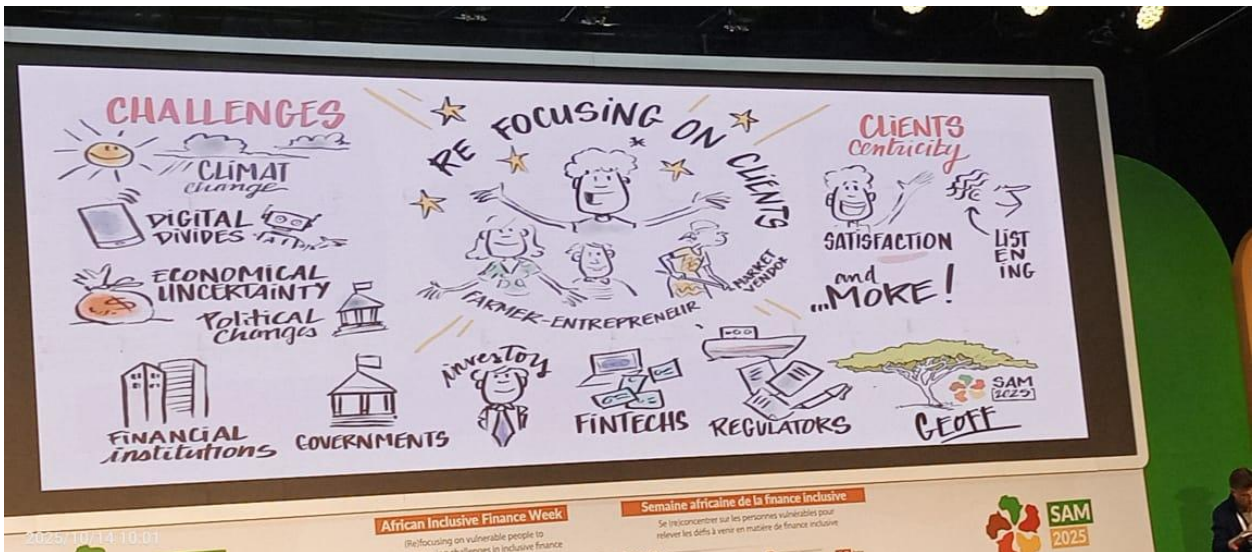
**Photo 1** : Panel de discussion lors de l'atelier de restitution du rapport des ateliers régionaux de capitalisation



**Photo 2** : Ouverture de l'atelier de capitalisation à Muyinga par le Conseiller Juridique du Gouverneur de la province de Buhumuza



**Photo 3** Photo de famille de l'équipe MAFICO qui termine une formation sur la mise à jour de nouvelles fonctionnalités de Kobo pour la collecte des données sur les microassurances agricole indicielle et de santé communautaire



**Photo 4** SAM 2025 : Tableau illustrant l'interaction des acteurs pour une finance inclusive



**Photo 5** : Collecte des données chez ISHAKA MF et WISE pour la Data Qualitative Assessment



**Photo 6** : Visite dans un ménage rural ayant bénéficié d'un kit solaire à Nyabiraba



**Photo 7:** Visite chez un entrepreneur semencier à Mwaro



**Photo 8 :** Visite d'échanges d'expériences des petits exploitants agricole d'oignons en (ancienne) commune de Bugendana



**Photo 9** : Visite d'échange d'expérience : un releveur démontre comment collecter les données pluviométriques avec KoboCollect à Mutaho