

**PROJET D'APPUI AU DÉVELOPPEMENT DE LA FINANCE INNOVATRICE RURALE AU  
BURUNDI « PADFIR »**

**Numero : 4000003705**



**RAPPORT DE LA 3<sup>e</sup> ANNEE « :1<sup>er</sup> MARS 2022 AU 28 FEVRIER 2023 »**

**Mai 2023-**

## Contenu du Rapport

I. Introduction .....	2
II. Contexte .....	2
III. Résumé des résultats obtenus par indicateur .....	3
IV. Explication des résultats et Analyse de l'avancement de la mise en œuvre du projet.....	9
V. Mise à jour de la matrice des risques du projet et les nouvelles mesures d'atténuation ...	27
VI. Leçons apprises .....	29
VII. Lien entre le progrès programmatique et le rapport financier.....	29
VIII. Conclusion et perspectives .....	30
IX. Annexes : Photos de quelques activités de terrain .....	31
1. Accompagnement des partenaires sur la finance agricole .....	31
2. Ateliers de connexion des coopératives aux IMF .....	32
3. Accompagnement du produit Financement à travers les VSLA .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4. Education financière avec les FinCoach.....	36

## **I. Introduction**

Au cours de ces dernières années, il a été remarqué que la clientèle rurale représente moins de 20% du sociétariat et du portefeuille de crédit des institutions de microfinance (IMF), alors que 90% de la population du Burundi vit en zones rurales. Le développement de la finance rurale constitue un défi important et une œuvre de longue haleine qui exige de renforcer simultanément l'offre et la demande de services financiers en milieu rural tout en assurant le rapprochement des clientèles avec les IMF. Relever ce défi fait appel à une expertise spécialisée, une bonne connaissance de l'environnement de la microfinance au Burundi et une capacité de bâtir une relation de confiance avec les IMF et les partenaires au développement. C'est dans l'optique d'apporter sa contribution que Cordaid/ICCO à l'époque a obtenu de l'Ambassade du Royaume des Pays Bas un financement du projet d'Appui au Développement de la Finance Innovatrice Rurale (PADFIR) pour le mettre en œuvre pour une durée 4 ans (1<sup>er</sup> mars 2020 à 29 février 2024). Le projet est mis en œuvre à travers une approche partenariale avec les Institutions de Microfinance agréées par la BRB, les compagnies d'assurance agréées et autres micro-entrepreneurs des initiatives innovantes. Ce projet facilite l'accès au financement des petits exploitants agricoles et les autres acteurs ruraux encadrés par les projets et programmes qui sont sur terrain en l'occurrence le projet PADANE mise en œuvre par l'ONG SNV. Le projet apporte un appui technique et financier aux IMF pour le développement, l'ajustement et la mise à l'échelle des produits financiers et assuranciers adaptés aux populations rurales. Le présent rapport couvre la période de 1<sup>er</sup> mars 2022 au 28 février 2023.

## **II. Contexte**

. Le projet a été mis en œuvre dans un contexte difficile qui a été caractérisé par des défis qui sont connus de tous. C'est entre autres les suspensions de l'ex ICCO, le problème d'obtention de protocole de collaboration avec le ministère ayant les finances dans ces attributions à deux reprises, la fusion de Cordaid et l'ex ICCO. Le projet n'a démarré effectivement qu'après deux ans de retard. La mise en œuvre du projet se fait via les partenaires suivants : 10 institutions de Microfinance (CDEC, CECM, DIFO, RECECA, TWITEZIMBERE, WISE, HAUGE FAMILY, ISHAKA, UCODE et INYSISHU) sur le développement, l'ajustement et la mise à l'échelle des produits financiers ; les Compagnies d'assurance (SOCAR Vie et BICOR AG) sur le développement et la commercialisation des produits assuranciers adaptés à la population

rurale ainsi que l'ISECOM pour développer une assurance sociale au niveau communautaire par une approche intégrée pour les produits assurance agricole, assurance santé soutenue par une facilité d'accès à la finance. L'approche de PADFIR qui est différente de l'approche de MAVC a aussi compliqué le contexte de mise en œuvre car les chaînes de valeurs de PADANE sont nouvelles pour les partenaires du projet et ces derniers pensaient au début qu'il n'y a pas d'affaire pour ces chaînes et hésitaient fortement d'y investir ; mais pour le moment, les IMF commencent à comprendre. De plus, le projet exige une planification des activités avec des détails dès le début. Les activités sont exécutées dans 13 provinces à savoir : Cibitoke, Bubanza, Bujumbura, Rumonge, Makamba, Gitega, Muyinga, Kirundo, Ngozi, Mwaro, Kayanza, Muramva et Rutana. C'est-à-dire la zone d'intervention de PADANE plus les zones couvertes par ces IMF hors la zone PADANE.

### **III. Résumé des résultats obtenus par indicateur**

Au cours de l'année 2022, le plan des activités n'a pas été exécuté à 100% comme prévu pour des raisons déjà évoquées dans les paragraphes ci-haut. En effet, l'exécution du plan 2022-2023 n'a commencé effectivement que le 23 juillet 2023 au moment de la levée de la suspension des activités du projet par le Ministère. Ces activités avaient commencé avec le premier Mai 2022 et les partenaires avaient signé les contrats au mois d'avril 2023. Donc la mise en œuvre du plan 2022-2023 ne couvre réellement que 7 mois sur 12.

La première activité a été la contractualisation des partenaires sur base des planifications qui ont été élaborées d'une façon participative. Après la signature des contrats, des plans trimestriels ont été faits pour faciliter la mise en œuvre ainsi que le suivi des activités. Le staff des partenaires impliqué dans la mise en œuvre du projet a été formé sur l'approche intégrée prônée par le projet et sur certains outils à savoir le plan d'implémentation détaillé (PID), le mode de gestion des fonds du projet, les formats de rapportage narratif et financier, ainsi que les procédures logistiques acceptables.

La théorie de changement du projet PADFIR s'articule autour de 4 résultats à savoir :

Résultat 100 : Augmentation des clientèles rurales dans le portefeuille des IMF

Résultat 200 : Utilisation accrue des services financiers formels par les bénéficiaires des projets et programmes de développement :

Résultat 300 : Développement des produits, services et approches innovants visant l'inclusion financière rurale

Résultat 400 : Participation accrue des acteurs institutionnels aux efforts d'inclusion financière rurale :

Le tableau suivant résume le niveau d'atteinte des résultats en termes d'indicateurs.

Résultats	Indicateurs	Cibles de tout le projet	Cible annuelle de l'année (Mars2022-28 Février 2023)	Cibles atteints An3 (mars 2022-fevrier 2023)	Taux d'achèvement (en %)	Commentaire
Résultat 100 : Augmentation des clientèles rurales dans le portefeuille des IMF	Nouveaux petits exploitants agricoles membres des OP accèdent au crédit des IMF	50,000.00	<b>8,000</b>	<b>15,215</b>	<b>190%</b>	La cible pour cet indicateur a été largement dépassé (du simple au double), cela s'explique par l'accélération dans la mise en œuvre des activités pour rattraper le retard enregistré durant les 2 premières années. Cela parce que nous avons contractualisé avec 10 IMF au lieu de 6 initialement prévues. Un autre facteur : ce sont les réunions trimestrielles que nous avons organisées pour alerter en cas de besoin.
	Nouveaux membres des VSLA bancarisés	100,000.00	<b>15,000</b>	<b>21,411</b>	<b>143%</b>	Idem que ci haut

	Nouveaux membres des VSLA accèdent au crédit des IMF	50,000.00	<b>7,000</b>	<b>4,300</b>	<b>61%</b>	L'octroi des crédits demande un peu plus de temps pour s'assurer que les membres des VSLA recrutés méritent la confiance.
	Nouveaux membres des GCS accèdent au crédit	50,000.00	<b>8,000</b>	<b>15,051</b>	<b>188%</b>	Idem que pour les VSLA
	# IMF signent les contrats de partenariat avec le projet	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>	
RI200. Utilisation accrue des services financiers formels par les bénéficiaires des projets et programmes de développement	% Augmentation du volume annuel de crédit rural agricole des IMF partenaires du projet	200%	20%	<b>54%</b>	270%	C'est grâce à la stratégie ci haut citée. Mais aussi on avait sous-estimé la cible.
	% Augmentation du volume annuel de crédit non agricole des IMF partenaires du projet	300%	30%	<b>78%</b>	260%	C'est grâce à la stratégie ci haut citée. Mais aussi on avait sous-estimé la cible



RI300. Développement des produits, services et approches innovants visant l'inclusion financière rurale	Nouveaux utilisateurs de comptes de Mobile Money en zones rurales	50,000.00	10,000	35,082	<b>351%</b>	Pendant les premières campagnes d'enregistrement massif des clients , la courbe est toujours montante. A un certain moment, il va y avoir la stabilisation. Ce dépassement s'explique par le fait que les partenaires sur cet indicateur (CECM et UCODE avait déjà développé le produit est que l'appui du projet était considéré comme un coup de pouce pour faciliter la pénétration en zone rurale.
	Nombre de canaux de distribution innovants appuyés par le projet	2	2	2	<b>100%</b>	
	# nouveaux clients ruraux participant à un plan de micro- assurance	10,000.00	2,000	1020	51%	Il y a eu retard dans le démarrage du volet micro-assurance. On a commencé à faire une étude pour voir les produits qui répondent aux besoins de la communauté cible
	Nbre de compagnies d'assurance appuyées par le projet	2	2	2	<b>100%</b>	



	Nbre de produits de micro-assurance développés et testés	2	2	5	<b>250%</b>	Il a été jugé bon d'augmenter le nombre de produits car plus c'est diversifié, plus on répond à beaucoup de besoin de la population. C'est une des stratégies pour rattraper le temps perdu.
RI400. Participation accrue des acteurs institutionnels aux efforts d'inclusion financière rurale	# MPER ouvrent un compte dans une IMF et accèdent au crédit	2,000.00	50	-	-	

#### IV. Explication des résultat et Analyse de l'avancement de la mise en œuvre du projet

Résultat intermédiaire/RI	Produits	Activités prévues	Activités réalisées	Commentaires
<b>RI100.</b> Augmentation des clientèles rurales dans le portefeuille des IMF	Exrant 110 : Un groupe sélectionné d'IMF intègrent la finance rurale dans leurs objectifs d'affaire	Activité 113. Signer des ententes de partenariat avec les IMF sélectionnées  Activité 114. Appuyer les IMF dans l'élaboration d'une stratégie et d'un plan d'action rural	Activité 113 et 114 : cette période de rapportage a été débutée par la finalisation de la contractualisation avec les 10 IMF qui ont été sélectionnées l'année dernière. Après la signature des contrats, un plan de suivi par des visites de terrain conjointes et/ou pas a été convenu et réalisées	
		Activité 115. Effectuer le suivi de la mise en œuvre des plans d'action	Activité 115 : le deuxième trimestre de l'année 2022 a été caractérisé par des descentes sur terrain et le renforcement des capacités techniques des 10 partenaires pour chaque IMF pour avoir une compréhension commune de l'approche surtout que l'on venait de constater que l'approche de PADFIR est	Ce qui n'a pas était facile, était de les convaincre de se positionner sur les chaînes de valeurs en cours de développement par PADANE.

			différente de celle utilisée par le projet prédécesseur MAVC.	
			Etude Baseline : Organiser une étude de Baseline du projet PADFIR : Au mois de décembre 2021, Pour faciliter une mesure objective de la progression des indicateurs, deux consultants locaux ont été recrutés pour établir une situation de référence du projet. Cette étude de référence a servi à analyser l'évolution des indicateurs. Elle a été finalisée et validé au mois de mars 2022	L'étude a été finalisée et en train d'être utilisée
	Extrant 120 : Les IMF partenaires adaptent leur offre de service aux besoins des clientèles rurales.	Activité 121. Réviser et ajuster les stratégies de commercialisation des IMF	<p>Activité 121 : Durant cette période, en collaboration avec chaque IMF partenaire, le projet a fait une identification des opportunités de développement de nouveaux produits financiers, des produits existants nécessitant des adaptations ou mise à l'échelle. Et en même temps une analyse des stratégies de marketing a fait l'objet d'échange.</p> <p>A. Produits qui ont été mis à l'échelle après cette identification sont : produits financiers</p>	

			<p>VSLA&amp;GCS (CECM, ISHAKA, UCODE, WISE, RECECA, INYISHU ; TWITEZIMBERE et DIFO d'IMF), produits financiers digitaux ( avec la CECM et l'UCODE Microfinance)</p> <p>B. Produits financiers adaptés Agri finance avec l'outil A-CAT (UCODE et ISHAKA)</p> <p>C. Documents stratégiques qui ont été identifiés comme nécessitant des mises à jour pour faciliter la commercialisation, le développement de nouveaux produits auquel le projet à apporter son appui : Elaboration de plane d'affaires incluant la finance rurale ( pour CDEC et TWITEZIMBERE MF), Elaboration de manuels des opération de crédit et épargne ( pour l'IMF CDEC et INYISHU), Elaboration d'un manuel des procédures administratives, financières et comptables (pour l'IMF RECECA), Elaboration de la stratégie marketing ( pour l'IMF RECECA), Elaboration de la stratégie de</p>	
--	--	--	--	--

		<p>Activité 122. Réviser et ajuster les produits de crédit existants</p>	<p>développement et déploiement des produits de finance digitale (MF WISE et UCODE) )</p> <p>D. Opportunité de développement de nouveaux produits :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Développement d'un produits financiers adapté a la chaîne de valeur amarante (en cours de développement par ISHAKA à Rumonge avec utilisation de l'outil A-CAT adapté à l'amarante)</li> <li>a. Poule et œuf dont le développement déjà identifié par TWITEZIMBERE Microfinance à Gitega</li> <li>b. Lait : déjà ciblé par CECM pendant la période sous rapportage</li> </ul> <p>Activité 122 : Ajustement des produits financiers sont : Agri finance pour la pomme de terre pour l'IMF TWITEZIMBERE avec l'appui d'un agronome. La fiche technique de la pomme de terre a été mis à jour et adaptée à la région.</p> <p>L'agronome a accompagné les agents de crédits dans tout le processus de l'octroi des crédits jusqu'au recouvrement. Ce suivi et accompagnement a fait que</p>	
--	--	--	---	--

		<p>Activité 123. Développer de nouveaux produits de crédit</p> <p>Activité 124. Appuyer les IMF dans l'adaptation du SIG</p>	<p>ces agents sachent les périodes propices pour les débloques des crédits en tranche, le stade végétatif sensible pour le développement des maladies et surtout la période de récolte qui précèdent le remboursement et finalement le crédit réaliste à octroyer aux clients. Grace à cet outil, le remboursement a été meilleur dans les zones concernées (MUGONGOMANGA, MUKIKE et RUSAKA).</p> <p><b>Activité 123 : Développement des produits :</b> les produits suivants ont été déjà identifiés et convenus avec chaque IMF pour finaliser avec l'institutionnalisation du produit par le partenaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Produit financier adapté à la chaîne de valeur Lait pour l'IMF CECM dans la province à Bubanza</li> <li>- produit financier adapté à la chaîne de valeur poule et œuf Pour l'IMF TWITEZIMBERE à Gitega ;</li> <li>- Produit financier adapté à la chaîne de valeur amarante pour les IMF ISHAKA, WISE dans WISE</li> </ul> <p>Activité 124 : 4 IMF ont été appuyées dans l'adaptation/amélioration de leurs système informatique</p>	
--	--	--	---	--

			<p>de Gestion: RECECA, INYISHU, CDEC et ISHAKA en cours de finalisation.</p> <p>Cette activité avait pour objectif d'intégrer les produits financiers agricoles et ruraux, gagner du temps perdu dans le rapportage et le consacrer à l'encadrement de proximité des clients, pour pouvoir faire des rapports plus complets et qui donnent des données désagrégées par : âge, le sexe, produit, ...</p> <p>Une autre IMF a été appuyée pour l'audit informatique. Il s'agit de la CECM. Cet audit est en cours. L'objectif est de proposer des voies d'améliorer la sécurité des données des déposants et minimiser les risques desquels encore le développement et le déploiement des produits financiers digitaux. Si nécessaire proposer des améliorations.</p>	
<p><b>RI200.</b> Utilisation accrue des services</p>	<p>Extrait 210 des projets /programmes de développement signent des</p>	<p>Activité 211. Organiser un atelier de concertation avec les projets/programmes</p>	<p>Activité 212 : Au cours de cette période de rapportage, des ateliers de mise en relation entre IMF et les bénéficiaires de produits financiers ont été organisés conjointement avec PADANE et PADFIR. C'était</p>	



<p>financiers formels par les bénéficiaires des projets et programmes de développement</p>	<p>conventions de services avec les IMF</p>	<p>Activité 212. Sélectionner les projets/programmes</p> <p>Activité 213 : Vérifier l'intérêt des IMF à travailler avec les projets/programmes</p>	<p>l'occasion de présenter les produits financiers commercialiser par les IMF de la zone ainsi que les conditions d'accès aux crédits. Cet exercice a été fait aussi en collaboration avec ENABEL à travers son projet PAIOSA, AUXFIN dans les G50. En sommes, 12 ateliers régionaux de connections des coopératives aux IMF ont été organisés dans les provinces de Cibitoke pour l'Ouest, à Muyinga pour le nord et à Gitega pour centre, Makamba pour le Sud qui ont vu la participation 67 représentant des coopératives. Mais trois uniquement ont demandé les crédits ; et cela parce que ces coopératives sont toujours dans l'attente des projets qui octroieraient des dons, et hésitent à demander les crédits. De même, il y avait en qui n'avaient pas encore atteint maturité.</p> <p><b>Activité 213</b> : Des séances d'échanges organisée par le projet dans les réunions et aussi individuellement ont été conduites pour l'échanger sur les types bénéficiaires du projet PADANE et la stratégie pour les approcher. Sur</p>	
--	---	--	--	--

		<p>Activité 214 Faciliter la négociation de conventions de service entre les programmes et les IMF</p> <p><b>Activité 215</b> : Effectuer le suivi de la mise en œuvre des conventions de service(continu)</p>	<p>10 IMF partenaires 9 ont été intéressées et se sont engagées fermement. La dixième l'était moins en argumentant que ce sont des clients qui ne remboursent pas.</p> <p>Activité 214 : Avant de tenir des ateliers de mise en relation, on devrait mettre en en contact les IMF de la zone pour discuter de l'approche de collaboration et le message à donner aux bénéficiaires pour éviter de confondre le crédit au don. Même avec PAIOSA, des discussions pareilles ont précédé les ateliers régionaux.</p> <p><b>Activité 215</b> : Les descentes faites ont permis de renforcer les relations gagnant gagnant entre IMF et leurs clients en clarifiant le rôle des deux projets PADFIR et ENABEL afin d'éviter le non-remboursement des crédits octroyé en supposant que ce sont des dons. Pour les descentes effectuées chez les bénéficiaires de PADANE et AUXFIN à Makamba, Gitega Buzanza et Cibitoke, et Muyinga, des conseils ont été donnés aux bénéficiaires pour améliorer leurs</p>	
--	--	--	---	--

			<p>plans d'affaires pour ceux qui étaient à cette étape. Là où il y avait nécessité de renforcement des capacités, PADANE a été informé pour accompagnement. Ce sont notamment quelques coopératives qui n'avaient pas de vision de leurs affaires, qui changent les initiatives du jour au lendemain, etc.</p> <p>Descentes avec AUXFIN : Les descentes conjointes ont recommandé pour certains groupes d'améliorer la gouvernance, d'autres d'améliorer la structuration et aussi de renforcer l'éducation financière.</p>	
	<p><b>Extrant 220</b> – Les IMF sont appuyées dans le processus d'accueil et d'intégration des clientèles bénéficiaires des projets/programmes</p>	<p><b>Activité 221 : Réviser,</b> améliorer et évaluer les outils (CAM, A-CAT, UMVA, PIP)</p>	<p><b>Activité 221 :</b> révision et adaptation des outils existants.</p> <p>a. A-CAT pour la pomme de terre par l'UCODE à Kayanza :25 staffs dont 17 agents de credit,6 chefs d'agence,2cadres de direction ont été formés</p> <p>ISHAKA pour Amarante à Rumonge :7 staffs dont 4 agents de crédit, un chef de service crédit,</p> <p>b. VSLA :90staff des IMF suivantes ont été formés sur l'approche VSLA ainsi que l'approche de connections et la révision des fiches à utiliser : CECM, ISHAKA, UCODE, WISE, RECECA,</p>	<p>Activité 221 : CAM : Défis sur le warrantage : cette année, ISHAKA n'a pas fait de warrantage pour causes suivantes</p> <p>i. Faible production suite à la non-disponibilité à temps d'intrants (engrais et semences)</p> <p>ii. Implication de</p>

			<p>INYISHU ; TWITEZIMBERE et DIFO.</p> <p>c. CAM : 12 staffs de ISHAKA ont été formés sur cet outil pour l'utiliser dans le warrantage chez 7 coopératives dont 5 à Makamba sur maïs, 1 sur le manioc /kambaranga et 1 à Rumonge sur le riz.</p> <p>:</p>	<p>l'administration dans la fixation du prix des denrées alimentaires et surtout les céréales ;</p> <p>iii. ANAGESA aussi car certains membres des coopératives ont acheminé leur production dans les stocks ANAGESA initiés par le Gouvernement</p> <p>Activité222 : le projet s'est d'abord concentré sur les produits existant à adapter comme stratégie d'avancer et parallèlement, il était en train d'identifier les besoins réels sur terrain. Le développement d'un produit financier adapté au PIP sera fait l'année</p>
--	--	--	---	---

		<p>Activité 222 : Adapter l'offre de produits des IMF aux besoins des clientèles des programmes (PIP)</p> <p>Activité 223 : Revoir l'organisation des activités de crédit au sein des IMF</p> <p>Activité 224 : Faciliter le processus de référencement des bénéficiaires vers les IMF</p>	<p>Activité 222 : pas fait</p> <p>Activité 223 : Revoir l'organisation des activités de crédit au sein des IMF</p> <p>Activité 224 : Lors des ateliers de mise en relation organisés conjointement par PADFIR et projets/programmes, une stratégie de communication fluide entre Projets_ PADFIR-IMF-Clients/bénéficiaires a été convenue par tous pour faciliter les services de ce dernier groupe au sein des IMF</p>	<p>prochaine du projet</p> <p>Activité 223 :Le projet s'est d'abord concentré sur les les aspects développement /adaptation des produits et passera à la réorganisation après.</p>
--	--	--	---	--

<p><b>RI300.</b> Développement des produits, services et approches innovants visant l'inclusion financière rurale</p>	<p><b>Extrant 310</b> – Les IMF et autres acteurs du secteur bénéficiant de ressources accrues pour développer et tester des innovations</p>	<p>Activité : Mettre en place le Comité de gestion du Fonds d'appui à l'innovation</p>	<p>Activité 311 : Pour rappel, après l'étude des besoins assurantiels qui a été menée par un consultant international l'année 2022,6 produits ont été proposés comme adaptés au groupe cible du projet.</p> <p>Un appel d'offre ouvert a été lancé pour recruter les compagnies d'assurance qui sont intéressées à développer et commercialiser ces produits. Le comité mis en place pour cette fin a sélectionné deux compagnies à savoir BICOR pour le produit contrat incendie stock et dégât des eaux et SOCAR VIE pour les produits prévoyances obsèques et contrat décès et invalidité. Les contrats ont été signés et l'exécution est en cours. Des séances d'information sensibilisation ont été conduites avec comme résultats atteints, pendant seulement deux mois (janvier -février 2023) est 1020 personnes déjà assurés principalement pour les provinces Cibitoke, Muyinga,Rumonge et Gitega,Muramvya et Makamba dont 477 femmes et 543 hommes. Les primes collectées sont de 1 332 000 BIF. Pour le moment pas de sinistres signalés</p>	<p>Cette période a été caractérisée par les activités de sensibilisation des coopératives et autres groupements sur ces produits de micro-assurance. Ces résultats sont considérés comme intermédiaire car le paiement des prime n'a pas encore commencé.</p>
---	--	--	--	---

			<p>Dans deux mois uniquement après la signature des contrats, le constat est que la population rurale avait un besoin criant d’être assuré.</p> <p>Par le même processus, l’ISECOM a été retenu pour implémenter l’approche MAFICO qui est une sorte de pilotage d’une micro assurance communautaire pour développer deux produits : micro assurance agricole et micro assurance santé dans 3 communes de Gitega à savoir Makebuko, Bukirasazi et Mutaho. En collaboration IGEBU, 8 pluviomètres ont été installé en complément de deux déjà existant qui avaient été installé par l’ISECOM/MAFICO. 20 utilisateurs ont été formés et les relevés continus. Des séances de formations sensibilisation ont été conduites sur l’approche de micro-assurance sociale et la mobilisation pour adhésion. Par voie de consequence, 9600 personnes se sont fait inscrire, 7366 se sont déjà regroupées en 179 groupements mutualistes MAFICO et inscrits aux listes des membres engagés à participer au projet de micro-assurance agricole. Des formations ont été organisées sur le système</p>	
--	--	--	---	--



		<p>de collecte, gestion des primes ainsi que l'indemnisation en cas de besoin.</p> <p>Activité 312 : Elaborer le manuel de procédures du Fonds</p> <p>Activités 313 : Organiser un atelier sectoriel de validation des paramètres du Fonds</p> <p>314. Lancer des appels à propositions auprès des IMF et autres acteurs</p>	<p>de collecte, gestion des primes ainsi que l'indemnisation en cas de besoin.</p> <p>Activité 312 : un manuel a été élaboré</p> <p>Activité 313 : pas fait</p> <p>Idem</p>	<p>313 n'a pas été fait car il y avait eu confusion comme quoi , le manuel devrait être validé par l'Ambassade. Des que ca était clarifié, le processus a avancé</p> <p>A part les deux appels lancés pour les adaptations des produits assuranciers existants et l'approche MAFICO, les autres appels d'offre n'ont pas eu lieu du fait qu'il y avait des discussions autour du</p>
--	--	--	---	--

		<p>315. Analyser et sélectionner les requêtes d'appui financier</p> <p>316. Elaborer et signer les accords de contribution avec les organisations bénéficiaires</p> <p>317. Effectuer le suivi des décaissements du Fonds</p>	<p>Idem</p> <p>Idem</p> <p>Idem</p>	manuel.
	<p><i>Extrant 320 :Les innovations financées sont appuyées, suivies, évaluées et mises à l'échelle</i></p>	<p>Activité 321 Accompagner et faire le suivi des expérimentations innovantes</p>	Idem	idem

		Activité 322.Procéder à l'évaluation des expérimentations et planifier leur mise à l'échelle	Idem	Idem
		Activité 323.Produire des rapports d'avancement sur les initiatives financées	Idem	Idem
<b>RI400.</b> Participation accrue des acteurs institutionnels aux efforts d'inclusion financière rurale	- Extrait 410 – Les clientèles bancables sont mises en relation avec les IMF à travers des programmes d'éducation financière ciblés	Activité 411 : Développer les modules d'éducation financière. « Fin Coach »	Activité 411 : Module finalisé. Il a été utilisé en phase pilote dans la province de Gitega, 1278 personnes ont été formées (pour la plupart chefs de ménage ou leurs épouses  -	Il reste la connections entre les membres des groupes organisé comme les G50 aux IMF via la plateforme UMVA. C'est l'étape des discussions entre AUXFIN et IMF qui suit.  Processus de finaliser le développement du premier module a pris beaucoup de temps. AUXFIN a connu des

				défis de la technologie. Mais quand même c été résolu
	-	Activité 412 : Identifier l'institution partenaire pour la diffusion d'un module adapté aux MPER	Activité 412 : fait	On est à l'étape de la contractualisation
	-	Activité 413 : Adapter un module d'éducation financière adapté au MPER et Réaliser une formation de formateurs pour les agents et les certifier	Pas fait	
	-	Activité 414 : Diffuser les modules d'éducation financière aux groupes cibles	Pas fait	Idem

	-	Activité 415 : Assurer la supervision et le suivi de la diffusion	Pas fait	Idem
	<i>- Extrait 420 Les capacités des acteurs sur les bonnes pratiques de finance rurale sont renforcée</i>	Activité 421 Appuyer le RIM dans le transfert des produits et services financiers ruraux aux IMF non-Partenaires	Pas fait	Le projet est encore a la phase de développement, adaptation des produits financiers à partager.
	-	Activité 422 Organiser des visites d'échanges et des visites de familiarisation	Pas fait	Idem
	-			

## V. Mise à jour de la matrice des risques du projet et les nouvelles mesures d'atténuation

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 (par exemple secrétaire permanent, DG et le point focal de la BRB.
Risques, aléas et spécificités du crédit agricole ;	Difficultés voire le non-remboursement des crédits agricoles contractés	Important	Moyenne	Développer des fiches techniques sur les filières
Pauvreté freine l'inclusion financière	Le manque de moyens financiers freine l'inclusion financière	Important	Moyenne	Cibler les populations actives ayant des revenus monétaires
Manque de connaissances financières / peur des IMF	Le manque de connaissance sur mes IMF ou méconnaissance de leur fonctionnement fait que les populations aient peur et hésitent à adhérer dans aux IMF	Important	Forte	Délivrer des programmes d'éducation financière ciblés
<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	Développer des canaux de distribution de proximité y compris la finance digitale ;
Faible gouvernance des OP	Mauvaise gestion des crédits reçus, détournement des fonds par les comités de gestion	Important	Forte	Développer un outil d'évaluation de la maturité des OP et effectuer des visites de suivi sur le terrain
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	Intégrer des programmes d'éducation financière et de communication sur les conditions du crédit
Cybercriminalité en finance digitale ;	Augmente le risque de perte de données et de fonds investis	Important	Forte	Renforcer les capacités des partenaires



## VI. Leçons apprises

- L'accompagnement des agents de crédit des IMF par un agronome financier dans le processus de gestion des crédits contribue efficacement à la professionnalisation du financement agricole, ainsi qu'un suivi rapproché des clients et au remboursement des crédits à temps. Ce qui renforce les relations d'affaires entre les IMF et les clients agricoles ;
- L'encadrement de proximité, l'utilisation des outils adaptés comme A-CAT, VSLA, réduit l'inquiétude des IMF sur le risque s'il n'y ait pas de perturbation climatique.
- De petites nouvelles chaînes de valeur sont aussi porteuses d'affaires pour ces institutions comme Tomate, Mais, Oignon, Amarante ; ce qui contribue à diversifier les chaînes de valeur à financer, et par conséquent à l'adaptation des agriculteurs au changement climatique et la résilience face aux chocs économiques.
- La chaîne de valeur amarante est appréciée par les IMF par suite de sa durée de vie de cette culture contrairement à leurs premières impressions ;
- Le suivi de proximité des agents des IMF a ouvert les horizons des IMF pour intensifier leurs affaires en financement agricole.

## VII. Lien entre le progrès programmatique et le rapport financier

Le budget de l'année 2022 était de **1.394.814 Euros**. Le budget consommé est de **699.883 Euros** soit 50% du budget annuel. Les opérations ont coûté 72% et les activités ont consommé 42%. Globalement, le taux de consommation du budget en lien avec les activités est faible (50%) en raison des défis ci-hauts cités qui ont réduit la durée de mise en œuvre des activités de 12 à 7 mois puisque les activités ont commencé avec la signature du protocole de collaboration avec le ministère des finances, du budget et de la planification économique intervenu en juillet 2022. Pour rattraper le retard, l'équipe du projet en collaboration avec les partenaires, s'est beaucoup focalisé sur la mise à l'échelle des produits financiers existants.

La planification pour 2023 a tenu en compte de nouveaux produits financiers à développer tout en mettant l'accent sur la population cible du projet.

### **VIII. Conclusion et perspectives**

Comme dit ci-haut, cette période de rapportage, le projet s'est focalisé sur les mises à l'échelle des produits financiers existants, l'identification de nouvelles opportunités de développement des produits financiers ainsi que quelques adaptations. L'année qui commence en mars 2023, le projet se concentra surtout sur le développement de nouveaux produits adaptés aux chaînes de valeur de PADANE, (Amarante, Patchouli, Tourne sole, Lait, Poule et Œuf,...), tout en continuant à mettre à l'échelle les produits financiers et assuranciers existants en faveur de la population cible du projet.

Pour récupérer le retard enregistré, trois nouvelles IMF seront recrutées comme partenaire de mise en œuvre du projet. De même une IMF moins performante sera exclue des partenaires du projet. En tout, le projet commencera l'année 2023/2024 avec 12 IMF partenaires, 2 compagnies d'assurance ainsi qu'un partenaire de mise en œuvre de la micro-assurance communautaire. Le fond d'innovation sera activé avec le début 2023-2024.

Permettront en conclusion que les résultats atteints sont satisfaisants vu le contexte de mise en œuvre du projet et que les stratégies développer pour accélérer et rattraper le retard permettrons de réaliser les indicateurs du projet

Le tableau suivant montre la reparticipions des chaînes de valeur aux IMF et par zone d'intervention.

**IX. Annexes : Photos de quelques activités de terrain**

**1. Accompagnement des partenaires sur la finance agricole**



Récolte de pomme de terre pour la coopérative DUFATANE MUNDA de RUSAKA et cliente de TWITEZIMBERE MF.



## 2. Ateliers de connexion des coopératives aux IMF





**Atelier de facilitation de connexion des coopératives et VICOBA, VSLA encadrés par PADANE et les IMF partenaires de Cordaid.**





**Appui et accompagnement sur terrain des agents de crédit de TWITEZIMBERE par un agronome financier**



**Visite sur terrain des clients finances par TWITEZIMBERE en commune MUKIKE avec un agent de ni AKARAVYO pour échanger sur la facilité de transaction**





**Visite d'accompagnement de RECECA / Financement du maïs à la coopérative de MUZYE /Bukemba**





**Groupes solidaires en cours de constitution au marché de Bugendana/Hauge family**

### **3. Education financière avec les FinCoach**



**Formation des formateurs (Activeurs) sur le module d'Education financière FINCOACH à Gitega**



#### **1. RUVUMURA1, Nyakero de Bugendana**



5.