

EVALUATION DES APPROCHES ET CAPITALISATION DES APPRENTISSAGES



PROJET D'APPUI À LA VALORISATION DES PRODUITS AGRICOLES ET À LA PROMOTION DE L'ARTISANAT DANS LES PROVINCES DE MAKAMBA ET RUTANA (PROVAPA – TUGWIZAKAZI)

PAR MPETEYE JEAN BAPTISTE, CONSULTANT AGRO-SOCIO-ECONOMISTE &
NDAYIKENGURUKIYE SALOMON, CONSULTANT SOCIO-ECONOMISTE



Ce travail a été réalisé avec l'aide financière de l'Union européenne. Toutefois, il reste sous la seule responsabilité de ses auteurs. L'utilisateur devrait faire sa propre évaluation quant à la pertinence de toute déclaration, argumentation, technique expérimentale ou méthode décrite dans ce travail.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	6
SIGLES ET ABREVIATIONS	7
RESUME EXECUTIF	8
01 INTRODUCTION	14
① RAPPEL VOCABULAIRE « CAPITALISATION »	15
② PRÉSENTATION DU PROJET	16
③ OBJECTIFS ET RÉSULTATS ATTENDUS DE CETTE ÉTUDE DE CAPITALISATION	17
④ APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE ADOPTÉE	17
⑤ LIMITE DE L'ÉTUDE	19
02 IDENTIFICATION DE L'EXPÉRIENCE, LES REALISATIONS, LES RÉSULTATS ET LES IMPACTS	20
① IDENTIFICATION DE L'EXPÉRIENCE VÉCUE PAR LES PARTIES PRENANTES	21
1. Introduction	21
2. Pertinence et cohérence du projet	21
3. Principales approches utilisées par le projet	22
1. Approche 1 : Stratégie d'identification des zones de concentration, des filières prioritaires et des bénéficiaires	23
2. Approche 2 : Structuration des bénéficiaires en GPC	23
3. Approche 3 : Vulgarisation/ sensibilisation	24
4. Approche 4 : « Recheptelisation »	24
5. Approche 5 : Choix des AGR non agricoles	25
6. Approche 6 : Identification et validation des filières artisanales	26
7. Approche 7 : Identification et validation des Unités de Transformation–UT des produits agricoles	26
② APERÇU SUR LES RÉALISATIONS DU PROJET PROVAPA-TUGWIZAKAZI	27
Conclusion partielle	30
③ APERÇU SUR LES PRINCIPAUX INDICATEURS DE RÉSULTATS DU PROJET PROVAPA-TUGWIZAKAZI	31
Conclusion partielle	34
④ APERÇU SUR LES PRINCIPAUX INDICATEURS DE RÉSULTATS DU PROJET PROVAPA-TUGWIZAKAZI	35

(V)	TYPES D'APPUI DE BASE POUR CHAQUE MÉTIER / FILIÈRE	43
	1. Filière Apiculture/ GPC de 15 membres dans un groupement	43
	2. Filière Vannerie/ GPC de 15 membres dans un groupement	44
	3. Filière Forge/GPC de 5 membres dans un atelier	45
	4. Filière Mécanique/ Atelier d'un GPC de 5 membres dans un atelier	46
	5. Filière Couture/1 GPC de 5 membres dans un atelier de couture	48
	6. Filière Menuiserie/1 GPC de 5 membres dans un atelier	49
	7. AGRENA (Petit commerce, couture*, salon de coiffure**, Boulangerie, Restaurant)	50
	8. Filière Soudure/1 GPC de 5 membres soudeurs	51
	9. Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage. (Individuel)*	52
	10. Multiplication des semences (Un semencier devait avoir au minimum 2 ha en année)	53
	11. Unité de transformation de Jus d'ananas (PEACE)	54
	Conclusion partielle	54
	12. Prise en compte des thèmes transversaux	55
(VI)	PRINCIPAUX IMPACTS GÉNÉRAUX INHÉRENTS DES APPROCHES UTILISÉES PAR PROVAPA -TUGWIZAKAZI	56
	1. Approche 1 : Stratégie d'identification des zones de concentration, des filières prioritaires et des bénéficiaires	56
	2. Approche 2 : Structuration des bénéficiaires en GPC	57
	3. Approche 3 : Vulgarisation/ sensibilisation	59
	4. Approche 4 : « Recheptelisation »	59
	5. Approche 5 : Choix des AGR non agricoles	59
	6. Approche 6 : Identification et validation des filières artisanales	59
	7. Approche 7 : Identification et validation des Unités de Transformation–UT des produits agricoles	59
	8. Impact environnemental	60
	9. Synthèse des impacts globaux du PROVAPA –TUGWIZAKAZI	61
(VII)	APERÇU SUR LES IMPACTS SPÉCIFIQUES « MAJEURS » DU PROJET	62
	1. Exposé des Etudes de cas	62
	Etude de cas n°1 : « Boutique d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE) »	62
	Etude de cas n°2 : « Entrepreneur semencier »	66
	Etude de cas n°3 : Association des « Apiculteurs-Wanzuki »	69
	Etude de cas n°4 : « Membre d'un GPC Agricole »	72
	Etude de cas n°5 : AGRENA « Salon de Coiffure »	75
	Conclusion partielle	78
03	ANALYSE ET PRODUCTION DES CONNAISSANCES A PARTAGER	80
(I)	INTRODUCTION	81
(II)	ANALYSE DES FACTEURS DE SUCCÈS SUR LES DIFFÉRENTES APPROCHES	81
	Conclusion partielle	83
(III)	ANALYSE DES FACTEURS D'ÉCHECS SUR LES DIFFÉRENTES APPROCHES	85
	Conclusion partielle	87
(IV)	CONCLUSIONS SUR LES APPRENTISSAGES	89

04	PRINCIPALES RECOMMANDATIONS STRATEGIQUES POUR AMÉLIORER LE PROCESSUS DE MISE EN ŒUVRE, DE DURABILITE ET POUR UNE MISE A L'ECHELLE DES ACQUIS DU PROJET PROVAPA-TUGWIZAKAZI	94
①	INTRODUCTION	95
②	CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES	95
③	LES OPTIONS D'AMÉLIORATION DU PROCESSUS DE MISE EN ŒUVRE DU PROVAPA-TUGWIZAKAZI	96
	Conclusion partielle pour l'ensemble des approches	98
④	LES STRATÉGIES DE PÉRENNISATION ET PERSPECTIVES DE MISE À L'ÉCHELLE DES ACQUIS DU PROVAPA-TUGWIZAKAZI	99
	Conclusion générale	100
05	CONCLUSION GÉNÉRALE	102
	ANNEXES	106
	ANNEXE 1 : TDRS	107
	ANNEXE 2 : PV DES ÉCHANGES SUR SKYPE DANS LE CADRE DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT DES CONSULTANTS EN CHARGE DE LA CAPITALISATION DU PROJET PROVAPA-TUGWIZAKAZI	108
	ANNEXE 3 : OUTIL MÉTHODOLOGIQUE D'ANIMATION DES ATELIERS FOCUS GROUP DE DISCUSSION (FGD)	109
	ANNEXE 4 : PLAN DE COLLECTE DES DONNÉES	113
	ANNEXE 5 : CRITÈRES DE CHOIX PAR APPROCHE	116

REMERCIEMENTS

La mission de consultance tient à présenter ses vifs remerciements à l'endroit de Louvain Coopération (LC) au Burundi pour la confiance investie aux consultants en lui confiant une étude d'une aussi si grande envergure. Ses remerciements sont également présentés à la coordination du Projet d'Appui à la Valorisation des Produits Agricoles et à la Promotion de l'Artisanat (PROVAPA-TUGWIZAKAZI), aux staffs des organisations partenaires de mise en œuvre (ici Centre Universitaire de Formation et de Recherche en Entrepreneuriat-CUFORE et Formation Pour le Développement-FODEV) qui n'ont ménagé aucun effort pour faciliter la tâche aux consultants. Une mention spéciale est accordée à Leonidas MBANZAMIHIGO (Directeur National de Louvain Coopération-DN), Eugène HATEGEKIMANA (Assistant au Chargé de Programme Burundi de Louvain Coopération), Fabrice NIYONIZIGIYE (Chef de Projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI de Louvain Coopération) et Yves IGIRANEZA (adjoint au chef de projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI pour CUFORE) pour leurs contributions multiformes dans la compréhension du mandat, la conception de l'étude, leurs orientations et accompagnements sur terrain et leurs analyses.

Les remerciements s'étendent aux administratifs aux différents échelons pour leur accueil chaleureux et pour leur appréciation constructive et objective sur la mise en œuvre du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI et sur les améliorations à faire dans le futur.

Je tiens également à adresser mes vifs remerciements à toutes les personnes rencontrées et plus particulièrement les bénéficiaires directs et indirects des interventions du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI qui ont accepté de prendre sur leur temps, pour nous expliquer leurs contributions, exprimer leurs points de vue sur les réalisations et nous faire part de leurs expériences et de leurs attentes.

Nous espérons que les leçons tirées de la mise en œuvre du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI et les recommandations ouvriront de nouvelles perspectives pour les projets/programmes en cours et en avenir au profit des ménages ruraux (agricultrices et agriculteurs) burundais en général et des provinces d'interventions en particulier.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AC	Animateur Communautaire
ACSA	Agent Communautaire de Santé Animale
AE	Animateur Endogène
AGR	Activités Génératrices de Revenus
AGRENA	Activité Génératrice de Revenu Non Agricole
AVEC	Association Villageoise d'Epargne et de Crédit
AVIAE	Association des Vendeurs d'Intrants d'Agri-Elevage
BBN	Bureau Burundais de Normalisation
BIAE	Boutique d'Intrants Agricoles et d'Elevage
BPEAE	Bureau Provincial de l'Environnement, Agriculture et Elevage
CCDC	Comité Communal de Développement Communautaire
CEM	Centre d'Enseignement des Métiers
CNTA	Centre National de Transformation Agro-alimentaire
COPROSEBU	Collectif des Producteurs de Semences du Burundi
CUFORE	Centre Universitaire de Formation et de Recherche en Entrepreneuriat
DRCI	Délais de Récupération du Capital Investi
DN	Directeur National
EFI	Exploitation Familiale Intégrée
ETRAMA	Entreprise de Transformation du Manioc
EPS	Entrepreneurs Semenciers
FODEV	Formation pour le Développement
FAO	Food Agriculture Organization
FG	Focus Group
FODEV	Formation Pour le Développement
GAR	Gestion Axée sur les Résultats
GPC	Groupement Pré-Coopératif
IOV	Indicateur Objectivement Vérifiable
IMF	Institution de Micro-finance
ISABU	Institut des Sciences Agronomiques du Burundi
LC	Louvain Coopération pour le Développement
MARP	Méthode Active de Recherche Participative
MINEAGRIE	Ministère de l'Environnement, de l'Agriculture et de l'Elevage
OIE	Outil d'Intégration Environnementale
ONCCS	Office National de Contrôle et de Certification des Semences
ONG	Organisation Non Gouvernemental
OP	Organisation des Producteurs
PEACE	Projet Exemplaire d'Agriculture et du Commerce et d'Elevage
PCDC	Plan Communal de Développement Communautaire
PND	Plan National de Développement
PNIA	Plan National d'Investissement Agricole
PROVAPA	Projet d'Appui à la Valorisation des Produits Agricoles et à la Promotion de l'Artisanat
REGIDESO	Régie de Production et de Distribution d'Eau et d'Electricité
SAE	Sécurité Alimentaire et Economique
SEPO	Succès – Echecs- Potentialités – Obstacles
SILC	Saving and Internal Lending Communities
TAA	Technicien Animateur Agronome
TOC	Theory of Change (Théorie du changement)
TRI	Taux de Rentabilité Interne
UE	Union Européenne
ULBU	Université Lumière de Bujumbura
UT	Unité de Transformation
VAN	Valeur Actualisée Nette

RESUME EXECUTIF

1. Projet, bénéficiaires, zones d'intervention

Le Projet d'Appui à la Valorisation des Produits Agricoles et à la promotion de l'Artisanat dans les provinces de Makamba et Rutana (**PROVAPA – TUGWIZAKAZI** en sigle), était prévu au départ pour 3,5 ans (42 mois) du 1er avril 2016 au 30 septembre 2019 mais l'Union Européenne-EU (bailleur principal) a accordé une prolongation de 10 mois (jusqu'au 31 juillet 2020). Le projet a été mis en œuvre par Louvain Coopération en partenariat avec deux ONGs locales (Centre Universitaire de Formation et de Recherche en Entrepreneuriat-**CUFORE** et Formation Pour le Développement-**FODEV**). Le projet couvre 6 communes (**Nyanza-Lac, Mabanda, Kibago et Kayogoro en province de Makamba et Giharo et Bukemba en province de Rutana**) dont la population totale est estimée à 421.996 habitants.

Le projet avait comme **objectif spécifique** de promouvoir la **croissance économique et l'emploi** à travers l'artisanat et la valorisation des productions du monde rural dans les zones d'intervention. Les actions menées ont porté sur l'atteinte de **quatre résultats** qui sont :

- ▶ **R1.** Les productions et les capacités de négociation (accès aux intrants et commercialisation) des bénéficiaires des **filières appuyées** sont renforcées à travers leurs structurations.
- ▶ **R2.** Les **services de support** à l'agriculture et à l'artisanat sont initiés et renforcés et rendent des services de qualité.
- ▶ **R3.** De petites **unités de transformation** des produits sont installées en vue de renforcer les filières promues ;
- ▶ **R4.** Les **partenaires locaux** sont renforcés et l'expérience acquise dans le projet est capitalisée et diffusée.

Sur le terrain, la supervision générale revient à Louvain Coopération en partenariat avec CUFORE (R2 et R3) et FODEV (R1) qui exécutent le projet. Ceux-ci collaborent étroitement avec les services techniques étatiques (ONCCS, les BPEAE, l'ISABU, CNTA, BBN) et les administrations communales et provinciales. Le public cible était composé de **1.255 agriculteurs** (agri preneurs); **253 artisans** (72 apiculteurs, 9 forgerons, 30 vanniers, 37 menuisiers, 35 mécaniciens, 34 soudeurs et 36 couturiers); **77 promoteurs d'Activités Génératrices de Revenus Non Agricoles** (AGRENA) (10 en couture, 4 en coiffure, 11 dans des petits commerces surtout de fruits et légumes, 17 en boulangerie, 14 en restauration et 21 en brochetterie), **33 multiplicateurs des semences** dont 31 pour les semences de maïs (l'un d'eux est malheureusement décédé) et 2 pour les plants de bananiers, **12 propriétaires des Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage** (BIAE), **47 Agents Communautaires de Santé Animale** (ACSA), **30 jeunes lauréats des Centres d'Enseignement des Métiers** (CEM) et les initiateurs de **11 petites unités de transformation** artisanale des produits agricoles.

Cette dynamique d'actions qui s'appuie sur les **demandes venues de la base** est cohérente avec la dimension de l'action. Perçue comme profondément humaine et équitable, celle-ci a été caractérisée par : **1. une zone d'action réduite** à un petit périmètre géographique (2 collines par commune); **2 des critères objectifs de sélection** des zones/filières/bénéficiaires de toutes les interventions (voir annexe 5); **3 des moyens financiers réduits** impliquant la participation des bénéficiaires (voir système de subvention/crédit + groupes d'épargne et de crédit solidaires), qui, comme ils le déclarent eux-mêmes, sont maintenant « en route vers l'autonomie financière ».

2. Méthodologie utilisée pour cette capitalisation

La méthodologie utilisée pour cette capitalisation trouve son fondement et sa source dans le caractère de l'information recherchée et escomptée par le commanditaire de l'étude. En effet, comme il s'agit d'un travail à concentration qualitative, une **approche participative** de collecte par le biais d'ateliers de type 'Focus Group Discussion' (FGD), animés par l'équipe de capitalisation, a été privilégiée.

3. Approches utilisées par le projet

Sept approches spécifiques ont été utilisées dans le cadre du projet pour (1) identifier les zones de concentration, les filières prioritaires et les bénéficiaires directs, (2) structurer les bénéficiaires en Groupement Pré-Coopératif (GPC), (3) assurer une sensibilisation/vulgarisation de proximité, (4) rendre accessible la fumure organique (re-cheptelisation), (5) choisir des AGR non agricoles, (6) identifier et valider des filières artisanales, (7) identifier et valider des Unités de Transformation des produits agricoles. Toutes ces approches ont été développées pour **professionnaliser** au préalable les bénéficiaires, pour rendre disponible les intrants agricoles et les services d'appui à la valorisation des produits agricoles,... Ces approches sont également soutenues par un processus de **sélection équitable des zones/filières/bénéficiaires** de mise en œuvre et un **système de crédits/subventions/épargne-crédit** responsabilisant les bénéficiaires. La mission de consultance note que toutes ces approches constituent des **bonnes pratiques** car elles permettent ① une collaboration très étroite entre les services étatiques et la société civile, ② au projet de s'aligner avec les besoins de la population et les stratégies sectorielles nationales, ③ un choix des bénéficiaires de manière transparente ④ une meilleure appropriation des actions du projet, ⑤ une assurance de la qualité des services à rendre aux membres et à la communauté, etc.

4. Activités et résultats atteints

A travers l'analyse des divers taux de réalisation, la mission de capitalisation constate que le PROVAPA TUGWIZAKAZI, a réalisé d'**excellents taux d'exécution des activités** au niveau de ses quatre résultats et par conséquent le projet affiche de hautes performances dans l'exécution des travaux planifiés.

Ainsi, sur les 20 indicateurs d'activités du projet, aucun ne présente un taux de réalisation inférieur à 90%, 13 se situent entre 90 et 110% de réalisation (situation normale), 6 se positionnent entre 110 et 200% (excellente exécution) alors que l'indicateur de re-cheptelisation, tellement important pour la fertilité des sols, dépasse les 400%.

L'analyse du niveau des Indicateurs Objectivement Vérifiables (IOV) renseigne à suffisance que les résultats du PROVAPA-TUGWIZAKAZI, ont été dans l'ensemble atteints, pour certains **largement dépassés**. Ainsi, au niveau de l'objectif spécifique, les augmentations obtenues représentent le double, le triple, voire le quadruple de celles prévues :

- **le taux de maisons construites en matériaux durables et électrifiées** est passé de **3 à 9%**, ce qui multiplie par trois l'augmentation de 2% programmée au départ de l'action ;
- **56% des bénéficiaires présentaient une épargne supérieure à 150.000 BIF au début du projet**. Il était prévu que cette proportion passe à 70% mais l'évaluation met en évidence que ce sont, finalement, 90% des bénéficiaires qui ont atteint ce niveau d'épargne **en fin de projet** ;
- il était prévu que le nombre d'équivalents temps plein de l'ensemble des bénéficiaires augmente d'un peu plus de 1.000 unités mais le projet a finalement généré **près de 4.300 nouveaux emplois**.

Et, sur les **21 IOV de résultat**, deux n'ont pas atteint leur valeur cible prévue (l'un d'eux suite à une décision du gouvernement burundais qui a annulé les activités prévues) alors que tous les autres ont **largement dépassé** cette référence, six d'entre eux (rendement du manioc, approvisionnement aux BIAE, prestation de services techniques, taux de BIAE fonctionnels et, accès aux UT et nombre d'expériences capitalisées) dépassant de 100% l'objectif de croissance identifié, ce qui est très encourageant en termes de pérennité des résultats du projet.

Dans leur ensemble, tous les métiers/filières soutenus par le projet (apiculture, vannerie, forge, mécanique, couture, menuiserie, soudure, Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Élevage-BIAE, multiplication de semences, transformation agricole et AGR Non-Agricoles (AGRENA), petit commerce, coiffure, boulangerie et restauration) ont bénéficié du renforcement des capacités des protagonistes et de subventions/crédits, ce qui a engendré d'**importantes améliorations de l'emploi et des revenus** (voir études de cas), permettant ainsi d'accéder à plus de sécurité alimentaire et de **meilleures conditions de vie** (habitat, soins de santé, frais de scolarité des enfants,...).

Un bémol toutefois, les taux de remboursement de certains crédits restent encore faibles : ① 46% pour les plus de 1.000 bénéficiaires du bétail; ② 23% pour les 33 entrepreneurs semenciers; ③ 23% également pour les 77 AGRENA et ④ 7% pour les 11 Unités de Transformation, à l'inverse des remboursements des 12 BIAE (80%) et au sein des 48 groupes d'épargne-crédit solidaires (proche de 100%).

5. Les impacts induits par le projet

L'impact du projet est multiple et se manifeste à travers : ① la génération/augmentation des revenus, ② l'accumulation des biens, ③ la création d'emploi, ④ la vie sociale (incluant une meilleure intégration des femmes et des jeunes) et ⑤ environnementale. Les impacts générés par le projet «PROVAPA-TURWIZAKAZI» sont très satisfaisants comparés à sa durée et son budget d'intervention. Ils se remarquent surtout en termes de **diversification des moyens d'existence** et des dépenses (sécurité alimentaire, diversification des aliments, accès au crédit, scolarisation et soins de santé, ...), **d'investissements** (achat de lopins de terre, cheptel bovin, caprin, porc et ovin, construction/rénovation de l'habitat, diversification des secteurs d'activités, etc.) et de la **vie sociale** (estime de soi, ...).

On notera également :

- ▶ Au niveau **institutionnel**, le projet a contribué à sensibiliser davantage les administrations au niveau local et les services techniques étatiques aux effets de la pauvreté sur le niveau de vie des ménages au quotidien et à les impliquer dans la mise en œuvre de réponses adaptées. Les administrations locales et les services techniques ont vite compris et ont adhéré, et accompagnés le projet dans ce processus.
- ▶ Au niveau de la **professionnalisation et structuration des entrepreneurs**: la stratégie du projet a été orientée vers la professionnalisation des exploitations agricoles de type familiale, la promotion de l'entrepreneuriat agricole, l'éducation financière (épargne-crédit) et la résistance des acquis aux impacts environnementaux,... A travers son approche de structuration, le projet a contribué au renforcement des capacités techniques, organisationnelles et de gestion des petits producteurs qui ont pu augmenter et diversifier leurs productions.
- ▶ Au niveau de la **disponibilité des intrants** : un autre fait marquant est cette disponibilisation des intrants aux petits producteurs qui est souvent accompagnée d'une augmentation de la production et des revenus issus de la vente des excédents.
- ▶ Au niveau de l'**encadrement** (vulgarisation/sensibilisation): la structuration des ménages en GPC et le renforcement des capacités des acteurs «relais» qui sont les animateurs endogènes-AE est une bonne pratique car elle permet la transmission rapide et efficace des messages de vulgarisation des nouveaux apprentissages. L'acquisition et la maîtrise de connaissances

ont constitué des premiers niveaux d'impact. Les applications concrètes ont permis d'étendre les savoir-faire acquis dans la communauté mais aussi de faire des sensibilisations et des encadrements continus. La mise en pratique réussie de ces techniques acquises et les sensibilisations/formations orchestrées par les AE, ont réveillé les communautés à la base, qui elles aussi ont appliqué les techniques. Ainsi, la vulgarisation des bonnes pratiques agricoles comme l'utilisation des semences sélectionnées, la production et l'utilisation de la fumure organique, le renforcement continu de capacités,... ont permis d'améliorer d'une façon spectaculaire les rendements et de développer une agriculture plus respectueuse de l'environnement.

- ▶ Sur le plan **socio-économique**, l'impact du projet s'est traduit par la création d'emplois en milieu rural (les micro-entreprises, les emplois au niveau des exploitations agricoles). Les résultats obtenus avec les différentes approches ont permis aux ménages bénéficiaires de créer des emplois d'ouvriers agricoles, aidant ainsi les plus vulnérables (rapatriés, femmes, jeunes,) qui en ont bénéficié à accéder eux-aussi aux facteurs de production. Certains s'engagent dans les AGR hors agriculture comme le petit commerce, la transformation,...
- ▶ Au niveau **environnemental**, pour des ménages appuyés, le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, en utilisant l'Outil d'Intégration Environnementale (OIE) Producteur/Productrice, a contribué à sensibiliser les bénéficiaires aux effets de la dégradation des ressources naturelles due aux mauvaises pratiques agricoles et de transformation mais également à les impliquer davantage dans la recherche de solutions. Les ménages ont vite compris et adhéré à la démarche, commençant petit à petit à appliquer les bonnes pratiques environnementales (courbes de niveau garnies de haies vives, agroforesterie, élevage en stabulation, collecte/traitement des déchets, reforestation, économie d'énergie, valorisation des sous-produits,...). Pour l'heure, plusieurs succès se remarquent sur le terrain : ① Les producteurs savent identifier eux-mêmes la plupart des effets réciproques entre l'environnement et leurs activités, ② L'approche OIE intéresse les producteurs parce qu'ils découvrent certains effets négatifs ou positifs de leurs activités qu'ils ne connaissaient pas et ③ u fait de l'application de l'OIE, les producteurs se sentent valorisés.
- ▶ En termes de **genre**: le projet a fait la promotion du genre, surtout dans GPCs agricoles (sur 1.255 producteurs simples appuyés, 293 sont des femmes) et dans les AGRENA (sur 77 AGRENA, 49 sont des femmes), les femmes occupant des postes à responsabilité.
- ▶ Au niveau de **l'intégration des jeunes** (entre 18 et 35 ans): il y avait ① 65 jeunes sur 77 initiateurs d'AGRENA; ② 7 jeunes sur 11 initiateurs des UT; ③ 30 jeunes sur 37 menuisiers et ④ tous les couturiers (36), les mécaniciens (35) et lauréats (30) des Centres d'Enseignement des Métiers (CEM) étaient des jeunes.

6. Les principaux succès, échecs et apprentissages

Comme l'analyse d'impact l'a montré, la mission de capitalisation note que le projet a enregistré beaucoup de succès évidents. Les facteurs liés aux approches d'intervention ont contribué aux succès du projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI». Cependant, l'étude note aussi **un certain nombre d'insuffisances** comme : (en interne) la durée courte d'intervention, le faible taux en terme de zone de couverture, la pérennisation des acquis qui demeure une source de préoccupation (manque d'infrastructures pour le séchage et le stockage, la formalisation des GPC en coopératives, etc.); (pour les facteurs externes) des approches différentes des autres intervenants qui utilisent les dons alors que le PROVAPA donnait des crédits subventionnés (remboursables à 50 %), l'attachement à la gratuité de certains bénéficiaires, les aléas climatiques et différents caprices de la nature, la pression des maladies et ravageurs sur les cultures...

Néanmoins, la mission de capitalisation note que le projet « PROVAPA-TUGWIZAKAZI » a connu **plus de succès que d'échecs**. Ceci est donc le résultat de l'efficacité et de l'efficience des approches de mise en œuvre qui ont été développées par l'équipe du projet. Le projet est venu répondre aux besoins exprimés par la population y compris l'administration locale.

Le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, de par ses multiples approches, a été **riche en enseignements**. De l'analyse du processus de conception et développement des initiatives menées, se dégagent les principales leçons apprises développées dans le rapport de capitalisation : ① bonne collaboration avec l'administration locale ; ② importance du diagnostic initial ; ③ qualité de l'approche participative, vulgarisante, responsabilisante (équilibre crédit/subvention), valorisante et partenariale ; ④ ciblage et sélection équitable des zones/filières/bénéficiaires (voir critères en annexe 5) et ⑤ appuis multiformes.

7. Les recommandations d'amélioration et de pérennisation

Compte tenu que le projet a agi sur les besoins cruciaux de la population, la durabilité des actions demeure un défi à relever pour pérenniser les acquis enregistrés sur le moyen et le long terme. Cela demande un temps d'appropriation et un accompagnement étroit et régulier, tant des acteurs publics (administrations locales, services techniques, ...), que des partenaires. C'est dans ce cadre que la mission de capitalisation présente aux partenaires mais également à leur bailleur, l'UE, des **recommandations d'amélioration, de pérennisation et de mise à échelle**. Les principales étant :

- ▶ Remboursement des **crédits 'subventionnés'** : les contrats de remboursement du crédit « subventionné » doivent être non seulement contresignés par les acteurs de développement (GPC, administrations) comme c'est le cas aujourd'hui, mais également doivent contenir des articles et des mesures 'contraignants' qui autorisent ces derniers à procéder à des remboursements forcés. Et, à la stratégie actuelle de « signature conjointe » des contrats par l'administration et le GPC d'origine, il faut enrichir le système par un remboursement solidaire à l'intérieur du GPC ;
- ▶ Mettre en place des mécanismes institutionnels « formalisés » de **sortie** : l'expérience a démontré que l'implication des services techniques étatiques et les administrations à l'échelon local sont nécessaires à la réussite du projet mais surtout à l'appropriation des acquis et à l'extension des bonnes pratiques et les leçons apprises ;
- ▶ Renforcer les **synergies** déjà amorcées entre les différentes initiatives des bénéficiaires du projet PROVAPA-TURWIZAKAZI (BIAE, Multiplicateurs des semences, GPC, AGRENA et Artisanat) pour faciliter et garantir l'écoulement des produits.
- ▶ Continuer d'aborder les actions économiques collectives sur le principe d'un **apport en capital des membres** : cela afin de favoriser un contrôle social et une appropriation par les bases, et aussi afin de rompre avec un certain attentisme des GPC et leurs membres ;
- ▶ **Poursuivre et étendre l'action** : vu les résultats très positifs enregistrés, le projet et son bailleur devraient prendre l'initiative du passage à l'échelle de l'expérience à travers la consolidation des acquis actuels et l'extension de la zone d'intervention afin d'intensifier la transformation socio-économique au sud du Burundi et d'en accroître le nombre de participants.

01

Introduction





Rappel vocabulaire « Capitalisation »

Il existe plusieurs définitions de la capitalisation d'expériences. La plus évocatrice est celle de Pierre de Zutter (1994): «*La capitalisation c'est transformer le savoir en connaissance partageable. Capitaliser consiste à valoriser ce que l'on sait faire, à théoriser les savoir-faire pour ne pas les perdre, à transformer la connaissance tacite en connaissance explicite et à modéliser les savoirs pour qu'ils soient transposables*».

La capitalisation n'est donc pas une simple compilation d'informations, mais plus une action construite de la collecte et l'analyse des connaissances et des nouveaux savoirs sur les pratiques développées au cours d'une expérience donnée. Dans le cas présent, il s'agit plus spécifiquement de ce que l'ONG LC et ses Partenaires (CUFORE & FODEV) a pu faire concrètement avec et aux côtés des initiatives mixtes qu'elle a pu accompagner dans le cadre du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI.

La capitalisation d'expériences diffère de l'évaluation qui mobilise principalement des sources d'informations liées au projet à évaluer («on évalue les résultats») et n'est pas sujette à une diffusion au-delà des acteurs et actrices, des parties prenantes. Quant à la capitalisation, elle vise des résultats qui peuvent être généralisables et faire l'objet d'une large communication («on capitalise les expériences»). L'ONG LC se situe donc plus dans une approche de «transférabilité» c'est-à-dire de partage afin de faciliter l'appropriation de bonnes leçons par d'autres. Dans un processus de capitalisation d'expériences, les acteurs et les actrices du projet doivent transformer leurs savoirs individuels et collectifs (institutionnels) en un capital pouvant être utilisé dans d'autres projets dans le futur. Cette capitalisation est donc tournée vers l'avenir dans une volonté de changement de pratiques collectives et individuelles.

En capitalisant les savoirs issus de l'expérience, l'organisation se dote d'une connaissance sur les bonnes pratiques qui pourront être investis dans des orientations stratégiques, des approches conceptuelles ou des activités opérationnelles dans le cadre de nouveaux projets.

La capitalisation d'expériences est donc un processus d'apprentissage qui s'inscrit dans une démarche de changement. Elle peut être individuelle ou collective avec pour principaux contenus les aspects suivants:

- ▶ Ses extrants (output) sont des leçons apprises en analysant les bonnes pratiques;
- ▶ Ses effets attendus (outcome) sont des amorces de changements;
- ▶ Sa finalité vise à modifier les pratiques.

De manière plus opérationnelle: «*capitaliser, c'est se donner les moyens de valoriser ce que l'on sait faire et éviter de perdre son savoir (...). C'est donc faire passer des savoirs implicites (puisque je fais, je sais faire) à une forme explicite (je sais faire et je peux expliquer comment je fais). Ce savoir sert d'abord à ceux qui l'on produit. Il peut ensuite être diffusé à des tiers si cela est souhaité*». En capitalisant, on tire parti de la richesse de son expérience et de son savoir-faire dans la mise en œuvre de ses projets. On analyse ainsi la manière dont on met en œuvre ses activités pour en tirer des leçons en termes de pratiques à reproduire ou au contraire à éviter en vue d'améliorer la qualité et l'efficacité de ses actions à venir.



Présentation du projet

Le projet, prévu pour 3,5 ans (42 mois), a démarré le 1er avril 2016 et donc la fin était prévue au 30 septembre 2019 et l'UE a accordé une prolongation de 10 mois (jusqu'au 31 juillet 2020). En dessous, la fiche synthétique du Projet, sa finalité, sa zone d'intervention, son public cible et résultats attendus.

→ Tableau 1: Brève présentation du projet³

Projet d'Appui à la Valorisation des Produits Agricoles et à la promotion de l'Artisanat dans les provinces de Makamba et Rutana (PROVAPA – TUGWIZAKAZI en sigle).	
Durée totale de l'action	42 mois en plus de 10 mois d'extension sans coût additionnel = 52 mois
Budget	<ul style="list-style-type: none"> • 996.713,83 Euros: Financement UE (75 %) • 332.237,94 Euros: contribution LC (25 %)
Zone d'intervention	BURUNDI; Province de Makamba (communes de Nyanza-Lac, Mabanda, Kibago et Kayogoro); Province de Rutana (communes de Giharo et Bukemba).
Partenaire(s) principaux	LC (demandeur), COFORE & FODEV
Groupe(s) cible(s)	1.255 agriculteurs (agri preneurs); 253 artisans (72 apiculteurs, 9 forgerons, 30 vanniers, 37 menuisiers, 35 mécaniciens, 34 soudeurs et 36 couturiers); 77 promoteurs d'Activités Génératrices de Revenus Non Agricoles (AGRENA) (10 couture, 4 coiffure, 11 petits commerces surtout de fruits et légumes, 17 boulangerie, 14 restauration et 21 brochetterie), 33 multiplicateurs des semences dont 31 pour les semences de maïs (l'un d'eux est malheureusement décédé) et 2 pour les plants de bananiers, 12 propriétaires des Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE), 47 Agents Communautaires de Santé Animale (ACSA), 30 jeunes lauréats des Centres d'Enseignement des Métiers (CEM) et les initiateurs de 11 petites unités de transformation artisanale des produits agricoles.
Bénéficiaires finaux	La population des 6 communes (Nyanza-Lac, Mabanda, Kibago et Kayogoro en province de Makamba et Giharo et Bukemba en province de Rutana) estimée à 421.996 habitants.
Finalité (Impact)/OG	Contribuer à la croissance économique et à la création d'emploi dans les deux provinces d'intervention.
Effets directs (Outcome) / OS	Promouvoir la croissance économique et l'emploi à travers l'artisanat et la valorisation des productions du monde rural dans les zones d'intervention.
Résultats attendus (Output) ⁴	R1: Les productions et les capacités de négociation (accès aux intrants et commercialisation) des bénéficiaires des filières appuyées sont renforcées à travers leurs structurations. R2: Les services de support à l'agriculture et à l'artisanat sont initiés et renforcés et rendent des services de qualité. R3: De petites unités de transformation des produits sont installés en vue de renforcer les filières promues; R4: Les partenaires locaux sont renforcés et l'expérience acquise dans le projet est capitalisée et diffusée.

NB: Signalons que la valeur de l'Euro par rapport au BIF à la rédaction du rapport (1 Euro=2.084 BIF).

³ Les éléments présentés dans ce tableau correspondent au cadre logique actualisé validé par l'UE en décembre 2016 et non au Document Technique et Financier initial.

⁴ Cette structure correspond bien au CL revu et validé par l'UE.



Objectifs et résultats attendus de cette étude de capitalisation

L'objectif de cet exercice de capitalisation est d'identifier et de documenter les leçons apprises à partir des grands succès, les échecs, les difficultés et les contraintes rencontrés au cours de la mise en œuvre du projet. Et de proposer les stratégies à adopter dans le futur pour une mise à l'échelle des actions. En fin, ce travail devra aboutir à la conception de nouvelles approches d'intervention qui pourraient être utilisées par les 3 partenaires (CUFORE, FODEV et LC) dans d'autres projets similaires.

Plusieurs résultats ont été atteints à travers cet exercice de capitalisation. Ils répondent aux attentes prioritaires et aux livrables attendus de la mission. Les détails sur les objectifs, la méthodologie et les résultats attendus de cet exercice de capitalisation sont consignés dans les TdRs repris à l'annexe 1.



Approche méthodologique adoptée

La méthodologie utilisée trouve son fondement et sa source dans le caractère de l'information recherchée et escomptée par le commanditaire de l'étude. En effet, L'objet de la capitalisation du projet « PROVAPA TUGWIZAKAZI » porte sur l'analyse des expériences menées par acteurs engagés, et ce à partir de l'examen des principaux thèmes suivants :

- ▶ La description des activités entreprises dans le cadre des initiatives menées.
- ▶ L'identification des principales réalisations et leurs effets et impacts induits.
- ▶ L'identification des facteurs de réussite et d'échecs.
- ▶ Les leçons à tirer.
- ▶ Les recommandations d'amélioration et les perspectives de mise à l'échelle.

Cette consultation a été une démarche hautement consultative et participative déroulée sous la supervision de la coordination du projet. La méthodologie utilisée pour produire ce rapport et traitée dans cette section a été l'aboutissement de divers échanges et entretiens à différents niveaux. Elle s'est aussi reposée sur la consultation auprès des partenaires opérationnels, des communautés bénéficiaires du projet, des administrations locales et des services techniques étatiques du ressort. En résumé, il s'agit d'un exercice participatif et inclusif.

La compréhension de la mission et la méthodologie définitive ont fait l'objet du premier livrable produit par les consultants. Le Procès-verbal (PV-cf. Annexe 2) produit et sa validation a ensuite permis de poursuivre les autres activités de la mission.

En résumé, la démarche comprenait :

1. La revue documentaire du projet. Elle est portée sur les concepts clés de l'intitulé de la consultation, pour les clarifications conceptuelles et surtout sur l'essentiel des documents produits en lien direct avec le projet. Elle a permis d'identifier déjà les premières ébauches de thématiques à capitaliser et d'autres inputs de base pour la conception des outils de collecte, de traitement des informations ainsi que le format à donner au rapport.
2. Atelier d'ouverture de la mission de capitalisation. Afin d'amorcer ce processus, un atelier focus group (FG) a réuni des représentants de différentes catégories de parties prenantes (équipe technique du projet, les équipes multi-acteurs du projet tels les services techniques étatiques,

les administrations communales de la zone du projet, les bénéficiaires, etc.) afin de recueillir les différentes perceptions liées à la mise en œuvre du projet et d'analyser les points forts/succès et les points faibles/échecs des approches développées, l'ébauche d'impact sur les bénéficiaires, les leçons déjà prévisibles,... (voir annexe 3 méthodologie suivie).

- 3.** Des entretiens structurés et non-structurés, des séances de brainstorming en focus group (FG) ou individuels (voir en annexe 4 : plan de collecte des données). La technique des changements les plus significatifs a été mise à profit lors de ces entretiens et séances de brainstorming en vue de bien cerner les leçons apprises et les valeurs ajoutées communautaires du projet (voir annexe 3 méthodologie suivie).
- 4.** Sur tout le parcours de la mission de consultation, une attention spéciale a été accordée à des thèmes transversaux, notamment le genre (c'est-à-dire, ce que les femmes, les jeunes et les hommes comprennent, ont appris et ont vécu du projet) et d'autres tels la sécurité alimentaire, l'environnement et l'intégration communautaire qui ont été tant souhaités par Louvain Coopération au Développement.
- 5.** Les entretiens et les séances de brainstorming ont été réalisés à l'aide de guides pré-élaborés et l'outil du SEPO analysis (voir annexe 3 méthodologie suivie).
- 6.** Des visites de terrain ont été organisées dans le double objectif de prendre contact avec les réalisations, mais aussi de réaliser des entretiens informels avec des bénéficiaires in situ, dans la perspective de compléter les entretiens structurés et de réaliser, dans la mesure du possible, 1 ou 2 histoires vraies d'expériences individuelles et personnelles des bénéficiaires avec le projet.
- 7.** Il résulte de cette démarche, et selon qu'il a été entendu avec le commanditaire, outre le PV de démarrage, la production du présent rapport.



Limite de l'étude

Les limites de l'étude portent essentiellement sur

1. Le temps court de l'étude rapproché des termes de référence,
2. Certains acteurs/bénéficiaires n'établissent pas de comptabilité simplifiée régulière de leurs activités, ce qui rend difficile les analyses des consultants.

02

Identification de l'expérience, les réalisations, les résultats et les impacts





Identification de l'expérience vécue par les parties prenantes

1. Introduction

Ce chapitre présente les attributs intrinsèques du projet PROVOPA-TUGWIZAKAZI à travers l'analyse de sa pertinence et cohérence avant d'aborder les 8 approches utilisées. Il met également en évidence les interventions spécifiques faites en faveur des ménages bénéficiaires pour leur donner un nouvel élan afin de booster leur niveau de vie.

La mise en œuvre du projet PROVOPA-TUGWIZAKAZI est réalisée à travers une synergie d'interventions entre LC et 2 partenaires de mise en œuvre (CUFORE et FODEV) choisis sur base de leurs expériences par rapport aux résultats attendus du projet et de leurs assises communautaires.

2. Pertinence et cohérence du projet

Lors des ateliers focus group de discussions, les participants devaient également se prononcer sur leur vision à propos de la pertinence et cohérence du projet. Ci-après, la synthèse des points exprimés par les participants à ce sujet.

On note avant tout que ce projet a été mis en œuvre dans le but d'améliorer durablement la croissance économique des agriculteurs et de créer des emplois durables dans les communautés rurales en particulier pour les jeunes et les femmes. A travers ce projet, les organisations de producteurs « structurées » ont bénéficié d'un renforcement des capacités techniques et d'une facilité à l'accès aux intrants et aux matériels agricoles via les Entrepreneurs Semenciers EPS, des Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE) et les artisans appuyés dans le même cadre.

En réalité, l'objectif spécifique « Promouvoir la croissance économique et l'emploi à travers l'artisanat et la valorisation des productions du monde rural dans les zones d'intervention » est clair et logique, tout comme les activités prescrites pour la réalisation des résultats attendus. La logique d'intervention est appropriée par rapport aux problèmes réels, aux besoins et priorités des groupes cibles ainsi que par rapport au contexte national et local. En effet, le projet PROVOPA-TUGWIZAKAZI se situe dans le continuum des objectifs gouvernementaux et est en cohérence avec les grands axes prioritaires du pays en plus d'être cohérent avec les aspirations locales en matière de développement durable :

- ▶ Au niveau National: le projet PROVOPA-TUGWIZAKAZI s'aligne sur les cadres de planification macroéconomique (Plan National de Développement-PND 2018-2027; Burundi 2025) et sectorielles (Plan National d'Investissement Agricole-PNIA 2012-2017; 2018-2022) en ce sens qu'elle promeut l'autonomisation économique des ménages et la promotion de l'emploi. Au demeurant, l'adoption des bonnes pratiques agricoles diffusées contribue à lever les contraintes liées à la bonne réalisation des programmes 1, 2 et 3 du PNIA: ① Accroissement durable de la production et de la sécurité alimentaire, ② Professionnalisation des producteurs et promotion de l'innovation, ③ Développement des filières et de l'agro-business.
- ▶ Au niveau local, les Plans Communaux de Développement Communautaire (PCDC) des 6 communes d'interventions du projet traduisent les aspirations des groupes cibles à travers les axes stratégiques de développement durable portant sur l'acquisition des intrants agricoles en quantité et en qualité, le renforcement du système d'encadrement agronomique et conseils économiques, le financement du secteur agricole, la création des activités génératrices des revenus (AGR), la promotion des activités artisanales et de transformation des produits agricoles

dans la cadre de leur valorisation,... Ces priorités locales sont toutes prises en compte dans la mise en œuvre du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI.

En plus, à travers la complémentarité de ses approches, le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI répond aux besoins des bénéficiaires en contribuant à résoudre tout au moins partiellement la question liée aux intrants agricoles, l'accès aux revenus et l'accès au financement du secteur agricole. Ainsi, l'investissement fait au niveau des ES, des BIAE et de l'élevage est susceptible de booster la productivité agricole et générer des excédents commercialisables pouvant servir à financer l'achat des parts additionnelles dans les groupements d'épargne et de crédit. Inversement, les agriculteurs affectent directement une partie des revenus et du crédit à l'achat d'intrants agricoles et ainsi adoptent plus facilement les bonnes pratiques mises en évidence par le projet. De même, les autres dynamiques d'inclusion économiques (appuis aux artisans, les AGR Non Agricoles-AGRENA et les Unités de Transformation agricoles-UT) constituent un catalyseur susceptible de mieux valoriser les compétences techniques des agriculteurs et faire fructifier ensuite ces dernières (ici, ces autres initiatives).

Sa cohérence est aussi approuvée à travers la structuration communautaire (orchestrée par le projet) qui avait comme objectifs: **1.** de renforcer les organisations de la société civile burundaise pour qu'elles puissent mieux remplir leurs missions sociales et interagir entre elles et avec les autorités locales; **2.** de promouvoir le mouvement associatif et la cohésion sociale dans une zone qui a connu d'importants déplacements de population vers la Tanzanie et aussi la présence de beaucoup de rapatriés.

3. Principales approches utilisées par le projet

Avant de présenter les sept approches spécifiques du PROVAPA-TUGWIZAKAZI, il convient de mettre en évidence le système de subvention/crédit qui soutient la plupart d'entre-elles :

- ▶ Le porteur d'un projet de micro-entreprise (vendeurs d'intrants agricoles, transformation des produits agricoles, artisans, petits commerces ou autre AGR) devait d'abord investir ou avoir investi dans l'activité. Après la sélection, le porteur de projet élaborait un plan d'affaire incluant ce qu'il avait déjà investi et le projet décidait sur quoi il allait l'appuyer et les investissements supplémentaires que le porteur devait ajouter lui-même. Une convention d'appui et de remboursement (à 50% du montant investi par le projet) était signée entre l'entrepreneur, le projet à travers le partenaire (CUFORE ou FODEV) et l'administration locale;
- ▶ Pour les entrepreneurs semenciers: il y avait des appuis non remboursables (matériel aratoire, frais de certification, ...) et des appuis remboursables (main d'œuvre, semences de bases ou de prébase, ...). Ici aussi, une convention d'appui et de remboursement (à 50% du montant investi par le projet) était signée comme expliqué au point précédent;
- ▶ Pour les plus de 1.000 bénéficiaires du bétail: le bénéficiaire devait contribuer à l'achat des animaux à hauteur de 50% du montant d'achat (pour un bovin) et 25% du montant d'achat (pour le petit bétail: 4 chèvres/moutons ou 2 porcs). Ici aussi, une convention d'appui et de remboursement (à 50% du prix d'achat) était signée.

Et pour répondre en partie aux besoins de liquidité des bénéficiaires, des groupes d'épargne et de crédit solidaires types SILC (Saving and Internal Lending Communities)/AVEC (Association Villageoise d'Épargne et de Crédit) ont été promus selon les principes suivants :

- ▶ 20 à 30 personnes proches formaient un groupe SILC / AVEC,
- ▶ La cotisation hebdomadaire varie entre 500 et 2.500 BIF/membres selon les groupes,
- ▶ Le cycle de cotisation est d'une année et les membres se partagent le capital et les bénéfices;
- ▶ Chaque personne pouvait demander un crédit (maximum 3 fois son capital) à rembourser sur 3 mois avec un taux d'intérêt de 10% sur les 3 mois.

Les approches étaient soutenues par des formations ad-hoc (voir ci-dessous) et le taux de remboursement des crédits était proche de 100%. Les montants qui restaient à rembourser étaient déduits du montant à percevoir par la personne à la fin du cycle.

Au total, 55 groupes ont été créés, dont certains ont fusionnés -soit actuellement 48 groupes fonctionnels regroupant 1.059 membres dont 350 femmes- qui ont finalisé entre deux et trois cycles complets.

► 1. Approche 1 : Stratégie d'identification des zones de concentrations, des filières prioritaires et des bénéficiaires

Cette stratégie a suivi les étapes principales suivantes :

- Revue documentaire des expressions populaires inscrites dans les Plans Communaux de Développement Communautaire (PCDC),
- Points de vue des administratifs locaux et les services techniques déconcentrés du MINEAGRIE (Ministère de l'Environnement, de l'Agriculture et de l'Élevage),
- Considérations des avis des futurs bénéficiaires à travers les représentants des organisations des producteurs agricoles,
- Ateliers de validation des zones de concentration des activités, de priorisation et validation des filières à promouvoir,
- Implication des agents/cadres du projet dans ce processus,
- Fixation et validation publique des critères de choix (voir annexe 5) : ① les zones de concentration des activités (zones à hautes potentialités productives pour la filière choisie, où il y a des producteurs de la filière, tout près d'un centre rural,...), ② les filières agricoles prioritaires à retenir (productivité, génération de revenus, favorable à la transformation, initiatives de transformation déjà démarré tant bien que mal dans les environs,),
- Sensibilisation sur le projet,
- Définition des critères détaillés de ciblage des bénéficiaires agricoles directs du projet (voir annexe 5) : ① producteurs, ② entrepreneurs semenciers,
- Mise en place des comités mixtes de validation des bénéficiaires du projet pour diminuer les biais éventuels et mieux éviter les conflits inhérents aux spéculations des uns et des autres.

→ Cette approche impliquant les acteurs clés du projet dont les autorités locales, les services techniques étatiques concernés et les représentants des groupes cibles, est une bonne pratique. En effet, elle permet ① une collaboration très étroite entre les services étatiques et la société civile, ② au projet de s'aligner avec les besoins de la population et les stratégies sectorielles nationales, ③ l'implication des groupes cible permet une meilleure appropriation, ④ un désengagement et une prise en mains des actions bien sûr par les bénéficiaires, mais aussi l'administration et les services techniques étatiques, etc.

► 2. Approche 2 : Structuration des bénéficiaires en GPC

La stratégie en soit a eu à s'appuyer sur les aspects suivants :

- Définition préalable de ce que doit être un « GPC »,
- Changement de perception de ce que doit être un agriculteur « moderne » à travers la promotion des activités d'épargne et de crédit,
- Intégration souhaitée du genre (hommes, femmes, jeunes) et des groupes marginalisés,

- ▶ Sensibilisation, appuis directs et renforcement des capacités techniques des bénéficiaires du projet avec l'implication des autorités administratives locales,
 - ▶ Le modèle de structuration choisi : ① de la colline à la commune, ② diagnostic des bénéficiaires et des OP de base existantes,
 - ▶ Elaboration d'un plan d'accompagnement et d'appui à la structuration autour de trois grands axes : ① « savoir-être », ② « savoir-faire », ③ « savoir tisser des liens ».
- La structuration préalable des bénéficiaires en groupements communautaires/Groupements Pré-Coopératifs-GPC d'intérêt socio-économique constitue aussi une bonne pratique car elle favorise la cohésion sociale, la solidarité, les défenses des intérêts communs et l'augmentation et la qualité des services à rendre aux membres et à la communauté.

▶ 3. Approche 3: Vulgarisation/sensibilisation

La stratégie a consisté à :

- ▶ La définition des différentes catégories d'animateurs, leurs profils, les conditions de choix et leurs cahiers de charges,
 - ▶ La définition des méthodes de vulgarisation/sensibilisation et modalités de transmission des messages,
 - ▶ L'identification des outils/matériels nécessaires à la bonne exécution des tâches des animateurs.
- L'encadrement de proximité, rapproché, régulier avec des animateurs outillés proches et/ou du milieu paysan agricole, acceptés par leurs pairs, ... constitue une bonne pratique car elle permet aux bénéficiaires l'appropriation des actions et l'extension rapide des apprentissages dans le temps et dans l'espace.

▶ 4. Approche 4: « Recheptelisation »

L'approche a procédé par :

- ▶ Animation des ateliers de recheptelisation pour identifier les préférences des uns et des autres en fonction des moyens à leur disposition (capacités de remboursement),
- ▶ Changement de la « stratégie d'octroi du crédit bovin » en « octroi d'une subvention pour achat des animaux » en fonction du choix des espèces animales par les (plus de 1.000) bénéficiaires eux-mêmes suivant leur pouvoir d'achat et leurs capacités de remboursement. La fourchette budgétaire qui a été fixée d'une manière participative est de 500.000 BIF pour le bénéficiaire qui souhaitait être appuyé en subvention achat vache et de 300.000 BIF pour celui qui souhaiterait être appuyé par le projet en subvention achat animal à cycle court (4 caprins, 4 ovins, 2 porcins à l'âge de saillie). Ainsi, pour le bénéficiaire d'une vache, sa contribution est fixée à 50% et le projet lui octroie un crédit sans intérêt de 50% soit 250.000 BIF pour chacune des parties; et le bénéficiaire des animaux à cycle court doit apporter une contrepartie de 25% et le projet lui accorder un crédit sans intérêt de 75% soit respectivement 75.000 BIF et 225.000 BIF.
- ▶ Fixation des critères détaillés de choix pour pouvoir identifier les premiers bénéficiaires des animaux d'élevage (voir annexe 5),
- ▶ Fixation des critères de choix par espèce animale pour maximiser les chances de survie des animaux et de remboursement,
- ▶ Visite préalable de validation des futurs bénéficiaires pour apprécier le degré de respect des conditions minimales d'accueil et d'entretien des animaux,

- ▶ Signature des contrats (impliquant les principaux acteurs dont les bénéficiaires, l'administration, les services techniques concernés, ...) de remboursement du crédit des animaux, leur gestion et entretien,
 - ▶ Formation des futurs bénéficiaires axée sur les techniques d'élevage,
 - ▶ Processus d'achat des animaux sur les marchés locaux selon le choix et les négociations opérées par les bénéficiaires aussi en présence des agents du projet et autres acteurs clés,
 - ▶ Fixation d'un délai de remboursement formalisé par une convention signée entre le bénéficiaire de la subvention et le projet avec l'aval de l'administration locale et le président de l'association (du bénéficiaire),
 - ▶ Mise en place d'un comité de recouvrement, constitué par le comité de l'association, l'AC, l'AE, le technicien animateur agronome du projet et l'administration.
- La stratégie de recheptelisation, à travers un système de subvention 'achat des animaux plus crédit', en fonction du choix libre des espèces animales par les (plus de 1.000) bénéficiaires eux-mêmes suivant leur pouvoir d'achat et leurs capacités de remboursement, est une bonne pratique, car elle génère: ① un sentiment d'appropriation et de responsabilité par le bénéficiaire, ② une augmentation du nombre de bénéficiaires à appuyer par rapport à un système de subsidiation à 100%, ③ une utilisation rationnelle de la technique des étables fumières d'où une augmentation du fumier organique chez les bénéficiaires et de la production/revenu agricole.

▶ 5. Approche 5: choix des AGR non agricoles

Le choix et le processus d'appui ont été opérés à travers :

- ▶ Les ateliers Méthode Active de Recherche Participative-MARP d'identification des AGR Non Agricoles-AGRENA porteuses pour l'économie locale, avec la participation des acteurs clés du secteur dont l'administration, les Centre d'Enseignement des Métiers-CEM, les jeunes, les femmes,)
 - ▶ Les AGRENA porteuses identifiées à la phase précédente sont ensuite soumises « à la validation » au niveau de l'administration,
 - ▶ La formation préalable en entrepreneuriat, SILC (Saving and Internal Lending Communities)/AVEC (Association Villageoise d'Épargne et de Crédit) et gestion familiale,
 - ▶ Le choix des promoteurs directs les plus méritants sur base d'un concours,
 - ▶ L'octroi des kits d'appui pour le démarrage des activités.
- Le choix des créneaux porteurs pour l'économie locale à travers les ateliers MARP et les entretiens avec la participation des acteurs clés (incluant le genre: on part du constat que dans le milieu rural, beaucoup de femmes et de jeunes ne mènent aucune activité économique et souffrent du manque de ressources pour mener des AGR) qui connaissent leurs milieux physiques et socio-économiques, constitue une bonne pratique car elle permet de: ① connaître les besoins actuels essentiels des ménages, ② analyser en concertation les créneaux porteurs par zone, ③ assurer l'intégration du genre (jeunes et femmes); ④ choisir les bénéficiaires (acteurs de changement) de manière transparente, etc.

► 6. Approche 6: Identification et validation des filières artisanales

L'approche a procédé par :

- Ciblage des filières artisanales par communes,
 - Mise en place des critères de choix des zones de concentration des filières artisanales et des artisans 'bénéficiaires' par métier (voir annexe 5),
 - Identification des artisans dans lesdites communes afin de choisir les bénéficiaires directs du projet sur base des critères préétablis,
 - Validation des artisans qui remplissent les conditions préétablies.
- La mise en œuvre d'actions communautaires types «filières artisanales» exigent que des personnes exerçant parfois la même activité soient motivées à vouloir se regrouper pour améliorer et augmenter les capacités de production, d'accès aux intrants, de commercialisation et de gestion. Alors, l'approche de concertation, d'identification, de ciblage, de validation, ... utilisée par le projet est une bonne pratique, car elle favorise : ① la transparence, ② l'appropriation des décisions et des actions, ③ la confiance/estime de soi des artisans choisis, ④ la réduction aussi de conflits, etc.

► 7. Approche 7: Identification et validation des Unités de Transformation-UT des produits agricoles

L'approche globale a consisté à la :

- Invitation aux transformateurs intéressés à présenter des documents de projet selon des critères définis par le PROVAPA-TUGWIZAKAZI pour une compétition d'idées,
 - Cotation à base des critères bien définis et avec un quota,
 - Mise en place d'un comité de sélection comprenant un technicien,
 - Sélection suivant des critères définis (voir annexe 5): étude de marché, stratégie de vente, description du processus de production,
 - Formation basique préalable avec l'appui du projet en techniques de transformation des agricoles (par un cadre du Centre National de Technologie Alimentaire-CNTA) et en entrepreneuriat et élaboration des plans d'affaires bancables,
 - Sélection parmi les bénéficiaires identifiés à l'issue de la phase précédente à base d'une visite-interview,
 - Appui technique et financier des UT sélectionnées,
 - Suivre de près les UT appuyées.
- La sélection des Unités de Transformation-UT des produits agricoles exige que les personnes participantes aient des compétences approfondies dans ce domaine pour coter les critères objectivement. 3 profils ne doivent pas manquer dans tout le processus de sélection: un technicien bien qualifié et pratiquant, un spécialiste en certification et contrôle de qualité et un spécialiste en commercialisation/marketing. Par exemple, le critère de compétence en termes d'expérience en transformation devait être pondéré par d'autres critères dans la grille. Alors que la qualité de l'interview dépend beaucoup plus de la personnalité et même du caractère spontané «du répondant». La mission de capitalisation juge alors que l'approche utilisée par le projet constitue une mauvaise pratique selon les critères de la FAO⁵.

⁵ Une bonne pratique est une pratique qui a fait ses preuves, qui a obtenu de bons résultats, est techniquement réalisable et adaptable / reproductible, durable au niveau économique, social et soutenable au niveau environnemental, doit être innovante, qui a un caractère exemplaire, répond à des critères éthiques comme la sensibilité au genre, respect d'un développement durable, résulte d'un processus participatif...



Aperçu sur les réalisations du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI

L'étude a cherché à savoir si les activités prévues du projet ont été réalisées, en dégageant le niveau d'exécution des activités planifiées auprès de divers bénéficiaires finaux (les producteurs agricoles, les entrepreneurs producteurs des semences, les vendeurs d'intrants agricoles et d'élevage, les initiateurs d'unités de transformation (UT), les artisans et les promoteurs d'activités génératrices de revenus non agricoles (AGRENA). Signalons que la valeur de l'Euro par rapport au BIF à la rédaction du rapport (1 Euro=2.084 BIF). A travers les quatre résultats du PROVAPA- Tugwizakazi, l'étude a dégagé les taux de réalisations des activités suivants, à partir des données tirées dans le Rapport narratif du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI :

► R1.

Les productions et les capacités de négociation (accès aux intrants et commercialisation) des bénéficiaires des filières appuyées sont renforcées à travers leurs structurations

Les producteurs agricoles ont reçu les appuis en matériels aratoires, du bétail (vaches, chèvres, moutons) selon leur choix dans le but d'augmenter la fumure organique tandis que l'accompagnement en itinéraires techniques agricoles, en structuration en GPC et en sensibilisation sur les services que les GPC doivent rendre à leurs membres (stockage, commercialisation, commande des intrants et ventes groupées des produits agricoles) a été réalisé pour booster et valoriser la production agricole.

Dans le cadre de la disponibilité du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé des artisans en fonds de roulement et les ont structurés en 36 GPCs artisanales.

→ **Tableau 2: Taux de réalisation du résultat 1**

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Appui en semences aux producteurs agricoles simples	1200	1255	105	Le projet a appuyé également 55 producteurs ayant des champs autour des multiplicateurs en semences de maïs, manioc, rejet de banane, pomme de terre et les cultures maraichères.
Appui en matériels aratoires aux producteurs agricoles simples	1200	1255	105	Chaque producteur a bénéficié de houes.
Accompagner les producteurs dans la structuration	60	55	92	58 GPC ont été formés dont 3 GPC ont préféré fusionner avec les autres. Ces 55 GPC regroupent 1059 membres sur 1255 producteurs appuyés.
Appui en bétails aux producteurs agricoles simples	250	1006	402	L'approche de recheptelisation impliquant la participation des bénéficiaires à l'achat du bétail à hauteur de 25-50% respectivement pour le petit et le gros a fait qu'on atteigne 1006 bénéficiaires.

Appui en matériels d'épargne et crédit aux producteurs agricoles simples	55	62	113	En plus des 55 GPC agricole prévus, 7 GPC des artisans ont été appuyé en matériel et équipements d'épargne et crédit (caisse, 3 cadenas, registre, carnet de membres, stylos, cachets et tempos).
Appui des artisans de 7 métiers en équipement et matériel	180	253	141	Le projet a appuyé 253 artisans regroupés dans 36 ateliers en équipements; fonds de roulement et en renforcements des capacités.
Appui aux jeunes lauréats de CEM	30	30	100	30 jeunes lauréats des Centre d'Enseignement des Métiers (CEM) ont bénéficié de stages professionnels et de kit de démarrage d'une valeur de 33.651.400 BIF

► R2.

Les services de support à l'agriculture et à l'artisanat sont initiés et renforcés et rendent des services de qualité

Dans le but d'augmenter la production agricole en disponibilisant les semences de qualité, CUFORE a appuyé des entrepreneurs semenciers pour multiplier les semences de qualité. Pour permettre l'accès facile aux intrants agricoles pour producteurs, CUFORE a appuyé matériellement/fonds de roulement et en gestion les Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE). Les 12 BIAE se sont structurés en GPC, sous le nom de l'Association des Vendeurs d'Intrants d'Agri-Elevage des provinces Makamba et Rutana (AVIAE Makamba-Rutana) dans le but de démarrer un service d'achat groupé des intrants afin de réduire le prix de revient des produits achetés à Bujumbura.

Dans le cadre de la création d'emploi et de l'augmentation des revenus non agricoles pour les jeunes et les femmes en particulier, des Activités Génératrices de Revenus non Agricoles-AGRENA ont été appuyées en fonds de roulement et ont bénéficié d'un suivi-accompagnement en gestion et en amélioration des services offerts aux clients.

→ Tableau 3: Taux de réalisation du résultat 2

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Formation des Entrepreneurs semenciers en techniques de production des semences certifiées	3	3	100	Formations sur les itinéraires techniques de productions des semences, la loi régissant la production des semences au Burundi, la lutte mécanique et biologique contre les chenilles légionnaires et sur le compte d'exploitation simplifié.
Appui et accompagnement des entrepreneurs semenciers	18	33	183	33 entrepreneurs ont bénéficié les fonds de roulement, la fumure organiques et minérale, le matériel aratoire et l'accompagnement technique pour une valeur de 42.106.790 BIF.
Appui aux Vendeurs d'Intrant agricole et d'élevage/Boutique d'Intrant Agricole et d'Elevage(BIAE)	12	12	100	12 BIAE ont bénéficié un appui financier remboursable à 50% de 1.800.000 BIF chacun pour augmenter le capital, des renforcements des capacités ainsi qu'un accompagnement technique.

Appui aux Agents communautaires de Santé Animale (ACSA)	48	47	98	47 ACSA ont été formés en technique de détection et prévention des maladies des animaux et plantes et ensuite appuyés en kit de démarrage de 400.999 BIF.
Appui aux prestataires informels (AGRENA)	60	77	128	77 promoteurs d'AGRENA ont été appuyés en petit fonds de roulement (16.961.500 BIF). Cependant, 44 promoteurs (soit 57 %) restent fonctionnels. La construction de la maison commerciale de Bukemba et Makamba a coûté 15.478.600 BIF.
Organisation des foires d'exposition des produits des bénéficiaires du projet	2	2	100	L'un à Mabanda en province de Makamba, l'autre à Bukemba en province de Rutana, au cours du mois de Septembre 2019.

► **R3.**

De petites unités de transformation des produits sont installés en vue de renforcer les filières promues

Afin de valoriser les produits agricoles et de développer les chaînes de valeur des filières retenues par le projet et d'autres, CUFORÉ a apporté un appui financier aux unités de transformation.

→ **Tableau 4: Taux de réalisation du résultat 3**

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Appui et accompagnement des Unités de transformation des produits agricoles	12	11	92	11 Unités de transformations ont été appuyées en équipements et fonds de roulement, avec un montant global des appuis de 40.874.735 BIF.

► **R4.**

Les partenaires locaux sont renforcés et l'expérience acquise dans le projet est capitalisée et diffusée

→ **Tableau 5: Taux de réalisation du résultat 4**

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Amélioration du niveau de fonctionnalité des partenaires locaux	2	4	200	Formations en: 1. Gestion des projets (GCP, GAR et TOC), 2. Gestion administrative, financières, leadership des GPC et marketing agricole; 3. Communication et marketing social; 4. Utilisation de l'OIE-Producteur/Productrice. Aussi, cinq visites d'échanges d'expérience dont 4 à l'intérieur du pays et 1 autre à l'extérieur du pays (en Ouganda) ont été organisées.

Appuyer la mise en œuvre des activités prioritaires retenues dans le plan de renforcement des capacités des partenaires.	8	10	125	Afin de bien mener les renforcements de capacités ci-haut cités, LC a fait recours au recrutement de consultants spécialisés en la matière.
Réaliser le diagnostic institutionnel et organisationnel des partenaires	2	2	100	Les partenaires CUFORÉ et FODEV ont été appuyé dans l'élaboration et la mise en place de leurs plans stratégiques: plans quinquennaux. Aussi des diagnostics institutionnels ont été fait chaque année.
Evaluation à mi-parcours	1	1	100	Afin de corriger le tir, une évaluation à mi-parcours du projet a été organisée.
Organisation des séances de capitalisation	1	1	100	Activité en cours de réalisation.
Installation des panneaux de visibilité auprès de bénéficiaires du projet	73	73	100	6 panneaux assurent la visibilité du projet à l'entrée de chacune des 6 communes de la zone d'action, de même qu'un panneau au bureau du projet situé au centre de la province Makamba. 58 panneaux sont installés chez les acteurs du développement ainsi que 8 panneaux dans les zones de concentration pour assurer la visibilité de leurs activités dans leurs zones d'action. Aussi des T-shirt et casquette portant les logos du projet ont été distribués aux différents partenaires du projet.

CONCLUSION PARTIELLE

A travers l'analyse des divers taux de réalisation, la mission de capitalisation constate que le PROVAPA TUGWIZAKAZI, a réalisé d'excellents taux d'exécution des activités au niveau de ses quatre résultats et par conséquent le projet a affiché de hautes performances dans l'exécution des travaux planifiés.

Ainsi, sur les 20 indicateurs d'activités du projet, aucun ne présente un taux de réalisation inférieur à 90%, 13 se situent entre 90 et 110% de réalisation (situation normale), 6 se positionnent entre 110 et 200% (excellente exécution) alors que l'indicateur de recheptelisation, tellement important pour la fertilité des sols, dépasse les 400%.

Un bémol toutefois, les taux de remboursement de certains crédits restent encore faibles: ① 46% pour les plus de 1.000 bénéficiaires du bétail; ② 23% pour les 33 entrepreneurs semenciers; ③ 23% également pour les 77 AGRENA et ④ 7% pour les 11 Unités de Transformation, à l'inverse des remboursements pour les 12 BIAE (80%) et au sein des 48 groupes d'épargne-crédit solidaires (proche de 100%).



Aperçu sur les réalisations du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI

L'étude a cherché à savoir si les activités prévues du projet ont été réalisées, en dégageant le niveau d'exécution des activités planifiées auprès de divers bénéficiaires finaux (les producteurs agricoles, les entrepreneurs producteurs des semences, les vendeurs d'intrants agricoles et d'élevage, les initiateurs d'unités de transformation (UT), les artisans et les promoteurs d'activités génératrices de revenus non agricoles (AGRENA). Signalons que la valeur de l'Euro par rapport au BIF à la rédaction du rapport (1 Euro = 2.084 BIF). A travers les quatre résultats du PROVAPA- Tugwizakazi, l'étude a dégagé les taux de réalisations des activités suivants, à partir des données tirées dans le Rapport narratif du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI :

► **R1:**
Les productions et les capacités de négociation (accès aux intrants et commercialisation) des bénéficiaires des filières appuyées sont renforcées à travers leurs structurations

Les producteurs agricoles ont reçu les appuis en matériels aratoires, du bétail (vaches, chèvres, moutons) selon leur choix dans le but d'augmenter la fumure organique tandis que l'accompagnement en itinéraires techniques agricoles, en structuration en GPC et en sensibilisation sur les services que les GPC doivent rendre à leurs membres (stockage, commercialisation, commande des intrants et ventes groupées des produits agricoles) a été réalisé pour booster et valoriser la production agricole.

Dans le cadre de la disponibilisation du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé des artisans en fonds de roulement et les ont structurés en 36 GPCs artisanales.

→ Tableau 2: Taux de réalisation du résultat 1

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Appui en semences aux producteurs agricoles simples	1200	1255	105	Le projet a appuyé également 55 producteurs ayant des champs autour des multiplicateurs en semences de maïs, manioc, rejet de banane, pomme de terre et les cultures maraichères.
Appui en matériels aratoires aux producteurs agricoles simples	1200	1255	105	Chaque producteur a bénéficié de houes.
Accompagner les producteurs dans la structuration	60	55	92	58 GPC ont été formés dont 3 GPC ont préféré fusionner avec les autres. Ces 55 GPC regroupent 1059 membres sur 1255 producteurs appuyés.
Appui en bétails aux producteurs agricoles simples	250	1006	402	L'approche de recheptelisation impliquant la participation des bénéficiaires à l'achat du bétail à hauteur de 25-50% respectivement pour le petit et le gros a fait qu'on atteigne 1006 bénéficiaires.

Appui en matériels d'épargne et crédit aux producteurs agricoles simples	55	62	113	En plus des 55 GPC agricole prévus, 7 GPC des artisans ont été appuyé en matériel et équipements d'épargne et crédit (caisse, 3 cadenas, registre, carnet de membres, stylos, cachets et tempes).
Appui des artisans de 7 métiers en équipement et matériel	180	253	141	Le projet a appuyé 253 artisans regroupés dans 36 ateliers en équipements; fonds de roulement et en renforcements des capacités.
Appui aux jeunes lauréats de CEM	30	30	100	30 jeunes lauréats des Centre d'Enseignement des Métiers (CEM) ont bénéficié de stages professionnels et de kit de démarrage d'une valeur de 33.651.400 BIF

► **R2:**
Les services de support à l'agriculture et à l'artisanat sont initiés et renforcés et rendent des services de qualité

Dans le but d'augmenter la production agricole en disponibilisant les semences de qualité, CUFORE a appuyé des entrepreneurs semenciers pour multiplier les semences de qualité. Pour permettre l'accès facile aux intrants agricoles pour producteurs, CUFORE a appuyé matériellement/fonds de roulement et en gestion les Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE). Les 12 BIAE se sont structurés en GPC, sous le nom de l'Association des Vendeurs d'Intrants d'Agri-Elevage des provinces Makamba et Rutana (AVIAE Makamba-Rutana) dans le but de démarrer un service d'achat groupé des intrants afin de réduire le prix de revient des produits achetés à Bujumbura.

Dans le cadre de la création d'emploi et de l'augmentation des revenus non agricoles pour les jeunes et les femmes en particulier, des Activités Génératrices de Revenus non Agricoles-AGRENA ont été appuyées en fonds de roulement et ont bénéficié d'un suivi-accompagnement en gestion et en amélioration des services offerts aux clients.

→ **Tableau 3: Taux de réalisation du résultat 2**

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Formation des Entrepreneurs semenciers en techniques de production des semences certifiées	3	3	100	Formations sur les itinéraires techniques de productions des semences, la loi régissant la production des semences au Burundi, la lutte mécanique et biologique contre les chenilles légionnaires et sur le compte d'exploitation simplifié.
Appui et accompagnement des entrepreneurs semenciers	18	33	183	33 entrepreneurs ont bénéficié les fonds de roulement, la fumure organiques et minérale, le matériel aratoire et l'accompagnement technique pour une valeur de 42.106.790 BIF.
Appui aux Vendeurs d'Intrant agricole et d'élevage/Boutique d'Intrant Agricole et d'Elevage(BIAE)	12	12	100	12 BIAE ont bénéficié un appui financier remboursable à 50% de 1.800.000 BIF chacun pour augmenter le capital, des renforcements des capacités ainsi qu'un accompagnement technique.

Appui aux Agents communautaires de Santé Animale (ACSA)	48	47	98	47 ACSA ont été formés en technique de détection et prévention des maladies des animaux et plantes et ensuite appuyés en kit de démarrage de 400.999 BIF.
Appui aux prestataires informels (AGRENA)	60	77	128	77 promoteurs d'AGRENA ont été appuyés en petit fonds de roulement (16.961.500 BIF). Cependant, 44 promoteurs (soit 57 %) restent fonctionnels. La construction de la maison commerciale de Bukemba et Makamba a coûté 15.478.600 BIF.
Organisation des foires d'exposition des produits des bénéficiaires du projet	2	2	100	L'un à Mabanda en province de Makamba, l'autre à Bukemba en province de Rutana, au cours du mois de Septembre 2019.

► **R3:**
De petites unités de transformation des produits sont installés en vue de renforcer les filières promues

Afin de valoriser les produits agricoles et de développer les chaînes de valeur des filières retenues par le projet et d'autres, CUFORE a apporté un appui financier aux unités de transformation.

→ **Tableau 4: Taux de réalisation du résultat 3**

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Appui et accompagnement des Unités de transformation des produits agricoles	12	11	92	11 Unités de transformations ont été appuyées en équipements et fonds de roulement, avec un montant global des appuis de 40.874.735 BIF.

► **R4:**
Les partenaires locaux sont renforcés et l'expérience acquise dans le projet est capitalisée et diffusée

→ **Tableau 5: Taux de réalisation du résultat 4**

Activités	Prévues	Réalisations	Taux de réalisation (%)	Observations
Amélioration du niveau de fonctionnalité des partenaires locaux	2	4	200	Formations en: 1. Gestion des projets (GCP, GAR et TOC), 2. Gestion administrative, financières, leadership des GPC et marketing agricole; 3. Communication et marketing social; 4. Utilisation de l'OIE-Producteur/Productrice. Aussi, cinq visites d'échanges d'expérience dont 4 à l'intérieur du pays et 1 autre à l'extérieur du pays (en Ouganda) ont été organisées.

Appuyer la mise en œuvre des activités prioritaires retenues dans le plan de renforcement des capacités des partenaires.	8	10	125	Afin de bien mener les renforcements de capacités ci-haut cités, LC a fait recours au recrutement de consultants spécialisés en la matière.
Réaliser le diagnostic institutionnel et organisationnel des partenaires	2	2	100	Les partenaires CUFORÉ et FODEV ont été appuyé dans l'élaboration et la mise en place de leurs plans stratégiques: plans quinquennaux. Aussi des diagnostics institutionnels ont été fait chaque année.
Evaluation à mi-parcours	1	1	100	Afin de corriger le tir, une évaluation à mi-parcours du projet a été organisée.
Organisation des séances de capitalisation	1	1	100	Activité en cours de réalisation.
Installation des panneaux de visibilité auprès de bénéficiaires du projet	73	73	100	6 panneaux assurent la visibilité du projet à l'entrée de chacune des 6 communes de la zone d'action, de même qu'un panneau au bureau du projet situé au centre de la province Makamba. 58 panneaux sont installés chez les acteurs du développement ainsi que 8 panneaux dans les zones de concentration pour assurer la visibilité de leurs activités dans leurs zones d'action. Aussi des T-shirt et casquette portant les logos du projet ont été distribués aux différents partenaires du projet.

CONCLUSION PARTIELLE

A travers l'analyse des divers taux de réalisation, la mission de capitalisation constate que le PROVAPA TUGWIZAKAZI, a réalisé d'excellents taux d'exécution des activités au niveau de ses quatre résultats et par conséquent le projet a affiché de hautes performances dans l'exécution des travaux planifiés.

Ainsi, sur les 20 indicateurs d'activités du projet, aucun ne présente un taux de réalisation inférieur à 90%, 13 se situent entre 90 et 110% de réalisation (situation normale), 6 se positionnent entre 110 et 200% (excellente exécution) alors que l'indicateur de recheptelisation, tellement important pour la fertilité des sols, dépasse les 400%.

Un bémol toutefois, les taux de remboursement de certains crédits restent encore faibles: ① 46% pour les plus de 1.000 bénéficiaires du bétail; ② 23% pour les 33 entrepreneurs semenciers; ③ 23% également pour les 77 AGRENA et ④ 7% pour les 11 Unités de Transformation, à l'inverse des remboursements pour les 12 BIAE (80%) et au sein des 48 groupes d'épargne-crédit solidaires (proche de 100%).

IV

Aperçu sur les principaux indicateurs de résultats du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI

La mission de capitalisation a analysé le niveau d'atteinte des résultats à travers le niveau d'évolution des Indicateurs Objectivement Vérifiables (IOVs) et dans quelle mesure les objectifs du projet furent réalisés. Les données issues des rapports d'activités du projet indiquent le niveau suivant, d'indicateurs atteints à la fin du projet.

Objectif Spécifique: Promouvoir la croissance économique et l'emploi à travers l'artisanat et la valorisation des productions du monde rural dans les zones d'intervention.

→ **Tableau 6: Niveau de réalisation des IOVs de l'objectif global et spécifique à la fin du projet**

Indicateurs	Libellé	Unité de mesure	Base Line	Prévu fin projet	Réalisé fin projet	Commentaires
IOV1	Augmentation du revenu de la population de la zone du projet	Taux de maisons construites en matériaux durables et électrifiées (ex: panneau solaire > 1m ² ou réseau...)	3%	5%	9%	Cet indicateur a été atteint et dépassé de 4 points de pourcentage (soit 300% de la cible initial de +2%), ceci en partie grâce à l'augmentation du niveau de vie de la population suite à l'augmentation du revenu tiré de la vente des récoltes, en particulier du manioc qui avait beaucoup chuté à cause de la mosaïque du manioc.
IOV2	Augmentation de la présence des services financiers dans la zone du projet	Nombre d'agences financières installées par centre urbain secondaire (hors chef-lieu Province)	3,3	3,8	4,5	L'indicateur prévu a été atteint et dépassé.
IOV3	Augmentation du revenu des bénéficiaires directs	Taux de ménages ayant une épargne satisfaisante (> 150.000 BIF)*	56%	70%	90%	L'augmentation du niveau d'épargne de 20 points de pourcentage par rapport au taux prévu (soit plus du double des +14% prévus). Cet écart positif est dû à l'augmentation de la production grâce aux appuis bétail, en matériel aratoire, à l'utilisation des semences sélectionnées, aux techniques et pratiques agricoles modernes et à la formation en technique d'épargne et de crédit.

IOV4	Augmentation de l'emploi	1. Nbre moyen d'emplois Equivalent Temps plein (ETP)	1440	2519	5 730	Cet indicateur a plus que quadruplé son augmentation programmée (+4.290 réalisé contre +1.079 prévu). C'est une des principales satisfactions du projet.
------	--------------------------	--	------	------	-------	--

Les quatre **indicateurs de l'objectif spécifique ont été atteints**, les augmentations obtenues représentant le **double**, le **triple**, voire le **quadruple** de celles prévues.

► Résultat 1 : Les productions et les capacités de négociation (accès aux intrants et commercialisation) des bénéficiaires des filières appuyées sont renforcées à travers leurs structurations

→ **Tableau 7 : Niveau de réalisation des IOVs du Résultat 1 à la fin du projet**

Indicateurs	Libellé	Unité de mesure	Base Line	Prévu fin projet	Réalisé fin projet	Commentaires
IOV5	Augmentation de la production agricole des bénéficiaires	1. Maïs : Rendement (kg/ha)	800	2000	2493	Cet écart positif de 493Kg/ha (24,6%) est dû à l'utilisation de plus en plus croissante des semences sélectionnées, des produits phytosanitaires, de la fumure organique produite dans des étables fumière promues pas par le projet et à l'encadrement des producteurs.
		2. Manioc : Rendement (kg/ha)	5000	7000	14140	Le rendement obtenu est de loin supérieur à la valeur cible, soit un écart positif de 7140kg/ha (soit une augmentation de 102%) grâce à l'utilisation de la variété de manioc INABUSEGENYA très productive et tolérante à la mosaïque du manioc, couplé à l'utilisation des bonnes pratiques agricoles, à l'octroi du bétail et à l'encadrement technique.
		3. Bananes : Rendement (kg/ha)	4000	5300	6169	Le rendement obtenu est supérieur à la valeur cible soit un écart positif de 869kg/ha (contre 1.300 prévu, soit 67% de plus) du fait que tous les rejets de bananiers ont déjà produits des régimes. Au cours des années 1 et 2, les bananiers n'avaient pas encore atteint l'âge de production.

IOV6	Amélioration du fonctionnement des GPC	Taux de fonctionnalité des GPC agricoles	15%	70%	72%	L'indicateur a été atteint avec un écart positif de 2 points de pourcentage.
IOV7	Renforcement de la qualité des services rendus par les GPC et leurs collectifs communaux	1. Taux des bénéficiaires ayant accès aux intrants agricoles via les GPC	10%	30%	38%	L'indicateur a été atteint et dépassé avec un écart positif de 8 points de pourcentage (+28% contre +20%, soit 40% de plus que la prévision) Ceci est dû aux efforts consentis par les techniciens des partenaires locaux et les cadres du projet via les sensibilisations des bénéficiaires sur l'importance d'utiliser les intrants agricoles et d'être membre d'un GPC afin d'augmenter la production et de faire des commandes groupées. Cet écart positif de 1 point de pourcentage est dû au fait qu'il y a eu beaucoup de séances de sensibilisation des bénéficiaires sur l'importance de l'utilisation des hangars de stockage. Cet écart positif de 9 points de pourcentage (soit 60% de plus que l'augmentation prévue) est dû à l'intensification des sensibilisations des GPC sur l'importance de faire des ventes groupées.
		2. Accès au service de stockage des récoltes via les GPC	20%	40%	41%	
		3. Taux de bénéficiaires ayant un appui à la commercialisation agricole via les GPC	15%	30%		

Tous les IOV du R1 ont donc atteint les valeurs cibles prévues, le dépassement de cette dernière oscillant entre 1 et 102%.

► **Résultat 2: Les services privés de support à l'agriculture et à l'artisanat sont initiés et renforcés et rendent des services de qualité**

→ **Tableau 8: Niveau de réalisation des IOVs du Résultat 2**

Indicateurs	Libellé	Unité de mesure	Base Line	Prévu fin projet	Réalisé fin projet	Commentaires
IOV8	Augmentation de la production agricole des bénéficiaires	1. Semences: Taux de bénéficiaires s'approvisionnant en semences de qualité	0%	60%	82%	L'indicateur a été atteint et dépassé avec un écart positif de 22 points de pourcentage. Ceci est dû aux efforts consentis par les partenaires locaux FODEV et CUFORE dans l'appui à la multiplication des semences de qualité dans la zone d'intervention du projet, aux commandes groupées via les GPC et à la sensibilisation des bénéficiaires sur l'intérêt de l'utilisation des semences sélectionnées.
		2. Intrants agri-élevage: Taux de bénéficiaires	0%	30%	81%	Cet écart positif de 51 points de pourcentage (soit 170% de plus que l'augmentation prévue) est dû au fait qu'il y a eu des séances de mise en relation entre les vendeurs d'intrants agrovétérinaires et les GPC, l'appui aux BIAE qui se trouvent près des bénéficiaires, l'appui aux ACSA qui servent de relais entre le BIAE et les bénéficiaires
		3. Prestation de services techniques divers: Taux de bénéficiaires y faisant recours	0%	20%	81%	Cet écart positif de 61 points de pourcentage (soit 305% de l'augmentation prévue) est dû aux séances de mise en relation entre les Agents communautaires de santé Animales (ACSA), les BIAE et les agri-éleveurs membres des GPC.

IOV9	Augmentation du chiffre d'affaire des Services Privés de Supports à l'Agriculture (SPSA)	1. Rentabilité/ Résultat d'exploitation des semenciers	0%	30%	412%	L'indicateur a été atteint et dépassé, soit un écart positif de 12 points de pourcentage (soit 40% de plus que l'augmentation prévue). Ceci s'explique par les appuis matériels et financiers du projet, la maîtrise de plus en plus croissante du métier de production des semences grâce aux renforcements de capacité en itinéraire techniques de production des semences et en accompagnement technique rapproché. C'est aussi grâce à l'intensification de l'activité de marketing des semences produites et l'obtention des certificats attestant la qualité des semences délivrées par l'Office National de Contrôle et Certification des Semences (ONCCS) à temps (mois juillet) qui ont permis aux semenciers d'écouler la totalité des semences produites.
		2. Rentabilité/ Résultat d'exploitation des BIAE.	0%	50%	55%	Cet écart de 5points de pourcentage (soit 10% de plus que l'augmentation prévue) est dû à l'appui du projet aux BIAE en fonds de roulement, au renforcement de capacité sur l'utilisation des outils de gestion et à la mise en relation entre BIAE, ACSA et PC des agri-éleveurs.

IOV10	Augmentation du niveau de fonctionnalité des services de support	1. Taux de semenciers fonctionnels	0%	70%	91%	L'indicateur prévu a été atteint et dépassé. Soit une augmentation de 21 points de pourcentage (soit 30% de plus que l'augmentation prévue), qui s'explique par les appuis matériels et financiers mais aussi par le renforcement de capacité des EPS sur la tenue régulière des documents légaux et des outils de gestion (NIF, registre de commerce, facturiers, livre de caisse, fiche de stock...) ainsi qu'un accompagnement régulier.
		2. Taux de BIAE fonctionnelles	30%	60%	100%	Cet écart positif de 40 points de pourcentage (soit 133% de plus que l'augmentation prévue) est dû au coaching mené par l'équipe du projet aux propriétaires des BIAE sur l'utilisation des documents légaux et de gestion. Toutes les BIAE ont été agréées par les services habilités du MINEAGRIE

Tous les IOV du R2 ont donc atteint les valeurs cibles prévues, le dépassement de cette dernière oscillant entre 10 et 300%.

► **Résultat 3: De petites unités de transformation des produits sont installées en vue de renforcer les filières installées**

→ **Tableau 9: Niveau de réalisation des IOVs du Résultat 3**

Indicateurs	Libellé	Unité de mesure	Base Line	Prévu fin projet	Réalisé fin projet	Commentaires
IOV11	Renforcement de la fonctionnalité des UT	Taux fonctionnalité des UT de prod. Agri.	49%	70%	66%	L'indicateur n'a pas été atteint (écart négatif de 4 points de pourcentage, soit 20% de l'augmentation prévue) suite au manque d'engagement de certains initiateurs UT dont 4 ont abandonné les activités après une année de travail (degré d'engagement faible), apport financier insuffisant et délai d'accompagnement insuffisant.
IOV12	Augmentation de l'accès à la transformation pour les bénéficiaires Agriculteurs	Taux de bénéficiaires ayant accès à une UT	13%	23%	72%	Cette forte progression de l'IOV (313% de la valeur cible prévue) est due à l'installation des UT appuyées par le projet et les privés ainsi que d'autres partenaires de développement. En effet, suite à l'augmentation de la production des céréales (maïs et riz) et des tubercules (manioc), il y a eu des commerçants qui ont investi dans l'installation des UT (comme des moulins et décortiqueuses) dans la zone d'action du projet.
IOV13	Développement financier des UT	Augmentation du chiffre d'affaires par UT	0%	40%	40%	La valeur cible a été atteinte bien que ce résultat ait été négativement impacté par le manque d'engagement de certains initiateurs d'UT qui ont abandonné les activités.

Un IOV n'a pas été atteint, les deux autres ayant répondu aux prévisions, l'un d'eux triplant même la sienne.

► **Résultat 4: Les partenaires locaux sont renforcés et l'expérience acquise dans le projet est capitalisée et diffusée**

→ **Tableau 10: Niveau de réalisation des IOVs du Résultat 4**

Indicateurs	Libellé	Unité de mesure	Base Line	Prévu fin projet	Réalisé fin projet	Commentaires
IOV14	Amélioration du niveau de fonctionnalité des partenaires locaux (PL).	1. Taux de réalisation du plan de renforcement des capacités	0%	60%	72%	Ce taux a été atteint et dépassé grâce à des formations et des visites d'échange organisées par LC à l'endroit de ces partenaires locaux FODEV et CUFORE.
		2. Taux de fonctionnalité moyens de PL	50%	80%	82,5%	L'indicateur a été atteint et légèrement dépassé
	Amélioration du niveau de fonctionnalité des partenaires locaux (PL).	1. Nombre d'expériences capitalisées	0	1	2	L'indicateur a été atteint car LC a organisé deux études de capitalisation du projet : capitalisation image et papier. En plus, Il y eu l'application de l'OIE-Producteur/ Productrice et du partage à Kigali (Rwanda) et au Burundi
		2. Nombre d'actions importantes diffusées au niveau national et international	0	1	0	Il était prévu que cet indicateur lié à l'utilisation des ânes soit renseigné en année 3. Néanmoins, l'action n'a pas eu lieu car l'activité sur les ânes a été abandonnée suite aux mesures de suspension des importations de ces animaux par le Gouvernement du Burundi.

Un seul IOV du résultat 4 n'a pu être réalisé car les activités associées n'ont pu être mises en œuvre par décision gouvernementale, les autres IOV ont dépassé, parfois largement, les prévisions.

CONCLUSION PARTIELLE

L'analyse du niveau d'Indicateurs Objectivement Vérifiables (IOVs) renseigne à suffisance que les résultats du «Projet d'Appui à la Valorisation des Produits Agricoles et à la Promotion de l'Artisanat dans les provinces de Makamba et Rutana – PROVAPA TUGWIZAKAZI», ont été dans l'ensemble atteints, pour certains largement dépassés. Ainsi, sur les 21 IOV de résultat, deux n'ont pas atteint leur valeur cible prévue (l'un d'eux suite à une décision du gouvernement burundais qui a annulé les activités prévues) alors que tous les autres ont largement dépassé cette référence, six d'entre eux (rendement du manioc, approvisionnement aux BIAE, prestation de services techniques, taux de BIAE fonctionnels, accès aux UT et nombre d'expériences capitalisées) dépassant de 100% l'objectif de croissance identifié, ce qui est très encourageant en termes de pérennité des résultats

du projet. Les appuis financiers apportés aux bénéficiaires, renforcés par diverses formations, visites d'échange d'expérience et accompagnements ont été à la base de cette réussite.

Tous les acteurs rencontrés apprécient néanmoins l'approche participative utilisée par le projet, l'implication de la communauté depuis la conception du projet, permettent, disent-ils, l'appropriation du projet mais aussi la pérennisation des acquis après le projet. Selon les résultats issus des groupes de discussion, les formations que les acteurs ont reçues ont permis d'acquérir de nouvelles connaissances pour eux-mêmes et pour leur communauté.



Types d'appui de base pour chaque métier/filière

La mission de capitalisation a inventorié les types d'appuis (compétences, biens et services acquis), par métier/filière, dont les bénéficiaires et acteurs de changement ont bénéficié de la part du projet, et les a comparés aux besoins nécessaires tels qu'exprimés par les bénéficiaires/acteurs de changement pour la production/transformation et vente optimale. Les données sur les besoins de base ont été collectées à travers les entretiens menés avec les bénéficiaires/acteurs de changement. Les résultats des analyses sont consignés dans les tableaux ci-après et concernent un échantillon par métier :

1. Filière Apiculture/GPC de 15 membres dans un groupement

Dans le cadre de la disponibilisation du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé 72 apiculteurs en fonds de roulement, en renforcement des capacités et en suivi-accompagnement. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque GPC apicole a bénéficié en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 11: Type d'appuis bénéficiés par le GPC apicole en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contribu- tions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Construction d'une maison de traitement et de vente	Pce	1	7.500.000	7.500.000	7.500.000	-
2	Ruche moderne	Pce	20	60 000	1 200 000	600 000	
3	Ruches traditionnelles				0	0	300 000
4	Extracteurs à miel	Pce	1	1 600 000	1 600 000	1 600 000	-
5	Maturateurs à miel	Pce	4	350 000	1 400 000	700.000	-
6	Enfumoirs	Pce	10	35 000	350 000	210.000	-
7	Gaufriers	Pce	1	550 000	550 000	550.000	-

8	Brosse à abeille	Pce	5	22 000	110 000	264.000	-
9	Bidon de 20 litres	Pce	10	15 000	150 000	90.000	60 000
10	Tank de 100 litres	Pce	5	80 000	400 000	320.000	80 000
11	Costume complet d'apiculteurs	Pce	15	75 000	1 125 000	900.000	-
12	Gants	Pce	15	15 000	225 000	180.000	-
13	Bottes	Pce	15	25 000	375 000	300.000	-
	Sous-total 1				14.985.000	13.214.000	440.000
	A. Fonds de roulement						
1	Fonds de roulement (Achat matière première +location de forets pour les abeilles)	FF			500 000	-	500 000
	Sous-total 2				500 000	-	500.000
	Total Général				15.485.000	13.214.000	940.000
	Participation du projet/ bénéficiaires (%)					93,4%	6,6%

NB:

- Pour permettre à ces apiculteurs de travailler dans un lieu plus ou moins décent, le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI vient d'appuyer très récemment les Apiculteurs dans la construction d'une maison de traitement et de vente du miel.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, les techniques d'élevage des abeilles et le traitement du miel, la technique d'épargne et de crédit SILC/ASSEC, le leadership et la gouvernance des GPC.

2. Filière Vannerie/GPC de 15 membres dans un groupement

Les TAA du projet ont facilité dans la mise en place de 2 associations des artisans vanniers ont été mises en place suivant l'approche structuration qui a été élaborée et adoptée. Les 2 associations des artisans vanniers regroupant 30 individus tous des hommes. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque GPC de vannerie a bénéficié en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 12: Type d'appuis bénéficiés par le GPC de Vanniers en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contributions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Construction d'une maison de travail et de vente	Pce	1	6.015.000	6.015.000	6.015.000	-

2	Table	Pce	5	40 000	200 000	0	80.000
3	Tabouret	Pce	15	15 000	225 000	0	225000
4	Couteau	Pce	15	5 000	75 000	0	75000
5	Aiguilles	Pce	15	3 000	45 000	0	45000
	Sous-total 1				6.560.000	6.015.000	425.000
	B. Fonds de roulement						
1	Fonds de roulement (Achat matière première, colorants, etc.)	FF			3 000 000	1.200.000	400.000
	Sous-total 2				3 000 000	1.200.000	400.000
	Total Général				9.560.000	7.215.000	825.000
5	Participation du projet/ bénéficiaires (%)					89,7%	10,3%

NB:

- Pour permettre à ces vanniers de travailler dans un lieu plus ou moins décent, le projet PROVAPA TURWIZAKAZI vient d'appuyer très récemment les Vanniers dans la construction d'une maison de travail et de vente.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, les techniques de finition des produits (CHAASA les a renforcé les capacités), la technique d'épargne et de crédit SILC/ASSEC et le leadership et la gouvernance des GPC.

3. Filière Forge/GPC de 5 membres dans un atelier

Dans le cadre de la disponibilisation du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé 9 forgerons en fonds de roulement, en renforcement des capacités et en suivi-accompagnement. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque GPC de forgerons a bénéficié en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 13: Type d'appuis bénéficiés par chaque GPC de Forgerons en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contributions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Construction maison de travail et de vente	Pce	1	6.015.000	6.015.000	6.015.000	-
2	Enclume	Pce	2	200 000	400 000	200.000	-
3	Marteau Grand format	Pce	5	25 000	125 000	0	125000

4	Marteau petit format	Pce	5	15 000	75 000	0	45000
5	Billet	Pce	5	10 000	50 000	0	50000
6	Pince	Pce	5	7 000	35 000	0	35000
7	Pointon	Pce	5	5 000	25 000	0	25000
8	Souffreuse	Pce	2	250 000	500 000	0	280 000
	Sous-total 1				7.225.000	6.215.000	560.000
	B. Fonds de roulement						
1	Fonds de roulement (Achat matière première)	FF			500 000	875.000	-
	Sous-total 2				500 000	875.000	-
	Total Général				7.725.000	7.090.000	560.000
	Participation du projet/ bénéficiaires (%)					92,7%	7,3%

NB:

- Pour permettre à ces forgerons de travailler dans un lieu plus ou moins décent, le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI vient d'appuyer très récemment les Forgerons dans la construction d'une maison de travail et de vente.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, les techniques de finition des produits (CHAASA les a renforcé les capacités), la technique d'épargne et de crédit SILC/ASSEC et le leadership et la gouvernance des GPC.

4. Filière Mécanique/Atelier d'un GPC de 5 membres dans un atelier

Dans le cadre de la disponibilisation du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé 25 mécaniciens en fonds de roulement, en renforcement des capacités et en suivi-accompagnement. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque GPC de mécaniciens a bénéficié en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 14: Type d'appuis bénéficiés par chaque GPC de Mécaniciens en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contributions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Spanne combiné	Pce	15	10 000	150 000	-	100 000
2	Salopettes	Pce	5	45 000	225 000	-	90 000
3	Spanne originale de 8	Pce	6	15 000	90 000	-	90 000
4	Clé alène de 6	Pce	6	15 000	90 000	-	90 000

5	Spanne spécial	Pce	6	10 000	60 000	-	30 000
6	Tourne vis plan	Pce	6	10 000	60 000	-	60 000
7	Spanne 12	Pce	6	10 000	60 000	-	30 000
8	Spanne non plan de 24	Pce	6	15 000	90 000	-	30 000
9	Marteau original	Pce	4	20 000	80 000	-	40 000
10	Soupane 13	Pce	5	18 000	90 000	-	90 000
11	Soupane 14	Pce	4	16 000	64 000	-	64 000
12	Soupane 16	Pce	2	9 000	18 000	-	18 000
13	Soupane 19	Pce	5	30 000	150 000	-	90 000
14	Soupane 22	Pce	4	28 000	112 000	-	112 000
15	Clé anglaise	Pce	1	30 000	30 000	-	30 000
16	Garde force	Pce	2	16 000	32 000	-	32 000
17	Pompe	Pce	2	26 000	52 000	-	26 000
	Sous-total 1				1.453.000		
	B. Fonds de roulement						
1	Fonds de roulement (pièces de rechange + location maison)		FF	FF	3 000 000	3 000 000	
	Sous-total 2				3 000 000	3.000.000	-
	Total général				4 453 000	3.000.000	1.022.000
	Participation du projet/ bénéficiaires (%)					74,6%	25,5%

NB:

- Chaque atelier mécanique avait droit à un appui de 3.000.000 BIF. Tous les mécaniciens les ont affectés à augmenter le capital par l'achat des pièces de rechange, il travaille dans des maisons louées.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, les techniques de réviser un moteur d'une moto (Renforcement techniques).

5. Filière Couture/1 GPC de 5 membres dans un atelier de couture

Dans le cadre de la disponibilisation du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé 36 couturiers en fonds de roulement, en renforcement des capacités et en suivi-accompagnement. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque GPC de couturiers a bénéficié, en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 15: Type d'appuis bénéficiés par chaque GPC de Couturiers en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contribu- tions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Machine overlock	pce	1	2 500 000	2 500 000	-	-
2	Machine ordinaire	pce	5	400 000	2 000 000	2.000.000	600 000
3	Machine de sulfurage	pce	1	400 000	400 000	-	400 000
4	Fer à Repasser	pce	2	90 000	180 000	-	180 000
5	Ciseaux	pce	5	20 000	100 000	-	100 000
6	Machine à bouton Hommes	pce	1	250 000	250 000	-	250 000
7	Couverture	pce	2	10 000	20 000	-	20 000
8	Table	pce	3	70 000	210 000	-	210 000
9	Chaises	pce	8	40 000	320 000	-	320 000
10	Mètre ruban	pce	5	1 500	7 500	-	7 500
	Sous-total 1				5 987 500	2.000.000	2.087.500
	B Fond de roulement						
1	Tissus à coudre	pce	15	5 000	75 000	75 000	
2	Fil	pce	14	1 000	14 000	14 000	
3	Tissu léger (ihariri)	pce	8	7 000	56 000	56 000	
4	Popeline originale	pce	4	20 000	80 000	80 000	
5	Pagne	pce	10	35 000	350 000	350 000	
6	Location maison	pce	1	50 000	50 000	50 000	
	Sous-total 2				625 000	625.000	
	Total Général				6 612 500	2.625.000*	2.087.500
	Participation du projet/ bénéficiaires (%)					55,7%	44,3%

NB:

- Les ateliers des artisans avaient droit à un appui ne dépassant pas 2.625.000 BIF à répartir selon les besoins dans l'équipement et fonds de roulement.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, les techniques de production artisanale des produits de qualité (Renforcement techniques en production des chemises, sac à main.).

6. Filière Menuiserie/1 GPC de 5 membres dans un atelier

Dans le cadre de la disponibilisation du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé 37 menuisiers en fonds de roulement, en renforcement des capacités et en suivi-accompagnement. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque GPC de menuisiers a bénéficié, en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 16: Type d'appuis bénéficié par chaque GPC de Menuisiers en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contributions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Raboteuse	Pce	1	400 000	400 000	-	400 000
2	Tour	Pce	1	500 000	500 000	-	500 000
3	Rabot	Pce	5	35 000	175 000	-	175 000
4	Selle joint (1,5m)	Pce	1	50 000	50 000	-	50 000
5	Selle joint (2m)	Pce	1	200 000	200 000	-	200 000
6	Scie à main	Pce	5	10 000	50 000	-	50 000
7	Scie saint joseph	Pce	5	10 000	50 000	-	50 000
8	Marteau	Pce	2	40 000	80 000	-	80 000
9	Imetero	Pce	1	10 000	10 000	-	10 000
10	Equerre	Pce	5	4 000	20 000	-	20 000
11	Pince	Pce	5	10 000	50 000	-	50 000
12	tourne vis	Pce	5	3 000	15 000	-	15 000
13	mètre ruban	Pce	5	3 000	15 000	-	15 000
14	scie à métaux	Pce	5	7 000	35 000	-	35 000
15	Salopette	Pce	5	45 000	225 000	-	45000
16	Itupa	Pce	5	2 500	12 500	-	12 500
17	Vilebrequin	Pce	5	30 000	150 000	-	150 000
18	Presse	Pce	5	25 000	125 000	-	125 000
19	Randacorner	Pce	5	20 000	100 000	-	100 000
20	Tenaille	Pce	5	5 000	25 000	-	25 000
21	petit marteau	Pce	5	8 000	40 000	-	40 000
22	Bedane	Pce	5	20 000	100 000	-	100 000
	Sous-total 1				2 427 500	-	2.197.500
	B Fonds de roulement						
1	Planches +location hangar de travail				2.000 000	2.000.000	-
	Sous-total 2				2.000 000	2.000 000	-

	Total Général				4 927 500	2.000.000*	2.197.500
	Participation du projet/ bénéficiaires (%)					47,6%	52,4%

NB:

- Les ateliers des artisans menuisiers avaient droit à un appui ne dépassant pas 2.000.000 BIF à répartir selon les besoins dans l'équipement et fonds de roulement.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, les techniques de production artisanale des produits de qualité (renforcement technique en finition).

7. AGRENA (Petit commerce, couture*, salon de coiffure**, Boulangerie, Restaurant)

En vue de promouvoir l'emploi et les revenus des jeunes et des femmes, le projet a appuyé 22 types Activités Génératrices de Revenus Non Agricoles (petit commerce, couture, salon de coiffure, boulangerie et restaurant) porteuses dans toutes les communes d'intervention du projet. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque AGRENA a bénéficié en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 17: Type d'appuis bénéficiés par chaque AGRENA en comparaison aux besoins**

Fonds de roulement	Unité	Q	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contributions des bénéficiaires (PT en BIF)
Consommables+ location d'un mois d'une maison+ Achats des marchandises	FF	FF	500 000	300.000	-
Total Général			500 000	300.000	-
Participation du projet versus des bénéficiaires (%)				100%	0%

NB:

- Chaque type d'AGRENA a bénéficié un appui d'une valeur de 300.000BIF, qui a permis d'avoir les appuis suivants: **1.** petit commerce (étagères, comptoirs, maisonnette d'exposition vente (ex: Bukemba), panneau de visibilité, Suivi accompagnement/coaching, ...); **2.** salon de coiffure: tondeuses, les plaques solaire, table chaise, panneau de visibilité etc; **3.** Couture (machine à coudre et consommables.); **4.** Boulangerie (étagères, panos, construction d'un four, deux tables et quatre chaises, bacs.); **5.** Restaurant (vivres, 3 tables et 12 chaises, assiettes, casseroles.)
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, plan d'affaires, comptabilité simplifiée, hygiène en milieu de restauration.

8. Filière Soudure/1 GPC de 5 membres soudeurs

Dans le cadre de la disponibilisation du matériel agricole aux producteurs et pour créer de l'emploi en milieu rural, FODEV a appuyé 34 soudeurs en fonds de roulement, en renforcement des capacités et en suivi-accompagnement. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque GPC de soudeurs a bénéficié, en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 18: Type d'appuis bénéficiés par chaque GPC de Soudeurs en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contribu- tions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Marteau à piquer	Pce	5	6 000	30 000	-	30 000
2	Meuleuse	Pce	2	400 000	800 000	-	800 000
3	Poste à souder	Pce	2	600 000	1 200 000	-	1 200 000
4	Foreuse	Pce	2	200 000	400 000	-	400 000
5	Compteur triphase	Pce	1	800 000	800 000	-	800 000
6	Eton parallèle	Pce	2	240 000	480 000	-	480 000
7	Equerre	Pce	5	3 000	15 000	-	15 000
8	Mètre ruban	Pce	5	3 000	15 000	-	15 000
9	Masse (m)	Pce	5	15 000	75 000	-	75 000
10	Lunettes	Pce	5	10 000	50 000	-	50 000
11	Salopette	Pce	5	45 000	225 000	-	90 000
	Sous-Total 1				4 090 000	-	3.955.000
	B Fonds de roulement						
1	Consommables+ location d'un mois d'une maison		FF	FF	3 000 000	3 000 000	
	Sous-Total 2	Pce	5	45 000	3 000 000	3.000.000	-
	Total Général	Pce	5	2 500	7 090 000	3.000.000*	3.955.000
	Participation du projet/ bénéficiaires (%)					43,1%	56,9%

NB:

- Les ateliers des artisans soudeurs avaient droit à un appui ne dépassant pas 3.000.000 BIF à répartir selon les besoins dans l'équipement et fonds de roulement.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, les techniques de production artisanale des produits de qualité (Renforcement techniques en finition).

9. Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage. (Individuel)*

Pour rendre disponible les produits phytosanitaires auprès des bénéficiaires, le projet a appuyé les vendeurs d'intrants à raison de 2 vendeurs par commune et chaque vendeur est entouré par 4 prestataires de services privés. En outre, pour étendre l'encadrement de proximité des producteurs du sommet à la base, en plus de la mise en place des animateurs communautaires qui sont des volontaires élus par leurs pairs, chaque organisation des producteurs est dotée de deux animateurs endogènes qui assurent l'encadrement technique des membres en son sein. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont les bénéficiaires ont bénéficié, en comparaison aux besoins, pour une Boutique d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE).

→ **Tableau 19: Type d'appuis bénéficiés par chaque BIAE en comparaison aux besoins**

Fonds de roulement	Unité	Q	Besoins (PT en BIF)	Appuis apportés (PT en BIF)	Apport du bénéficiaire
Etagère et Comptoirs	FF	FF	800 000	-	800 000
Frais du dossier	FF	FF	1 200 000	-	1200.000
Consommables+ location d'un mois d'une maison+ Achats des marchandises	FF	FF	3 000 000	1.800.000	1.200.000
Sous-total 1			5 000 000	1.800.000	3.200.000
Total Général			5 000 000	1.800.000	3.200.000
Participation du projet/bénéficiaires (%)				36%	64%

NB:

- Les BIAE étaient déjà fonctionnels. L'appui avait pour objectif d'accroître leur capital. Signalons que l'appui maximum était de 1.800.000BIF.
- Le projet avait un budget prévisionnel limité et malgré que les besoins fussent énormes, le projet finançait les appuis dans la limite du budget disponible.
- L'appui en renforcement des capacités: le psycho-social, plan d'affaires, comptabilité simplifiée
- Pour arriver à l'accord en tant que vendeur d'intrants vétérinaires, le Ministère de l'Environnement, de l'Agriculture et de l'Elevage (MINEAGRIE) exige aux demandeurs de disposer: **1.** une maison de vente ayant au moins une superficie de 4X4X3 m, **2.** un robinet, **3.** des poubelles, **4.** des étagères pour les produits non nocifs et un armoire bien fermé pour les produits nocifs, **5.** un Technicien vétérinaire de niveau A2 (CV et contrat), **6.** un médecin vétérinaire Conseil (CV et Contrat), **7.** un Gérant de la pharmacie (CV et contrat), **8.** une copie du NIF et Registre de Commerce), **9.** une lettre adressée au Ministre du MINEAGRIE) avec copie pour information au Directeur Général de la Santé Animale.
- Pour arriver à l'accord en tant que vendeur d'intrants phytosanitaires, le Ministère de l'Environnement, de l'Agriculture et de l'Elevage (MINEAGRIE) exige aux demandeurs de disposer: **1.** une maison de vente ayant au moins une superficie de 4X4X3 m, **2.** un robinet, **3.** des poubelles, **4.** des étagères pour les produits non nocifs et un armoire bien fermé pour les produits nocifs, **5.** un Gérant de la pharmacie (CV et contrat), **6.** une copie du NIF et Registre de Commerce), **7.** une lettre adressée au Ministre du MINEAGRIE) avec copie pour information au Directeur Général l'Agriculture

10. Multiplication des semences (Un semencier devait avoir au minimum 2 ha en année)

Le projet a appuyé le développement de l'entrepreneuriat semencier. Il s'agit de 6 multiplicateurs de semences de maïs et de 2 multiplicateurs des rejets de bananiers, qui ont également bénéficié un fonds de roulement pour le financement de leurs activités, des renforcements des capacités et un suivi-accompagnement. Pour mener à bien les activités liées à la production de semences, le projet a fait recours aux expertises de l'ONCCS et une convention de collaboration entre le projet et ce dernier a été élaboré et signé pour cet effet. Le tableau suivant montre les types d'appui (compétences, biens et services) dont chaque multiplicateur a bénéficié, en comparaison aux besoins.

→ **Tableau 20: Type d'appuis bénéficiés par chaque Multiplicateur en comparaison aux besoins**

N°	A. Equipements	Unité	Q	PU	Besoins de base (PT BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contributions des bénéficiaires (PT en BIF)
1	Hangar de séchage	Pce	1	1 000 000	1 000 000	680.000	320.000
2	Egreneuse	Pce	8	40 0000	320 000	160.000	0
3	Tridents	Pce	10	15000	150.00	45.000	105.000
4	Pulvérisateurs	Pce	4	170.510	682.040	170.510	170510
5	Houes	Pce	20	8000	160.000	64.000	96.000
6	Brouettes	Pce	8	110000	880.000	110.000	220 000
	Sous-total1				3.198.040	1.229.510	911.510
	A. Fonds de roulement						
1	Achats d'intrant Main d'œuvre	Pce	FF	FF	1 500 000	1.050.000	450.000
	Sous-total 2				1 500 000	1.050.000	450.000
	Total Général				4.698.040	2.279.510	1.361.500
	Participation du projet versus des bénéficiaires (%)					62,6%	37,4%

NB:

L'appui en renforcement des capacités a porté sur le psycho-social, plan d'affaires, comptabilité simplifiée (élaboration d'un compte d'exploitation), technique de production des semences certifiées, techniques de luttés mécaniques et biologique contre les chenilles légionnaires.

11. Unité de transformation de Jus d'ananas (PEACE)

Afin de valoriser les produits agricoles et de développer les chaînes de valeur des filières retenues par le projet et d'autres, CUFORE a appuyé en équipements et fonds de roulement, avec un montant global des appuis de 40.874.735 BIF, à 11 Unités de transformations. Par après, 4 initiateurs UT (UT de Farine de manioc-ETRAMA, UT de fabrication de pain mixte-PARI KANOVERA, UT de fabrication aliment de bétail-ALICO Company et UT Rizerie KAZOZA KACU), qui avaient spéculé et ayant constaté que l'appui financier était participatif (co-financement), ont abandonné les activités après une année de travail.

Les besoins et l'appui prévu/apporté par le projet en équipements et fonds de roulement étant différents d'une UT à l'autre, la mission de consultance donne, à titre d'exemple, les données collectées pour l'unité de transformation de Jus d'ananas du Projet Exemple d'Agriculture et du Commerce et d'Elevage (PEACE).

→ Tableau 21 : Type d'appuis bénéficiés par l'UT PEACE en comparaison aux besoins

Rubriques	Unité	Q	Besoins (PT en BIF)	Appuis prévus et réalisés (PT en BIF)	Contributions des bénéficiaires (PT en BIF)
Infrastructures	Pce	FF	18.400.000	7 000.000	11.225.000
Equipements spécialisés	Pce	FF	62.906.000		
Petits équipements	Pce	FF	4.786.000	2 566 000	2.220.000
Fond de roulement	Pce	FF	4.992.600		3 000 000
Total Général			91.084.000	9.566.000	16.445.000
Participation projet/bénéficiaire				36,8%	63,2%

NB:

L'appui en renforcement des capacités a porté sur l'élaboration du: plan d'affaire, la comptabilité simplifiée, les techniques de transformation et l'hygiène.

CONCLUSION PARTIELLE

Dans leur ensemble, tous les métiers/filières ont bénéficié des appuis qui leur ont permis d'améliorer leurs revenus et de renforcer leurs capacités. Cette dynamique d'actions qui s'appuie sur les demandes venues de la base est cohérente avec la dimension de l'action. Perçue comme profondément humaine et équitable, celle-ci a été caractérisée par: ① une zone d'action réduite à un petit périmètre géographique (2 collines par commune); ② des critères objectifs de sélection des zones/filières/bénéficiaires de toutes les interventions; ③ des moyens financiers réduits impliquant la participation des bénéficiaires.

Par conséquent, la mission de capitalisation a constaté que le projet PROVAPA-TURWIZAKAZI a financé une partie des besoins exprimés par les bénéficiaires. Ces derniers ont eu donc du mal à satisfaire la demande du marché, en quantité et en qualité, suite à l'insuffisance de certains équipements indispensables dans la production/transformation ainsi que dans le conditionnement et le stockage.

12. Prise en compte des thèmes transversaux

Signalons aussi que le projet a mené des interventions dans les thèmes transversaux suivants :

1. Prise en compte de l'aspect environnement: le projet a initié, début 2019, l'OIE-Producteur/Productrice, outil d'autoévaluation/engagement pour prendre en compte de manière systématique le lien entre l'environnement et les activités productives. L'outil a été vulgarisé pour les BIAE, les promoteurs des UT et les artisans. Les bénéficiaires/acteurs de changements rencontrés commencent à intégrer cet outil environnemental dans leurs activités, à l'instar des BIAE qui ont creusé deux fosses (la première pour les déchets biodégradables et la deuxième pour les déchets non biodégradables) et qui utilisent actuellement les gants et les cache-nez.
2. Prise en compte de la dimension genre: le projet a fait la promotion du genre surtout dans GPCs agricoles (sur 1.255 producteurs simples appuyés, 293 sont des femmes) et dans les AGRENA (sur 77 AGRENA, 49 sont des femmes) à travers les appels d'offre. Par contre, sur les 33 semenciers, 2 seulement sont des femmes et sur les 11 promotrices d'UT, seulement une est une femme. Pour les GPCs agricoles et les AGRENA, les femmes occupent des postes à responsabilité au niveau de différents comités des GPCs mises en place, qui leur permettent d'influencer leur décision et pour que leurs intérêts soient aussi tenus en compte de façon quotidienne. Afin d'éveiller la conscience sur la prise en compte de la dimension genre dans la programmation des activités, une session de formation/promotion des droits des femmes a été développée dans les GPCs mais aussi, et au préalable, au sein de l'équipe du projet. Le fait que la femme participe au niveau des organes de gestion et qu'elle soit capable de s'acheter un capital productif (chèvre, exploitation agricole, activité commerciale, etc.) a augmenté sa sympathie et sa considération par l'homme, ce qui a amélioré significativement le climat d'entente au sein de la famille.
3. Prise en compte de l'aspect jeune: le projet a fait la promotion des jeunes (entre 18 et 35 ans) dans les AGRENA, UT et artisans à travers les concours et les appels d'offre. Ce sont les jeunes qui ont répondu à ces appels d'offre et concours. Ainsi, il y avait : ① 65 jeunes sur 77 initiateurs d'AGRENA; ② 7 jeunes sur 11 initiateurs des UT; ③ 2 jeunes sur 72 apiculteurs, ④ 30 jeunes sur 37 menuisiers et ⑤ les tous les couturiers (36), les mécaniciens (35) et lauréats (30) des Centres d'Enseignement des Métiers (CEM) étaient des jeunes.

VI

Principaux impacts généraux inhérents des approches utilisées par PRO-VAPA -TUGWIZAKAZI

Beaucoup d'impacts se manifestent à travers: ① la génération/augmentation des revenus, ② l'accumulation des biens, ③ la création d'emploi, ④ la vie sociale, ⑤ l'environnement.

1. Approche 1 : Stratégie d'identification des zones de concentration, des filières prioritaires et des bénéficiaires

Au niveau institutionnel, le projet a contribué à sensibiliser davantage les administrations au niveau local et les services techniques étatiques aux effets de la pauvreté sur le niveau de vie des ménages au quotidien et à les impliquer dans la mise en œuvre de réponses adaptées. Les administrations locales ont vite compris, adhéré et accompagné le projet dans ce processus. C'est dans ce cadre que des succès énormes sont déjà enregistrés. En effet, le projet promeut l'utilisation plus intensive des ressources localement disponibles à moindre coût. Le projet investit dans la capacité humaine pour qu'elle produise de façon « plus avancée ». Le projet vise à ajouter de la valeur aux ressources disponibles (sols, matières organiques, ressources humaines, etc.), au profit de l'économie locale. Les bénéficiaires (et les non bénéficiaires par effet de « boule de neige ») du projet ont une meilleure connaissance sur la nouvelle approche de « développement intégré ».

En effet les activités comme: la promotion des filières « porteuses » en considérant les avantages comparatifs des communes/collines d'intervention, la structuration des ménages en « Groupements Pré-Coopératifs-GPC », la recheptelisation, l'appui à la multiplication et diffusion des semences/plants améliorés, le développement des Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Élevage (BIAE), l'appui aux artisans locaux (divers métiers), la promotion des AGR du secteur non agricole, l'encadrement rapproché et de proximité, constituent les produits phares du projet qui peuvent continuer à satisfaire les besoins des populations cibles même après le projet. Les impacts du projet sont palpables. Les revenus financiers tirés de la vente et de la commercialisation assurent aux bénéficiaires un cadre de vie convenable.

Dans les entretiens réalisés en FG, où la mission de capitalisation a eu l'occasion de rencontrer des bénéficiaires directs (les producteurs regroupés en GPC, les animateurs endogènes, les entrepreneurs semenciers, les responsables des BIAE, les artisans, les tenants des AGR,...) et indirects du projet, certains affirment en présence de leurs pairs avoir clairement quitté leur état de pauvreté et se considérer relativement riches (habitat amélioré ou construction de logements semi-modernes, initiation d'autres activités commerciales, achat des parcelles de terre, de motos, vélos, téléphones portables, octroi d'emplois permanents et temporaires,...) selon les références communautaires locales. Ces changements peuvent être vécus à un niveau individuel, familial, communautaire voire même communal.

Aussi, selon les témoignages des bénéficiaires directs, des administrations locales, des services techniques étatiques,..., ce projet a eu un impact significatif sur les mentalités (connaissances acquises,...), le niveau financier et organisationnel des bénéficiaires, et le bien-être (couverture alimentaire et autres besoins sociaux). La mission de capitalisation a pu constater des nombreux signes de l'impact bénéfique attribuable aux activités du projet en termes d'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires et donc de réduction sensible du niveau de pauvreté.

2. Approche 2 : Structuration des bénéficiaires en GPC

► GPCs agricoles

La stratégie du projet a été orientée vers la professionnalisation des exploitations agricoles de type familial, la promotion de l'entrepreneuriat agricole, l'éducation financière (épargne – crédit) et la résistance des acquis aux impacts environnementaux. A travers son approche de structuration, le projet a contribué au renforcement des capacités techniques, organisationnelles et de gestion des petits producteurs qui ont pu augmenter et diversifier leurs productions.

Il a permis d'augmenter le niveau de résilience des petits producteurs en les aidant à diversifier leurs sources alimentaires et de revenus grâce non seulement à la mise en œuvre de concepts techniques mais aussi aux choix de leurs activités agricoles en fonction de l'environnement agro-écologique, climatique, commercial et culturel ainsi que des spécificités propres à leurs exploitations. Ainsi, les concepts comme la lutte antiérosive, les techniques agricoles de restauration de la fertilité des sols (le crédit-bétail subventionné, les courbes de niveau végétalisées, les techniques de compost organique, les pratiques d'intégration agro-sylvo-zootechniques, etc.) et les caisses villageoises d'épargne et crédit ont été promues pour rendre durable l'augmentation des productions. Dans le cadre aussi de la valorisation des techniques et produits agricoles, le projet a organisé aussi des visites d'échanges d'expériences et des journées « portes ouvertes ».

La vulgarisation des bonnes pratiques agricoles comme l'utilisation des semences sélectionnées, la production et l'utilisation de la fumure organique, le renforcement continue de capacités, ont permis d'améliorer d'une façon spectaculaire les rendements des spéculations pratiquées et de développer sur les sites de production, une agriculture plus respectueuse de l'environnement. Du point de vue de la sécurité alimentaire, le projet a permis le renforcement de la sécurité alimentaire par une production additionnelle pour les filières visées, la grande production par exemple du manioc a permis aux producteurs et productrices d'engranger des revenus permettant d'accéder à plus de sécurité alimentaire et d'améliorer les conditions de vie des ménages en termes de l'amélioration de l'habitat, de soins de santé, de paiement de frais de scolarité des enfants.

D'autres acquis qui caractérisent les GPC et leurs membres sont entre autres :

- En ce qui concerne les modalités de fonctionnement internes, tous les GPCs (100%) disposent des textes régissant la vie de leur organisation et déclarent que les membres connaissent l'existence des statuts et règlements d'ordre intérieur. De même, tous les GPCs tiennent régulièrement des rencontres d'informations et des bilans à des périodicités variables. La tenue des assemblées générales annuelles est également notée pour tous les GPCs. Seulement, environ 10% des GPCs disposent des sièges dans les hangars de stockage construits par d'autres Intervenants (projets ou ONGs) dans le développement.
- L'obligation de rendre compte (reddition des comptes) est un principe de fonctionnement partagé par l'ensemble des GPCs. Seulement, les modalités pratiques de cet exercice restent largement tributaires de l'oralité pour 80% des GPCs. Les comptes rendus des activités et les mécanismes de prise de décision se font verbalement. Cette situation s'explique par le faible niveau d'alphabétisation et d'instruction de ces responsables des GPCs.
- La concertation entre les membres des GPCs semble être effective pour tous les GPCs, notamment lorsqu'il s'agit de prendre des décisions qui engagent la vie de la structure. Cependant, ces concertations s'organisent d'abord avec les membres du comité et enfin les informations sont relayées aux autres membres de la structure.
- Contribution/rétribution : tous les GPCs ont instauré des cotisations qui marquent en même temps leur adhésion à la structure. Les périodicités de ces cotisations sont généralement mensuelles, parfois ponctuelles notamment lorsqu'il s'agit de mobiliser une certaine somme pour faire face à une activité.

- Le mode de gestion des ressources des GPCs est assuré par la trésorerie. Trois grandes modalités se dégagent en ce qui concerne la gestion des bénéfices issus des activités des GPCs. Il s'agit prioritairement de constituer une épargne pour un partage sous forme d'entraide mutuelle ou de crédits aux membres pour satisfaire un besoin social (santé, entretien du ménage), et de constituer une épargne pour le réinvestir dans les activités économiques du GPC. Enfin, très peu de GPCs gèrent individuellement leurs bénéfices.
- Vie Sociale: Tous les membres des GPCs attestent d'une bonne vie associative, qui se traduit par une bonne collaboration et un respect mutuel entre les membres. De même, la vie associative est marquée par un soutien aux membres en difficultés, principalement à travers un soutien moral et financier lors des baptêmes, mariages ou décès par des cotisations ponctuelles ou lorsqu'il y a du disponible en caisse.

Plus encore, les revenus tirés de la vente des produits agricoles et d'élevage intéressent certains fermiers et ceux derniers augmentent leurs ambitions à investir davantage en agrandissant leurs exploitations et en développant d'autres activités du secteur hors agricole.

Sur le plan socio-économique, l'impact du projet s'est traduit par la création d'emplois en milieu rural (les micro-entreprises, les emplois au niveau des exploitations agricoles,...). Les résultats obtenus avec l'approche EFI ont permis aux ménages bénéficiaires de créer des emplois d'ouvriers agricoles, aidant ainsi les plus vulnérables qui en ont bénéficié à accéder eux-aussi aux facteurs de production. Certains s'engagent dans les AGR hors agriculture comme le petit commerce, la transformation,....

► **Entrepreneurs semenciers**

Tous les multiplicateurs de semences rencontrés ont salué les apports techniques et financiers du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI qui s'observe par les acquis actuels. Comme pour le cas précédent (ici les GPC), le projet a procuré aux bénéficiaires ce dont ils ont besoin pour s'auto-développer. Les recettes issues des semences certifiées par l'ONCCS leur ont procuré un niveau de vie très acceptable et même une estime de soi énorme. La majorité ont agrandi leurs exploitations par soit extension et/ou par des achats de propriétés, ils sont fiers de s'auto-employer et de donner des emplois, ils ont diversifié leurs activités au-delà de la multiplication des semences,....

► **Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE)**

Cette approche a aussi fait preuve de résultats en termes d'impacts sur les bénéficiaires (augmentation du capital et des revenus) des appuis du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI et sur les bénéficiaires indirects (accès aux produits phyto et vétérinaires). En effet, après plusieurs types de formation et le voyage d'échanges d'expériences effectué en Ouganda, les tenants des BIAE ont fondé une coopérative des vendeurs d'intrants agricoles et d'élevage (ABIAE Makamba) regroupant 11/12 des BIAE appuyés par le PROVAPA. La coopérative a actuellement un compte commun de 2.500.000 Bif, les membres cotisent mensuellement 10.000 Bif/mois/individu, ils font une réunion ordinaire 1 fois les 3 mois. Les 11/12 BIAE ont été agréées par le MINEAGRIE. Ils projettent à 6.000.000 Bif de cotisation d'ouvrir une pharmacie de gros à Makamba pour s'approvisionner de près afin d'économiser certains frais inhérents aux différents déplacements vers Bujumbura. Ils ont tous l'ambition d'ouvrir d'autres succursales pour couvrir les deux provinces.

3. Approche 3 : Vulgarisation/sensibilisation

La structuration des ménages en GPC et le renforcement des capacités des acteurs « relais » qui sont les animateurs endogènes-AE est une bonne pratique car permet la transmission rapide et efficace des messages de vulgarisations des nouveaux apprentissages. L'acquisition et la maîtrise de connaissances ont constitué des premiers niveaux d'impact. Les applications concrètes ont permis d'étendre les savoir-faire acquis dans la communauté mais aussi de faire des sensibilisations et des encadrements continus. La mise en pratiques réussie de ces techniques acquises et les sensibilisations/formations orchestrées par ces AE (animateur endogène), ont réveillé les communautés à la base, qui elles aussi ont appliqué et l'approche EFI (exploitation familiale intégrée) continue à gagner du terrain.

4. Approche 4 : « Recheptelisation »

Nous avons plus au-dessus mentionné les effets attendus de la recheptelisation des communes d'actions du projet et effectivement cette action a tenu toutes ses promesses (voir les récits de vie mentionnés in supra). Les agriculteurs convergent sur cet argument : « Cultiver sans engrais, sans fumure organique, avec des semences dégénérées, sans accès aux produits phytosanitaires et vétérinaires, ... c'est utiliser son énergie pour rien ». C'est pourquoi nous avons besoin de beaucoup de formations sur la gestion intégrée de la fertilité des sols. PROVAPA est venu comme un 'sauveur', ont cité beaucoup d'acteurs lors des FG. Il sied aussi de signaler un effet « inattendu » au niveau des bénéficiaires directs du projet où le cheptel a évolué d'une façon spectaculaire.

5. Approche 5 : Choix des AGR non agricoles

Avec les appuis du PROVAPA - TUGWIZAKAZI, les revenus pour les bénéficiaires ont augmenté significativement. Avec cette augmentation du revenu, certains ont réinvesti dans l'agriculture en louant ou en achetant des exploitations ou en se lançant dans d'autres secteurs d'activité (commerce, ...). Actuellement, des emplois sont créés et les bénéficiaires ont de plus en plus moins de soucis d'ordre financier.

6. Approche 6 : Identification et validation des filières artisanales

Les appuis du PROVAPA ont permis aux artisans d'améliorer les revenus et la considération sociale. Ces revenus leurs permettent de scolariser leurs enfants, d'acheter des exploitations agricoles, d'investir en élevage, de construire/réhabiliter leurs maisons, de créer des emplois permanents et temporels, de former des stagiaires. Tous ces facteurs leur ont permis d'améliorer leur considération sociale dans la communauté et au niveau de l'administration.

7. Approche 7 : Identification et validation des Unités de Transformation-UT des produits agricoles

Avec les appuis du PROVAPA-TUGWIZAKAZI en renforcement des capacités (entrepreneuriat, élaboration d'un plan d'affaire, utilisation des outils de gestion, etc.) et en financement à 50% remboursable mais sans intérêt, les propriétaires d'UT nous ont affirmé et démontré qu'ils gagnent de quoi scolariser leurs enfants/frères et sœurs, acheter des exploitations agricoles, investir en élevage, construire/réhabiliter leurs maisons, créer des emplois et même programmer des cérémonies sociales (mariage pour les jeunes, ...).

8. Impact environnemental

Ces dernières décennies, la population burundaise (en général et de la zone d'intervention du projet, en particulier) est confrontée à des phénomènes naturels, souvent inhabituels, qui perturbent ses activités, détruisent leurs champs et autres biens, et contribuent ainsi énormément à la dégradation de ses conditions de vie. La variabilité climatique met en péril les moyens de subsistance, le bien-être et les éléments socio-économiques qui sous-tendent les systèmes de production.

Dans le cadre de son programme de Sécurité Alimentaire et Economique (SAE), Louvain Coopération accompagne des entrepreneurs (individuels ou collectifs), agricoles ou non agricoles, à mieux produire, consommer et commercialiser. Mais en même temps, il faut remplir cette mission en intégrant, de manière systémique et pragmatique, à la fois les contraintes de rentabilité, de compétitivité et de respect de l'environnement.

Au niveau des ménages appuyés, le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, en utilisant l'OIE-Producteur/Productrice, a contribué à les sensibiliser aux effets de la dégradation des ressources naturelles due aux mauvaises pratiques agricoles et de transformation. Les ménages ont vite compris et adhéré, commençant petit à petit à appliquer les bonnes pratiques environnementales.

Pour l'heure, plusieurs succès se remarquent sur le terrain : ① Les producteurs savent identifier eux-mêmes la plupart des effets réciproques entre l'environnement et leurs activités, ② L'approche OIE intéresse les producteurs par ce qu'ils découvrent certains effets négatifs ou positifs de leurs activités qu'ils ne connaissaient pas et, ③ Du fait de l'application de l'OIE, les producteurs se sentent valorisés.

Signalons que les résultats des entretiens menés sur terrain révèlent que grâce à l'**OIE-Producteur/Productrice**, les ménages cibles du projet ont pu intégrer quelques bonnes pratiques environnementales : ① L'intégration dans les exploitations agricoles familiales de courbes de niveaux garnies des haies vives, de l'agroforesterie, de l'élevage intensif en stabulation permanente,... ② L'installation de dispositifs (fossé avec couvercle) pour la collecte des déchets non biodégradables des boutiques d'intrants (sachets, bouteilles,..), ③ L'utilisation des cache-nez/masques/gants pour se protéger contre les dangers des produits phytosanitaires,... ; ④ Pour les artisans: certains engagements ont été pris dans le sens de réduire l'impact négatif de leurs activités sur l'environnement (Atelier de menuiserie: ne pas brûler les sciures de bois, plantation des arbres pour réduire l'impact de la déforestation, ... mais ces engagements ne sont pas encore honorés; Atelier de mécanique: ne pas jeter les huiles dans les caniveaux, collecter les bouteilles d'huile en plastique pour une réutilisation, ne pas brûler les pneus usés mais les collecter et les vendre maisu seul l'atelier de Mabanda a déjà commencé la mise en œuvre de ces engagements); ⑤ Pour les unités de transformation, on citera, parmi les engagements, la réduction de l'utilisation du charbon (mise ensemble de petits cailloux et de charbon pour réduire la quantité utilisée de ce dernier et conserver la chaleur), la valorisation des sous-produits (fabrication des aliments du bétail à partir des épiluchures des ananas) et l'installation d'un fossé pour collecter les déchets mais une seule UT, PEACE, a déjà commencé la mise en œuvre.

Cependant, l'expérience est récente et la mise en œuvre de ces bonnes pratiques environnementales ne pourra être confirmée ou infirmée qu'à l'issue d'une période d'observation sur le terrain. Elle dépend aussi en grande partie de la manière dont la cible pourra s'approprier ces bonnes pratiques surtout que: ① Les producteurs n'ont pas de capacité financière suffisante pour entreprendre certaines actions pourtant indispensables (ex: remplacement de l'utilisation du charbon de bois par du gaz); ② Les acteurs de développement n'ont pas suffisamment de capacité financière pour réaliser certaines actions identifiées (budget disponible parfois petit); ③ Certaines technologies en rapport avec les actions à mener ne sont pas disponibles dans le pays (recyclage des matières en plastique).

9. Synthèse des impacts globaux du PROVAPA –TUGWIZAKAZI

En guise de conclusion des impacts générés par le projet PROVAPA TUGWIZAKAZI, la mission de capitalisation constate qu'au fur et à mesure que les gens sont formés et convaincus, ils finissent par adopter. Seulement, le travail de changement de comportement est une activité de longue haleine. Lors d'un Focus-group (FG) en Commune Giharo, Madame Adèle/AC, du GPC TUGWIZUMWIMBU nous a déclaré qu'elle est trop sollicitée par plusieurs ménages des collines environnantes qui veulent qu'ils bénéficient de son encadrement ce qui lui est impossible à honorer. Ce qui est aussi logique car la qualité des prestations des leaders communautaires/AC peut s'estomper en cas de fortes sollicitations.

A travers les FG tenus, on note que l'intensité d'adoption des bonnes pratiques inhérentes aux interventions du projet et l'augmentation des rendements sont du même ordre de grandeur, ce qui est logique par ailleurs. L'augmentation des rendements constitue une des attentes les plus rationnelles des producteurs consécutivement à l'adoption des bonnes pratiques à l'échelle des ménages.

Les recettes générées par les ventes des produits et/ou les services pour l'ensemble des initiatives du projet contribuent à l'accélération du processus d'épargne/crédit. Dans certaines localités, on a vu des GPC qui ont pu développer des initiatives communes (les champs communs,...). Le constat est que les initiatives comme les entrepreneurs semenciers, les BIAE, les renforcements des capacités communautaires (structuration, agriculture, crédit-bétail, épargne-crédit, prise en compte de l'environnement,...) ont déjà enregistré plus d'impact positif que les autres initiatives (activités artisanales, AGRENA, UT). Ce constat transparait à travers le développement des performances financières qui ont donné lieu à des possibilités d'investissements et partant de réduction de la vulnérabilité.

La plupart des initiatives appuyées ont produits des impacts très satisfaisants en termes de diversification des moyens d'existence et des dépenses (sécurité alimentaire, diversification des aliments, accès au crédit, scolarisation et soins de santé,...), d'investissements (achat de lopins de terre, cheptel bovin, caprin, porcin et ovin, construction/rénovation de l'habitat, diversification des secteurs d'activités, etc.) et de la vie sociale (estime de soi,...).

Un autre fait marquant est la création d'emplois et génération de revenus dans les communautés pour les ménages vulnérables surtout pour les jeunes, les femmes, les rapatriés,... L'argent reçu, selon les bénéficiaires, est utilisé à payer la scolarisation des enfants, à acheter des intrants/outils agricoles ou versé dans une activité de commerce. Outre les bénéficiaires directs, d'autres personnes non-bénéficiaires ont témoigné des effets bénéfiques induits et expriment ouvertement leur frustration de ne pas avoir pu eux aussi bénéficier des actions du projet.

Sur l'ensemble des entités communales de la zone d'intervention du projet, nous avons également compris à travers les FG que la variation relative des migrations de survie (vers la Tanzanie) consécutives aux chocs et des pratiques usuraires est en train de disparaître petit à petit.

VII

Aperçu sur les impacts spécifiques « majeurs » du projet

1. Exposé des Etudes de cas

Ce chapitre brasse en peu les impacts majeurs sur les bénéficiaires qui peuvent être considérés comme des supers cas de succès pour être documentés en tant qu'études de cas spécifiques.

DATE:	Date de début (01/04/2016)
PAYS:	Burundi
NOM DU PROJET:	Projet d'Appui à la Valorisation des Produits Agricoles et à la Promotion de l'Artisanat dans les provinces de Makamba et Rutana (PROVAPA-TUGWIZAKAZI)
PARTENAIRE:	Louvain Coopération au Développement (LC), Chef de file des partenaires, Formation pour le Développement (FODEV) et Centre Universitaire pour de Formation et de Recherche en Entrepreneuriat (CUFORE) de l'Université Lumière de Bujumbura (ULBU)
OBJECTIF GENERAL DU PROJET:	Contribuer à la croissance économique et à la création d'emploi dans les deux provinces d'intervention

► Etude de cas n°1: «Boutique d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE)»

Contexte: La Boutique d'Intrant Agricole et d'Elevage «BIAE IWACU» se trouve sur la colline Kayogoro, commune Mabanda dans la province de Makamba. La propriétaire de ce BIAE est une femme, âgée de 32 ans, mariée et mère 3 enfants, du nom de Niragira Swavis (Tél: +257 79133164/68701621). Elle est technicienne vétérinaire de formation de niveau A2. Elle a été appuyée au mois de juillet 2018, donc il y a environ 2 ans.

Impact du projet sur la vie de la bénéficiaire

Type d'appui bénéficié: La propriétaire du BIAE a bénéficié d'un appui technique lié aux renforcements des capacités sur: **1.** l'entrepreneuriat; **2.** l'élaboration des plans d'affaire, **3.** la gestion et conservation des déchets pour la protection de l'environnement et **4.** l'utilisation des outils de gestion. Ce renforcement des capacités a concerné aussi les voyages d'échanges d'expériences effectuées en Ouganda. Elle a également bénéficié d'un appui financier d'une valeur de 1.800.000BIF, avec une obligation de rembourser 50% de ce financement après une année et 3 mois de grâce, mais sans intérêt, crédit qu'elle a remboursé sans problème dans les 9 mois. De ce financement conçu comme un fonds de roulement, elle a acheté des intrants agricoles et d'élevage.

Situation personnelle et professionnelle de la bénéficiaire avant et après l'appui:

Avant, les éleveurs m'appelaient pour donner des soins aux cheptels, puisqu'ils étaient au courant que je suis vétérinaire de formation. J'étais trop gênée puisque je n'avais pas les produits vétérinaires. J'étais obligée d'aller demander un crédit de produits vétérinaires dans d'autres pharmacies vétérinaires et cela de 2010 jusqu'en 2014. Par après, j'ai pensé créer une pharmacie vétérinaire, avec un capital initial égal à 150.000BIF dans une maison familiale. J'ai commencé de chercher l'autorisation d'ouvrir cette pharmacie vétérinaire, au niveau communal et provincial. Je travaillais dans le désordre. Bien qu'étant intellectuelle, j'étais dans l'incapacité de connaître à la fin de l'année, si j'avais réalisé des bénéfices ou pas. PROVABA-TUGWIZAKAZI m'a contactée, formée et appuyée en 2018.

J'avais un chiffre d'affaire égal à 300.000BIF, qui ne me permettait pas d'assurer totalement les besoins essentiels (alimentation, santé, éducation des enfants, etc.)

de ma famille. J'ai pu quand même acheter 15 tôles, durant ces quatre ans d'exercice dans une pharmacie vétérinaire, d'avant l'appui de PROVAPA- TUGWIZAKAZI.

Impact du projet sur sa vie personnelle et professionnelle : Dès la réception du financement de PROVAPA- TUGWIZAKAZI, j'ai pris l'option d'ouvrir un compte bloqué de 334.000BIF et de travailler seulement avec le capital donné par PROVAPA. Le revenu tiré de la vente des produits vétérinaires (achetés exclusivement avec le financement de PROVAPA -TUGWIZAKAZI) m'ont permis d'ouvrir une deuxième pharmacie vétérinaire à Murinzi, avec un capital initial de 749.000BIF. Quelques mois après, j'ai décidé d'acheter une vache à 550.000BIF. La vache a déjà mis bas, elle donne une production laitière de 7 litres/jour. J'ai actuellement 3 vaches. Je vends 6 litres de lait par jour pour 4.200BIF/jour, soit 126.000BIF par mois. Après, j'ai décidé d'ouvrir une troisième pharmacie vétérinaire à Mugina, avec un capital de démarrage de 1.200.000BIF. En Juin 2019, j'ai acheté une parcelle de 60mx20m, dans un centre proche de Mugina à 847.000BIF.

Au mois de Janvier 2020, j'ai ouvert une quatrième pharmacie vétérinaire au centre de Mabanda, avec un capital de démarrage de 947.000BIF. Je viens d'ouvrir aussi une cinquième pharmacie à Mutwazi avec un capital initial de 450.000BIF.

J'ai pu construire aussi deux maisons d'habitation, clôturées, au centre de Kayogoro. J'ai également acheté : ① 2 chèvres (actuellement j'ai 7 chèvres); ② 3 poules; ③ une exploitation dans le marais à 350.000BIF; ④ un microscope à 1.200.000BIF, qui m'est actuellement très bénéfique. Pour le moment, j'ai sur le compte bloqué 7.000.000BIF. J'ai créé déjà 10 emplois. Au niveau de l'environnement, je jette les déchets dans une fosse. J'utilise les gangs et les masques au niveau de la pharmacie pour me prévenir des risques liés à la manipulation des produits.

L'analyse du compte d'exploitation du modèle « Boutique Intrans Agricole et d'Elevage-BIAE » montre que ce dernier est très rentable. Ainsi, le Taux de Rentabilité Interne (TRI) de ce modèle est de 157,08%. La Valeur actualisée nette (VAN) à 22% est de 30.118.512BIF et le Délais de Récupération du Capital Investi (DRCI) est d'une année 9 mois. La principale charge d'exploitation est constituée par l'achat d'intrants agricoles et d'élevage qui occupe 82,2%, suivi par les frais de la Régie de Production et de Distribution d'Eau et d'Electricité (REGIDESO) qui occupent 10,1% dans le total des dépenses d'exploitation (voir tableau suivant).

« Je ne saurais pas comment remercier PROVAPA TUGWIZAKAZI!!! Moi, qui étais dans le désespoir total de ne pas trouver un emploi dans les structures étatiques!!! Mais, rassurez-vous qu'actuellement, je ne peux pas accepter un emploi permanent. Je suis résolue d'avancer dans l'entrepreneuriat 'vente d'intrants agricoles et d'élevage' parce que ça me rassure professionnellement, financièrement et ça me procure de la valeur sociale au niveau de ma communauté».

Ambitions de la bénéficiaire/ses projets futurs : Je planifie d'ouvrir une pharmacie d'intrants agricoles et d'élevage de Gros au centre provincial de Makamba. Seulement, cela demande un capital élevé, ça va me prendre beaucoup d'années pour arriver à ma vision. J'ai également l'ambition de réorganiser le réseau de distribution et de vente, en donnant à chaque Agent Communautaire de Santé Animale (ACSA), un lot d'intrants agricoles et d'élevage (petite pharmacie), afin d'assurer les soins vétérinaires de proximité et fidéliser ma clientèle.



→ **Tableau 22: Compte d'exploitation prévisionnel du BIAE «IWACU» de Madame Niragira Swavis**

Année	An0	An1	An2	An3	An4	An5	An6	An7	An8	An9	An10		
Chiffre d'affaire		10 923 700	12 688 970	14 739 507	17 121 412	19 888 232	23 102 170	26 835 481	31 172 095	36 209 505	42 060 961		
Production		10 923 700	12 688 970	14 739 507	17 121 412	19 888 232	23 102 170	26 835 481	31 172 095	36 209 505	42 060 961	Tx d'Exploit	
Dépenses		6 567 100	7 393 911	8 341 207	9 427 723	10 675 179	12 108 766	13 757 694	15 655 850	17 842 543	20 363 381	100,0	
Achat Produits IAE		4 347 100	5 049 591	5 865 605	6 813 487	7 914 547	9 193 537	10 679 213	12 404 974	14 409 618	16 738 212	82,2	
Salaires		480 000	506 880	535 265	565 240	596 894	630 320	665 618	702 892	742 254	783 820	3,8	
Location Maison		360 000	380 160	401 449	423 930	447 670	472 740	499 213	527 169	556 691	587 865	2,9	
Frais REGIDESO		1 260 000	1 330 560	1 405 071	1 483 755	1 566 846	1 654 589	1 747 246	1 845 092	1 948 417	2 057 528	10,1	
Taxe Communal		120 000	126 720	133 816	141 310	149 223	157 580	166 404	175 723	185 564	195 955	1,0	
Gross Margin		4 356 600	5 295 059	6 398 300	7 693 689	9 213 053	10 993 405	13 077 787	15 516 245	18 366 963	21 697 581		
Investments		3 200 000											
Cash Flow		-3 200 000	4 356 600	5 295 059	6 398 300	7 693 689	9 213 053	10 993 405	13 077 787	15 516 245	18 366 963	21 697 581	
VAN 1	10%	-3 200 000	3 960 545	4 376 081	4 807 138	5 254 893	5 720 581	6 205 490	6 710 973	7 238 443	7 789 385	8 365 357	57 228 886
VAN 2	15%	-3 200 000	3 788 348	4 003 825	4 206 986	4 398 892	4 580 515	4 752 752	4 916 425	5 072 288	5 221 037	5 363 310	43 104 378
VAN 3	22%	-3 200 000	3 570 984	3 557 551	3 523 588	3 472 924	3 334 059	3 250 989	3 161 608	3 067 601	2 970 387	30 118 512	157,08%
IRR													
Pay back		1 156 600	6 451 659	12 849 959	20 543 648	29 756 700	40 750 105	53 827 892	69 344 137	87 711 099	109 408 680		
Pay back Years		1 an 9/12	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

► Etude de cas n°2: «Entrepreneur semencier»

Contexte: le multiplicateur des semences Nkurunziza Jean Claude (+257 79283780/69187731) habite et fait la multiplication sur la colline Bugiga, zone Butare, de la commune Bukemba, province de Rutana. Il est âgé de 30 ans, marié à une seule femme et père de 7 enfants.

Impact du projet sur la vie du bénéficiaire.

Type d'appui bénéficié: PROVAPA-Tugwizakazi m'a donné des renforcements des capacités sur l'entrepreneuriat, la multiplication des semences et l'utilisation des outils de gestion. Il m'a également donné plusieurs intrants agricoles (semences, engrais et matériels agricoles) et un fond de roulement de 1.300.000BIF, et je devrais rembourser 50% de cet appui après une année et 3 mois de grâce, mais sans intérêt. Malheureusement, j'ai remboursé tout le crédit après 3 ans, puisque j'ai connu un problème d'aléas climatiques dans les premières saisons culturales, avec effet direct sur la production.

Situation personnelle et professionnelle du bénéficiaire avant et après l'appui: J'ai fait mes études jusqu'en 8ème année, au collège de Gipfunzo. Comme j'étais Orphelin, j'ai pris la décision d'abandonner les études et de faire le mariage directement, à l'âge de 18 ans. Mes parents m'avaient heureusement laissé une très grande exploitation d'environ 20 hectares, raison pour laquelle j'ai pris l'option de pratiquer l'agriculture. Néanmoins, avant l'appui de PROVAPA-TUGWIZAKAZI, je pratiquais une agriculture de subsistance sur une superficie de 1 à 2 ha, sans application des techniques culturales améliorées. Par conséquent, la production agricole obtenue ne permettrait pas de subvenir aux besoins familiaux. Pour le maïs, j'obtenais souvent un rendement moyen de 400 kg/ha, pour le haricot, un rendement de 300kg/ha. PROVAPA- TUGWIZAKAZI ayant appris que j'ai une très grande exploitation, il m'a approché, et m'a demandé si je peux participer dans la multiplication des semences. J'ai accepté sans hésitation.

Impact du projet sur sa vie personnelle et professionnelle: Avec l'appui de PROVAPA-TUGWIZAKAZI, j'ai fait la multiplication des semences de maïs hybride sur 3 ha, la variété ZDM 621 sur 6 ha et les haricots sur 1,5 ha, en utilisant des techniques culturales adaptées (semis en ligne, fumure organique, engrais minéraux, etc.) sur des «terres qui étaient en ouverture».

J'ai commencé premièrement de protéger ces terres en traçant des courbes de niveau antiérosives, et sur lesquelles j'ai planté des herbes fixatrices et des bananes. J'ai pu produire pour la saison passée 18 tonnes de maïs (non encore vendu) dont 13,750Kg réservés aux semences, sur une superficie de 7,5 ha soit un rendement moyen de 2.400kg/ha. Pour le haricot, j'ai produit 2800kg (2,5 tonnes retenues comme semences et 300 kg pour la consommation), soit un rendement de 1.867 kg/ha.

Avec les revenus issus de la vente des semences des saisons précédentes, complétés par les revenus tirés de la vente des autres cultures (manioc, colocases, bananes, etc.), j'ai déjà construit un hangar de stockage sur mes fonds propres à 5.000.000BIF, un séchoir à 7.000.000BIF (UCODE m'a appuyé dans la construction de ce séchoir à raison de 1.500.000BIF). J'ai également acheté une vache laitière pour 1.000.000BIF, qui produit 7 litre/jour, exclusivement consommé à la maison. Pour le moment, j'ai 4 vaches, qui me sont très utiles dans la fertilisation de mes champs de multiplication des semences. J'ai également acheté 4 chèvres et 20 poules.

Les revenus issus principalement de la vente des semences m'ont été d'une très utilité pour la scolarisation des enfants. Pour l'ainé, je paie le minerval de 150.000BIF/trimestre, le second le minerval de 100.000BIF/trimestre et les frais de renforcement des capacités pour 75.000BIF par trimestre.

Les ménages voisins ont déjà profité indirectement de l'appui de PROVAPA- TUGWIZAKAZI. Ils ont déjà adopté les techniques culturales améliorées, suite à l'effet tâche d'huile. Les voisins accèdent facilement aux semences améliorées. En plus, je donne de l'emploi à 50 personnes en moyenne par jour. Les voisins ayant des exploitations plus proches des champs de multiplication ont également bénéficié des semences dans l'objectif de faire un « isolement des semences saines » et éviter l'érosion génétique.

L'analyse du compte d'exploitation du modèle « multiplication des semences » montre que ce dernier est très rentable. Ainsi, le Taux de rentabilité Interne (TRI) de ce modèle est de 205,82%. La Valeur actualisée nette (VAN) à 22% est de 103.815.584 BIF et le Délais de Récupération du Capital Investi (DRCI) est d'une année 7 mois. La principale charge d'exploitation est constituée par les salaires qui occupent 52,7%, suivi par les frais liés à l'achat des intrants agricoles qui occupent 43,4% dans le total des dépenses d'exploitation (voir tableau suivant).

« PROVAPA- TUGWIZAKAZI!!!!!! Il m'a tiré vraiment dans le néant. Moi, qui ne parvenais même pas à subvenir aux besoins élémentaires de ma famille, ignoré et dénigré par le voisinage, aujourd'hui, je suis parmi les gens les plus respectueux dans mon entourage. A cause de PROVAPA- TUGWIZAKAZI, plusieurs structures étatiques les plus respectueuses (ISABU, ONCSS, BPEAE, ONGs) me rendent des visites, moi, il y a deux ans, qui était dans la vulnérabilité totale. Vous savez, j'ai vraiment compris et expérimenté que Dieu retire de la poussière le pauvre, du fumier, il relève l'indigent pour le faire assoir avec les grands. Et il leur donne en partage un trône de gloire ».

Ambitions du bénéficiaire/ses projets futurs : « Je planifie de faire une unité de transformation des sous-produits du maïs dans les tourteaux qui pourraient être vendus dans un premier temps auprès des bénéficiaires appuyés par PROVAPA-TUGWIZAKAZI, mais deuxièmement auprès d'autres éleveurs. Seulement, il me manque une technicité et des moyens financiers ».



► Etude de cas n°3: Association des « Apiculteurs-Wanzuki »

Contexte : L'association des « Apiculteurs-Wanzuki » a été créée par 4 femmes et 11 hommes. La présidente est madame Nduwimana Joselyne (+257 69 439 651) et le Vice-président, Kaboboye Pierre (+257 68 537 907). Au niveau Organisationnel, elle possède un comité de gestion composé de 5 personnes. Il est également agréé au niveau de la commune.

Impact du projet sur la vie du bénéficiaire

Type d'appui bénéficié: PROVAPATUGWIZAKAZI a commencé à nous donner des renforcements des capacités sur l'entrepreneuriat, le marketing et l'utilisation des outils de gestion afin de nous permettre de dégager régulièrement des données utiles pour l'analyse de la rentabilité. En plus, on a fait des visites d'échanges d'expérience dans d'autres associations apicoles qui sont plus développées. Par après, PROVAPA nous a donné un appui de « 10 ruches modernes » (50% de ce financement à rembourser sans intérêt). Malheureusement, il nous a été impossible de rembourser ce crédit, puisque ces ruches avaient des imperfections. PROVAPATUGWIZAKAZI vient également de nous construire une maison qui va nous servir de point de traitement et de vente du miel.

Situation personnelle et professionnelle du bénéficiaire avant et après l'appui :

L'association des « Apiculteurs-Wanzuki » a été fondée le 21/01/2010. Elle a commencé à travailler avec PROVAPA - TUGWIZAKAZI, en Août 2019. Avant l'appui de PROVAPA - TUGWIZAKAZI, on avait 100 ruches traditionnelles, soit un chiffre d'affaire de 500.000BIF. Avec le peu de technicité qu'on avait dans le métier, on produisait seulement 45 kg par an. On venait de travailler ensemble dans le métier d'apiculteurs, environ 5 ans, sans vision claire et sans qu'on puisse initier une activité génératrice de revenus commune.

Impact du projet sur sa vie personnelle et professionnelle : Les renforcements des capacités de PROVAPA-TUGWIZAKAZI et les visites d'échange d'expérience faites nous ont été d'une grande utilité. On vient de produire 1820,5 Kg, vendus à 13.653.752 BIF. Ces revenus issus de la vente de cette production du miel nous ont permis d'acheter d'autres ruches, si bien qu'actuellement, on arrive à 800 ruches. On a en plus acheté une exploitation pour 1.050.000BIF, d'une superficie de 100 m X 20 m. On a ensuite acheté une « propriété forestière » d'une superficie égale à (40 m x 600 m) pour 2.500.000BIF. On vient d'y installer 400 ruches, malheureusement traditionnelles.

On a en plus acheté une maison commerciale au centre de Muzye pour 3.000.000BIF, qu'on fait louer 140.000BIF par mois. On a pris la décision de louer une exploitation agricole d'1,5 hectare, pour 350.000BIF par an. On y a cultivé du manioc.

La location a été faite également pour une exploitation se trouvant dans le marais pour une valeur de 400.000BIF. On a cultivé principalement du riz. On vient d'acheter 3 chèvres pour 300.000BIF, un porc pour 40.000BIF. Par après, tous les membres ont partagé le reqliquant et chacun est allé acheter soit une chèvre ou soit un porc qui nous est actuellement bénéfique dans la fertilisation de nos cultures. Signalons que notre GPC des « Apiculteurs » a donné un emploi à 5 personnes dans l'apiculture et 10 personnes dans les exploitations agricoles.

L'analyse du compte d'exploitation du modèle « Apiculture » montre que ce dernier est très rentable. Ainsi, le Taux de rentabilité Interne (TRI) de ce modèle est de 324,40%. La Valeur actualisée nette (VAN) à 22% est de 81.049.159 BIF et le Délais de Récupération du Capital Investi (DRCI) est d'une année 4 mois. La principale charge d'exploitation est constituée par les salaires qui occupent 80,0% suivi par l'achat des matériels/équipements qui occupe 20,0% dans le total des dépenses d'exploitation (voir tableau suivant).

« Il y a environ 1 année, on ne savait pas si l'apiculture peut nous procurer de telles richesses en si peu de temps. On le faisait avant comme métier de subsistance. C'était un métier très ignoré par la communauté. PROVAPA-TUGWIZAKAZI nous a vraiment ouvert les yeux. On est très fier et respectueux dans la communauté, avec la diversification des sources de revenus, la sécurité financière et alimentaire est actuellement assurée. Vives PROVAPA-TUGWIZAKAZI ».

Ambitions du bénéficiaire/ses projets futurs: « L'association des « Apiculteurs-Wanzuki » planifie d'acheter des ruches modernes et diversifier les sources de revenus en faisant une intensification de la culture du riz et du manioc. Par après, elle compte aussi installer une unité de traitement du miel et une unité de décorticage moderne du riz et de transformation du manioc »



→ **Tableau 24: Compted'exploitationprévisionnel del'Association des« Apiculteurs-Wanzuki»**

Année	An0	An1	An2	An3	An4	An5	An6	An7	An8	An9	An10	
Chiffre d'affaire		13 653 750	15 860 196	18 423 204	21 400 393	24 858 697	28 875 862	33 542 202	38 962 622	45 258 981	52 572 833	
Chiffre d'affaire		13 653 750	15 860 196	18 423 204	21 400 393	24 858 697	28 875 862	33 542 202	38 962 622	45 258 981	52 572 833	Tx d'exploit
Dépenses		2 020 000	696 960	809 589	940 418	1 092 390	3 068 344	1 473 978	1 712 172	1 988 859	2 310 259	100,0
Salaires		600 000	696 960	809 589	940 418	1 092 390	1 268 920	1 473 978	1 712 172	1 988 859	2 310 259	80,0
Achat Matériels		1 420 000	0	0	0	0	1 799 424	0	0	0	0	20,0
Marge Brute		11 633 750	15 163 236	17 613 615	20 459 975	23 766 307	25 807 518	32 068 224	37 250 449	43 270 122	50 262 574	
Investments	3 900 000											
Cash Flow	-3 900 000	11 633 750	15 163 236	17 613 615	20 459 975	23 766 307	25 807 518	32 068 224	37 250 449	43 270 122	50 262 574	
VAN 1	10%	10 576 136	12 531 600	13 233 370	13 974 438	14 757 007	14 567 671	16 456 070	17 377 609	18 350 756	19 378 398	147 303 055
VAN 2	15%	10 116 304	11 465 585	11 581 238	11 698 057	11 816 055	11 157 302	12 055 633	12 177 238	12 300 069	12 424 139	112 891 621
VAN 3	22%	-3 900 000	9 535 861	10 187 608	9 699 939	8 793 516	7 826 854	7 971 795	7 590 194	7 226 860	6 880 919	81 049 159
IRR												324,40%
Pay back	-3 900 000	7 733 750	22 896 986	40 510 601	60 970 576	84 736 883	110 544 401	142 612 626	179 863 075	223 133 197	273 395 770	
Pay back Years		1 an 4/12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

► Etude de cas n°4: «Membre d'un GPC Agricole»

Contexte: Monsieur Nshimirimana Bonaventure de l'ethnie des «batwa» est âgé de 43 ans. Il est marié à une seule femme et père de 6 enfants. Il habite la colline Rubimba, zone Kibago de la commune Kibago, tél. +257 68 510 882. Il est membre d'un GPC agricole appelé Kazozakeza, qui est composé de 11 femmes et 15 hommes. Au niveau organisationnel, ce GPC a un comité de gestion (2 femmes et 2 hommes) et des statuts agréés au niveau communal. Le GPC agricole Kazozakeza fait la multiplication des semences de maïs et de pomme de terre sur deux exploitations louées, la première d'une superficie de 1 hectare qui est louée 150.000BIF par an et la deuxième de 2 hectares est louée 300.000BIF/an pendant 3 ans. Ce GPC agricole, multiplicateur des semences, agréé par l'ONCSS, a été appuyé au mois de juillet 2018.

Impact du projet sur la vie du bénéficiaire

Type d'appui bénéficié: J'ai bénéficié de la part de PROVAPA - TUGWIZAKAZI, à travers le GPC Kazozakeza, de renforcements des capacités sur les techniques agricoles améliorées (semis en ligne, utilisation de la fumure organique et minérale, protection des sols, techniques de compostage, etc.). PROVAPA- TUGWIZAKAZI m'a donné, en plus, des semences de maïs et des boutures de manioc ainsi qu'une vache (50% de ce financement comme crédit remboursable sans intérêt pendant une année), que j'ai remboursé dans la période convenue de 12 mois).

Situation personnelle et professionnelle du bénéficiaire avant et après l'appui: Ma province natale est Gitega. Je suis venu dans cette commune dans l'objectif de chercher un emploi domestique. J'ai exercé ce travail pendant 3 ans et on me donnait 9.000BIF par mois comme rémunération. A la troisième année de travail domestique, j'ai demandé à un voisin de me prêter une exploitation agricole et j'ai cultivé sur cette exploitation du haricot et du maïs. Le revenu de 980.000BIF, issu de vente de la première production du haricot et du maïs m'a permis de commencer la commercialisation de la banane. Constatant que la production commençait d'être florissante, j'ai pris l'option de louer également d'autres exploitations agricoles (la première exploitation de 50mx70 m pour 250.000BIF pendant 2 ans et la deuxième de 40mx100 m pour 300.000BIF pendant 2 ans également).

Toutefois, la production obtenue était insignifiante (rendements moyens de 550kg/ha pour le maïs⁶ et 380Kg/ha pour le haricot). Par après, j'ai acheté une parcelle de 20mx20m pour 200.000BIF sur laquelle j'ai construit une maisonnette dans l'objectif de préparer le mariage.

Impact du projet sur sa vie personnelle et professionnelle: Avec les revenus provenant de la vente des productions issues des appuis de PROVAPA - TUGWIZAKAZI, j'ai commencé, premièrement, par acheter une exploitation d'une superficie d'un hectare (1 ha) pour 500.000BIF et sur laquelle j'ai cultivé le haricot en pratiquant les techniques culturelles adaptées. J'ai récolté sur cette exploitation 1,5 tonnes de haricot (avant sur une superficie de 1,5 ha, j'obtenais une production agricole de 400 à 500 Kg). J'ai acheté une deuxième exploitation d'une superficie de 1 hectare, pour 400.000BIF, sur laquelle j'ai cultivé le maïs, avec utilisation des techniques culturelles modernes. Je viens de récolter sur cette exploitation 1,8 tonnes (avant, sur une superficie de 2 hectares, j'obtenais une production égale à 300 kg),

Dans l'objectif de diversifier les sources de revenus, je continue à commercialiser des bananiers et des chèvres. J'arrive à remplir, moi seul, un camion avec environ 200 régimes de bananes, que j'écoule sur d'autres marchés de la province Makamba. J'ai un revenu net par an, issu de la commercialisation des bananes, égal à 2.040.000BIF. J'ai réhabilité ma maison pour une valeur de 1.850.000BIF. Je viens d'acheter une exploitation tout près de Makamba centre, d'environ 1 hectare pour un montant de 2.000.000 BIF.

⁶ A titre de comparaison, le projet a enregistré un rendement pour le maïs de 2.493kg/ha (voir tableau 7).

Lorsque je pratiquais les techniques culturales adaptées dans cette exploitation, les voisins me disaient que je ne suis pas normale et que je suis un fou («PROVAPA forme des fous, disaient-ils!»). J'ai décidé de chercher un agronome, qui est venu les sensibiliser et ils ont commencé petit à petit de me comprendre en voyant des résultats réalisés au niveau de mes exploitations. J'ai pris l'option de créer un Groupement Pré-Coopératif (GPC) dont je suis le Président, pour que la sensibilisation soit facile. Je loue une maison à Makamba à 15.000BIF par mois afin de faire un suivi de proximité de mon exploitation. Signalons que je donne de l'emploi permanent à 5 personnes et de l'emploi temporel à 8 personnes.

L'analyse du compte d'exploitation des exploitations et activités commerciales du membre du GPC Kazozakeza, Monsieur Nshimirimana Bonaventure, montre que ses activités sont rentables. Ainsi, le Taux de rentabilité Interne (TRI) de ce modèle est de 49,84%. La Valeur actualisée nette (VAN) à 22% est de 11.555.071 BIF et le Délais de Récupération du Capital Investi (DRCI) est de 3 ans 6 mois.

La principale charge d'exploitation est constituée par l'achat des intrants agricoles qui occupe 41,3%, suivi par les salaires qui occupe 35,2% dans le total des dépenses d'exploitation (voir tableau suivant).

« Comment puis-je remercier PROVAPA-TUGWIZAKAZI!!!! C'est comme une personne qui est venue me retirer dans le gouffre. Imaginez-vous, moi qui étais travailleur domestique, avec un salaire très minime, mais actuellement, je possède beaucoup de capitaux productifs. J'ai même donné de l'emploi aux autres personnes, en si peu de temps (le petit manoeuvre est devenu «employeur»!). J'ai vraiment compris que la source de la pauvreté est l'ignorance et que les renforcements de capacités apportent des changements sur la vie socio-économique d'une personne et influent significativement sur le développement »

Ambitions du bénéficiaire/ses projets futurs: Je planifie d'installer une usine de transformation semi-industrielle du maïs au centre provinciale de Makamba. En plus, je compte évoluer dans la multiplication des semences de maïs. J'ai déjà acheté 1 hectare tout prêt de la province Makamba. Dans quelques mois, je compte acheter au moins une autre exploitation d'un hectare.



► Etude de cas n°5: AGRENA «Salon de Coiffure»

Contexte: Monsieur Niyobuntu Désiré (tél. +257 79 555 200) est un jeune célibataire, âgé seulement de 20 ans, de la colline Jimbi, commune Kibago, propriétaire d'un Salon de coiffure.

Impact du projet sur la vie du bénéficiaire

Type d'appui bénéficié: PROVAPA- TUGWIZAKAZI a commencé de me donner des renforcements des capacités en entrepreneuriat, en marketing et en utilisation des outils de gestion dans l'objectif de dégager régulièrement les recettes et les dépenses me permettant d'analyser facilement le niveau de rentabilité de mes activités. Par après, il m'a donné un appui financier de 300.000BIF qui m'a permis d'acheter une plaque solaire et une tondeuse (50% de ce financement remboursable sans intérêt après une année). J'ai commencé à rembourser au 13ème mois. Actuellement, j'arrive à un taux de 25% de remboursement du crédit .

Situation personnelle et professionnelle du bénéficiaire avant et après l'appui:

En 2016, j'ai eu un cauchemar de devenir orphelin, à 16 ans. Comme j'étais l'ainé de la famille, j'ai décidé d'abandonner, malgré moi, les études en 7ème année, dans l'objectif de subvenir aux besoins de base de mes Frères et Sœurs. J'ai commencé alors de cultiver, bien que mes parents m'aient laissé une petite exploitation d'environ 0,8 hectares. A la vente de la première production agricole, j'ai décidé d'ouvrir un salon de coiffure qui me permettait de dégager un revenu net de 40.000BIF par mois, puisque je travaillais 2 jours par semaine, à cause du manque du courant électrique. Ce revenu était largement insuffisant, pour nourrir, scolariser, habiller, soigner efficacement mes Frères et Sœurs.

Impact du projet sur sa vie personnelle et professionnelle: L'appui de PROVAPA-TUGWIZAKAZI m'a permis de travailler tous les jours et d'engager 2 coiffeurs de soutien. Actuellement, je dégage un revenu net de 260.000BIF par mois. Avec l'augmentation du revenu, j'ai continué de réinvestir dans l'agriculture en louant une première exploitation de 300 m X 100 m, pour 340.000 BIF pendant 4 ans. J'ai planté sur cette exploitation du manioc, qui sera récolté dans 5 mois. J'ai également loué une autre exploitation de 100 m X 40 m, pendant 6 ans pour 180.000 BIF. J'ai planté sur cette exploitation du manioc, des colocases, du maïs, des arachides, de l'éleusine et du maïs. Je viens de vendre 1800kg de maïs à 650 BIF/kg, soit 1.170.000BIF. Pour le soja, j'ai pu récolter 400Kg que j'ai vendu à 1.500BIF par Kg, soit 600.000BIF. Avec cet argent, j'ai pris l'option de créer une boutique avec un capital de démarrage de 2.000.000BIF. Mes Sœurs et Frères sont tous à l'école et je ferai tout mon mieux pour qu'ils terminent les études. Actuellement, j'ai donné l'emploi à 10 personnes.

Le compte d'exploitation de «l'AGRENA Salon de coiffure» montre qu'elle a été rentable. Ainsi, le Taux de rentabilité Interne (TRI) de ce modèle est de 68,14%. La Valeur actualisée nette (VAN) à 22% est de 12.973.039 BIF et le Délais de Récupération du Capital Investi (DRCI) est de 2 ans 10 mois. La principale charge d'exploitation est constituée, par l'achat des matériels et intrants, et occupe 47,3%, suivi par les salaires qui occupent 32,5% dans le total des dépenses d'exploitation (voir tableau suivant).

«PROVAPA- TUGWIZAKAZI, est venu pour moi, comme un sauveur. J'étais dans le désespoir total de la vie. Imaginez-vous, à l'âge de 16 ans, subvenir aux besoins d'un ménage composé de 7 enfants. J'avais à un certain moment pensé de me suicider. Mais actuellement, mon avenir est plein d'espoirs et je n'ai aucun souci d'ordre financier et je remercie vivement le Projet PROVAPA- TUGWIZAKAZI.»

Ambitions du bénéficiaire/ses projets futurs: Je planifie premièrement de construire une maison. Je planifie de faire le mariage l'année prochaine. En plus, à la récolte de mes productions, je prévois d'acheter une grande exploitation d'environ 3 hectares, ce qui va me permettre de récupérer l'argent donné régulièrement en location des exploitations. Dans le moyen terme, je compte me lancer dans le commerce transfrontalier entre la Tanzanie et le Burundi.



CONCLUSION PARTIELLE

Le chapitre précédent met en évidence les récits de vie de quelques bénéficiaires du projet PROVAPA -TUGWIZAKAZI. La trajectoire suivie varie d'un individu à l'autre mais ils affirment tous qu'ils sont «en route vers l'autonomie financière!». Cette «autonomie financière» se dessine à travers leurs ambitions/projets futurs: agrandir leurs activités, diversifier les revenus, accumuler beaucoup plus de bien,....

La mission de capitalisation note, à travers ces études de cas, qu'un accompagnement technique et financier des bénéficiaires, dans une dynamique mobilisatrice et participative, peut amorcer une diversification des sources de revenus et une sécurité financière et alimentaire, en plus d'assurer une sécurité socio-économique de leur entourage et des entités administratives où ils sont installés (octroi d'emplois, taxes communales, ...),

Les clés des succès considérés par ces différents bénéficiaires résident dans le suivi intégral des renforcements des capacités organisationnelles et techniques. Le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI a développé en eux des compétences qui leur ont permis d'améliorer, en quantité et qualité, leurs activités habituelles et d'en entreprendre d'autres (diversification). Ces exemples sont susceptibles de servir de leçons à d'autres intervenants et/ou organisations.

03

Analyse et production des connaissances à partager



I

Introduction

L'analyse de l'expérience issue de la mise en œuvre du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, a permis dans la 1ère partie de: **1.** se renseigner sur les initiatives conduites et leur apport sur les publics-cibles et les intervenants, **2.** de cerner la valeur ajoutée du projet sur les acteurs et les bénéficiaires. Dans cette 2ème partie, on va essayer de: **1.** pointer les facteurs de leur succès mais aussi les facteurs d'échecs/les difficultés, **2.** de dégager les enseignements à tirer susceptibles d'être adaptées à des actions similaires futures.

II

Analyse des facteurs de succès sur les différentes approches

Le tableau suivant décrit brièvement les facteurs qui ont favorisé la réussite des actions de PROVAPA-TUGWIZAKAZI dont principalement les approches stratégiques.

Tableau 27 : Facteurs de succès par approche

Rubriques	Unité
Identification des sites, des filières prioritaires et des bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none"> • Implication des acteurs clés (administrations, services techniques, populations, ...) dès le démarrage du projet. Cette situation a permis d'améliorer la compréhension et la collaboration entre les acteurs de la gestion du projet, • Diagnostic de démarrage: des rencontres et des visites de terrain ont été organisées avec toutes les parties prenantes pour recenser les potentialités, les futurs sites d'actions et leur situation. En effet, la promotion des filières « Maïs et manioc » s'inscrit dans la politique de développement économique et sectoriel de l'Etat. Ces filières font partie des 6 filières prioritaires retenues dans le cadre de la régionalisation des filières, • Ciblage public et participatifs des bénéficiaires à base des critères clairement définis (voir annexe 5): cela favorise des bons choix, évite les conflits communautaires, permet la réinsertion des groupes vulnérables comme les rapatriés qui sont nombreux dans ces communes frontalières avec la Tanzanie.
Structuration des bénéficiaires en GPC	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'espaces d'échanges (les formations, la structuration, les visites d'échanges d'expériences, la mise en place des caisses villageoises d'épargne-crédit, ...) a généré des résultats satisfaisants du point de vue de l'appropriation par les agriculteurs des innovations proposées, • Subvention totale: les appuis de départ en semences et en matériel agricole (houes,...) étaient subventionnés à 100%, • Encadrement de proximité (Techniciens Animateurs Agronomes-TAA, Animateurs Communautaires-AC accompagnés par les Animateurs Endogènes -AE) dans le but de favoriser un apprentissage rapide des techniques culturelles modernes, • Appui en semences améliorées conditionné par la protection des sols, le compostage, le semis en ligne, la monoculture, etc.) et en fonction des superficies aménagées, facteurs d'amélioration des rendements, • Renforcements des capacités sur les techniques culturelles modernes à travers la mise en place d'un champ de démonstration chez un animateur endogène: Cela donne aux producteurs l'opportunité d'apprendre en pratiquant, en étant impliqués dans l'expérimentation, les discussions et la prise de décision, • Renforcement de la cohésion sociale à travers les groupements solidaires d'épargne et de crédit (SILC/AVEC), • Facilité d'accès au crédit par le système de mutualité, renforcement de la solvabilité des bénéficiaires membres des GPC.

Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Elevage (BIAE)	<ul style="list-style-type: none"> • Ciblage des bénéficiaires capables de valoriser les appuis et qui avaient déjà pris l'initiative à petite échelle. • Investissements dans le capital humain qualifié (formation en gestion, en marketing et vente, en manipulation et utilisation des produits vétérinaires et phytosanitaire, visite d'échange d'expériences,...). • Appui financier «subventionné» à 50 %, facteur d'appropriation de l'intervention, • Collaboration avec les Agents Communautaires de Santé Animale (ACSA) dans l'écoulement des produits dans les collines. Ces ACSA sont en majorité des jeunes dynamiques. • Appui apporté par le projet à base des besoins exprimés en matière de financement, à travers un plan d'affaire, outil de gestion puissant et qui donne de la crédibilité (plan organisationnel, plan marketing, plan économique-financier) et démontrer le sérieux de la démarche entrepreneuriale • Facilitation de l'gréement et reconnaissance des BIAE au niveau national, engagement de mettre en œuvre un programme de phytosanitaire et vétérinaire, et cela inspire confiance des agri-leveurs. • Prise en compte de l'aspect environnemental, dans la gestion des déchets en les jetant dans les fosses creusées à cet effet, dans les préventions des risques sanitaires en manipulant les produits avec les masques et les gangs. • Structuration des BIAE en GPC dénommé Association des vendeurs d'intrants d'agri-élevage des provinces Makamba et Rutana (AVIAE Makamba-Rutana), achats groupés des intrants afin de réduire le prix de revient des produits achetés à Bujumbura.
Entrepreneurs semenciers (EPS)	<ul style="list-style-type: none"> • Ciblage participatif des EPS de semences en y intégrant certains semenciers déjà en «activité» avec des critères bien définis (disponibilité préalable de la propriété d'au moins 2 ha, etc. voir annexe 5), • Renforcement des capacités préalable dans le processus de multiplication, certification des semences ainsi que les techniques de lutte biologique et mécanique contre les chenilles légionnaires. Les formations ont été dispensées par des experts spécialisés de l'ONCCS, • Octroi d'un kit de démarrage «subventionné à 50 %» (fonds de roulement pour les semences et autres intrants, etc.), • Implication et responsabilisation des EPS dans les procédures de précommande des semences à l'ISABU à travers le Département des semences et plants. Cela constitue une garantie d'appropriation et de durabilité de l'approvisionnement en semences pré-base, • Collaboration avec les structures étatiques comme ONCCS et l'ISABU, • Octroi des semences saines aux ménages ayant des champs proches aux sites de multiplication. Cela favorise l'isolement, des semences multipliées contre les maladies et ravageurs, • Synergie entre les GPC et les multiplicateurs (même si c'est à renforcer), garanti à ces derniers l'existence d'un marché d'écoulement des semences multipliées.
Approche de «Vulgarisation/sensibilisation»	<ul style="list-style-type: none"> • Choix libre des animateurs «relais» (animateurs communautaires et endogènes): ils ont été choisis en AG par leurs «pairs» selon des critères basés sur les aspects techniques et de proximité, le degré d'engagement et de motivation, de crédibilité, de confiance et de permanence dans la communauté (voir annexe 5), • Recrutement transparent et participatif du personnel chargé de la vulgarisation et de la sensibilisation, techniciens animateurs et techniciens agronomes, • Octroi des moyens de déplacement et d'une prime aux animateurs relais, • Bonne collaboration des animateurs avec l'administration locale.
Approche de «Recheptelisation»	<ul style="list-style-type: none"> • Processus de sélection des plus de 1.000 bénéficiaires du «crédit-bétail» subventionné à 50% : la sélection de ces derniers semble être faite correctement (expérience, contribution propre de la partie non subventionnée, étable/modèle d'habitat, fourrage,... voir annexe 5). En effet, tous pratiquent la stabulation semi-permanente ce qui permet d'obtenir plus de fumier, • Libre choix de l'espèce animale par le bénéficiaire, • Contribution du bénéficiaire qui a permis de considérer l'animal comme son propre niveau d'effort. «Il y a des collines où les projets ont donné des vaches, porcs, chèvres,... gratuitement à travers la chaîne de solidarité communautaire, allez-y voir,... aucune traçabilité après quelques années. Mais pour nous, les animaux se sont multipliés, nous avons même achetés d'autres additionnels quand nous avons vu leurs apports dans nos exploitations, en famille,...». citation de plusieurs ménages rencontrés en FG. • Perfectionnement du bénéficiaire aux bonnes conduites et techniques d'élevage en plus des visites d'échange d'expérience dans les projets Vétérinaires Sans Frontière Belgique, PADASIO/FBSA/MOSO/Louvain Coopération/UCODE AMR et PNSADR-IM/FIDA, • Utilisation des étables fumières et du système d'élevage en stabulation permanent qui a favorisé une grande production du fumier, • Appui en bétail de race locale a permis l'adaptation aux moyens limités des bénéficiaires tout en accédant aux animaux de bonne qualité et rustiques (résistance aux pathologies et adaptés aux conditions locales), • La diversification de types de bétail a favorisé l'augmentation des bénéficiaires.

<p>Choix des Activités Génératrices de Revenus non agricoles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modèle de sélection des bénéficiaires basée sur le « know-how », • Sensibilisation opérée: le projet a dès le départ sensibilisé les bénéficiaires à travailler ensemble afin de favoriser les échanges et savoir-faire et renforcer l'esprit associatif, • Renforcement des capacités techniques, organisationnelles et financières, • Libre choix des équipements/matériaux et machines, sous la facilitation et l'accompagnement du projet, facteurs d'appropriation et durabilité, • Le groupe cible des jeunes et femmes pour les AGR a permis l'adhésion de beaucoup de jeunes chômeurs, • Le choix des AGR a permis l'intégration du genre, • Les AGR ont créé des emplois pour les gens sans terre cultivable ou moyens financiers, • La formation assurée par la Chambre Sectorielle d'Art et d'Artisanat (CHASAA) pour tous les métiers soutenus par le projet a permis la diversification des produits et la connexion avec les bénéficiaires.
<p>Identification et validation des unités de transformation –UT des produits agricoles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pour cette approche, la mission d'identification n'a pas pu desceller des cas de succès attirants pour la capitalisation. Cependant, les multiples sessions de renforcement des capacités techniques, organisationnelles et financières orchestrées par le projet devraient constituer un facteur de succès. Ces succès se remarquent au niveau individuel que collectif en général pour la plupart des UT et sont entre autres les suivants : <ul style="list-style-type: none"> - L'organisation de la compétition d'idées de projets a stimulé les jeunes qui avaient des idées non structurées, - La Promotion de la transformation des produits agricoles: la population de la zone a eu l'expérience que les produits non consommés peuvent être valorisés, - La culture d'élaborer un plan d'affaires est un facteur de succès car les promoteurs de projets sont capables d'identifier les besoins et de vérifier la rentabilité de leur projet, - Les visites d'échanges d'expériences dans les autres unités de transformation, - La collaboration avec CNTA et BBN renforce les promoteurs dans la recherche de la qualité des produits respectant les normes de la transformation, - La certification des produits des bénéficiaires permet l'agrandissement du marché d'écoulement qui était avant local et qui va s'élargir (les promoteurs sont reconnus).

CONCLUSION PARTIELLE

Le projet a développé des approches qui permettent d'avoir un impact large. En effet, globalement le projet a adopté des stratégies susceptibles de promouvoir le monde rural :

- Sensibilisation dès le départ: les séances de sensibilisation ont été opérées pour vite éviter une confusion entre « donation et crédit », démarche qui est comprise par les acteurs malgré la persistance de certains écarts au niveau des résultats de remboursement de la partie non subventionnée,
- Implication des acteurs clés : les communes, les services techniques concernés, les communautés sont informées et impliquées dans la mise en œuvre des activités. La réalisation des activités du projet est conçue de manière participative. Cette stratégie a conduit à l'acceptation du projet dans son ensemble par les autorités locales, les services techniques et les communautés. Ce qui est ainsi favorable à la pérennité de l'action,
- Le partenariat autour du projet PROVAPA est constitué d'acteurs institutionnels ayant un avantage comparatif dans l'une ou l'autre approche que requiert l'ensemble du projet. « Pour nous, l'élément clé ou/et le plus important du partenariat est le suivi rapproché ou l'accompagnement assuré par le projet », ont ainsi cité les bénéficiaires,
- Un plan de renforcement des capacités: L'ONG LC et les Organisations Partenaires (ici CUFORE et FODEV) ont fait un diagnostic organisationnel et ont pu élaborer un programme de renforcement des capacités des initiatives appuyées,
- Le processus d'apprentissage basé sur « la formation-action » et sur l'interaction des dynamiques individuelles et collectives : le projet a privilégié un mode d'apprentissage expérientiel (« apprendre en faisant »), orienté vers les individus en s'appuyant sur leurs connaissances déjà existantes et leurs expériences pour les faire évoluer. Cette approche de vulgarisation active a permis une

meilleure appropriation immédiate des connaissances acquises. « Parmi les facteurs qui expliquent la réussite de ce projet, se situe d'abord au niveau de la qualité de la formation et les compétences techniques et pédagogiques de nos formateurs... Grâce à leurs efforts, nous avons pu avoir des leaders (au sein de nos groupes) formés qui ont montré un esprit d'équipe, une grande disponibilité et une implication active dans la mise en œuvre du projet » ont ainsi repris plusieurs membres des GPC.

- Initiation à l'éducation financière: pour assurer le financement des actions dans une zone caractérisée par l'absence d'institutions et de structures de financement, le projet a mis en œuvre un schéma de financement interne (au sein des GPC) à travers le système d'épargne-crédit destinés à stimuler leurs activités économiques,
- Organisation des journées « portes ouvertes » pour permettre aux gens de vendre une partie de leurs productions et d'assurer leur visibilité,
- Sensibilité au genre: dans la formulation et dans la mise en œuvre du Projet, le genre a été pris en compte. Etant entendu, qu'il est favorablement permis dans les expressions que les femmes et les jeunes surtout du monde agricole sont affectées de manière disproportionnée par l'insécurité alimentaire et la pauvreté. Certaines activités du projet ont été spécifiquement conçues pour accroître leur résilience en raison notamment de leur vulnérabilité. Par exemple, la plupart de la main d'œuvre dans les UT, les exploitations des semenciers, AGRENA, BIAE sont des jeunes,
- Existence des conventions de financement entre le PROVAPA TUGWIZAKAZI et les différentes catégories de bénéficiaires, en impliquant l'administration, augure confiance dans l'appropriation et la bonne gestion des appuis, mais également le remboursement des crédits bénéficiés: « Il est vrai qu'il y a une partie des bénéficiaires qui n'a pas encore remboursé la totalité du crédit. Dans un proche à venir, on va commencer de les sensibiliser et à la limite prendre des mesures conséquentes et contraignantes », Mr Zachée MISAGO, Administrateur de la commune Kayogoro, Tél. + 257 69 070 049/79 259 465.
- Enfin, la compétence, la disponibilité, la flexibilité et l'encadrement de proximité des animateurs de proximité et les « relais » donne du souffle au projet. « Parmi les facteurs de réussite, il y a l'expérience professionnelle acquise à travers les encadreurs de proximité... Les capacités des encadreurs et leurs maîtrises des techniques pour amener les 'agriculteurs et agricultrices' à réfléchir et à s'exprimer... Avec l'encadrement mené par les animateurs, les paysans (hommes, femmes, jeunes) ont appris à s'exprimer et à positiver... », Mr KABURA Tharcisse, CTD Kibago, Tél. +257 79 927 019/69 447 047.



Analyse des facteurs d'échecs sur les différentes approches

Le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI a connu aussi à travers ses approches quelques faiblesses et contraintes qui nous sont importants de signaler. Le tableau que suit nous fait le résumé.

Tableau 28 : Facteurs d'échecs par approche

Rubriques	Unité
Identification des sites, des filières prioritaires et des bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de fournisseurs de semences de pommes de terre (exigence de grandes étendues), • Grande étendue de la zone d'intervention ce qui implique des difficultés d'encadrement, • Manque de routes/pistes praticables liant les collines, • Appartenance des bénéficiaires/acteurs de changement dans beaucoup de groupements encadrés par d'autres partenaires (éparpillement des efforts).
Structuration des bénéficiaires en GPC	<ul style="list-style-type: none"> • Remise tardive des semences et ceci a une incidence négative sur la production : lors des entretiens en FG, quelques ménages se sont plaints sur l'arrivée tardive des semences à leur niveau respectif. Même si les cas pourraient être isolés, par contre, les conséquences pourraient nuire au prestige du Projet avec le principe du radiotrottoir et de la bouche à oreille, • Pression d'attaque des prédateurs et parasites : cas des chenilles légionnaires pour le maïs, • Accès difficile à des marchés rémunérateurs stables et solvables. On constate à ce niveau une forte baisse des prix de maïs pendant les pics de production. Cette contrainte a été et reste encore la difficulté majeure ayant limité le volume des revenus des producteurs, • Faiblesse des systèmes de stockage et de conservation des produits agricoles : les hangars de stockage ne sont pas disponibles ou adaptés (étroits, ...) et les producteurs enregistrent des pertes importantes par ce qu'ils sont obligés de vendre précocement à bas prix ou ne pouvant pas appliquer le warrantage, • Risque de non-paiement du crédit subventionné. Ce risque est lié aux antécédents négatifs des crises socio-politiques qui considèrent les appuis au secteur agricole comme des dons. Certains de ceux qui refusent de payer ont parfois les moyens mais ils hésitent parce qu'ils pensent que c'est un assistanat, • Non adhésion de certains bénéficiaires qui avaient reçu des appuis remboursables et qui par la suite n'ont pas adhéré aux PC, • Culture de gratuité des appuis découlant des approches différentes d'intervention des différents partenaires, • Faible connaissance de l'analyse des rendements agricoles et par conséquent de la rentabilité des filières pratiquées : les membres des GPCs rencontrés n'étaient pas capables de le faire assez correctement, • Abondance des groupements encadrés par d'autres partenaires, • Structuration tardive des bénéficiaires en GPC, • Manque d'infrastructures communautaires pour le fonctionnement (bureau, stockage, ...).
Boutiques d'Intrants Agricoles et Elevage (BIAE)	<ul style="list-style-type: none"> • Ventes informelles des médicaments en provenance de la sous-région de l'EAC (Tanzanie et Ouganda) et qui coûtent moins cher (pas de paiement des taxes).

Entrepreneurs semenciers (EPS)	<ul style="list-style-type: none"> • Pression d'attaque des prédateurs et des parasites : cas des chenilles légionnaires pour le maïs, • Les systèmes de séchage et stockage n'est pas encore développée et les EPS observent une baisse importante des prix lors de la période de récolte pour les semences non certifiées par l'ONCCS par suite d'une mauvaise conservation, • Taux de certification faible : en général les EPS obtiennent la certification pour quelques 40% à 60% de leur récolte, • Absence du système de précommandes des semences certifiées des GPCs et autres agriculteurs chez les multiplicateurs agréés, ce qui ne garantit pas le marché d'écoulement des semences, • Validation tardive des semences certifiées après saisons, • Problème d'écoulement et absence de GPC efficace des entrepreneurs pour faciliter les ventes, • Absence d'équipements adaptés aux grandes productions comme les égreneuses électriques ou les motoculteurs, • Difficulté de gestion de main d'œuvre pour les entrepreneurs disposant de grands espaces (retard, suivi etc.), • La grande partie des semences est achetée par les ONG en dehors de la zone de production.
Vulgarisation/ sensibilisation	<ul style="list-style-type: none"> • Insuffisances et surcharges des animateurs « relais » par ce qu'eux aussi doivent travailler et suivre leurs exploitations, • Structuration tardive des bénéficiaires en GPC et la sensibilisation individuelle était difficile alors que les approches utilisées par le projet étaient nouvelles.
« Recheptelisation »	<ul style="list-style-type: none"> • Faible taux de remboursement : comme signalé plus haut, le taux de remboursement pour les agri-éleveurs reste en dessous des objectifs pour des raisons déjà évoquées liées à la culture d'assistanat, • Absence de mécanisme « d'assistance mutuelle » pour les agri-éleveurs qui n'ont pas eu la chance de fructifier l'animal reçu suite aux maladies et/ou à la perte de l'animale, • Repeuplement tardif du cheptel (longue période entre la sensibilisation et le repeuplement), suite à la mesure de suspension temporelle des activités des ONGs Internationales par le Gouvernement. Certaines étables construites par les bénéficiaires ont été dans l'entretemps détruites. En plus, certains bénéficiaires ont été découragés à continuer la plantation du fourrage, • Cherté des compléments alimentaires pour animaux.
Choix des AGR non agricoles	<ul style="list-style-type: none"> • Faiblesse qualification professionnelle (techniques, esprit entrepreneuriat, ...), • Persistance de l'esprit 'attentiste', • Fraude organisée par 'certains animateurs' du projet, par exemple à Kayogoro où les appuis prévus par le projet pour les 'Brochetiers' ont été octroyés au groupe non ciblé. • Faible ou absence d'expertise dans l'AGRENA : Certains bénéficiaires des appuis en AGRENA n'avaient pas une expérience requise (exemple du Restaurant de Mabanda et de kayogoro, etc.) • Exigence de mettre en groupement des bénéficiaires d'AGR Non Agricoles-AGRENA, au moment où certains d'entre eux n'avaient pas la même vision et la même préférence, • Manque de formation préliminaire des promoteurs des AGR sur la gestion des GPC, • Insuffisance d'encadrement de proximité pour les start-ups suite à l'étendue de la zone d'intervention et d'un personnel insuffisant, • L'enveloppe financière globale « insuffisant » prévue pour les AGR, • Faible gouvernance des AGR exécutées en association et gestion de la trésorerie.
Identification et validation des filières artisanales	<ul style="list-style-type: none"> • Faiblesse organisation professionnelle (organisation de leur production, distribution, faible esprit entrepreneurial,...), • Méconnaissance de calcul du coût de revient afin de bien fixer le prix de vente 'rémunérateur'. Les bénéficiaires ne savent pas établir les charges engagées dans la fabrication des produits, • Analphabétisme de la plupart des artisans et ça entraîne souvent la résistance au changement.

Identification et validation des unités de transformation –UT des produits agricoles	<ul style="list-style-type: none"> • Budget d'appui a été sous-estimé: 1. coût élevé des investissements comme les infrastructures et équipements de transformation, stockage et conditionnement, 2. coût élevé de l'énergie et des consommables, 3. difficile accès à l'information sur les produits, 4. difficile accès au crédit,... • Demande prématurée de remboursement de la partie non subventionnée: cette exigence n'a pas tenu compte des réalités technico-financières des UT (période de fonctionnement, de récupération des investissements, de réalisations des profits,...), • Mode de gestion 'opaque': la gouvernance interne pratiquée est basée sur la gestion solitaire des activités ce qui n'a pas permis une responsabilisation suffisante des associés, • Contraintes institutionnelles: une certification des produits selon les règles est indispensable et exigée mais la procédure est longue et trop coûteuse pour les jeunes entrepreneurs. La régulation de la part des services étatiques est sévère ce qui bloque la commercialisation à une plus grande échelle.
--	---

CONCLUSION PARTIELLE

Les éléments (internes et externes) relevés comme insuffisants et qui nécessitent une amélioration pour les prochains projets similaires sont ci-après repris.

→ Facteurs internes

- **La courte durée du projet:** la conception avait fait l'hypothèse trop optimiste consistant de contribuer à amorcer un processus de renforcement des compétences locales qui devrait prendre plusieurs années. En effet, l'appropriation d'un tel projet est progressive et peut prendre plus de temps. Donc, la mission estime que la formulation semble avoir sous-estimé le temps qu'il faut pour produire les changements au niveau technique, institutionnel, social et économique. «La plupart des bénéficiaires appuyés ont été formés et ils ont commencé à avoir des fruits. Le projet et son bailleur doivent continuer à stabiliser ses acquis et à progresser sur d'autres collines car les besoins sont énormes, ...On comprend qu'il s'agit d'un effort de longue haleine mais il est difficile de changer le milieu rural en moins de 5 ans». Mr Zachée MISAGO, Administrateur de la commune Kayogoro, Tél. + 257 69 070 049/79 259 465,
- **Faible taux de couverture:** 8 collines par commune ce qui revient à 39% de couverture.
- **La pérennisation** des acquis demeure une source de préoccupation: certaines actions entreprises par le projet ne pourraient être évidemment concrétisées dans la 'courte durée' du projet dont le visé était la lutte contre la pauvreté dans une perspective de valorisation des produits agricoles et de création d'emplois. Du point de vue physique, certaines réalisations ont été toujours en cours, mais en phase finale lors de notre mission; ce qui veut dire que leur mise en valeur va sans doute être possible juste à la fin du projet ou même après. Mais, sur le plan de sensibilisation, de formation et surtout d'accompagnement à la gestion et la mise en valeur des réalisations achevées à temps, les efforts consentis par le projet, bien que très intéressants, sont loin d'être suffisants. Juste à titre d'exemple, les unités de transformation, les artisans/apiculteurs, la formalisation des GPC en coopératives, etc. sont des cas avérés qui nécessitent la continuité d'un renforcement à la fois technique, financier et de gestion,
- **L'absence d'une stratégie de sortie** claire et formalisée du projet: en dépit de la sensibilité désormais engendrée par rapport aux impacts socio-économiques du projet, il n'y pas a eu de réflexion poussée sur des perspectives post-projets. C'est un aspect sur lequel il faut insister, quand bien même qu'on soit en fin de projet, vu l'importance et la qualité de certaines réalisations. Il est vrai que même les stratégies opérées par le projet pouvaient à elles seules garantir la durabilité, aussi certaines actions ont été faites dans le sens de préparer la sortie, seulement il manque une stratégie formalisée (qui doit faire quoi pour qui, quand et comment après le projet). Parmi les actions faites, on citerait: ① structuration des bénéficiaires en GPC, ② formation des animateurs endogènes dans les GPC, ③ Implication de l'administration à la base et des services déconcentrés du MINEAGRIE, ④ mise en relation des semenciers avec l'ONCCS,

l'ISABU et la COPROSEBU, ⑤ formation des inspecteurs accrédités des semences certifiées et agréés par l'ONCCS et contractualisation avec les semenciers, ⑥ certifications de UT par le BBN, ⑦ agrément des BIAE par le MINEAGRIE, ⑧ mise en relation des artisans avec la Chambre de commerce d'Art et d'artisanat (CHAASA), etc.

- **L'appui financier** qui prend en compte une partie des besoins exprimés par les bénéficiaires. Suite au budget insuffisant, les bénéficiaires étaient obligés d'acheter une partie des équipements et/ou des machines, ce qui affecte l'efficacité de leur travail. Il est vrai que la stratégie de les faire contribuer est une bonne pratique pour déjà préparer l'acteur du changement à la pérennisation de son affaire, mais une analyse de la situation de départ est nécessaire pour déjà estimer la capacité financière du futur bénéficiaire. Le manque d'un outil/équipement/matériel important peut être fatal pour la pression par exemple d'une UT.

→ Facteurs externes

- **Approches différentes** des autres intervenants qui utilisent d'autres approches de dons/gratuité sans remboursement partiel de la partie non subventionnée,
- L'attachement à la gratuité de certains bénéficiaires demeure aussi la contrainte principale au **remboursement** de la partie non subventionnée,
- **Suspension momentanée** des ONG qui a ralenti l'avancement des travaux sur terrains
- **Aléas climatiques** et différents caprices de la nature,
- La **pression des maladies** et ravageurs sur les cultures.

IV

Conclusions sur les apprentissages

Les différents apprentissages s'inspirent des résultats, des impacts du projet décrits à travers les récits de vie révélés par les acteurs ayant participé aux différents ateliers en FG et aux entretiens individuels animés dans les 6 communes d'intervention. Les leçons tirées tiennent lieu de vérités généralisables dans des contextes similaires et sous certaines hypothèses. Elles peuvent être prises comme référence pour juger si une pratique est bonne ou mauvaise ; aussi, une leçon apprise peut servir de référence pour améliorer les stratégies ou les approches à appliquer. Il faut noter que le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI de par ses multiples approches a été riche en enseignements. De l'analyse du processus de conception et développement des initiatives menées, se dégagent les principales leçons apprises suivantes :

- 1- L'implication** effective et la bonne collaboration avec l'administration locale, les services techniques étatiques et des communautés locales à priori pour leur expliquer les objectifs du projet, les résultats attendus, le calendrier de réalisation, les stratégies d'intervention, etc., le dialogue permanent entre ces acteurs et la gestion adaptative permettent de réaliser des activités de développement dans de bonnes conditions de travail. De même, l'appui des administrations communales et des services techniques étatiques procure au projet une sécurité d'action dans l'environnement administratif et technique du projet ;
- 2-** Avant toute intervention, une étape de **diagnostic** rapide dans les communes concernées s'avère nécessaire pour identifier les besoins des communautés et analyser l'offre et la demande sur le marché en général et de l'emploi en particulier afin de pouvoir cibler les filières agricoles « porteuses », cerner les AGR Non Agricoles-AGRENA et d'autres opportunités (artisanat, transformations des produits, ...) à développer pour promouvoir le développement en milieu rural ;
- 3-** L'adoption d'une **approche participative** basée sur la concertation, la synergie et la complémentarité entre le projet, les acteurs publics et associatifs est mobilisatrice et a plus de chance de garantir l'appropriation, de créer une dynamique et d'assurer la durabilité de l'action plutôt qu'une approche contraignante. En effet, cette stratégie est favorable à l'amélioration de la qualité des interventions de développement en combinant les expériences et les moyens du projet et les priorités définies dans les politiques publiques. Aussi, la concertation avec les autorités locales, les services techniques et les organisations communautaires facilitent la sensibilisation, la mobilisation, la bonne perception et l'acceptation du projet par les communautés. En effet, l'acceptation du projet PROVAPA s'est accrue auprès de la population avec la pertinence des innovations techniques apportées. A titre d'exemple, aucune protestation n'a été rapportée, mais on a par contre enregistré une **manifestation d'intérêt ouverte pour la poursuite et l'extension du projet**. Les effets positifs du projet sur les bénéficiaires ont incité d'autres communautés à adopter les pratiques et technologies diffusées et les bénéficiaires (ici les GPC) du projet ont été des personnes ressources dans le cadre de cette réplique au niveau local et inter-collinaires. Des cas concrets sont par exemple « la multiplication des semences par des semenciers locaux, la promotion des BIAE, ... qui ont amélioré fortement l'utilisation des semences de qualité et produits phyto et vétérinaires ». Bref, tous les acteurs rencontrés apprécient l'approche participative utilisée par le projet, l'implication de la communauté depuis la conception du projet, permettent, disent-ils, l'appropriation du projet mais aussi la pérennisation des acquis après le projet. Selon les résultats issus des groupes de discussion, les formations que les acteurs ont reçues ont permis d'acquérir de nouvelles connaissances pour eux-mêmes et pour leur communauté ;

- 4- L'approche partenariale** s'appuyant sur les organisations partenaires de proximité permet la bonne exécution du projet et un suivi régulier et efficace, et promet de façon particulière l'appropriation des acquis du projet par les acteurs impliqués. En effet, le projet a adopté une stratégie de faire-faire ses interventions à travers une contractualisation avec des acteurs institutionnels (ici CUFORE et FODEV) qui ont une bonne assise communautaire ou qui ont un avantage comparatif pour certaines interventions. Les bénéficiaires, les administrations communales et les services techniques ont déclaré lors des FG et des entretiens individuels que la notoriété des organisations partenaires (ici CUFORE et FODEV) les a largement convaincus.
- 5-** Dans les dynamiques d'auto-développement, il faut **sélectionner les bénéficiaires dans un processus participatif, équitable** (hommes/femmes/jeunes) et indépendant suivant des critères bien définis (voir annexe 5), convenus et approuvés par tous acteurs clés (projet, administrations, comité communal de développement – CCDC, les représentants des bénéficiaires,...). Par-là, il faut entendre la promotion de la participation active des femmes et des jeunes dans les dynamiques associatives et individuelles et faire bénéficier celles-ci des formations afin d'améliorer leurs compétences et leur position dans ces organisations. En effet, la prise de responsabilité ne s'improvise pas; elle ne se négocie pas non plus. Elle s'apprend et elle se mûrit en se confrontant aux turbulences sociales et économiques de la communauté. Elle s'invente même jour après jour, à travers les méandres des actions réussies et les échecs. En effet, le genre est une préoccupation essentielle en matière de lutte contre la pauvreté. Compte tenu des rôles différents assumés au sein de la société, les femmes, les hommes et les jeunes peuvent avoir des priorités différentes ou une opinion différente des priorités et des mesures à prendre pour réduire les risques liés à la pauvreté. En plus ce processus permet d'éviter les conflits communautaires qui peuvent nuire à la bonne exécution du projet;
- 6-** Un bon **ciblage** et une forte implication des bénéficiaires constituent des facteurs de réussite d'un projet de développement. En effet, le PROVAPA-TUGWIZAKAZI a appuyé les bénéficiaires ayant déjà une expérience dans le métier/l'activité; et puis les a fortement impliqués dans le choix de l'appui approprié (cheptel, machines, équipements, etc.);
- 7-** Le **changement de comportement** dans une perspective de lutte contre la pauvreté est un processus à long terme. Les gens, malgré les efforts et la qualité d'une sensibilisation et la formation, ont besoin d'un temps pour assimiler les connaissances et les nouvelles pratiques. Selon, les acteurs consultés, c'est un processus assez lent qui doit toucher les préoccupations des personnes (sociales, économiques, alimentaires...). En effet, rendre durable un dispositif (ou un ensemble d'actions) qui nécessite l'implication d'un grand groupe de personnes ou structures différentes, demande du temps et l'implication active des concernés, dès la conception du projet/processus, et la gestion de son exécution doit, sinon être dans les mains des concernés, du moins être facilement influençable par ces derniers. En plus, un tel processus de structuration des acteurs dans le cas présent, doit être soutenu par un plan de développement institutionnel et organisationnel permettant de renforcer les capacités des concernés, capacités requises pour bien assurer les responsabilités et fonctions dans le dispositif en question. Ce plan de développement doit être établi à partir d'une analyse des capacités actuelles des différents acteurs concernés, et doit se réaliser, lui aussi, en concertation permanente avec ces mêmes acteurs. De ce qui précède, il y a lieu de conclure que les efforts de sensibilisation ne doivent pas être réduits à une simple transmission d'information. Ils doivent favoriser la participation active de tous les acteurs clés surtout les bénéficiaires, d'une manière à ce que ces derniers puissent acquérir des nouvelles compétences les permettant de devenir 'le moteur' de changement pour la lutte contre la pauvreté. Le projet PROVAPA a fait des efforts dans ce sens, mais les acquis méritent d'être encore soutenus et renforcés par des actions complémentaires (voir plus en dessous);

- 8-** Les **appuis multiformes** (« savoir-faire » = développement des activités et services, « savoir-être » = développement institutionnel, organisationnel et fonctionnement interne, « savoir tisser des liens » = développement des relations avec l'extérieur, ...) faits au profit des initiatives constituées par des ménages « pauvres » à la base et répondant effectivement à leurs besoins et portant sur des spéculations agricoles porteuses et diverses opportunités économiques locales peuvent contribuer significativement à l'amélioration de leurs revenus et au renforcement de leur 'résilience' tout en produisant des impacts significatifs sur le plan socio-économique et environnementale. En effet, pour par exemple, le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, les appuis en semences améliorées et en cheptel ont été octroyés après une préparation/renforcement des capacités préalables des bénéficiaires (savoir-faire). Aussi, les entrepreneurs semences (EPS) ont été impliqués/responsabilisés dans les procédures de précommande des semences à l'ISABU à travers le Département des semences et plants pour enfin s'en approprier (savoir tisser des liens), etc. ;
- 9-** Il faut dépasser la conception classique du « **renforcement des capacités** ». Le processus de promotion des opportunités économiques qui comporte de nouvelles activités pour les acteurs ruraux exige nécessairement des volets importants de renforcement de capacités des bénéficiaires directs en termes de formations, de voyages d'échanges d'expériences, de suivi et de vulgarisation des bonnes pratiques. L'efficacité du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI est sans nul doute tributaire de ses aspects multithématiques. En effet, spécifiquement, les visites d'échange d'expériences et les journées portes « les foires » permettent aux bénéficiaires d'acquérir des nouvelles capacités, d'écouler leurs produits, de sortir de leur quotidien, de s'ouvrir sur le monde extérieur et d'avoir un autre regard qui peut leur permettre de voir positivement les choses ;
- 10-** La **structuration** et le **renforcement des capacités** constituent des **pré-conditions** pour promouvoir un « monde rural professionnalisé ». Pour arriver à avoir du succès en milieu rural, les producteurs ou les vendeurs des services doivent non seulement acquérir individuellement les capacités à produire selon les méthodes améliorées et respectueuses de l'environnement ; elles doivent aussi se professionnaliser et se structurer de façon à permettre une production organisée et une commercialisation efficace. La mise en place d'un système de production internalisé par les structures associatives est nécessaire afin que ces dernières puissent être autonomes et cessent progressivement de dépendre des structures d'appui et des projets. Il est par exemple important que le plan de développement d'un GPC (plan d'affaires) soit dans les mains du GPC et internalisé dans le GPC. Le GPC doit aussi chercher à offrir le maximum des services à ces membres pour gagner sa confiance. Par services, on entend : achat groupé des intrants, recherches des marchés, stockage et commercialisation groupée, préfinancement de la campagne de production, accès aux crédits, aux mutualités de la santé, etc. ;
- 11-** (Spécifique aux **GPC agricoles**). En ce qui concerne les approches de vulgarisations agricoles, l'identification et les formations techniques des producteurs « relais » deviennent des préalables. En effet, leurs exploitations sont converties en champs écoles fermiers (CEF) de démonstration constituant ainsi des instruments importants de vulgarisation des nouvelles techniques agricoles car leurs « pairs » vont adhérer quand ils auront vu, appliqué et testé la technique. C'est une pratique qui consiste en une démonstration en milieu agricole et par les agriculteurs formés. En effet, il faut promouvoir les approches visant la participation active et l'appropriation des processus de développement local par des acteurs-bénéficiaires très bien organisés et formés ;

- 12-** L'intensification de la production des biens et services, et la diversification des revenus agricoles/non agricoles passent nécessairement par l'amélioration de l'accès aux techniques modernes, l'accès aux facteurs de production et aux marchés d'écoulement. En outre, les membres des groupements créés et structurés, de même que pour les initiatives individuelles ont eu l'opportunité d'être formés à la rentabilité économique de leurs activités, à l'esprit d'entreprise, à la gestion du crédit et aux techniques de vente,... pour améliorer leur performance. En effet, l'expérience a confirmé que la **commercialisation** est étroitement liée au crédit, comme étant partie constituante de l'ensemble des services nécessaires à l'exploitant pour développer son potentiel de production. Toutes choses égales par ailleurs, c'est le marché qui rembourse le crédit. En outre le constat est que les activités les plus facilement acceptées sont celles ayant des impacts à court et moyen termes sur les conditions de vie des communautés cibles. Pour le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, les initiatives comme les BIAE, les semenciers,.. ont déjà remboursé «le crédit subventionné» pour la plupart sinon la totalité, pour ces raisons évoquées ;
- 13-** Dans les programmes/projets de développement en milieu rural, avant toute intervention, il faut d'abord approfondir les **réflexions stratégiques sur les subventions** à accorder afin de rendre leurs effets plus positifs, efficaces et durables. La stratégie de professionnalisation des acteurs basée sur les actions entrepreneuriales est recommandée afin d'éviter de reposer les actions sur les approches de gratuité et d'assistantat. Le projet PROVAPA a le mérite d'avoir pris en considération cette stratégie en octroyant des financements à coût partagé. Néanmoins, l'attachement historique (suite aux crises socio-politiques successives) à la gratuité reste un élément de blocage au changement de comportement recherché en termes de gestion de crédit et de création d'emploi. Pour le cas présent du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, cela s'observe à travers le faible taux de remboursement du crédit subventionné ce qui veut dire que la stratégie doit être améliorée à travers les conventions de financement (voir plus en dessous) ;
- 14-** Pour **diminuer l'attentisme** chez les acteurs bénéficiaires, il faut fournir un soutien matériel et/ou financier à des dynamiques spécifiques organisées lorsque cela est nécessaire, souvent à mi-parcours du projet. Cela, veut dire que les appuis d'accompagnement pour aider les bénéficiaires à s'approprier les appuis/investissements et à les rentabiliser, mais aussi à diversifier les sources de revenus doivent être étroitement articulés avec les plans de financement élaborés par les demandeurs. En effet, les différentes initiatives financées dans le cadre du PROVAPA ont été basées sur les besoins exprimés par les demandeurs à travers leurs plans d'affaire ;
- 15-** Lorsqu'on n'offre pas d'**alternatives économiques** aux communautés ou aux groupes ayant des activités néfastes sur l'environnement, il y a peu de chance qu'ils changent de comportement même s'ils prennent conscience de la nécessité d'en faire face. Deux cas ont illustré le projet PROVAPZ-TUGWIZAKAZI : ① Octroi des semences saines aux ménages ayant des champs proches des sites de multiplication des semences pour éviter l'érosion génétique, ② action de préservation de l'environnement : cas des apiculteurs qui pour le moment sont devenus les premiers 'défenseurs' de l'environnement, alors qu'avant les appuis-encadrement du projet, ils étaient les premiers 'destructeurs' de l'environnement suite à des pratiques traditionnelles qui illustraient leur métier ;
- 16-** Enfin, la **valorisation des compétences et des capacités locales** constitue une bonne pratique. En principe, l'on observe que la proximité des ressources humaines du projet (ici les animateurs endogènes - AE), couplée avec des interventions actives des animateurs et cadres projet auprès des bénéficiaires, constituent de très bons indicateurs de l'efficacité et de l'efficience du projet, car elles permettent d'impliquer plus facilement les bénéficiaires et d'anticiper sur les imperfections dans l'exécution du projet.

04

PRINCIPALES RECOMMANDATIONS STRATEGIQUES pour améliorer le processus de mise en œuvre, de durabilité et pour une mise à l'échelle des acquis du projet provapa-tugwizakazi





Introduction

Cette quatrième partie propose d'abord une discussion sur les considérations générales tirées des éléments d'analyse développés. Ensuite, les options d'amélioration du processus de mise en œuvre du projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI». Et en fin, les stratégies de pérennisations et perspectives de mise à l'échelle des acquis du projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI».



Considérations générales

Sur la base des parties précédentes, plusieurs recommandations fortes d'actions à mettre en œuvre peuvent être émises en matière de renforcement des capacités technico-financières des acteurs pour ce type de projet. Dans le cadre de la mise en œuvre du projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI», l'action menée dans les zones ciblées a cherché à développer des mécanismes de sensibilisation, de mobilisation ainsi qu'à mettre en place un système d'appui basé sur le renforcement des capacités techniques et financières en vue d'aider les ménages et les jeunes à se développer grâce à la création d'alternatives durables. L'analyse de l'expérience du projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI» a permis de recueillir une bonne quantité de connaissances pratiques acquises dans l'appui aux filières et services de soutien, la structuration communautaire, la promotion des AGRs non agricoles, l'artisanat et bien d'autres.

Les résultats de cette expérience se reflètent dans une dynamique mobilisatrice que le projet a créée parmi les bénéficiaires communautaires, les acteurs publics et associatifs, par une meilleure compréhension de la question liée à la pauvreté, ainsi que par l'intérêt accru et l'engagement d'agir pour inverser ce phénomène. Cependant, le défi le plus important concerne la poursuite et l'élargissement de ces efforts.

Les initiatives implantées dans le cadre de la mise en œuvre du projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI» ont eu un succès indéniable et ont reflété un fort potentiel d'évolution. Cependant, elles restent insuffisantes en termes de couverture, de volume d'efforts et d'impacts sur les bénéficiaires. Il s'agit d'un «modèle pilote» qui mérite une poursuite et une extension. L'expérience maturée à ce-jour nous permet de fournir des pistes d'amélioration sur lesquelles en construire les futures expériences selon deux types d'évolution :

- ▶ Le premier est à réaliser dans une hypothèse de moyens renforcés (allongement de la durée et augmentation du budget) pour une meilleure couverture sur les collines/communes cibles.
- ▶ Le deuxième type d'évolution correspond à un changement d'échelle pour élargir l'expérience à d'autres zones géographiques.



Les options d'amélioration du processus de mise en œuvre du PROVAPA-TUGWIZAKAZI

Compte tenu que le Projet a agi sur les besoins cruciaux de la population, la mission de capitalisation estime que la période qui reste est très courte pour créer et transférer les compétences aux GPCs, afin que ces derniers soient fonctionnels, opérationnels, durables et produisent des changements importants au niveau institutionnel, social et économique. La durabilité des actions promues est perçue par la mission de capitalisation comme un défi à relever pour pérenniser les acquis enregistrés sur le moyen et le long terme : cela demande un temps d'appropriation et un accompagnement étroit et régulier, tant des acteurs publics (administrations locales, services techniques, ...), que des partenaires. C'est dans ce cadre que la mission de capitalisation propose les améliorations suivantes :

- Identification des sites, des filières prioritaires et des bénéficiaires
 - Pour cette approche, il conviendrait de repérer les cultures prioritaires et résilientes afin de :
 1. diversifier et d'introduire de nouvelles spéculations pouvant permettre de nouvelles recettes,
 2. promouvoir leurs itinéraires techniques (suivi technique, phytosanitaire, ...),
 3. et en fin de campagne, évaluer l'ensemble de la production.
- Structuration des bénéficiaires en GPC
 - Promouvoir la vente groupée : éviter de détacher la commercialisation de la production, mettre en place les infrastructures adéquates pour le stockage des produits, éviter la vente individuelle, etc. ;
 - Assurer la consolidation des acquis du projet dans les années futures (valorisation post récolte : transformation, commercialisation à travers les ventes groupées, facilitation de l'accès au crédit à travers le warrantage, ...), afin de ne pas perdre les bénéfices notables au niveau du terrain, afin de garantir le gain de façon durable aux membres des GPCs ;
 - Mettre en place un dispositif d'appui technique permanent pour animer le partenariat public-associatifs (animateurs endogènes ou de proximité pour l'accompagnement technique des bénéficiaires pour une bonne maîtrise des techniques culturelles, une bonne gestion des hangars communautaires, un suivi rapproché des remboursements des crédits subventionnés, etc.) ;
 - Accroître les impacts du projet : pour les prochaines actions, il faut viser à accroître les impacts du projet, à finaliser l'organisation des GPCs mis en place et à amorcer le processus de pérennisation. La stratégie de mise en œuvre sera fondée sur la consolidation des résultats atteints en appuyant l'autonomisation des bénéficiaires dans une logique d'entrepreneuriat rural. Les prochaines actions doivent chercher à parfaire ses appuis techniques et financiers en « transformant » les GPCs « actuels » en « entrepreneurs agricoles » capables d'organiser et de gérer leurs affaires sur le plan technico-financier (prise en compte de tous les aspects techniques et financiers au début de chaque saison culturale).
- Boutiques d'Intrants Agricoles et d'Élevage
 - Former plus d'ACSA en phytotechnie : plus au-dessus, nous avons signalé à travers les histoires de vie des BIAE, qu'actuellement ils possèdent une double compétence « vétérinaire » et « phytosanitaire », la mission de capitalisation recommande de former plus d'ACSA dans ce sens pour des besoins de traitement phytosanitaires. Ainsi, ils seraient polyvalents comme leurs hiérarchies supérieures,
 - Promouvoir l'articulation entre les GPCs et les services des BIAE/ACSA au niveau des agri-éleveurs sur les collines.

→ Entrepreneurs semenciers

- Appuyer la diversification des filières pour étendre les revenus des semenciers toute l'année et diversifier la disponibilité des semences améliorées: la question des semences est une préoccupation majeure pour l'ensemble des acteurs 'agricoles'. La mission de capitalisation recommande au projet de continuer cet effort à appuyer la production des bonnes semences en qualité et en quantité. Cette recommandation viserait aussi la diversification des cultures pour étendre les revenus des semenciers sur toute l'année et éviter ainsi les risques nombreux dans ce secteur;
- Continuer à renforcer l'autonomie des Entrepreneurs semenciers en évitant qu'ils dépendent du projet en renforçant leur articulation avec les services étatiques (ONCCS, ISABU, BPEAE, ...) et les GPCs;
- Inciter les multiplicateurs de semences à instaurer une relation de confiance avec les institutions financières locales. Là, il sera question de rapprocher durablement les IMF aux semenciers afin de leur garantir un accès pérenne au crédit.
- Faciliter l'articulation d'une synergie des Semenciers avec les GPCs, dans l'optique d'initier un système de précommande des semences, et garantir par conséquent le marché d'écoulement des semences multipliées.

→ « Recheptelisation »

- Mettre en place un fonds « mutuel » de garantir les risques de maladie ou de mortalité des animaux acquis à travers le crédit « subventionné » afin d'éviter que les agri-éleveurs malchanceux retombent dans la vulnérabilité,
- Eviter les appels d'offres ouverts en dehors de la zone d'action mais aussi être sûr des besoins réels du bénéficiaire.

→ Choix des AGR non agricoles, identification et validation des filières artisanales

- Les appuis matériels et financiers doivent intervenir après les formations techniques et en gestion. Pour cette approche, les formations techniques étaient en cours lors de notre mission c'est-à-dire vers la fin du projet. Puisque le choix des bénéficiaires était censé orienter vers les gens qui sont dans le métier, la mission recommande au projet que dans le futur ces formations techniques et en gestion devraient d'abord commencer au préalable avant les appuis matériels et financiers. Cela aussi éviterait également des critiques de la part des acquéreurs sur la qualité des appuis en formations et des investissements en équipement.

→ Identification et validation des unités de transformation –UT des produits agricoles

Compte tenu des échecs ayant caractérisés cette approche, la mission de capitalisation recommande pour les prochaines interventions ce qui suit :

- S'appuyer sur les services d'un expert « extra-qualité » pour le choix des UT à appuyer et que l'Expert vous préciser les détails/éléments principaux ayant guidé son choix;
- Posséder à une contre-expertise d'un autre expert aussi « extra-qualité » et le faire accompagner par un comité de sélection (composé des services techniques du projet, de l'administration et des services techniques) pour valider ou invalider certains choix de l'étape précédente,
- Vérifier la possession des documents administratifs nécessaires autorisant les UT identifiées à travailler dans des conditions « autorisées ». Plus au-dessus, nous avons souligné que toutes choses restant égales, le remboursement du crédit est étroitement lié au marché, il faut alors relever tous les défis liés à la commercialisation des produits des UT à appuyer. Là, on veut dire des mesures politiques, économiques et réglementaires. Il faut commencer avec l'existant c'est-à-dire une Unités fonctionnelles et l'appuyer dans le renforcement des capacités.

- Offrir alors aux bénéficiaires les conditions d'utilisation rationnelle du crédit : faire une bonne analyse du risque ou étude de la demande, apprécier objectivement la pertinence du projet, la capacité du demandeur à réaliser le projet, faire l'éducation financière aux bénéficiaires sur les notions de crédit, de caution solidaire, mettre les fonds à la disposition des bénéficiaires au moment propice, limiter au maximum la manipulation des liquidités, privilégier les crédits en nature, résister aux pressions et manœuvres des bénéficiaires pour avoir le crédit en liquidité, bien calculer les délais de début et de fin de remboursement du crédit, etc.

CONCLUSION PARTIELLE POUR L'ENSEMBLE DES APPROCHES

- Promouvoir le **professionnalisme** et la **bonne gouvernance** à tous les niveaux (respecter les textes juridiques, les engagements contractuels, promouvoir des GPCs bien structurés, apolitiques, démocratiques, légitimes, crédibles et représentatifs, etc.);
- **Remboursement** des crédits 'subventionnés': les contrats de remboursement du crédit «subventionné» doivent être non seulement contresignés par les acteurs de développement (GPCs, administrations) comme c'est le cas aujourd'hui, mais également doivent contenir des articles et des mesures 'contraignant' qui autorisent ces derniers à procéder à des remboursements forcés;
- Procéder à **l'autonomisation** des bénéficiaires: plus au-dessus, nous avons souligné que la durabilité des actions promues est perçue par la mission de consultance comme un défi à relever. En effet, l'autonomie des bénéficiaires se mesurera par ① l'existence et la tenue d'une comptabilité simplifiée; ② l'autonomie en approvisionnement, en production, en marketing des produits et en commercialisation; ③ l'existence de locaux appropriés pour la conduite des activités (ici par exemple les hangars de stockage appropriés et valables pour les GPCs); ④ la maîtrise des coûts de production; ⑤ l'optimisation des procédés de production garantissant la qualité et la compétitivité des produits; ⑥ la définition claire de marché actuel et potentiel. Les futures actions devront organiser des renforcements de capacités multiformes afin d'amener ces acteurs bénéficiaires en route vers la professionnalité;
- Renforcer les mécanismes de suivi et évaluation des **prestataires externes** (consultants, formateurs et autres fournisseurs des services): dans l'exemple des activités de formation, il ne suffit pas de constater que les formations ont été réalisées, il faut également savoir que les techniques apprises sont appliquées et quel est le résultat de l'apprentissage. La mission de capitalisation recommande de faire un suivi hebdomadaire post-formation par les animateurs et les services techniques basés sur le terrain pour vérifier si la formation a eu un effet «incitatif» sur les activités et à quel niveau, ainsi qu'une supervision mensuelle par la coordination du projet;
- Mettre en place des mécanismes institutionnels «formalisés» de **sortie**: l'expérience a démontré que l'implication des services techniques étatiques et les administrations à l'échelon local sont nécessaires à la réussite du projet mais surtout pas à l'appropriation des acquis et à l'extension des bonnes pratiques et les leçons apprises. La mission de capitalisation déplore alors l'absence d'une stratégie de sortie «formalisée» définissant au préalable le rôle des différents acteurs impliqués dans le projet dans la gestion et le suivi post-projet,
- Renforcer les **synergies** déjà amorcées entre les différentes initiatives des bénéficiaires du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI (BIAE, Multiplicateurs des semences, GPCs, AGRENA et Artisanat) pour faciliter et garantir l'écoulement des produits.

IV

Les stratégies de pérennisation et perspectives de mise à l'échelle des acquis du PROVAPA-TUGWIZAKAZI

A travers les ateliers focus group de capitalisation, la mission a pu être convaincue de la **pertinence**, de l'**efficacité** et de l'**efficience** de la plupart des approches adoptées par le projet pour faire face à la pauvreté dans sa zone d'intervention. Cependant, la pérennisation et la mise à l'échelle des acquis déjà enregistrés sont des préoccupations « communautaires » qui devraient être prises en compte par les partenaires du projet et son bailleur de fonds et prises en charge par les administrations communales/ services techniques étatiques et inscrites comme priorités dans les PCDC.

En effet, le **plan de désengagement** du projet à terme n'est pas bien défini entre le bailleur et les partenaires de mise en œuvre, et le comité de pilotage qui implique les administratifs et services techniques pérennes. Ce sont ces derniers qui devraient logiquement assurer la relève après le retrait du bailleur. Cependant, la contractualisation avec des ONG partenaires (ici CUFORE et FODEV) qui ont une assise communautaire donne des opportunités de recourir à cette expertise locale pour pérenniser l'expérience du projet. Il est vrai que la mission n'a pas beaucoup fouillé pour savoir les compétences et les capacités actuelles de ces partenaires de mise en œuvre, mais quoi qu'il en soit, l'institutionnalisation et l'appropriation de ces approches sont les 2 conditions qui garantiraient leurs pérennités et leurs mises à échelle. Un atout que renferme les approches est qu'elles permettent de renforcer la résilience des populations en investissant dans des secteurs d'activités agricoles, de support à l'agriculture et non-agricoles variés.

En dépit de toutes ces contraintes, comme déjà signalé plus au-dessus, les approches développées par le PROVAPA-TUGWIZAKAZI constituent des **bonnes pratiques** selon les critères de la FAO. Ses performances se sont révélées même sur un court terme (4,4 ans) alors qu'elles impliquent un gros investissement sur le soft pour un changement d'abord de mentalités et ensuite de la façon de faire. Elles sont d'une durabilité économique (poids des investissements déjà réalisés), environnementale (préservation des ressources naturelles) et sociale (scolarité des enfants, accès aux soins de santé,...) et est sensible au genre. Elles sont techniquement réalisables, reproductibles et adaptables.

La mission de capitalisation, termine néanmoins ce sous-chapitre en proposant quelques grandes lignes de réflexion sur les **orientations** stratégiques globales de pérennisation et de **mise à l'échelle** du projet. Les stratégies devraient être orientées vers un travail qui permet un plus large impact en termes de nombre de bénéficiaires. Une meilleure articulation des activités avec les GPCs et le choix des thèmes les plus porteurs devraient le permettre :

- La réflexion et la réorientation de la stratégie de d'octroi et de **remboursement** des crédits subventionnés: afin de permettre l'accélération et le remboursement des crédits, le projet devrait réfléchir sur la stratégie de mettre en place des groupes solidaires de 3 à 5 personnes (au sein des GPCs). Si l'une des personnes ne rembourse pas son prêt, les autres membres du groupe solidaire devront assumer la dette. Cette stratégie viendrait enrichir le système actuel de « signature conjointe » des contrats par l'administration et le GPC d'origine ;
- L'appui à l'autopromotion des **GPC** devra reposer sur des activités économiques concrètes: micro-entreprises de transformation, moulins, stockage, boutiques,... pour par exemple les GPCs, agricoles; le magasin de gros,... pour les BIAE; la construction d'un hangar et l'orientation vers une autre filière,... pour les semenciers; appui à la diversification, à la commercialisation des produits pour les artisans et AGRs,... Un travail d'analyse de problèmes et de définition des stratégies pourra être développé avec les GPCs ;

- De manière générale, il serait important de continuer d'aborder les **actions économiques collectives** sur le principe d'un apport en capital des membres. Cela afin de favoriser un contrôle social et une appropriation par les bases, et aussi afin de rompre avec un certain attentisme des GPCs et leurs membres. Cependant, l'apport en capital n'est pas une condition suffisante. L'essentiel est d'accompagner le développement d'une pratique quotidienne de gestion transparente. Dans ce sens, un travail de fond sera nécessaire pour garantir la démocratie interne des GPCs et pour former de nouveaux « cadres paysans ». Il serait utile de négocier avec chaque GPC ou son comité des procédures précises de gestion : qui effectue le contrôle ? Avec quelle périodicité ? Quand et devant qui les dirigeants doivent-ils rendre les comptes ? Cela permettrait d'établir des indicateurs qui serviraient aux animateurs et à la coordination du projet de mesurer plus clairement l'évolution des capacités d'organisation et de gestion des GPCs ;
- Il serait aussi important d'approfondir la réflexion sur le développement des **capacités de l'équipe du projet** (animateurs, cadres, ...). Comment favoriser le sens critique des techniciens sur la pertinence de leur action ? Comment renforcer leurs pratiques par des méthodes qui visent la prise en charge des actions par les GPCs ? Est-il nécessaire de renforcer l'équipe par des compétences sur le renforcement des GPCs ? Est-ce réaliste de ne pas avoir un « chargé de suivi, évaluation et communication » pour un projet aussi riche en approches et en enseignements ? ...
- Spécifiquement pour les **GPCs agricoles** : Prise en compte de la problématique du séchage/stockage des semences et des récoltes. L'achat de semences représente un investissement important, surtout pour le maïs, le haricot et d'autres grains, et une contrainte de premier ordre. D'autre part, la qualité des semences est un problème de poids et qui exige des lieux de stockage sûrs. Enfin, avec la forte variation saisonnière des prix, le stockage reste une action mobilisatrice pour les agriculteurs. Les problématiques de stockage (achat-vente) et de semences, permettraient d'envisager des actions qui formeraient un support concret aux stratégies de renforcement des GPCs. Enfin, une meilleure connaissance du marché local serait nécessaire pour accompagner d'éventuelles stratégies de diversification de la production ou même de commercialisation : qualité et périodes de production, demande locale, ...

CONCLUSION PARTIELLE

- En dépit des indicateurs de performance relevés au niveau des résultats atteints, des histoires de succès et des études de cas, il subsiste des inefficiences qu'il serait opportun de corriger pour mieux optimiser et pérenniser les impacts du projet PROVAPA- TUGWIZAKAZI. Les paragraphes précédents ont mis en évidence quelques défis persistants ainsi que des pistes solution. La mission de capitalisation a recommandé ainsi aux porteurs du projet « PROVOPA-TUGWIZAKAZI » de **poursuivre l'appui-accompagnement** aux structures coopératives (ici les GPC), surtout en renforcement des capacités multiformes en gestion technico-financière et en gouvernance interne. Il faudrait aussi renforcer les mécanismes de remboursement des crédits subventionnés et de suivi-évaluation des prestataires externes pour s'assurer de l'efficacité et de l'efficience des appuis accordés.
- La mission de capitalisation a noté également que, malgré quelques écarts constatés, les approches développées par le projet « PROVAPA-TUGWIZAKAZI » constituent des bonnes pratiques sur lesquelles il faudrait se baser pour **pérenniser et mettre à l'échelle** les acquis déjà enregistrés. Ainsi, les stratégies devraient être orientées vers un travail qui permet un plus large impact en termes de nombre de bénéficiaires.

05

Conclusion générale



Il est bon de rappeler que beaucoup d'organisations brassent tous les jours des connaissances diverses, des savoir-faire, etc., qu'il importe de les capitaliser. La capitalisation est un processus itératif dont l'optimisation des résultats est le fait de tous les acteurs d'un processus qui soient regroupés dans une institution toujours apprenante. L'aboutissement de la présente étude débouche sur une série de leçons apprises et de bonnes pratiques qui permettraient de renforcer la visibilité du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI et la répliquabilité d'un savoir-faire formalisé (fruit de la capitalisation) dans les domaines similaires ou apparentés.

En effet, l'analyse de l'expérience des initiatives réalisées dans le cadre de la mise en œuvre du projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI» a fourni des connaissances pratiques qui peuvent aider à améliorer la conceptualisation du travail des porteurs du projet (ici LC et partenaires) et son bailleur (ici UE), et à mener une réflexion critique sur les approches utilisées. Parmi les éléments à retenir à partir de l'expérience des interventions du projet, la mission de capitalisation a identifié ceux qui sont en rapport avec le mode de planification et d'organisation des initiatives, avec les pratiques innovantes à adopter, avec l'approche suivie et avec les synergies (en termes de collaboration et d'implication) réalisées entre les ONG (ici LC et partenaires) et les institutions publiques (administrations locales, les services techniques, ...) sur la zone cible du projet.

→ Mode de planification et d'organisation des initiatives

Le succès des initiatives sur terrain est guidé largement par les choix des orientations stratégiques des interventions ainsi que la démarche appliquée pour la sélection des initiatives (voir annexe 5) et leur mise en œuvre. Par rapport à la philosophie de l'intervention, trois points sont à considérer pour unifier dès le départ la vision avec les différentes parties prenantes :

- ▶ Inverser le phénomène de la «vulnérabilité communautaire» grâce des actions de sensibilisation, mobilisation et au développement des alternatives durables revêtant un caractère multisectoriel adéquat ;
- ▶ Inscrire les actions dans le renforcement des systèmes «soft» (changement de mentalités) et économiques de la zone d'intervention à travers l'offre de services de proximité dans les filières agricoles prioritaires et les services de soutien à l'agriculture, tout ça dans l'objectif de création d'emploi et de prise en compte du genre et de l'environnement ;
- ▶ Au niveau de l'identification et de la mobilisation des acteurs-bénéficiaires, une attention particulière a été accordée aux services administratifs et techniques publics et les apports des bénéficiaires ont été pris en compte dans la conception et l'organisation des activités.

→ Des pratiques innovantes

Un des apports du projet est de renforcer l'existant en intégrant la question de génération des revenus et de création d'emploi selon une démarche novatrice adoptant des pratiques favorisant les aspects suivants : ① la participation financière des bénéficiaires (financement à coût partagé) dans les activités qui leurs sont programmées, ② la recherche participative des possibilités qui s'offrent dans le milieu communautaire afin d'amener les acteurs-bénéficiaires à construire un projet de vie, ③ le renforcement des compétences individuelles et collectives (formations, échanges de visites d'expérience, journées portes ouvertes, ...), etc.

→ L'approche suivie dans le cadre du Projet «PROVAPA-TUGWIZAKAZI»

Le projet est mis en œuvre sur la base d'une approche communautaire multidisciplinaire, fondée sur la participation des acteurs et sur l'implication active des bénéficiaires de manière à assurer le sentiment d'appropriation des résultats ainsi que leur durabilité. Un engagement est également ressenti chez toutes les parties prenantes dès le début du processus et une horizontalité des relations est établie entre les administrations locales et les services techniques étatiques et les communautés engagées dans l'implantation des interventions dans chaque initiative appuyée.

→ Les synergies entre les acteurs publics et GPCs

Malgré la complexité du projet (dont la nature de ses approches exige une multi-dimension, des multi-acteurs et une multidisciplinarité) et son innovation (avoir pour ambition de faire évoluer les mentalités, de faire participer financièrement les bénéficiaires, ...), les initiatives réalisées ont permis de développer le travail en étroite collaboration entre les institutions publiques et les GPCs et ont réussi à créer des synergies entre elles dans chaque initiative appuyée par le projet.

→ Des limites sont aussi à noter:

- ▶ La complémentarité entre actions/approches du projet n'est parfois pas facile à établir. Mise à part les GPCs agricoles, les BIAE, la re-cheptelisation et les semenciers où il y a de la complémentarité, cette dernière n'est pas toujours établie avec les autres initiatives;
- ▶ L'absence d'une stratégie de sortie claire du projet a été notifiée. La stratégie de sortie est un aspect essentiel sur lequel il fallait insister, vu l'importance et la qualité des réalisations de ce Projet

→ En somme:

- ▶ **Le projet « PROVAPA-TUGWIZAKAZI » a le mérite de promouvoir « l'économie locale »,** d'une manière ciblée et structurée chez les ménages de la zone d'action selon une approche mobilisatrice des acteurs publics et des bénéficiaires selon des approches intégrantes;
- ▶ **Les initiatives réalisées** dans le cadre de la mise en œuvre de ce projet ont produit des effets remarquables sur les bénéficiaires (voir plus au-dessus le chapitre sur les impacts) et sur les intervenants eux-mêmes. Les facteurs de succès identifiés concernent essentiellement les capacités du projet en termes de mobilisation d'acteurs et d'approches adoptées, l'engagement et la motivation des bénéficiaires, la qualité des initiatives menées, les messages qui sont simples et accessibles, etc. Le projet a bien atterri au niveau des communautés de la zone d'intervention, où les gens ont donné un feed-back très positif sur la qualité des actions menées et sur la grande satisfaction des bénéficiaires;
- ▶ **A travers ces initiatives**, selon la démarche adoptée et suivie par le projet, les enseignements ont été tirés de cette expérience; que ce soit au niveau de la conception et la mise en œuvre des actions, au niveau de la pratique de l'approche participative et pragmatique avec les bénéficiaires, et au niveau du travail en étroite collaboration avec les acteurs publics;
- ▶ **L'appropriation du projet** est perceptible chez les acteurs engagés, les parties impliquées et les bénéficiaires. Les GPCs (et autres bénéficiaires) et les administrations locales particulièrement y voient un modèle porteur d'innovation pour la promotion de l'économie locale. Les leçons identifiées méritent d'être documentées et partagées en vue de les adopter et les appliquer aux activités futures de même nature ou similaire;
- ▶ **Au terme de l'expérience**, il apparaît que les acquis et les effets positifs permettent de croire en la durabilité de ce projet. Les réalisations ont eu les effets immédiats escomptés tant au niveau de changement de mentalités que dans la mise en valeur effective des réalisations et leurs incidences sur les conditions économiques des ménages bénéficiaires et dans des moindres proportions pour les ménages non bénéficiaires. Toutefois, le changement de comportement relatif aux changements de mentalités et la façon de faire, demande d'autres interventions plus consistantes et de plus longue échéance. L'adage « les vieilles habitudes ont la peau dure » tient tout son sens dans ce projet.
- ▶ **Enfin, vu les résultats très positifs enregistrés**, le projet et son bailleur devraient prendre l'initiative du passage à l'échelle de l'expérience à travers la consolidation des acquis actuels et l'extension de la zone d'intervention. Pour la **consolidation**, les actions à mener consisteraient en: ① la sensibilisation et l'accompagnement des GPCs (et autres initiatives appuyées) à développer des partenariats avec les IMF et à mobiliser les ressources internes et externes

nécessaires à cet effet, ② l'accompagnement des GPCs (et autres initiatives appuyées) dans la commercialisation de leurs produits car comme nous l'avons signalé ci--dessus, le crédit et le marché sont intimement liés, ③ le plaidoyer et le lobbying pour mobiliser les soutiens nécessaires des administrations locales (par exemple, en intégrant certaines options dans les PCDCs comme la réalisation des investissements nécessaires en termes d'infrastructures rurales communautaires -magasins, hangars, pistes, etc... sur les budgets alloués aux communes).

annexes



TDRs



PROJET PROVAPA -TUGWIZAKAZI / FINANCEMENT UNION EUROPEENNE

REDIFFUSION D'UN AVIS D'APPEL D'OFFRE N°06/LC/DN Bdi/2020

Sur financement de l'Union Européenne, l'ONG Louvain Coopération au Développement, Louvain Coopération en abrégé et LC en sigle dans le cadre de l'exécution de son programme au Burundi avec ses partenaires le Centre Universitaire de Formation et de Recherche en Entrepreneuriat (CUFORE) de l'Université Lumière de Bujumbura et l'asbl Formation pour le Développement (FODEV), voudrait recruter une équipe de deux consultants pour effectuer un travail de capitalisation des résultats du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI dans les provinces de Makamba et Rutana. **Les Termes de référence remaniés sont à retirer au Bureau de Louvain Coopération sis à Rohero I, Avenue Muyinga, N°38.**

Les dossiers seront constitués par une lettre de motivation adressée par le consultant principal au Directeur National de Louvain Coopération au Burundi accompagnée d'une offre technique et d'une offre financière présentées séparément dans une enveloppe sous pli fermé avec mention : « **OFFRE POUR LA CAPITALISATION DU PROJET PROVAPA-TUGWIZAKAZI** » et déposés à la Direction Nationale de Louvain Coopération ou envoyés par e-mail à l'adresse indiquées dans les TDRs.

Les dossiers pourront également être envoyés par la poste à l'adresse de Louvain Coopération BP 2076 Bujumbura Burundi.

La date limite de dépôt des candidatures est fixée au 19 Mars 2020 à 12h00.

Les offres incomplètes ou remises au-delà de cette échéance ne seront pas acceptées.

Les candidats qui avaient postulé peuvent repostuler.

Fait à Bujumbura le 09 Mars 2020

Pour Louvain Coopération,

Dr Léonidas MBANZAMIHIGO, PhD

Directeur National



PV des échanges sur SKYPE dans le cadre du processus de recrutement des Consultants en charge de la Capitalisation du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI

Une réunion sur Skype a été organisée en date du 20 Mars 2020 au bureau de la DN à Bujumbura à 14h00 (heure de Bujumbura)/13h00 (heure de Belgique). Elle a vu la participation de: ① Trois Représentants de l'ONG Louvain Coopération au Développement, ② Deux Représentants du Centre Universitaire de Formation et de Recherche en Entrepreneuriat (CUFORE), partenaire de l'ONG LC dans le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI; ③ Vincent HENIN, Expert Sécurité alimentaire et Economique; et ④ Amaury PEETERS.

La réunion avait pour objectifs: ① Apprécier le niveau de compréhension des Résultats attendus (compréhension du mandat/démarche de capitalisation) par les Consultants; ② insinuer les points clés qui doivent apparaître dans le rapport (en complément du canevas proposé par les Consultants).

Les résultats des échanges ont été les suivants:

- a. L'analyse de la capitalisation devra prendre en compte les 8 approches mentionnées dans les Termes de Références et dégager les aspects négatifs et positifs à chaque approche.
- b. L'analyse de la capitalisation sera faite filière par filière et métier par métier. Néanmoins, cette analyse devra dégager une conclusion générale pour l'ensemble des filières et une conclusion générale pour l'ensemble des métiers.
- c. Le rapport de capitalisation devra inclure un aspect d'évaluation en dégageant le taux d'atteinte des résultats (comparaison résultats atteints et résultats prévus).
- d. Le Résumé Exécutif va être bref (en dessous de 10 pages, soit environ 5 pages), mais devra être attractif en terme contenu et en terme visuel. Il va contenir donc les éléments quantitatifs, les témoignages, les changements concrets, les tableaux, les photos, les graphiques, les diagrammes, les encadrés.
- e. La capitalisation devra mettre en évidence les aspects suivants: ① l'utilité sociale/autonomisation économique/environnement (facteurs internes et externes) du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI et apporter des propositions d'amélioration.
- f. La capitalisation va également analyser l'aspect structuration des bénéficiaires (fonctionnement des GPCs, interrelation des GPCs) avec trois critères: le vouloir, le pouvoir et le faire.
- g. La capitalisation devra dégager les histoires de vie avec une analyse qualitative mais soutenue par des chiffres en mettant en évidence la trajectoire d'accompagnement d'un entrepreneur, comment son chiffre d'affaire a évolué, l'impact sur son environnement. Un canevas et le modèle à suivre seront fournis par le siège (R&D en concertation à Département Communication).
- h. Les Consultants devront enfin montrer clairement le programme de collecte des données durant une période de 12 jours en désagrégeant par groupe cible (partenaires, bénéficiaires directe et indirects, etc.), la méthodologie qui sera utilisée dans la collecte et les informations à collecter.
- i. Les Consultants devront mettre en annexe la base de données qui montrent comment ils ont fait les analyses)

Signalons que l'objectif de cette capitalisation est d'arriver à montrer dans quel métier/filière et dans quelles conditions les acquis d projet pourront être mis à l'échelle.

Outil Méthodologique d'animation des ateliers Focus Group de Discussion (FGD)

1. Méthodologie utilisée/Atelier d'ouverture de la mission de capitalisation

→ PARTIE 1

Pour ce faire, l'atelier aura recours à une version adaptée de la méthodologie des changements les plus significatifs (SEPO).

Pour pouvoir parler des changements il faut se rappeler les différents objectifs du projet qui devraient provoquer ces changements

① **Phase 1** : Rappel des objectifs du projet PROVAPA - TUGWIZAKAZI

② **Phase 1** : Présentation de l'objectif de l'atelier et définition des concepts clés

► Etape 1 : Relance des participants

- Un temps de présentation! (Une liste pour chaque participant est à concevoir, on va l'annexer au rapport)
- Expliquer pourquoi l'on est là! (Ex: Nous sommes là parce que LC et ses Partenaires (CUFORE & FODEV) à travers le projet PROVAPA - TUGWIZAKAZI
- a commandité une étude de capitalisation et de gestion des connaissances; démarche de gestion de la qualité bénéfique pour des projets ultérieurs qu'elle entend mettre en œuvre
- Attirer les participants vers le sujet (leur expliquer les bénéfices attendus,
- Expliquer le concept de capitalisation :

Hier j'ai procédé ainsi..., aujourd'hui je refais la même chose et ça marche.....je ferai donc pareil pour demain etc..... Nous faisons la capitalisation tous les jours sans s'en rendre compte.....

Notions de savoir collectif: La capitalisation implique la construction d'un savoir collectif acquis lors de la mise en œuvre du projet..... .et ce savoir doit être diffusé à grande échelle afin qu'il sert d'utilité aux autres.....

Le savoir appartient et se trouve auprès des acteurs de l'action et sûrement que le savoir des uns peut être utile pour les autres..... Ainsi, capitaliser c'est transformer le savoir en connaissances partageables.

- Etape 2 : Mémoire explicite des participants sur les actions du projet : Recueil des témoignages, cas de succès, choix des thématiques
 - a. Les participants racontent une histoire de vie sur les réalisations du projet et le consultant ou une personne désignée prend les notes.
 - La présentation et une revue de la mémoire sur les connaissances acquises au projet et de façon brute et non structurée : Présentez-vous et que savez-vous du projet ?
 - Identification des acquis, de l'expérience vécue et des leçons apprises sous forme de témoignages : Qu'est-ce qui a bien marché, qu'est-ce qui n'a pas bien marché et pourquoi selon toi ?
 - b. Pendant la pause, le consultant dégage les différentes thématiques (il convient d'y réfléchir a priori pour avancer rapidement lors de l'atelier). Après la pause, ces thématiques sont écrites sur le flip-chart afin que les participants les valident ou en ajoutent d'autres (idée d'une approche participative).

③ **Phase 2**: Définition des thèmes, répartition des participants dans les thèmes et échanges dans les groupes

► **1. Déroulement des ateliers**

Dans un premier temps, les participants, regroupés par thématique, identifieront: (Durée: 1h30)

- a.** Pertinence: le projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI répond-il aux problèmes auxquels nous sommes confrontés et aux opportunités et potentialités en perspective?
- b.** Quels sont les changements importants (en termes de succès / Point forts) qui selon eux, se sont manifestés suite aux activités du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI, et comment ils se sont produits;
 - > Quelles sont, selon vous, les raisons / facteurs de réussite (identification, mise en œuvre, suivi,...)
 - > Pourquoi vous considérez que ces raisons constituent des clefs de la réussite du projet ?
- b.** Quelles ont été les principales contraintes et difficultés (en termes d'échecs) liées à la mise en œuvre du projet;
- c.** Quelles sont, selon vous, les raisons / facteurs de l'échec (identification, mise en œuvre, suivi,...)?
 - > Pourquoi vous considérez que ces raisons constituent des blocages pour le projet.
 - > Durant la mise en œuvre des activités de ce Projet, quelles sont les bonnes choses que vous avez aimées ?
 - > qu'est-ce que vous n'avez pas aimés ?
- d.** Quelles sont les leçons (positives et négatives) apprises de l'expérience de la mise en œuvre du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI;
 - > Que faudrait-il faire pour améliorer les résultats de cette activité (bonnes leçons apprises);
 - > Que faudrait-il éviter pour améliorer les résultats (mauvaises leçons) ?
- e.** Quelles recommandations pour améliorer la conception et l'exécution de futurs projets dans le domaine d'alphabétisation des adultes.
 - > Que faudrait-il faire pour maximiser les résultats issus de la mise en œuvre des activités de ce projet pour les projets futurs? (stratégies à adopter)

>> Priorisation

Dans un deuxième temps, les récits seront partagés en plénière et les participants seront invités à identifier: (Durée: 1 h)

- a.** Quels sont parmi les changements identifiés ceux qui s'avèrent les plus significatifs?
- b.** Quels sont les résultats atteints les plus importants?

Les participants seront invités à voter pour les changements les plus importants.

Dans un troisième temps, suite aux résultats, une discussion examinera les raisons derrière ces choix, ainsi que les stratégies utilisées par PROVAPA-TUGWIZAKAZI pour arriver à ces résultats. (Durée: 30 minutes).

→ PARTIE 2

Dans une seconde partie de l'atelier, les participants pourront discuter du plan de capitalisation et faire des suggestions au plan des interlocuteurs à rencontrer et données à collecter. (Durée 45 minutes).

2. Guide de discussion en FG / individuel

NB: Les entretiens réalisés ont eu recours à une version adaptée de la méthodologie des changements les plus significatifs « SEPO » (Succès, Échecs, Potentialités, Obstacles).

- f.** Pertinence: le projet PROVAPA répond-elle aux problèmes auxquels nous sommes confrontés et aux opportunités et potentialités en perspective?
- g.** Quels sont les changements importants (en termes de succès / Point forts) qui selon eux, se sont manifestés suite aux activités de PROVAPA-TUGWIZAKAZI, et comment ils se sont produits;
 - > Quelles sont, selon vous, les raisons / facteurs de réussite (identification, mise en œuvre, suivi,...)
 - > Pourquoi vous considérez que ces raisons constituent des clefs de la réussite du projet ?
- h.** Quelles ont été les principales contraintes et difficultés (en termes d'échecs) liées à la mise en œuvre du projet;
 - > Quelles sont, selon vous, les raisons / facteurs de l'échec (identification, mise en œuvre, suivi,...)?
 - > Pourquoi vous considérez que ces raisons constituent des blocages pour le projet ?
- i.** Quels sont les effets induits du projet en faisant ressortir clairement l'impact sur le niveau de vie des bénéficiaires, la génération des revenus, création d'emplois, émancipation du milieu,... et la participation communautaire dans le développement ainsi que les autres effets induits s'ils y'en ont.
- j.** Quelles sont les leçons (positives et négatives) apprises de l'expérience de la mise en œuvre du projet PROVAPA;
 - > Que faudrait-il faire pour améliorer les résultats de cette activité (bonnes leçons apprises) ;
 - > Que faudrait-il éviter pour améliorer les résultats (mauvaises leçons) ?
- k.** Quelles recommandations pour améliorer la conception et l'exécution de futurs projets dans le domaine de la génération des revenus et d'emplois.
 - > Que faudrait-il faire pour maximiser les résultats issus de la mise en œuvre des activités de ce projet pour les projets futurs? (stratégies à adopter)
- l.** Globalement, si le projet continuer, que voudriez-vous qu'il fasse différemment ?
- m.** Avez-vous d'autres remarques

→ APPROCHES

Filière/ métier

Pertinence: Répond-elle aux problèmes auxquels nous sommes confrontés et aux opportunités et potentialités en perspective?

Succès (Point forts)	Potentialités
<ul style="list-style-type: none"> • Dans la mise en œuvre / la façon de faire : qu'est-ce que nous estimons favorable pour la réussite de l'action ? (Quelles sont, selon vous, les raisons de réussites) ? • Acquis des connaissances : Quelles nouvelles connaissances nous avons acquises à travers l'action ? • Apprentissage : Qu'est-ce que nous avons appris à faire autrement à travers l'action ? • Qu'est-ce qui vous a plus marqué pour cette action ? • Quels sont les avantages (effets et impacts positifs) que l'action a générés ? • Qu'est que je dirai à une autre personne qui commence cette action dans un autre contexte ? • Qu'est-ce l'on peut garder et partager aux autres ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce que le projet aurait pu faire pour améliorer l'action ? • Est-ce que nous avons les connaissances et capacités pour mener l'action dans l'avenir ?
Échec (Points faibles)	Obstacles
<ul style="list-style-type: none"> • Dans la mise en œuvre / la façon de faire, qu'est-ce que nous a dérangé, freiné, bloqué dans l'action ? 	<ul style="list-style-type: none"> • Est-ce que nous avons les connaissances et capacités pour mener l'action dans l'avenir ?

Plan de collecte des données

NB: H/ Homme et F /Femme

Date	Activité	Lieu	Cible	Nombre de participants
MABANDA				
30/04/2020	Atelier FG de discussion (ouverture de la mission de capitalisation)	Makamba	<ul style="list-style-type: none"> • Equipe technique du projet (ETP) • Administration (gouvernorat, communal) • Service technique étatique (BPEAE) • Représentants des Bénéficiaires 	30 (25 H/5F)
MABANDA				
07/04/2020	Atelier FG	Mabanda/ Mivo	GPC agricole Rwizumwimbu	12 (5H/7F)
		Mabanda/ centre	Artisans (couture, soudure, menuiserie)	5 (H)
		Mabanda / Gikombe	GPC agricole Turimekijambere	26 (7H/19F)
	Entretien	Mabanda/ centre	BIAE Sindakira Léonard	1 H
08/04/2020	Entretien	Mabanda	Conseiller Technique Chargé du Développement (CTD)	H
	Atelier FG	Mabanda	Entrepreneurs semenciers	3 H
	Entretien	Mabanda/ Colline Kibimba	UT Mais	2 H
	Entretien	Mabanda/ Mivo	Un GPC agricole / Aimable Rurimunzu	H
	Entretien	Mabanda/ centre	Menuisier Niyogushima Javan	1 H
	FG	Mabanda/ centre	Soudeurs	3 H
	Entretien	Mabanda/ centre	UT Jus d'ananas (Kizoviyo François)	1 H
	FG	Mabanda/ centre	AGRENA Brochetiers	5 H
	Entretien	Mabanda/ centre	AGRENA Restaurant	1 H
	Entretien	Mabanda/ centre	UT Savonnerie (Nsabimana Cyprien)	1 H
	Entretien	Mabanda/ Kayogoro	BIAE Niragira Swavis	1 F
KAYOGORO				
09/04/2020	Atelier FG	Kayogoro / Centre	GPC agricole Terimbere	13 (7 H/6F)
	FG	Kayogoro / Centre	GPC Dukore	9 (6 F/3H)
	Entretien	Kayogoro / Centre	UT Banane (TRABADE)	1 H
	Entretien	Kayogoro	Multiplicateur des semences (Ntakarutimana Jérôme)	1 H
	Entretien	Kayogoro	Multiplicateur des semences (Mazuru Jacques)	1 H
	FG	Kayogoro	GPC agricole Murimyiterimbere	7 (5H /2F)
	FG	Kayogoro	Apiculteurs (GPC Urwampingwe & vanniens (GPC Umwugurakiza)	14 H

10/04/2020	FG	Kayogoro Centre	Couturiers, Soudeurs, Forgerons	12 (7 H/5F)
	FG	Kayogoro Centre	AGRENA Couture	5 (3F/2H)
	FG	Kayogoro/Butare	AGRENA Restaurant	3 F
	Entretien	Kayogoro/Butare	Brochetier	1H
	Entretien	Kayogoro Centre	BIAE	1H
KIBAGO				
13/04/2020	FG	Kibago/Kiyange	Ateliers de couture	3 F
	FG	Kibago/Kiyange	Atelier de menuiserie	2 H
	FG	Kibago/Kiyange	AGRENA Boulagerie	2 H
	FG	Kibago/Bukeye	GPC Agricole Turwanyinzara	27 (18F/9H)
	FG	Kibago/Bukeye	Apiculture (Impingwe iwacu et Turwizubuki)	9H
	FG	Kibago/Bukeye	GPC agricole Shirukubute	26 (18 F/ 8H)
	FG	Kibago/Bukeye	Artisans / GPC Kubafundi (atelier de mécanique)	6H
	FG	Kibago/Bukeye	Artisans / GPC Berwa (atelier de couture)	3F
	Entretien	Kibago	Conseiller Technique Chargé du Développement (CTD)	H
	Entretien	Kibago / Jimbi	Multiplicateur de bananier	H
14/04/2020	FG	Kibago/Rubimba	GPC Kazozakeza	16 (9F/7H)
	FG	Kibago/Jimbi	UT Farine Mais (CTMK)	3 H
	FG	Kibago/Jimbi	Boucheries	3 H
	Entretien	Kibago/Jimbi	AGRENA Salon de coiffure	1 H
	Entretien	Kibago/Jimbi	AGRENA Boulangerie	1 H
	FG	Kibago / Jimbi	GPC agricole Abiyemera	27 (16F/11H)
	Entretien	Kibago / Jimbi	Multiplicateur de bananier	H
	Entretien	Kibago/Bukeye	BIAE	1H
NYANZA-LAC				
15/04/2020	Entretien	Nyanza-Lac/ Mugerama	AGRENA Salon de coiffure	1 H
	Entretien	Nyanza-Lac/ Mugerama	AGRENA vente Ndagala	1 F
	FG	Nyanza-Lac/ Mugerama	AGRENA Couture	3 F
	Entretien	Nyanza-Lac/ Muyange	BIAE (Ndaiyimbaze Lévis)	1 H
	Entretien	Nyanza-Lac/ Muyange	BIAE (Musafiri Evariste)	1 H
	FG	Nyanza-Lac/ Mugumure	GPC Agricole Twitezimbere	11 (7F/4H)
	FG	Nyanza-Lac/ Mugerama	GPC Agricole Tujijuke	20 (10 F /10H)

	FG	Nyanza-Lac/ Muyange	GPC Agricole Dukundibikorwa	10 (4F/6H)
	Entretien	Evelyne Hantungimana	GPC Agricole Dukundibikorwa	F
GIHARO				
16/04/2020	Entretien	Giharo/Muzye	BIAE Niyomwungere Raphael	1 H
	Entretien	Giharo/Muzye	BIAE Ndayiragije Onesphore	1 H
	FG	Giharo/Muzye	Soudeurs et Menuisiers	4 H
	FG	Giharo/Buyaga	Apiculture	2 (1F/1H)
	Entretien	Giharo / Kabingo	UT de manioc -ETRAMA	H
	FG	Giharo / Nkaka	GPC Agricole Tugwizumwimbu	28 (17 F / 11H)
	FG	Giharo/ Kabingo	Atelier Mécanique (GPC Ramba)	4 H
BUKEMBA				
17/04/2020	FG	Bukemba/Butare	GPC agricole	25 (15F/10H)
	FG	Bukemba/Bugiga	AGRENA Tubehoneza	5F
	Entretien	Bukemba/Bugiga	Multiplicateur (Nkurunziza Jean Claude)	1 H
	FG	Bukemba/ Muzye	GPC Agricole Dukoribirama	22 (18 F / 4H)
	Entretien	Kayogoro	Administrateur	H
	Entretien	Kayogoro / Butare	BIAE	H
	FG	Bukemba	GPC apiculteurs Gwizimizinga	10 (3 F/7H)
18/04/2020	Entretien	Makamba	BPEAE	1H
	FG	Bukemba/Bugiga	GPC agricole Gwizibikorwa	10 (3 F/7H)
20/04/2020	Entretien	Bujumbura	DG ONCSS	1H

Critères de choix par approche

→ APPROCHE 1 Stratégie d'identification des zones de concentrations, des filières prioritaires et des bénéficiaires

► Critères de choix des filières agricoles prioritaires à retenir:

1. Productivité,
2. Génération de revenus,
3. Favorable à la transformation,
4. Initiatives de transformation déjà démarré tant bien que mal dans les environs,
5. Susceptible de créer des emplois,
6. Adaptation aux conditions agro climatiques de la zone,
7. Préférence par la population,
8. Résistance/Tolérance aux maladies et aux changements climatiques,
9. Qu'un autre intervenant n'a pas choisi ou Qu'un autre intervenant a choisi mais n'étant pas exploitée de façon remarquable.
10. De grande importance et exigeant de faibles moyens,
11. Demandant peu de semences et semences disponibles facilement,
12. (Cultures)Précoces, pluriannuelles (à cycle court),
13. Dont les produits peuvent être stockés facilement,
14. Qui est plus utilisée dans l'alimentation au sein des ménages.

► Critères pour identifier les zones de concentration des activités sont:

1. zones à hautes potentialités productives pour la filière choisie,
2. où il y a des producteurs de la filière,
3. tout près d'un centre rural,
4. zone plus ou moins accessible,
5. tout près des hangars de stockage des récoltes si possible,
6. tout près des petites unités de transformation des produits agricoles si possible.
7. Tout près d'un point d'eau (Zone irrigable) si possible.

► Critères de choix des producteurs

- volontariat;
- avoir une force de travail ;
- être un agriculteur ayant déjà démarré la culture choisie (pas d'appui aux fonctionnaires qui démarrent l'agriculture parce qu'ils apprennent qu'il y a un projet qui vient !)
- accepter de contribuer financièrement pour développer son exploitation (en effet, le projet n'a prévu qu'un petit appui);
- savoir au moins lire et écrire;
- accepter de disponibiliser ¼ ha au minimum soit 0,25 ha;
- personne qui n'est pas actuellement appuyé par d'autres acteurs;

- accepter de créer de l'emploi;
- accepter d'installer et d'entretenir au moins deux compostières (ça doit être un préalable avant tout appui, ce qui ne vont pas le faire devront être éliminés);
- accepter de mettre en place une exploitation familiale intégrée (EFI);
- il faut qu'il soit propriétaire reconnu du terrain à exploiter.

► **Critères de choix des multiplicateurs semenciers**

- engagement;
- savoir au moins lire et écrire;
- accepter de créer de l'emploi;
- personne qui n'est pas actuellement appuyé par d'autres acteurs;
- être producteur et/ou multiplicateur de semences est un atout
- avoir un espace suffisant (au moins 2 ha) et compte tenu d'un minimum de superficie exigée par culture choisie;
- doit installer et entretenir au moins deux compostières;
- avoir au moins une vache et/ou la fumure organique suffisante (en effet, le projet pourra augmenter le nombre de vaches)
- doit mettre en place une exploitation familiale intégrée (EFI);
- accepter de faire une culture pure;
- Il faut qu'il soit propriétaire reconnu du terrain à exploiter;
- accepter de contribuer financièrement pour développer son exploitation (en effet, le projet n'a prévu qu'un petit appui);
- Être propriétaire des locaux appropriés pour le stockage et la conservation des semences ou s'engager de stocker ses semences dans le hangar qui est proche de son domicile si possible.

→ **APPROCHE 2 Structuration des bénéficiaires en GPC**

► **Comme critères pour être membre d'un GPC:**

- Être bénéficiaire ayant reçu les appuis du projet;
- Poursuivre les mêmes objectifs communs (autour d'une culture connue);
- Exiger un niveau de reconnaissance mutuelle (ils doivent se reconnaître sur la même colline par exemple);
- Avoir les moyens économiques plus au moins rapprochés pour éviter des disparités dans leur mode de vie (fixation des cotisations, fixation de la part sociale en cas de nécessité, fixation de diverses contributions pour une activité convenue);
- Examiner des cas de malhonnêteté et/ou de fidélité des futures membres (cela va surtout intervenir en cas de s'avaliser mutuellement dans le groupement pour accéder aux crédits);
- Prendre en considération l'égalité des genres;
- Deux membres du même ménage bénéficiaire ne peuvent en aucun cas adhérer dans un même GPC.

► **Critères de choix des leaders :**

- Etre résident dans la zone de concentration du projet;
- Participer le plus souvent dans les activités de développement communautaires;
- Etre intègre dans la société;
- Etre dynamique;
- Capable de restituer les connaissances acquises;
- Savoir lire et écrire au moins le Kirundi;
- Etre engagé à servir la communauté;
- Etre un bon collaborateur.

→ **APPROCHE 2 Vulgarisation / sensibilisation**

► **Critères de choix d'un Animateur Communautaire**

L'animateur communautaire (AC) est un producteur modèle issu des GPC ou un moniteur agricole ayant une confiance des bénéficiaires qui accepte volontairement et sans rémunération d'aider les autres dans leurs pratiques agricoles. Pour ce faire, il doit avoir les caractéristiques suivantes :

- Etre bénéficiaire ou membre d'une association filière appuyée par le projet;
- Avoir la volonté d'être Animateur Communautaire;
- Etre physiquement apte;
- Etre résidant de la zone où il veut prester;
- Etre intègre, bien reconnu par la communauté et dynamique;
- Etre disponible pour les activités qui l'attendent;
- Savoir lire et écrire (avoir terminé au moins l'école primaire);
- Etre un ancien moniteur agricole, moniteur en activité ayant une bonne réputation ou avoir travaillé dans un domaine lié à l'agriculture et / ou à l'élevage est un atout.
- Doit être élu par ses pairs (les agriculteurs bénéficiaires comme lui).

► **Critères de choix d'un(e) Animateur (trice) Endogène (AE)**

L'AE est choisi parmi les membres de son association. Comme l'AC, il accepte volontairement et sans rémunération d'aider les autres dans leurs pratiques agricoles. Par GPC (association), deux (2) AE seront choisis par vote. L'AE doit avoir les caractéristiques suivantes :

- Etre physiquement apte;
- Etre intègre et bien reconnu par les membres de la communauté;
- Etre disponible pour les activités qui l'attendent;
- Savoir lire et écrire (avoir terminé au moins l'école primaire);
- Accepter que son champ serve de champ école;
- Doit être élu par ses pairs (membres de son association);
- Etre dynamique, clairvoyant;
- Avoir l'âge compris entre 35 ans et 40 ans au plus;
- Les candidatures féminines sont encouragées.

→ APPROCHE 4 « Recheptelisation »

► Critères de choix des bénéficiaires des animaux

Des critères de choix ont été fixés pour pouvoir identifier les premiers bénéficiaires des animaux d'élevage. Ainsi, les critères suivants ont été fixés :

- Etre producteurs bénéficiaires du projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI,
- Etre capable de construire une étable (fumière), chèvrerie ou porcherie suivant les normes exigées,
- Accepter de contribuer financièrement pour le développement de son activité,
- Accepter de signer et de respecter une convention « Subvention à l'achat des animaux » en s'engageant au remboursement du crédit octroyé dans le délai convenu,
- Posséder les herbes fourragères en abondance (légumineuses & graminées cultivées) et courbes de niveau bien fixées (pour les bénéf. des Bovin, chèvres et moutons),
- Accepter de mettre en place des courbes de niveaux et les végétaliser,
- Etre capable d'avoir les restes de cuisine et des récoltes (pour les bénéf. des porcs)
- Etre dans la zone de concentration des activités du projet,
- Accepter de pratiquer l'élevage en stabulation permanente,
- N'avoir pas bénéficié d'autres appuis en animaux des autres projets du développement d'élevage,

→ APPROCHE 5 choix des AGR non agricoles

► Critères de choix des vendeurs d'intrants:

- être déjà un commerçant d'intrants agricoles et/ou vétérinaires;
- accepter de vendre les intrants agricoles et zoo vétérinaires seulement ;
- volonté de travailler et de contractualiser avec le projet ;
- savoir lire et écrire ;
- être de bonne moralité ;
- être fiable ;
- accepter de contribuer financièrement pour développer son activité ;
- accepter de créer de l'emploi (chaque commerçant se fera entouré de 4 prestataires de services)

► Critères de choix des artisans, des apiculteurs et personnes faisant des activités connexes à la pêche:

- engagement;
- savoir au moins lire et écrire;
- Avoir déjà démarré l'activité lié au métier promu par le projet ;
- accepter de créer de l'emploi ou d'octroyer des stages aux lauréats des CEM si possible pour les cas de soudure, mécanique, couture et menuiserie;
- être employé du propriétaire de la pirogue pour les pêcheurs ;
- être un vendeur de poissons ;
- être stable dans la zone de travail pour les pêcheurs (Car d'après les entretiens récemment menés avec les pêcheurs, nous avons connu qu'il y a des pêcheurs qui changent souvent des lieux de pêche)

- être un restaurateur des pêcheurs ;
- accepter d'appartenir à un GPC au plus tard ;
- accepter de contractualiser avec le projet au cas échéant ;

→ **APPROCHE 6 Identification et validation des filières artisanales**

► **D'une manière générale, les critères pour identifier les zones de concentration des activités artisanales sont :**

1. Les petits centres où la filière choisie est développée,
2. où il y a des clients potentiels de la filière choisie,
3. tout près d'un centre rural,
4. zone accessible,
5. où il y a la matière première.

► **Les Critères de choix des bénéficiaires sont établis par filière :**

1. Menuiserie.

Concernant les petits ateliers de menuiserie les critères sont :

- La présence d'un petit centre.
- Accessibilité.
- Disponibilité de la matière première.
- Connaissance du métier.
- Accepter de rembourser.
- savoir lire et écrire

2. Couture.

- Etre jeune ou femme.
- Exercer déjà le métier.
- Engagement.
- Accepter de contractualisé avec le projet.
- Accepter de travailler en association.
- Etre au chef-lieu de la commune.
- Accepter de rembourser.
- savoir lire et écrire.

3. Forge.

- Etre du métier.
- Etre proche des autres bénéficiaires.
- Accepter de rembourser.
- savoir lire et écrire.

4. Apiculture.

- Exercer déjà le métier.
- Accepter de travailler en association.
- Accepter de rembourser.
- Savoir et écrire.

5. Soudure.

- présence de l'électricité.
- accepter de contractualiser avec le projet.
- accepter de donner des stages aux élèves des Centres d'Enseignement de Métiers (CEM).
- avoir de l'expérience dans le métier.
- Etre à proximité d'un petit centre.
- Accepter de rembourser.
- savoir lire et écrire.

6. Mécanique.

- Présence de l'électricité.
- Accepter de contractualiser avec le projet.
- Accepter de donner des stages.
- Avoir de l'expérience dans le métier.
- Etre à proximité d'un petit centre.
- Accepter de rembourser.
- savoir lire et écrire.

→ APPROCHE 7 Identification et validation des Unités de Transformation-UT des produits agricoles

Les principaux paramètres de sélection des Unités de Transformation à appuyer sont les suivants :

- 1.** Les produits à offrir (composition des produits à vendre, les produits à offrir ont-ils un lien avec les filières agricoles promues par le Projet PROVAPA-TUGWIZAKAZI?, au moins deux produits dérivés à partir d'un seul produit, emballage qui sera utilisé)/10pts
- 2.** Le marché et la clientèle (marché local ou transfrontalier, les clients et leurs caractéristiques, quantité qui peuvent être achetée par les clients et par mois, y a-t-il un besoin criant des clients en rapport avec le produit offert?)/10 pts
- 3.** L'existence de la matière première (la matière première à utiliser existe-t-elle en quantité suffisante pour couvrir une période d'au moins 6 mois?, types de matières premières à utiliser, les fournisseurs de la matière première) /10pts
- 4.** La main d'œuvre (l'existence du personnel ayant des connaissances et compétences en matière de la transformation du produit à offrir) /10 pts
- 5.** La technologie à utiliser (processus de transformation du produit, type de transformation : artisanale, semi-industrielle ou industrielle, facilité dans l'obtention des équipements et/ou machines à utiliser pour la transformation, estimation possible des équipements et /ou machines) /5 pts

6. La concurrence (existence des concurrents, forces et faiblesses des concurrents, stratégie à mettre en œuvre pour faire face à la concurrence) / 5pts
7. La compétence (connaissances et/ou expérience en transformation, expérience et /ou connaissance en gestion des PME et entrepreneuriat, taux de contribution financière pour la mise en œuvre de l'idée) 20 pts (N.B. Le taux de contribution financière élevé est plus pondéré: plus il contribue financièrement, plus il est bien coté)
8. Aspect innovation-créativité (nouveau produit dans la zone ou dans le pays, le produit existe déjà seulement il y a un caractère innovant dans le processus de transformation/30 pts



Ce document a été produit avec le soutien financier de l'Union Européenne. Son contenu relève de la seule responsabilité du producteur et ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union Européenne.