



People for development

Croissance et renforcement des microentreprises des femmes rurales burundaises et le rôle de promoteur des groupements d'épargne et crédit

(CECI/AVEC)

Burundi, janvier 2023





Contents

Chapitre 0 Contexte et justification	1
Chapitre 1 Objectif et méthodologie de l'étude	2
1.1 L'objectif de l'étude	2
1.2 Méthodologie	2
1.3 Limitation de l'étude	2
Chapitre 2 Principaux Résultats de l'étude	3
Chapitre 3 Capacités opérationnelles et résultats des CECI	5
3.1 Période de création et origines des CECI	5
3.2 Principaux mécanismes communs de gestion des CECI créés	5
3.3 Evolution de la valeur des épargnes et celle des crédits disponibles dans les CECI	6
3.4 Profil des leaders des CECI (Âge et principales fonctions) et promotion du genre	7
Chapitre 4 Génération des revenus grâce aux crédits des CECI	9
4.1 Naissance de l'idée de faire une AGR commune et les bases de démarrage	9
4.2 Types d'AGRs communes réalisées et les succès enregistrés	10
4.3 Gestion commune des activités	11
4.4 Développement d'AGRs individuelles grâce aux CECI	12
4.5 Zones de réalisations des AGR et circuits des marchés	13
4.6 Formation et renforcement des capacités techniques des dirigeants et des membres du CECI	14

Chapitre 0 | Contexte et justification

La contribution de la femme dans l'autonomisation socioéconomique des ménages et de la société n'est plus à démontrer et devient plus remarquable et plus déterminant au fil des temps. La société Burundaise reconnaît culturellement et légalement le rôle important de la femme dans l'économie des ménages et de la société notamment dans des dictons traditionnels comme « umuhusha tunga, ahusha umugore » qui veut dire que celui qui manque la bonne femme manque la fortune.

Toutefois, beaucoup de pratiques socioculturelles ont longuement freiné l'épanouissement socioéconomique de la femme avec conséquences de la maintenir dans la pauvreté. Or, on ne peut pas envisager la croissance et le développement d'un pays sans assurer à toutes les composantes de sa population, la pleine jouissance de leurs droits et devoirs, l'accès aux moyens de production, aux opportunités d'emploi, d'investissement etc.¹

Depuis plus d'une décennie, les communautés rurales burundaises ont bénéficié d'un encadrement de la part des organisations non gouvernementales visant à promouvoir le potentiel de la femme dans la réalisation des activités génératrices des revenus (AGR) grâce à ses propres ressources. **Cet encadrement a été centré sur la mise en placement des groupements d'épargne et crédits (CECI : Communauté d'Épargne et Crédit Interne; ou AVEC: Association Villageoise d'Épargne et Crédit) avec but d'initiation et gestion des activités des revenus. Cet encadrement semble avoir répondu à un besoin accru des femmes rurales**, car à côté des CECI composés exclusivement par des femmes, il existe des CECI mixtes mais dont la majorité des membres sont des femmes;

Selon le rapport d'enquête multisectorielle menée par AVSI en décembre 2021, 46% des ménages de Kayanza participent dans les groupements/associations du type épargne et crédit (CECI) dont le but est de faciliter l'accès au crédit pour les AGR.² De plus, dans le projet financé par l'UE et géré par AVSI appelé « Tubehoneza » les femmes représentent 71% bien que le projet ne prévoit pas un accompagnement spécifique des femmes dans ces groupements.³

Toutefois, le niveau d'investissement de ces crédits est encore bas pour des raisons diverses car, selon le même rapport (enquête multisectorielle), 59% de l'argent emprunté est utilisé dans les besoins essentiels immédiats.

Dans le but de comprendre à quel niveau les groupements CECI arrivent à aider leurs membres, particulièrement les femmes rurales, à développer et gérer les AGR plus ou moins grandes/microentreprises, AVSI a mené une étude dans les provinces de Ngozi et Kayanza dont il est question le présent rapport.

1 Document de Politique Nationale Genre du Burundi 2012-2025, page 2.

2 Rapport d'enquête multisectorielle sur les ménages, AVSI Burundi, février 2022, page 4

3 Rapport final du projet PRARECOM Tubehoneza exécuté en province de Ngozi et Kayanza de 2018-2022

Chapitre 1 | Objectif et méthodologie de l'étude

1.1 L'objectif de l'étude

- A** Identifier des bonnes pratiques et potentialités pour les micro projets communs financés via les CECI. Notamment comprendre comment de telles pratiques se sont développées, ce qui a facilité l'expansion de ces réalités économiques et comment le CECI a accompagné ce développement
- B** Identifier les limites/contraintes chez les femmes rurales membres des CECI pour entreprendre des meilleurs micro projets (individuels ou communs).
- C** Recueillir les perspectives d'avenir des femmes rurales micro entrepreneurs membres des CECI.

1.2 Méthodologie

L'étude a été menée dans 5 communes du Nord du Burundi parmi celles bénéficiaires des actions de AVSI à savoir les communes de Gashikanwa et Mwumba en province de Ngozi et les communes de Kayanza, Muruta et Matongo en province de Kayanza. 132 répondants en provenance de 20 collines ont participé dans 13 focus group sur le potentiel des groupements CECI des femmes dans le développement des micro entreprises choisies pour leur dynamisme (échantillon volontairement identifié/ purposely identified sample). Les répondants étaient tous des femmes rurales membres des organes de gestion des CECI des femmes et l'identification des localités visité a tenu en considération la proximité des groupements aux axes routiers comme facteur de stratification de l'échantillon (45% des groupements CECI invités dans les focus group sont proches des axes routiers principales au moment où l'autre partie, 55% des CECI est éloignée des axes routiers principales).

Suivant le questionnaire établi, chacun participant au focus group avait à donner son expérience, ses appréciations ainsi que son point de vue sur les perspectives. Des follow up questions ont été posées en cours d'entretien pour plus de compréhension.

1.3. Limitation de l'étude

Comme limitation, l'étude a porté sur les groupements CECI exclusivement composés par des femmes et ayant plus de 3 ans d'expérience. Seulement les membres ou les leaders des CECI ont été invités dans les focus group.

Chapitre 2 | Principaux Résultats de l'étude

Dans ce premier résumé, l'étude se porte sur la capacité opérationnelle des CECI en termes d'expérience, de l'évolution de la valeur des épargnes internes et des crédits disponibles. Elle montre le profil de leurs leaders en termes d'âge, des principales fonctions et leurs connaissances/compétences en gestion des CECI et des AGR. Elle fait ressortir les types des AGR initiées, la façon dont elles sont gérées et leur rentabilité.

- Pour l'expérience des groupements CECI/AVEC, il a été constaté que la plupart ont plus de 6 ans d'existence et qu'ils continuent à bien fonctionner sous le seul encadrement de leurs leaders communautaires après que les projets initiateurs ont pris fin depuis plus de 3 ans. Ils ont un principe d'adhésion libre et engagement individuel et annuel avec possibilité de renouvellement annuel aussi longtemps que le CECI est fonctionnel. Plus de 80% des membres actuels des CECI y ont adhéré dès leur création. (2010-2015). Un taux intéressant de fidélité des membres. Tous les leaders rencontrés affirment que leurs CECI sont devenus de plus en plus solides au fil des années et que la fidélité des membres garantit leur durabilité.
- L'évolution de la valeur de l'épargne et des crédits internes disponibles affiche un progrès non significatif car bien que le montant de l'épargne a triplé en 8 ans, l'augmentation du montant épargné n'a pas été progressivement satisfaisante. A la naissance, la moyenne de l'épargne mensuelle par personne variait entre 2000 fr bu à 5000 fr bu. Actuellement cette variation va de 5000 fr bu à 15000 fr par mois par personne. **Les membres des CECI déplorent que le montant épargné n'arrive pas à couvrir toutes les demandes des crédits pour réaliser des AGRs.** Les participants soulignent les grands défis d'insuffisance des fonds dans les CECI pour répondre positivement à toutes les demandes de crédits. Selon les participants, la demande des crédits augmente d'une année à l'autre. Cela peut être interprété que **les femmes rurales investissent de plus en plus dans les AGRs** ou, au contraire, ont plus de besoins familiaux à satisfaire. La première hypothèse peut avoir plus de poids car le non remboursement n'a pas été cité parmi les problèmes que les CECI rencontrent.
- Pour essayer de combler cette insuffisance de fonds dans les CECI, **certains membres ayant des moyens font l'épargne dans plus d'un CECI** afin d'augmenter la chance d'avoir plus de crédits pour leurs AGRs. Cette pratique n'est pourtant pas conseillée de peur que les gens puissent se trouver dans l'incapacité de rembourser beaucoup de crédits. En commune de Muruta, il a été découvert un **CECI qui a développé depuis une année une relation avec une institution de microfinance COOPEC pour financement des crédits de ses membres.** Jusqu'à maintenant les membres disent être satisfaits et peuvent réaliser leurs AGRs et remboursent sans problème. Il s'agit d'une bonne pratique qu'il faut répandre une fois évaluée. Par contre, en commune Gashikanwa, **les membres disent ne pas avoir confiance aux microfinances suite aux anciens mauvais souvenirs** des microfinances qui auraient menti aux membres et dilapidé l'argent, il y a plus de 5 ans.

- Pour le type d'AGRs réalisées par les femmes rurales, la plupart sont des AGRs individuelles. Tous les participants rencontrés affirment réaliser des activités génératrices des revenus grâce aux crédits des CECI mais seulement quelques-uns arrivent à faire des AGR communes ou liées au CECI. Quelques femmes rurales parviennent à initier et à gérer des AGRs communes sans toutefois appliquer des procédures administratives et managériales classiques. Elles se contentent uniquement des bonnes relations d'amitié et de voisinage sans même enregistrer les différentes opérations de l'évolution de leurs AGRs. **Significatifs avantages sont signalés dans la réalisation de ces AGRs communes notamment le gain du temps, la complémentarité des compétences et l'augmentation du chiffre d'affaires.**
- Certaines AGRs ont été citées comme les plus **préférées par les femmes rurales à savoir, la fabrication et la vente de vin local de banane, la culture et la vente des légumes, l'achat et revente des fruits (avocats) ainsi que l'achat et la revente des produits agricoles (le riz, le haricot, le blé, la banane à cuire, la patate douce et le manioc).** Bien que l'agriculture et l'élevage offrent des revenus tardifs par rapport aux périodes de remboursement, ces domaines attirent aussi l'investissement des femmes rurales. Pas mal de femmes membres des CECI ont pu acheter des terrains et des animaux domestiques grâce aux revenus des AGR et cela leur donne une grande fierté. Par contre, **certaines AGRs ne sont pas préférées par les femmes rurales bien qu'elles sont rentables.** C'est notamment, la gestion de bistrot, le transport à vélo, la briqueterie, la fabrication du charbon, le commerce du bétail.
- Même si les CECI ont permis à leurs membres d'augmenter la créativité en termes d'initiation et gestion des AGR, les participants signalent un faible niveau d'entreprenariat et de capacité financière pour bien réaliser des micro entreprises. Avec le niveau actuel des capacités des membres dans la gestion des CECI, **il est nécessaire d'entamer un processus de financement des AGRs des membres des CECI via les fonds des institutions financières comme les microfinances. Les CECI peuvent servir d'intermédiaire entre les microfinances et les membres.**
- Les membres des groupements CECI reconnaissent l'apport important des autres thématiques comme celle de gestion des conflits, la promotion des droits humains dans la cohésion au sein des ménages et au sein des CECI. **Les femmes reconnaissent que les appuis des époux dans la réalisation des AGRs sont d'une importance capitale.**
- Bien que les femmes rurales affichent un fort engagement dans l'entreprenariat, il est évident que leurs AGRs sont gérées de façons très informelles et que le travail en réseau est encore bas. Les charges et responsabilités familiales limitent fortement les possibilités de la femme rurales à entreprendre des AGRs dans différents domaines et localités. Il est nécessaire de mettre en place des services de proximité dédiés à l'accompagnement des femmes rurales en entreprenariats et gestion des AGRs qui prennent ces responsabilités en considération, y compris qui promeuvent des AGR collectives qui répondent mieux à de telles restrictions. Les techniques de conservation des produits alimentaires et les moyens de leur transport doivent bénéficier d'une attention particulière pour éviter des pertes dans leur commercialisation.

Chapitre 3 | Capacités opérationnelles et résultats des CECI

Les capacités opérationnelles des CECI sont analysées à travers l'historique de leur naissance et leurs principaux mécanismes de gestion, l'évolution de leurs épargnes et valeur des crédits ainsi que le profil de leurs leaders.

3.1 Période de création et origines des CECI

La plupart des participants disent que leurs CECI ont plus de 6 ans d'existence. Certains ont été créés entre 2007 et 2010 (commune Gashikanwa), d'autres entre 2010 et 2015 (commune Mwumba, Matongo, Muruta et Kayanza) par l'ONG Care International avec un but de renforcer l'empowerment socio-économique des femmes rurales.

Un des résultats communs des ces groupement CECI est que tous continuent à fonctionner après les projets. Sous l'encadrement des leurs leaders communautaires seulement, ils gardent l'esprit des projets initiateurs en termes de principes de vision et de gestion. **Tous les leaders rencontrés affirment que leurs CECI sont devenus de plus en plus solides au fil des années et que la fidélité des membres garantit leur durabilité.**

3.2 Principaux mécanismes communs de gestion des CECI créés.

Parmi les mécanismes de gestion des CECI représentés, il y a certains principes statutaires que tous les CECI doivent respecter. C'est notamment le nombre maximum des membres de CECI qui ne peut en aucun cas dépasser 30 personnes. Il y a aussi le principe de rencontre hebdomadaire de tous les membres pour épargner et demander des crédits. Cette rencontre hebdomadaire renforce l'esprit d'unité, de solidarité entre les membres. Elle est devenue un programme connu par toute la communauté de façon que mêmes les autres rendez-vous sont fixés par référence à cette rencontre.

La plupart des CECI représentées comptent entre 25 et 30 membres. Cet effectif de 30 membres est le maximum statutaire. Selon les explications des leaders, cet effectif de 30 membres comme maximum limite les difficultés liées à la gestion d'un grand nombre de personnes et incite en même temps les gens à créer de nouveaux CECI lorsqu'il y a beaucoup de demandes d'adhésion.

Avec le principe de libre engagement annuel de chaque membre, **il est organisé chaque année une assemblée générale de partage de toutes les épargnes et tous leurs bénéfices afin de recommencer l'année à zero. C'est à ce moment que les membres peuvent se désengager et que de nouveaux peuvent adhérer** sans toutefois dépasser 30 membres. **80% des membres s'engagent à continuer dans le CECI** au moment où 20% sont de nouveaux membres en remplacement de ceux qui n'ont pas préféré continuer dans le CECI pour diverses contraintes notamment le déménagement, la préférence d'un autre CECI l'impossibilité financière ou tout simplement le désintéressement. Ce taux de fidélité des membres aux CECI encourage les leaders à continuer volontairement l'encadrement et démontre un intérêt fort de cohésion sociale entre les membres qui au départ n'avaient pas d'intérêt commun.

Selon toujours les explications des leaders des CECI, **la rencontre hebdomadaire renforcer l'unité entre les membres, elle permet aux membres de demander des crédits pour faire face aux éventuels urgences familiale ou d'affaires dans un intervalle de temps assez court.** En même temps, cette fréquence permet aux membres d'affecter rapidement l'argent à l'épargne avant qu'il soit utilisé dans d'autres dépenses.



3.3 Evolution de la valeur des épargnes et celle des crédits disponibles dans les CECI

Tenant compte des estimations des participants, la valeur des épargnes évolue chaque année en fonction de l'entente des membres. A la naissance du CECI, la plupart des membres disent avoir épargné entre 2000 et 5000 Fr bu par mois (soit entre 500 à 1500 Fr bu par semaine). Actuellement, la plupart des participants disent que l'épargne mensuelle va de 5000 à 15000 Fr bu par mois (soit 1500 à 4500 fr bu par semaine).

Ces montants semblent être très minimes et ne permettent pas d'accorder des crédits consistant aux membres.

Cela s'explique par le fait que **les membres des CECI sont des profils socioéconomiques diversifiés (aisés, moyens, pauvres, très pauvres) et ils doivent se convenir sur un montant que chacun peut facilement trouver pour épargner.** Le CECI doit être aussi inclusif que possible tout en tenant compte de la priorité aux femmes et du voisinage des membres. Les participants déplorent que avec l'expérience des CECI (8 ans en moyenne) **l'augmentation du montant épargné n'a pas été progressivement satisfaisante** car le faible pouvoir économique des ménages n'a pas permis d'augmenter l'épargne comme on le souhaite.

Contrairement, la demande des crédits aurait augmenté au fil des années passant au maximum de 20.000 fr bu à 100.000 fr bu/trimestre par personne.

Selon les participants, pendant la première année de naissance des CECI, bien que le montant d'épargne soit minime, les demandes de crédits ne sont pas assez nombreuses pour prendre tout l'argent épargné car beaucoup de membres sont encore réticents à s'engager. C'est au fur des années que les membres se sont engagés de plus en plus à développer des AGR jusqu'à dépasser largement les crédits disponibles. Il y a des hypothèses selon lesquelles les femmes seraient très engagées dans le développement des AGRs mais que les fonds disponibles dans les CECI ne seraient pas suffisants. Or, les besoins familiaux sont nombreux et les membres des CECI s'appuient sur les crédits pour y faire face. Dans tous les cas, le non remboursement des crédits n'a pas été cité comme problème majeur. Ce qui explique que les crédits demandés soient rentabilisés via les différentes AGR est que le remboursement ne constitue pas un grand problème.

Actuellement, **les participants soulignent le grand défi d'insuffisance des fonds dans les CECI pour répondre positivement à toutes les demandes de crédits.** Face à ce contexte, certains membres ayant assez des moyens font l'épargne dans plus d'une CECI dans le but **d'augmenter les possibilités d'avoir les crédits qu'elles peuvent avoir besoin.** Cette pratique n'est toutefois pas recommandée par les leaders des CECI du fait qu'elles exposent les membres aux risques de ne pas pouvoir rembourser tous les crédits demandés.

Concernant **les montants des crédits demandés et leur fréquence, la plupart des participants disent avoir demandé l'année dernière un crédit allant de 50.000 à 100.000 fr remboursable dans 3 mois à un intérêt de 10%.** La majorité des participants déclarent avoir **demandé les crédits 2 à 3 fois par an, l'année dernière. Certains ont demandé même 4 à 5 fois par an.** On comprend que les gens sont presque toujours en besoin de crédits, pour faire accroître leurs AGRs, par conséquent, il y a lieu de croire que ces AGRs sont rentables.

Selon les participants, **la période de remboursement de crédit en trois mois est tellement courte que les membres sont obligés d'investir dans les AGR à très court terme** pour ne pas dépasser les délais de remboursement (petit commerce : achat et revente des produits alimentaires, l'agriculture saisonnière de rente).

Parmi les CECI rencontrés, **il existe un qui a développé une relation avec une institution de microfinance COOPEC pour financement/crédit.** Il se trouve à la colline Rwegura, commune Muruta. Ce CECI a affecté une partie du crédit aux AGR communes et une autre partie aux AGR individuelles. Le premier crédit de 6 millions de Fr bu a été totalement remboursé en 6 mois et le deuxième crédit est en cours d'utilisation. **Avec ce crédit de la microfinance, les membres de ce CECI peuvent investir dans les activités rémunérateurs dans plus de trois mois du fait que le délais de remboursement est plus ou moins long (6 mois).** Cette nouvelle bonne pratique n'est pas encore adoptée par les autres CECI.

Par contre, dans d'autres localités comme Gashikanwa, les leaders des CECI disent avoir eu de mauvaise collaboration avec certains micro finances qui auraient amassé de l'argent dans les communautés et auraient disparu directement, il y a 8 ans. D'autres banques auraient promis de commencer des relations avec les CECI mais ça n'a pas abouti, il y a plus de 5 ans. Cela a entraîné une très grande méfiance des membres des CECI envers les microfinances bien que certains y ont ouvert des comptes individuels. **Le besoin d'avoir les fonds suffisants via les crédits des IMF est fort mais il manque les modalités claires, sûres et adaptées aux capacités et profils des membres des CECI.**

3.4 Profil des leaders des CECI (Âge et principales fonctions) et promotion du genre

La majorité des leaders des CECI rencontrés sont des femmes de 35 à 50 ans avec principale occupation agricole. La plupart ont fait uniquement l'école primaire et certains ont fréquenté le premier cycle du secondaire. Elles font partie des comités de gestion ou de surveillance des CECI.

Certaines sont des agents encadreur/piliers qui encadrent entre trois à cinq groupements CECI en donnant des conseils sur la conduite à tenir dans la gestion des CECI. Elles ont été élues par les membres des CECI grâce à leur niveau élevé d'intégrité et d'honnêteté. La plupart d'entre elles ont bénéficié des renforcements des capacités en termes de gestion des CECI, le

respect de la dignité humaine et la résolution pacifiques des conflits. Elles sont à la base de la création des autres CECI et attirent la confiance de la part des autres membres de la communauté. **Elles aident beaucoup dans la résolution des conflits qui peuvent surgir entre les membres eux-mêmes ou entre un membre et le CECI. Toutefois, la plupart de ces femmes déclarent avoir beaucoup de lacunes en de capacités techniques en entrepreneuriat, gestion des AGR et réseaux d'affaires.** Des cadres de renforcement des capacités en ces domaines leur permettraient de rendre plus utiles les CECI au profit des ménages membres.

Tous les participants aux focus group reconnaissent que les CECI leur ont permis de créer d'eux-mêmes les possibilités d'initier des activités génératrices des revenus sans appui financier externe. **Avant les CECI, très peu de femmes avaient la possibilité de manipuler de l'argent. Cela se concevait presque comme une faveur réservée aux hommes, disent-les femmes rencontrées.**

Une femme raconte : « Un jour, j'avais envie ardente de manger un avocat. Comme d'habitude j'ai demandé de l'argent à mon mari pour en acheter juste à la boutique à côté de chez nous. Il m'a refusé la demande alors qu'il avait encore tout l'argent qu'on venait de recevoir du thé vendu. J'ai senti directement les larmes dans mes yeux. Aujourd'hui, grâce à l'expérience acquise dans les CECI, je me sens confiante car je peux couvrir les besoins primordiaux familiaux grâce aux revenus tirés des AGR. Dans certaines occasions, j'arrive même à offrir une bière à mon mari et cela me rend plus confiante». Ce témoignage est similaire à beaucoup d'autres **racontés par les femmes pour expliquer combien les CECI leur ont permis de générer des revenus pour couvrir les besoins primordiaux et même pour investir à long terme alors qu'avant ces possibilités étaient très rares.**

Chapitre 4 | Génération des revenus grâce aux crédits des CECI

Ce chapitre explique comment les groupements CECI sont appréciés par les femmes d'affaires rurales, comment sont nées les idées pour faire des AGRs communes, quels types d'AGR attirent l'engagement des femmes rurales et quelles sont leurs appréciations sur les AGRs communes ou individuelles.

Tous les participants rencontrés affirment réaliser des activités génératrices des revenus grâce aux crédits des CECI mais seulement quelques-uns arrivent à faire des AGR communes ou liées au CECI.



4.1 Naissance de l'idée de faire une AGR commune et les bases de démarrage

> **L'expérience avec les AGRs individuelles renforce les capacités de l'entrepreneur pour se lancer aux AGRs communes.**

Pour ceux qui font des AGR communes, la plupart disent que l'idée est née après une expérience d'AGR individuelles. Personne n'a déclaré avoir bénéficié d'une formation quelconque pour la réalisation d'une AGR commune. Certains s'y sont lancés par imitation d'autres voisins. Pour commencer les AGRs communes, deux ou trois membres devraient se convenir sur les AGRs qui seraient plus rentables et cadrant avec leurs possibilités d'action.

> **Les relations d'amitié, de voisinage et le dynamisme personnel forment la base de réussite d'AGR communes**

Selon les propos des participants dans les focus group, ces AGRs communes sont nées des conventions informelles issues de bonnes relations de confiance, d'amitié, de voisinage et du dynamisme de chacun. Étant informelles, ces conventions n'étaient pas nécessairement portées à la connaissance du CECI car les membres concernés demandent les crédits chacun en son nom propre et les utilisent selon leur entente avec souci de rembourser dans les délais. Il a été signalé même que certaines femmes ont fait des AGRs communes sans être nécessairement dans les mêmes CECI.

> **Le CECI, un seul cadre accessible à la communauté de base où les gens peuvent demander des crédits pouvant leur aider à démarrer des AGRs.**

Comme les membres concernés avaient le but d'avoir des revenus plus consistants, ils avaient besoin d'un capital aussi consistant qu'un seul membre ne pouvait pas avoir. Le CECI a été le seul cadre accessible pour demander des crédits pouvant servir à mettre en œuvre leurs idées d'AGR parce que les institutions de microfinances ne sont pas aussi proches de la communauté et ont des procédures non familières.

> **Le CECI présente des procédures souples qui permettent de garder les possibilités de continuer les AGRs communes initiées**

Avec les remboursements périodiques des crédits empruntés dans les CECI (trois mois habituellement), les membres font encore les demandes de nouveaux crédits pour continuer les AGR. Une partie des bénéfices de ces AGR communes est partagée entre les membres concernés et l'autre partie est affectée au fonctionnement des AGR communes encourus.

La plupart des initiateurs des AGRs communes utilisent les crédits dans les actions d'investissement car ils comprennent que les crédits doivent être rentabilisés pour pouvoir les rembourser sans difficultés. Le fait de travailler en commun a beaucoup renforcé l'attention d'affecter le crédit dans les actions d'investissement car les membres se donnent des conseils mutuels.

4.2 Types d'AGR communes réalisées et les succès enregistrés

Les principales AGRs communes citées par les participants portent sur la fabrication et la vente de vin local de banane, la culture et la vente des légumes, l'achat et revente des fruits (avocats) ainsi que l'achat et la revente des produits agricoles (riz, haricot, et le blé)

Pour l'activité relative à la fabrication et la vente du vin local de banane, il s'agit d'une activité où les gens achètent en avance les bananes sur pied non encore mures pour les récolter dans un ou deux mois afin de fabriquer et vendre le vin local ou vendre au marché la banane à cuire ou à dessert. Les femmes qui se lancent dans cette activité doivent se déclarer au niveau de l'administration communale pour avoir l'autorisation après paiement d'une quittance annuelle.

Une fois commencée, cette activité est continue toute l'année et la production du vin peut se faire deux fois par semaine. Une partie du vin produite est vendue le plus souvent dans la zone de production et une autre partie est vendue dans les zones limitrophes. Dans tous les cas, le transport n'est pas aussi long. Il peut être assuré par les vélos. Cette étape du transport est assurée par des hommes car exige beaucoup de force physique. C'est soit des transporteurs payés, soit des conjoints de ces femmes.

Dans la réalisation de cette activité les femmes ont signalé l'importance capitale de l'appui de leurs conjoints car le processus de transformation et de commercialisation de vin de banane demande à la fois une délicatesse et une attention très particulière mais aussi assez de force physique aux étapes de transport.

Pour l'activité relative à la culture et la vente des légumes, les gens mettent ensemble l'argent pour l'achat des semences appropriées et les intrants, disponibles ou louent les terrains et appliquent les techniques agricoles en attendant la récolte dans 3 mois. Un mois avant la récolte, ils achètent à l'avance d'autres champs légumiers pour compléter leur propre production qu'ils vont vendre en détail aux différents marchés ou vendre en gros aux autres détaillants.

Pour l'activité d'achat et revente en gros des produits agricoles (haricot, riz, à Ngozi), (Blé, à Kayanza), il s'agit d'une activité qui coïncide avec la période de récolte où les gens achètent et conservent la production pour la revendre 2 à 3 mois plus tard à un prix supérieur au début de

la période de soudure. Certains produits difficiles à conserver sont achetés aux producteurs et revendus aux différents marchés. C'est principalement la pomme de terre dans les communes de Muruta et Matongo en province de Ngzi ainsi que le manioc et la patate douce dans les communes de Mwumba et Gashikanwa en province de Ngozi.

Cette activité nécessite un réseau de personnes car la zone de production n'est pas le plus souvent la même zone de vente. La grande production du riz et de haricot produit dans la province de Ngozi est vendue dans les provinces de Kayanza, Muramvya ou Bujumbura au moment où la grande production du blé produit dans la province de Kayanza est vendue soit à Ngozi soit à Bujumbura.

Également cette activité nécessite la délicatesse dans la conservation des produits agricoles pour éviter le pourrissement qui occasionne la perte. De plus, elle présente les risques de ne pas savoir à l'avance le prix de vente qui peuvent osciller d'une semaine à l'autre.

4.3 Gestion commune des activités

Les activités sont gérées **de manière informelle** tenant compte seulement de la confiance entre les concernés et leurs expériences. Chacun apporte son expertise aux activités nécessaires et les bénéfices sont partagés selon le capital de chacun. **Dans la plupart des cas, il n'y a pas d'enregistrement formelles des opérations.** L'élément central sur lequel se repose le travail commun est la franche communication sur téléphone ou par rencontre physique au moins une fois la semaine où ils se partagent les tâches nécessaires pour le travail et chacun part s'y consacrer avec une forte honnêteté.

Un des principaux bénéfices pour ce partage des tâches est qu'il limite les déplacements que chacun devrait faire. Or, **les déplacements pour les femmes est quelque chose qui leur coûte cher en termes de temps et en termes de moyens.**

> Les succès et profits enregistrés avec les AGRs communes

Les succès enregistrés avec les AGRs communes sont estimés à trois niveaux : familial, collectif, et individuel

Au niveau familial, les AGR communes ont permis aux membres concernés de couvrir les besoins familiaux et d'investir dans le patrimoine économique familial spécifiquement à **l'achat du bétail, à l'achat ou location des terrains agricoles et à la réalisation d'autres AGRs individuelles.** Cela a permis aux ménages de mettre les bases des entreprises familiales agropastorales capables de mener une agriculture de production. Il a été signalé par beaucoup de participants un profit relatif à la cohésion et unité familiale : les AGRs initiées par les femmes ont été appréciées par les membres de leurs familles (conjoint, enfants, et les belles familles). Selon les participants, beaucoup de conjoints donnent appui à leurs épouses dans la mise en œuvre de ces AGRs, et les femmes deviennent de plus en plus encouragées. C'est particulièrement pour le transport des marchandises où les conjoints peuvent les transporter à la tête ou à vélo, quelque chose qui est difficile pour les femmes. Les femmes initiatrices des AGRs se sentent plus considérées, appréciées dans sa famille lorsqu'elles reçoivent de tels appuis.

Du point de vue collectif, les femmes réalisant des AGRs communes ont gagné sur **la diversité**

des compétences/connaissances, car selon elles, elles se complètent mutuellement à travers un apprentissage mutuel. Selon la disponibilité et les compétences de chacune, chacun se sent plus responsable sur les tâches lui confiées et en même temps plus tranquille sur la réalisation des autres tâches confiées aux autres. « Je suis contente quand je trouve que mon amie a déjà fait tous les contacts nécessaires aux clients de tous nos produits agricoles collectés, moi je ne sais pas bien communiquer avec les clients stratégiques », déclare une femme de la colline Cihondo/commune Gashikanwa

Dans leurs communautés, ces femmes initiatrices des AGRs communes ont gagné une considération, une confiance et une influence communautaire grâce aux AGR qui leur mettent de plus en plus en contact avec d'autres personnes alors qu'avant elles ne pouvaient entrer en contact qu'avec les membres de la famille ou quelques voisins. L'autre profit est que ces femmes se rencontrent souvent pour échanger sur l'avancement de leurs AGRs. **Cela leur permet de réfléchir ensemble sur les facteurs favorisant ou défavorisant le contexte des AGRs et de ce fait, elles deviennent plus sensibles aux risques probables mais aussi aux opportunités des AGRs.**

Dans certains contextes, elles parviennent à influencer des décideurs locaux (administratifs ou leaders locaux) sur l'une ou l'autre décision qui pourrait augmenter les chances au développement des AGRs ou au bien être en général de la communauté.

Au niveau individuel les femmes ayant réalisé des AGRs communes ont développé des compétences techniques suivant le processus « learning by doing » car certaines AGR étaient nouvelles dans la communauté et elles n'avaient pas de modèle. Le fait de travailler ensemble leur a permis aussi de faire un **apprentissage mutuel**. Elles ont augmenté en elles-mêmes l'estime qui les permet de bien préparer l'avenir de leurs familles avec confiance.

4.4 Développement d'AGR individuelles grâce aux CECI

Par rapport aux AGRs communes, les AGR individuelles sont les plus nombreuses bien que les participants affirment qu'elles sont moins rentables. La plupart des participants ayant des AGRs individuelles répondent qu'ils **sont partiellement satisfaits de l'évolution et de la rentabilité de leurs AGRs**. Cette faible rentabilité de ces AGRs individuelles résiderait principalement dans le fait qu'elles sont de petites tailles suite aux faibles capitaux et qu'elles prennent plus de temps aux initiateurs qui agissent en solo sans appui mutuel en termes d'expertise et en termes de disponibilité.

Apart l'octroi des crédits, les CECI n'aident pas formellement leurs membres à développer des AGRs. C'est juste encourager les membres à faire des AGR sans pour autant donner des informations suffisantes sur la rentabilité et la technicité. Chacun s'aventure par référence à un autre. Selon les participants, **les AGR individuelles continuent à fonctionner sans toutefois générer assez des bénéfices comme les AGRs communes.**

> Typologies des AGRs individuelles existant dans la communauté.

La plupart des AGRs individuelles sont aussi réalisées comme des AGRs communes mais la différence réside dans la taille du chiffre d'affaires ou capital qui est plus grande dans les AGRs communes que celles individuelles mais aussi dans la manière dont elles sont gérées.

Pour la taille du chiffre d'affaires, la plupart des AGRs individuelles utilisent un capital de 50.000

à 200.000 fr bu au moment où la plupart des AGRs communes utilisent un capital de 200.000 à 600.000 fr bu.

Sur la manière de gestion, les AGRs communes sont gérées de façon conjointe par les concernés au moment où les AGRs individuelles sont gérées de façon effectivement individuelle sans rendre compte à personne. Selon les participants, c'est essentiellement cette différence qui fait que les AGRs communes soient plus **rentables que celles individuelles car les premières bénéficient d'une complémentarité en termes d'expertises et des ressources financières et humaines.**

Les participants ont signalé certaines AGRs rentables mais qui traditionnellement ou pratiquement sont essentiellement réalisées par des hommes. C'est notamment le transport à vélo, la vente du bétail, la gestion des bars, la briqueterie ainsi que la fabrication et commercialisation du charbon.

Par contre, certaines AGRs deviennent de plus en plus intéressantes depuis quelques années pour les jeunes femmes rurales résidant près des agglomérations rurales (petits centres ruraux: c'est notamment la couture, la restauration et le commerce ambulancier).

4.5 Zones de réalisations des AGR et circuits des marchés

Pour la zone de réalisation des AGRs, la majorité des femmes rurales réalisent leurs AGRs sur leurs collines de résidence et aux marchés proches de leurs collines se trouvant à moins de 30 minutes de marche.

Selon ces femmes rurales entrepreneuses, cette préférence s'explique par le fait que **la plupart des AGRs se réalisent parallèlement avec d'autres activités principales du ménage** notamment les travaux champêtres ou ceux domestiques que les femmes doivent réaliser tous les jours. Il leur devient difficile de trouver le temps nécessaire pour parcourir une longue distance vers ou en provenance des grands marchés aux meilleurs prix. L'autre facteur qui influence la préférence du travail aux collines de résidence est la sécurité physique dans les différentes localités. **«Nous ne pouvons pas prendre le risque de rentrer trop tard pour motif de réaliser les AGRs** surtout que même la sécurité est problématique le soir chez nous», déclarent les femmes de Muruta.

L'autre explication de cette préférence est liée au transport des marchandises vers ou en provenance des marchés éloignés. En effet, ces femmes rurales entrepreneuses estiment que **le coût de transport est plus énorme chez elles que chez les hommes car elles doivent payer chaque déplacement des marchandises** au moment où les hommes peuvent faire eux-mêmes l'essentiel des déplacements nécessaires soit par la tête, soit par le vélo ou par la moto. En plus, la présence permanente de la femme rurale dans la famille est tellement indispensable qu'il lui est difficile de passer quelques jours en dehors du domicile pour motif des AGR qu'elle devrait réaliser loin de la résidence familiale. La tradition et la force physique sont des facteurs freinant la mobilité de la femme dans la réalisation des AGRs.

Pour les circuits des marchés, ils se forment selon les localités et selon les produits.

Pour les collines visitées en communes de Mwumba et Gashikanwa, le grand marché d'écoulement et d'approvisionnement se trouve dans la commune de **Ngozi à 3h de marche**. Les principaux produits qui y sont écoulés sont le haricot, le maïs, le riz, la banane à cuire et celle à dessert, le manioc, la pomme de terre, la patate douce, les légumes (tomate, choux) ainsi que l'avocat comme fruit.

Inversement, les principaux produits qui y proviennent sont essentiellement les produits non alimentaires comme les matériels et intrants agricoles, les ingrédients et ustensiles pour la cuisine, le matériel de lessive, les habits, la farine à pain, le matériel scolaire, la boisson industrielle, les produits alimentaires transformés comme la farine de manioc et de maïs.

Pour les collines visitées en commune de Kayanza, Muruta et Matongo, les grands marchés d'écoulement et d'approvisionnement **sont Kayanza, Bujumbura et Ngozi**. Les principaux produits qui y sont écoulés sont la pomme de terre, le blé, le maïs, les légumes (oignons, tomate,) ainsi que les fruits (avocats, maracoudja et prune de japon) au moment où les principaux produits y provenant sont les produits non alimentaires comme le matériels et intrants agricoles, les ingrédients et ustensiles de de cuisine, le matériel de lessive, les habits, la farine à pain, le matériels scolaires, le boisson industriel, les produits alimentaires transformés comme la farine (manioc, maïs).

Dans chacune des communes visités, (Mwumba, Gashikanwa Kayanza, Muruta, et Matongo), il existe des petits marchés où se font l'essentiel des transactions entre les producteurs ou collecteurs moyens des produits agricoles et les grossistes ou détaillants qui viennent s'y approvisionner pour aller vendre dans les grands marchés (Ngozi, Kayanza, et Bujumbura). Ces transactions se font sur principe de l'offre et de la demande sans qu'il y ait une réglementation formelle.

4.6 Formation et renforcement des capacités techniques des dirigeants et des membres du CECI/AGR

> Organes de gestion et capacités des leaders CECI

La plupart des leaders des CECI ont bénéficié de pas mal de formations sur la gestion des CECI mais d'autres ont juste suivi le modèle et les conseils de leurs voisins. Ceci est lié au fait que les projets qui ont initié les CECI ont formé les leaders des premiers CECI mais les autres CECI nés par imitation n'ont pas pu avoir cette chance. Même pour les premiers CECI, certains ont procédé aux changements des organes conformément à leurs statuts et règlement d'ordre intérieur et les nouveaux membres des organes n'ont pas pu bénéficier de telles formations.

Deux principaux organes de gestion sont mis en place. Il s'agit du comité de gestion composé du président, du secrétaire et du trésorier. L'autre organe est le comité de surveillance qui est composé de 3 personnes jouant le rôle de conseiller.

Malgré l'insuffisance des cadres de renforcement des capacités à tous les leaders, on remarque un impact positif du leadership des premiers leaders formés. Il y a un taux élevé de fidélité des membres aux CECI et cela a permis aux membres des organes de s'appuyer sur les leçons apprises des années précédentes et sur les connaissances des anciens leaders des CECI mais qui restent membres.

Il existe une catégorie des leaders CECI qui ont bénéficié des formations spécifiques pour la gestion et le coaching des CECI dans leurs communautés. Ces leaders ont été recyclés vers la fin des projets initiateurs dans le but de renforcer la durabilité. Il s'agit des personnes choisies dans la communauté en fonction de leur intégrité et avec un certain niveau d'étude et qui sont formées pour aider dans la gestion des CECI. Ils sont appelés des Agents Encadreurs ou piliers. Un Agent Encadrer peut encadrer 3 à 5 CECI se trouvant sur la même colline et fait ce travail bénévolement. Il peut recevoir une certaine rémunération de la part des CECI pour motivation selon l'appréciation du comité de gestion du CECI pour manifestation de reconnaissance. Généralement, cette motivation est accordée à la fin de l'année lors des partages des épargnes et bénéfices.

Thématiques dispensées aux leaders pour la gestion des CECI.

Les principales différentes thématiques ayant été dispensées aux leaders des CECI ont porté sur :

- La vie associative ou de groupe, la mise en place et le rôle des organes de gestions;
- Le leadership, la prévention et gestion pacifique des conflits;
- L'élaboration du règlement d'ordre intérieur pour les activités d'épargne et crédit;
- La comptabilité, la tenu du registre des épargnes et des crédits et la gestion de la caisse;
- Le calcul des épargnes et modalités d'octrois des crédits disponibles;
- Le calcul des intérêts et les bénéfices;
- L'organisation du partage des épargnes et des bénéficié.

Capacités des membres des CECI pour Initiation et de Gestion des AGR

Selon les participants, les formations sur l'initiation et le développement des AGR ont été aussi organisées à quelques leaders des CECI sans toutefois approfondir sur les spécificités des AGR et les contextes des zones. Par exemple, les formations n'ont pas touché aux notions de la chaîne de valeur des produits agricoles les plus commerciales dans les zones. Les formations n'ont pas touché par exemple les meilleures techniques agro pastorales, la conservation et la transformation agro-alimentaire.

Chaque membre a eu à chercher individuellement les connaissances possibles pour mieux rendre son AGR rentable surtout que les services d'accompagnement technique font défaut dans la zone. Face à ce défi, les membres des CECI ont dû se débrouiller eux-mêmes par le learning by doing, ou par imitation des voisins avec comme conséquence une limitation de la rentabilité des AGRs. Certains ont abandonné ou changé d'une AGR à l'autre suite au manque de connaissances sur telles ou telles autres techniques.

Selon les avis des participants, les cadres de formations sur l'entrepreneuriat, l'analyse des chaînes de valeur, les techniques agros pastoral et la transformation agroalimentaire sont plus que nécessaires pour éclairer et renforcer l'engagement des membres des CECI dans le développement des AGR.



People for development

AVSI Foundation in Burundi

Bujumbura HQ Office
Av. Mpotsa 11, Kabondo 3307
Bujumbura, Burundi
Tel: +257 22252579