



# Zoom microfinance

## ETUDES D'IMPACT : LE CAS DE DECSI EN ETHIOPIE

### Sommaire

Historique

Le Tigray

DECSI

Méthodologie de l'étude

Premiers résultats

Utilisation des crédits

Impact sur les familles

Impact au niveau  
communautaire

Pour conclure

## Introduction

Comme l'ensemble des actions de soutien à des initiatives de développement, les études d'impact des institutions de microfinance posent souvent questions. Questions relatives aux méthodes, aux difficultés d'isoler l'impact d'un facteur dans un ensemble de facteurs micro et macro économiques, ... questions aussi concernant leur utilité.

Zoom microfinance a déjà abordé ce débat dans sa 8<sup>ième</sup> livraison, en présentant un premier cas concret d'étude d'impact qui était consacrée à l'institution péruvienne MIDE.

En revenant sur le sujet, avec cette fois une étude consacrée à une institution africaine, Zoom microfinance poursuit son travail de mise en débat en permettant la mise en parallèle d'initiatives très différentes, établissant cependant des points de convergence significatifs.

Ce texte est une synthèse d'une étude d'impact réalisée en octobre 2002 et publiée en mars 2003 par une équipe composée de Axel Borchgrevink, Jo Helle Valle et Tassew Woldehanna, à la demande de Norwegian's People Aid (NPA) et de DECSI.

## Historique

En 1993, REST (Relief Society of Tigray) a mené une étude socio – économique sur la pauvreté rurale dans la région. Le déficit d'accès au crédit est apparu comme l'une des principales contraintes à la réhabilitation et au développement du Tigray.

Ce sont les résultats de cette étude ainsi que des visites à d'autres systèmes de crédit rural<sup>(1)</sup> qui ont décidé REST à créer un réseau d'épargne et de crédit baptisé DECSI (Debit Credit and Savings Institution). Ce réseau a connu une croissance rapide. En 2002, il comptait 96 agences.

Les précédentes évaluations de DECSI (voir notamment le Zoom Microfinance n° 3) ont débouché sur des conclusions généralement positives mais se sont relativement peu attachées à l'impact social du programme, c'est-à-dire à sa contribution à la réduction de la pauvreté et aux efforts de développement dans les zones étudiées.

Dans l'étude d'impact de 2002, ces éléments ont été étudiés à la fois au niveau des foyers et familles et au niveau des communautés. La réduction de la pauvreté est examinée en termes de génération de revenus, de capitalisation et de réduction de vulnérabilité. Du côté du développement, l'évaluation s'est penchée sur la contribution du programme à la production et la commercialisation agricole, sur la diversification des sources de revenus et sur les effets d'entraînement des activités appuyées.

L'étude a été réalisée par une équipe de trois personnes : Axel Borchgrevink, Jo Helle-Valle et Tassew Woldehanna. Elle est le résultat d'une démarche commune de DECSI et de l'un de ses principaux partenaires, Norwegian People's Aid. Ce travail a été réalisé en octobre 2002.

## Le Tigray

Le Tigray est la zone la plus septentrionale de l'Ethiopie. Elle compte un peu moins de 50.000 km<sup>2</sup> pour une population proche de 3,8 millions d'habitants. Le Tigray a mené une lutte pour plus d'autonomie durant le régime de Mengistu (1974-1991) dont il a favorisé le renversement. Pendant cette période, la région s'est structurée sur base de conseils locaux, les "baitos".

De 80 à 90% de la population dépendent de l'agriculture de subsistance (teff<sup>(2)</sup>, maïs, orge, mil, pois,...). Les bœufs sont le principal moyen de traction. La récolte est essentiellement fonction des pluies. En année normale, une famille produit souvent de quoi se nourrir 6 mois à peine. La région dépend donc largement de l'aide et est l'une des plus démunies de la planète (surpopulation, sécheresse, tensions politiques). Cependant, des tendances positives se sont manifestées suite aux efforts des autorités locales et des donateurs : la production agricole a augmenté de 40% entre 1993 et 1999, notamment grâce à des mesures environnementales.

## DECSI

DECSI a comme objectif global d'améliorer la sécurité alimentaire des ménages, en apportant des services financiers appropriés et efficaces aux populations rurales et urbaines pauvres du Tigray. Plus spécifiquement, DECSI entend favoriser l'augmentation de la production agricole, l'ouverture de marchés, la réduction de la dépendance vis-à-vis des usuriers et la création d'emplois dans la région.

La stratégie de DECSI repose sur 5 piliers :

- une approche communautaire dans la sélection des clients,
- une discrimination positive vis-à-vis des femmes,
- des efforts de mobilisation d'épargne,

1 Notamment auprès de la GRAMEEN BANK au Bangla Desh

2 Céréale locale

- la recherche de la durabilité financière de l'institution,
- l'intégration de l'initiative dans l'ensemble des programmes de développement de la région.

DECSI a un statut de société privée par actions dont la majorité est détenue par l'ONG "REST". Le gouvernement régional et les associations de jeunes, de femmes et de paysans complètent l'actionnariat. DECSI couvre actuellement 91% des communautés locales.

DECSI appuie sa politique de crédit sur la caution solidaire. L'épargne n'est pas un préalable au crédit mais elle est obligatoire pendant le crédit. En principe, les crédits ont une destination productive. Leur montant moyen oscille entre 500 et 1.000 BIRRS<sup>(3)</sup>. Le taux d'intérêt varie actuellement de 9 à 15% par an sur le solde restant dû. Ce taux est fixé en fonction du risque de non remboursement estimé (en lien avec l'activité ou avec l'existence d'un fonds spécial de garantie) et du coût de la ressource (accès à des fonds sans coût financier destinés aux plus vulnérables)

DECSI administre également une ligne de crédit pour les intrants agricoles (semences, fertilisants) mise en œuvre en collaboration avec l'administration de l'agriculture locale et les coopératives. Les montants moyens des crédits sont moins importants (100 à 120 BIRRS) et liés à l'application de recommandations des services d'encadrement. L'importance de cette ligne dans le portefeuille de DECSI est actuellement limitée à 7%.

L'épargne est un autre aspect important du programme de DECSI. Elle est rémunérée à 3% par an. L'épargne est actuellement légèrement supérieure au volume des crédits déboursés et elle provient à 50% de clients emprunteurs, le solde venant de non-clients.

DECSI couvre actuellement l'ensemble de ses coûts (y compris le coût d'opportunité des capitaux). La réussite de DECSI est liée à différents facteurs internes : leadership sérieux avec une vision stratégique à long terme, personnel engagé, souci de l'efficacité et de la réduction des coûts. Par ailleurs, un autre facteur de succès est sans aucun doute la relation forte de DECSI avec les autres institutions locales.

SOS Faim a été associé au lancement de DECSI dès 1994. L'appui a été orienté à la fois vers le développement de différentes agences (fonds de crédits) et vers le renforcement des capacités (formations du personnel).

## Méthodologie de l'étude

### L'étude a compris trois volets :

- une enquête menée au niveau de 16 localités représentant 8 agences de DECSI dans 5 zones différentes de la région : information de base sur les clients et ex-clients de DECSI ; information sur un échantillon représentatif des ménages de ces zones et questionnaire à 320 familles sélectionnées.
- La collecte d'éléments plus qualitatifs : études de cas (35), discussions avec des groupes de clients.
- L'utilisation de données écrites disponibles.

L'étude n'a pas porté sur le crédit intrants qui présente des caractéristiques différentes (obligations imposées par le Département de l'agriculture).

Ce travail a cependant rencontré des difficultés : il a porté sur des localités exposées à des efforts de développement. Il n'est pas possible de savoir comment la situation se serait présentée sans le programme de DECSI. En outre, il n'était pas possible d'isoler l'impact de variables individuelles

<sup>3</sup> Un BIRR vaut environ 0,1 €.



aussi diverses que la guerre, la sécheresse, la présence de projets de développement social,...

D'où l'importance particulière accordée aux recoupements entre données quantitatives et qualitatives pendant l'étude.

## Premiers résultats

### Cible

Le programme DECSI est orienté vers des populations pauvres mais ayant la possibilité d'utiliser le crédit de manière productive et qui ont le dynamisme pour "s'en sortir". Dès le départ, DECSI a aussi affirmé une priorité pour les femmes, en particulier celles qui sont chefs de ménage.

### Couverture

DECSI couvre actuellement 91% des localités de la région. Les fonds mobilisés permettent de répondre à la demande actuelle de crédit. Celle-ci est en baisse suite à la guerre avec l'Erythrée en 1998, à la sécheresse de 1999-2000 et à l'afflux de fonds dans la région suite aux accords de paix avec l'Erythrée.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution sur la période 1994-2001

Année	Nombre de prêts	Montants déboursés (BIRRS)	Prêts moyens (BIRRS)
1994	8,446	8,942,514	1,059
1995	13,881	11,577,258	834
1996	20,515	20,595,559	1,004
1997	67,057	63,322,385	944
1998	168,976	132,736,057	786
1999	210,572	123,616,880	587
2000	187,470	97,131,377	518
2001	158,883	110,489,541	695

Des facteurs internes expliquent également la diminution des octrois, notamment la prise de conscience par les clients des conséquences des défauts de paiement qui les a incités à une plus grande prudence ; ou encore la décision de DECSI de geler les crédits dans les zones où le taux de remboursement était devenu inférieur à 90%.

## Sélection des demandes

DECSI fonctionne essentiellement sur base de la demande canalisée via des groupes de 5 membres en moyenne. Il n'y a pas réellement de mécanismes pour viser les ménages plus pauvres. Dans le passé, DECSI a appliqué la règle de ne pas donner de crédit aux foyers possédant plus d'une paire de boeufs de labour. Ce critère n'a jamais été appliqué strictement et n'est plus en vigueur. L'équipe de DECSI argumente plutôt que le programme est "auto - ciblé" dans le sens où le montant du crédit et la caution solidaire ne rencontrent pas l'intérêt des plus favorisés. L'étude a corroboré cette thèse.

Les comités locaux de sélection (intégrant des représentants des autorités locales) paraissent très rarement refuser un client ; il est plus fréquent de voir les montants de crédits demandés revus à la baisse. Ces comités n'interviennent qu'au moment du premier crédit ; ensuite, les nouveaux crédits sont de la responsabilité unique de l'agence locale de DECSI.

En réalité, la principale sélection se réalise lors de la formation des groupes solidaires et les études de cas ont montré que certains échecs - de plus en plus connus - pourraient renforcer la tendance de ne pas accepter des familles plus pauvres dans les groupes. Lors des interviews, la nécessité de se rendre à l'agence de DECSI pour toutes les transactions a également été évoquée comme un critère défavorable pour les plus pauvres. Par ailleurs, l'organisation des groupes selon le "gender" est un facteur positif d'accès au crédit pour les femmes.

## Pauvreté et gender

Les éléments ci-dessus pourraient pousser à conclure que les plus pauvres sont exclus de DECSI. L'étude ne le démontre pas. Le profil type des clients de DECSI est sensiblement identique à celui de l'ensemble de la population. Il y a certes une sous représentation des plus pauvres, mais aussi des niveaux moyen et riche.

	Très pauvre	Pauvre	Moyen	Riche
Total de la population du TIGRAY	36%	32%	26%	6%
Clients de DECSI	32%	41%	23%	4%

Le ciblage de DECSI apparaît donc comme satisfaisant malgré l'absence de critères de sélection clairement orientés, et ce dans le contexte globalement défavorable d'une région comme le TIGRAY où la mise en œuvre d'un programme de micro crédit constitue un réel défi. En réalité, le produit offert par DECSI semble convenir aux besoins des foyers pauvres.

En 2001, 39% des crédits octroyés l'ont été à des femmes, parmi lesquelles une majorité de chefs de famille (30%) alors qu'il y a 36% de femmes chefs de famille au TIGRAY.

Il y a donc une légère sous – représentation du point de vue statistique. Cependant, si on considère les obstacles sociaux et culturels, on peut affirmer que DECSI a raisonnablement réussi dans sa volonté d'intégration des femmes dans le programme.

Le tableau ci-dessous montre les catégories économiques en regard du "gender". Il met en évidence la plus grande pauvreté des foyers dirigés par des femmes.

		Très pauvre	Pauvre	Moyen	Riche
<b>Tigray</b>	Chefs de familles masculins	21 %	35 %	34 %	9 %
	Chefs de famille féminins	63 %	25 %	10 %	1 %
<b>Clients DECSI</b>	Clients masculins	22 %	41 %	32 %	5 %
	Clients féminins chefs de famille	62 %	29 %	8 %	1 %
	Clients féminins en general	46 %	41 %	12 %	2 %

### Désertion du programme

Le nombre de clients ayant quitté DECSI peut être estimé entre 100.000 et 150.000. L'étude a permis d'identifier certains éléments d'explication. Des causes externes : recrutement ou déplacements suite à la guerre. Des causes internes : les clients en défaut de paiement (exclus) mais aussi ceux qui ont bien réussi et ont pu se passer du crédit. Mais la grande majorité est dans la

catégorie intermédiaire : ils se sont retirés suite à une prise de conscience du risque, suite à la difficulté d'utiliser le crédit à des fins productives ou encore suite à la désintégration de leur groupe.

## Utilisation des crédits

### Montants et destination

En 2001, le montant moyen du crédit était de 631 BIRRS pour les femmes et de 736 BIRRS pour les hommes.

45% du volume des crédits sont destinés à l'agriculture (pour 60% du nombre). Le commerce représente également 45% du volume (pour 31% du nombre). 9% vont à l'artisanat et moins d'un pourcent aux services. Les femmes sont plus représentées dans l'artisanat

Ces chiffres doivent être fortement nuancés dans la mesure où, sur base des interviews menées, de nombreux clients (plus de 50%) semblent utiliser le prêt à des fins différentes de celles annoncées dans leur demande. Différentes causes ont été identifiées : le choix pour un crédit à des conditions meilleures de durée et de calendrier de remboursement (prendre un crédit pour acheter une paire de bœufs et le réorienter vers du petit commerce) ; des besoins immédiats de consommation liés au niveau de pauvreté qui peut amener le client à emprunter à un usurier pour rembourser DECSI ; et enfin, un manque de connaissance et de discipline.

Cette problématique est donc importante sur le long terme : des crédits utilisés pour les fins prévues sont en effet révélateurs d'une compétence des clients pour avoir des projets réalistes. Mais on peut aussi se demander si cette fongibilité des crédits est un vrai problème. On peut supposer que la majorité des clients conserve un comportement rationnel face à des circonstances socio économiques changeantes. C'est aussi



la raison pour laquelle DECSI ne souhaite pas passer à des crédits en nature.

### Taux de remboursement

Le taux de remboursement de DECSI (total des retards sur le total des déboursements – cumulatif) s'avère assez exceptionnellement élevé dans la durée depuis le début (sauf 1995). Ces chiffres doivent cependant être nuancés par le taux de "délinquance", défini comme le total des retards sur le total de l'en cours.

Année	Retards de paiement (BIRRS)	Taux de délinquance	Taux de remboursement
1994	178,850	3%	98%
1995	1,641,582	17%	92%
1996	1,437,706	n.a.	96.5%
1997	1,637,707	3%	98.4%
1998	3,445,287	3%	98.6%
1999	6,159,192	4.9%	98.3%
2000	7,166,333	6.6%	98.4%
2001	10,773,019	9.6%	98.1%

Même si la situation n'est pas dramatique, DECSI doit certainement veiller à mettre la pression sur les remboursements. Sur base des données qualitatives recueillies, la catégorie des plus pauvres semble sur-représentée dans les clients en défaut. Les principales raisons identifiées sont : un événement inattendu (maladie, décès, sécheresse,...) ; une utilisation en crédit de consommation sans stratégie de remboursement de la part du client ; la contagion dans des zones où le pourcentage de mauvais payeurs est important.

La pression sociale au sein du groupe est le principal mécanisme de remboursement. Ces groupes sont généralement constitués de voisins ou d'amis, ce qui renforce encore le mécanisme. Dans de nombreux cas, les problèmes se résolvent assez rapidement. Le tableau ci-dessous montre en effet une relative stabilisation des retards supérieurs à un an. Les montants sont exprimés en BIRRS.

Retards	Moins de 3 mois	Entre 3 et 6 mois	Entre 6 et 12 mois	Plus de 12 mois
Fin 1999	923,879	1,847,758	1,231,838	2,155,717
Fin 2000	2,931,033	1,898,626	66,488	2,270,186
Fin 2001	2,866,771	2,982,092	2,651,137	2,273,019

Dans le cas où le problème persiste, on peut considérer que le mécanisme du groupe n'est plus efficace et il faut aborder la question du point de vue légal ce qui est un processus lent et complexe pour DECSI.

### Impact sur les familles

Ce point est basé sur la comparaison des réponses des clients et des non clients sur base de l'évolution de 5 critères dans les 5 dernières années.

	Clients	Non clients
Amélioration du niveau de vie de la famille	59%	33%
Augmentation du revenu de la famille	57%	35%
Augmentation des actifs de la famille	51%	30%
Amélioration de la qualité de l'alimentation	54%	38%
Augmentation de la quantité de l'alimentation	49%	32%

Les résultats semblent donc plutôt significatifs de ce point de vue.

Sur base de critères plus sociaux, même si les pourcentages sont plus élevée, la différence entre clients et non – clients est moins marquée.

	Clients	Non clients
Amélioration de la santé dans la famille	62%	62%
Amélioration de l'éducation des enfants	76%	72%
Pas d'enfants qui ont quitté l'école les 5 dernières années	75%	74%
Amélioration de l'accès à l'eau potable	72%	69%
Plus de participation des femmes dans la vie sociale	60%	63%

Du point de vue du "gender", on observe une différence importante : les femmes affirment avoir amélioré leurs conditions de vie dans 69% des cas alors que les hommes estiment ce cas de figure à 54%.

L'amélioration du niveau de vie est également en liaison directe avec le nombre d'années d'ancienneté comme client.

## Impact au niveau communautaire

Ces données sont des éléments empiriques relevés lors de l'étude.

### Emploi

Il semble que le programme ait généré peu d'emplois dans la mesure où la plupart des crédits sont plutôt orientés vers une meilleure utilisation de la force de travail dans les familles.

### Augmentation et intensification de la production

Les études de cas et les interviews laissent à penser que cet effet est bien réel, même si l'étude ne produit pas de base statistique à ce sujet.

### Diversification des revenus

Cet effet semble assez peu présent. Les crédits sont plutôt orientés vers l'intensification des activités existantes que vers leur diversification.

### Accès aux marchés et transport

Même si seulement 1% des crédits sont destinés à l'achat d'animaux de charge (ânes, mules, chameaux et chevaux), on peut considérer que ces investissements ont un impact sur les services de transport existants au niveau des communautés.

### Magasins

34% des clients de DECSI mentionnent le petit commerce comme une source de revenus. Ceci présente un double intérêt : les profits de ce petit commerce se capitalisent localement et le temps passé à voyager pour s'approvisionner est réduit. Le renforcement de la compétition au niveau local peut également avoir un impact positif sur les prix.

### Taux d'intérêt pratiqué par les usuriers

De manière générale, DECSI semble avoir eu un impact sur les usuriers : dans certaines zones, les taux mensuels sont ainsi passés de

10% à 3-5% ; dans d'autres zones, ils semblent avoir disparu ou leur nombre a diminué. Mais les usuriers ont également trouvé de nouvelles niches pour leurs activités, notamment le refinancement des prêts octroyés par DECSI. Ce qui peut avoir des conséquences parfois désastreuses pour le client.

### Relations hommes – femmes

En général, les institutions de micro finance renforcent la position sociale des femmes. C'est également le cas de DECSI pour ce qui concerne les femmes-chefs de famille. Pour les femmes mariées, deux cas de figure ont été observés : certaines clientes prennent un crédit qui leur permet de mener leur activité économique propre, ce qui renforce leur autonomie ; dans d'autres cas, la cliente peut servir de prête-nom pour son mari. Mais le fait que près de 40% des crédits aillent à des femmes dans une société aussi patriarcale que celle du Tigray doit néanmoins être relevé comme un facteur positif.

## Pour conclure

Ce travail met donc en évidence la pertinence d'un système d'épargne et de crédit tel que DECSI dans une région parmi les plus défavorisées de la planète.

L'impact de DECSI est bien réel au niveau des familles clientes mais aussi au niveau plus macro. En témoignent par exemple l'augmentation de la production, la régulation du petit commerce, le niveau des taux d'intérêt des usuriers, l'équilibre hommes – femmes,...

L'une des clés de ce succès est sans nul doute la bonne intégration de DECSI dans son environnement politique et économique. Ce qui permet de considérer DECSI comme une institution de microfinance qui s'insère dans une stratégie de développement régional.

### SOS Faim et la microfinance

SOS Faim travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la microfinance et appuie les démarches de partenaires engagés dans ce secteur en Afrique et en Amérique latine. Parmi ces partenaires, on retrouve entre autres : Kajo-Jiginew au Mali, DECSI et SFPI en Éthiopie, Edpyme Proempresa, Edpymes Confianza, MIDE et FondeSurco au Pérou, Sointral au Chili, FADES en Bolivie et MC<sup>2</sup> au Cameroun.

Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et ses conditions de mise en œuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie notamment "Zoom microfinance". 10 premiers numéros se sont déjà penchés sur des initiatives menées en Afrique et en Amérique latine.

Vous pouvez retrouver ces numéros ainsi que la présente édition, en version téléchargeable en français, en anglais et en espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique : [www.sosfaim.be](http://www.sosfaim.be)

### Autres publications de SOS Faim

**Crédit et développement rural en Amérique latine** (édition en français et en espagnol). FADES-SOS Faim, éditions Action pour le développement, 1995.

**Pour de nouvelles approches de l'aide au développement. Quels outils financiers pour une coopération équitable ?** SOS Faim-COTA, Actes du colloque, 1994.

Édition spéciale de Défis-Sud, **Le financement alternatif**, octobre 1996.

Édition spéciale de Défis-Sud, **La microfinance lutte-t-elle contre la pauvreté ?** octobre 2000, Sommaire consultable sur [www.sosfaim.be/Defis-Sud](http://www.sosfaim.be/Defis-Sud)

**La réglementation de la microfinance en Éthiopie**, Nicole Hogger, communication au séminaire SOS Faim, La Paz, octobre 2001.

**De ONGs Financieras : a Fondos Financieros Privados, la experiencia boliviana.** Hugo Rivas Guerra, Rafael E. Rojas L., Edition SOS Faim, 2002.

Signalons également la réalisation d'un documentaire audiovisuel sur l'expérience de Kafo Jiginew, "Les Greniers de l'argent", de Jean-Michel Rodrigo, Mécanos Production, 2001, copie disponible à SOS Faim Belgique moyennant participation aux frais d'envoi.

Si vous souhaitez contribuer au débat lancé par SOS Faim sur la microfinance, n'hésitez pas à nous communiquer vos réflexions et interrogations soit par courrier soit par voie électronique.

**Ce bulletin a été réalisé par Marc Mees ([mmees@sosfaim.be](mailto:mmees@sosfaim.be)), responsable du Service Appui aux partenaires à SOS Faim.**

SOS Faim – Action pour le développement  
Rue aux Laines, 4 – B 1000 Bruxelles – Belgique  
Tél : 32-(0)2-511.22.38 – Fax : 32-(0)2-514.47.77  
E-mail : [info@sosfaim.be](mailto:info@sosfaim.be) – Site internet : [www.sosfaim.be](http://www.sosfaim.be)

SOS Faim – Action pour le développement  
Résidence "Um Deich" bloc C, 9 rue du Canal  
L - 4050 Esch-sur-Alzette – Grand Duché du Luxembourg  
Tél : 352-49.09.96 – Fax : 352-26.48.09.01  
E-mail : [info@sosfaim.org](mailto:info@sosfaim.org) – Site internet : [www.sosfaim.org](http://www.sosfaim.org)

"Zoom microfinance" est réalisé avec le soutien de la Direction Générale de la Coopération internationale de Belgique et le ministère des Affaires étrangères luxembourgeois.

