



En partenariat avec

ACTION POUR
LE DÉVELOPPEMENT

Compte-rendu de la conférence 'Quand la microfinance lutte contre la faim' vendredi 5 juin 09, Hôtel Parc Belle-Vue, Luxembourg

**Intervention de Monsieur Attakilti Kiros,
Directeur de DECSI, institution de microfinance éthiopienne.**

Si l'accès des ruraux aux produits de la microfinance peut encore paraître limité, DECSI, institution de microfinance éthiopienne, par sa politique et ses produits financiers, prouve le contraire : avec 450.000 clients majoritairement ruraux et un encours de crédit de 75.000.000 €, elle a réussi à devenir une des IMF les plus importantes et les plus performantes d'Afrique, tout en apportant l'argent au village et en préservant la finalité sociale de la microfinance.

Zone d'intervention de DECSI : la région du Tigré

Quelques informations sur la région du Tigré :

- 53386 km²
- population de 4,4 millions dont plus de 80% vivent en milieu rural
- La majorité de la population du Tigré se trouve en situation d'insécurité alimentaire et donc de vulnérabilité.



L'Ethiopie connaît régulièrement des pénuries alimentaires menant à des situations de malnutrition, famine et d'insécurité alimentaire de manière plus générale.

A quoi cela est-il dû ?

Entre autres à une faible productivité agricole, dégradation des sols, manque d'investissements, pluviométrie irrégulière et imprévisible.

Naissance de DECSI :

A la suite d'une enquête menée en 1993 par REST (l'ONG mère) dans 17 districts et 53 villages, il ressortit que 60% des personnes possédaient un bœuf ou moins, les femmes

étaient dans 60% des cas les femmes étaient à la tête des ménages et 89% des personnes dépendaient de l'aide alimentaire.

→ Un manque de moyens financiers adaptés apparut comme l'un des principaux obstacles au développement et à la réhabilitation de la région.

→ Cela nécessita de nouvelles approches et services novateurs axés sur les ménages les plus démunis. D'où une formulation de politiques financières appropriées désignées comme la base du programme. Ce fut la naissance de DECSI.

Stratégies de DECSI

DECSI privilégie une approche participative avec la population, donne la priorité aux femmes. L'intégration avec d'autres acteurs du développement ainsi que la couverture des coûts sont également deux éléments-clefs.

Public cible pour les crédits

- Personnes pauvres utilisant le crédit pour une activité génératrice de revenus
- Personnes pauvres suffisamment dynamiques pour tenter de sortir de la pauvreté
- Exploitants de micro, petites et moyennes entreprises

Quelques produits financiers majeurs proposés par DECSI

- Ensemble de crédits pour les ménages ruraux
- Crédits réguliers
- Ensemble de crédits pour les ménages urbains
- Crédits pour les intrants

Au-delà de sa taille impressionnante, DECSI a su garder une politique clairement orientée vers les plus pauvres afin de leur permettre de sortir d'un état de subsistance et de sous-nutrition pour atteindre un niveau de vie décent. Les produits de DECSI, comme le « *Rural Household Package* », visant à toucher tous les acteurs d'une filière agricole (du producteur au consommateur), et ses taux d'intérêt très faibles en comparaison avec ceux habituellement pratiqués dans le microfinance (ne dépassant pas 12% par an) en témoignent.

Dans un pays où 50% de la population ne produit pas plus de 50% de ses besoins alimentaires, l'apport de la microfinance s'avère essentielle. Monsieur Kiros a égrainé quelques exemples concrets de bénéficiaires des prêts, parmi lesquels cette femme qui, pour « *un prêt de 80 €, a pu démarrer un commerce de thé lui permettant de quitter la sous-nutrition et de bâtir une maison en dur* ».

Fort d'un tel succès, pourquoi DECSI a-t-elle encore besoin du soutien de donateurs comme SOS Faim ? La réponse d'Attakilti Kiros est sans ambiguïté : si DECSI est autonome, ses moyens actuels lui permettent de ne couvrir que 30% de l'ensemble de la demande existante au Tigré. DECSI a bien entendu recours au crédit bancaire pour accroître son fonds de crédit mais les coûts du crédit commercial éthiopien (de minimum 8% d'intérêt par an) constituent un frein au développement de produits microfinanciers adaptés à une clientèle extrêmement démunie.