

Zoom microfinance

La coopérative LOS ANDES : la finance solidaire pour le développement rural

Une histoire qui naît dans
4 communautés paysannes
reculées

Des valeurs traditionnelles
mais une grande modernité

Des services variés

La progression de la coopérative

De nettes avancées...
et des contraintes

La nécessité de mieux connaître
ses membres

Une coopérative en prise
avec le développement local



Los Andes s'adresse à une population rurale pauvre.

© Perrine Fournier

Comment une coopérative d'épargne et de crédit en milieu rural a-t-elle réussi sa pérennisation ?

La coopérative d'épargne et crédit « LOS ANDES » est issue d'un programme de crédit appuyé par SOS Faim et mis en œuvre au niveau local par l'ONG péruvienne IDCAA¹ à partir de 1999. Ce programme était orienté vers 4 communautés paysannes de la province d'Aymaraes dans le département d'Apurimac au Pérou, dans le but de remédier à la marginalisation économique dont étaient victimes les personnes de retour dans leurs communautés après avoir fui la violence politique entre l'État et des mouvements tels que le « Sentier Lumineux » et le MRTA².

Après 10 ans d'existence, la coopérative a atteint sa pérennité.

1 : Instituto de Desarrollo de las Comunidades Campesinas de Apurimac

2 : Movimiento Revolucionario Tupac Amaru

Une histoire qui naît dans 4 communautés paysannes reculées

Après deux années d'expérience, SOS Faim, IDCAA et les communautés destinataires décidèrent d'institutionnaliser leur approche et firent le choix du modèle coopératif. La coopérative a ainsi été fondée formellement en février 2001.

L'objectif de la coopérative est d'offrir durablement des services financiers adaptés à la population rurale, participant ainsi à la réduction de la pauvreté. Le choix du statut s'est fait de manière assez naturelle tant les valeurs coopératives sont en phase avec la tradition communautaire andine : propriété partagée, aide mutuelle, solidarité et responsabilité.



Le statut de coopérative s'appuie sur trois leviers :

- ✔ **Social** : construction d'un capital social basé sur le fait que des membres s'unissent librement pour satisfaire des besoins communs ;
- ✔ **Économique** : une entreprise durable favorisant le développement d'activités économiques locales ;
- ✔ **Éducatif** : prise en compte permanente de la formation des membres aux valeurs coopératives.

En 8 années d'existence, la coopérative créée comme une entité de petite taille strictement rurale est devenue la deuxième coopérative d'épargne et de crédit la plus importante de la région. Elle compte 10 agences distribuées dans 6 des 7 provinces du département d'Apurímac³, ainsi qu'une succursale dans la capitale du pays, Lima. Même si, au fil du temps, elle s'est ouverte vers un environnement plus urbain, la vocation et les attaches rurales de la coopérative se sont maintenues, de sorte que, outre le réseau d'agences, 14 points de services desservent les membres les plus isolés dans les communautés reculées. Ces points de services sont rattachés à l'agence la plus proche.

Des valeurs traditionnelles mais une grande modernité

La coopérative s'est développée dans l'une des régions géographiques les plus pauvres du Pérou⁴, dans une zone éminemment rurale des Andes où l'élevage (surtout l'alpaca) et l'agriculture (maïs, pommes de terre, orge...) constituent l'activité économique de base. Selon les données du Ministère du Travail et de l'Emploi, 70,3% de la population économiquement active travaille dans le secteur agricole mais cette fraction de la population ne génère que 23% du produit intérieur brut, ce qui met en évidence le haut niveau d'auto consommation et la faible productivité de l'agriculture et de l'élevage dans l'Apurímac.

De nombreux micro commerces informels existent également. Depuis peu, l'exploitation minière s'y est également développée, non sans dégrader l'environnement et entraîner différents mouvements de protestation au niveau des communautés andines. Avec 1% de la population économique active, l'industrie minière contribue à 11% du PIB régional.

Dans ce contexte économique et social difficile, dans un département montagneux qui occasionne des temps de déplacement très élevés, la coopérative a nettement opté pour une approche dynamique et moderne au niveau des services proposés. C'est ainsi que les systèmes d'information et de gestion des agences sont interconnectés en temps réel grâce à une liaison satellite. Cette technologie permet de réaliser sans délai des opérations entre agences tout en offrant la possibilité de renforcer la qualité du contrôle interne et de la supervision de l'institution.

3 : L'Apurímac est l'un des 24 Départements péruviens et a une population de 401.000 personnes.

4 : L'Apurímac est un des 2 départements péruviens ayant le plus haut taux de pauvreté du pays (70% de la population en situation de pauvreté; INEI 2007).

Des services variés

Les racines rurales et locales de la coopérative lui permettent de présenter à ses membres des services financiers correspondant à leurs besoins et attentes.

81% du portefeuille de **crédit** est destiné à la micro entreprise (M&S). Deux principaux produits ont été élaborés : l'un orienté vers l'agriculture et l'élevage (« CrediAgro », 27% du portefeuille), l'autre orienté vers le commerce, l'artisanat et les services (« Credi-Negocio », 46%). Leur durée varie de 1 à 18 mois. Les crédits sont octroyés en monnaie locale (sol péruvien) ou en dollars américains. La gamme des crédits est large puisqu'il existe 12 produits différents dont les taux sur le solde restant dû varient entre 27 et 34% par an selon le produit. Pour la région concernée, ces taux se révèlent compétitifs. Quant à la garantie, elle est avant tout conçue comme un instrument de pression par la coopérative : dans les zones rurales, le manque de documents de propriété légalisés entraîne la généralisation de conventions avec les dirigeants de communautés qui attestent de la bonne réputation de l'emprunteur.

Au niveau de l'**épargne**, la stratégie de la coopérative s'est centrée sur la captation de fonds sur le plus long terme possible. Il est proposé aux associés d'épargner à vue en monnaie locale ou en devises (dollar américain ou Euro⁵) avec des rémunérations qui sont respectivement de 5,5%, 2% et 1% par an.

En cas de dépôt à terme à un an, les taux offerts sont de 14,25%, 5,7% et 2%. Ce sont largement les plus attractifs dans la région.

En outre, Los Andes ne comptabilise ni commission, ni frais de tenue de compte.

Des campagnes de promotion de l'épargne ont lieu dans les communautés, sur les marchés ; elles sont amplifiées en fonction du calendrier pour correspondre aux périodes où le besoin de crédit croît substantiellement.

D'autres services financiers sont également proposés : une assurance décès pour les familles des associés, les dépôts des indemnités dues par un employeur en cas de rupture du contrat de travail, des transferts de fonds entre agences, de l'achat-vente de dollars.

En plus de ces offres financières, la coopérative propose des formations pour le développement des activités productives de ses membres.

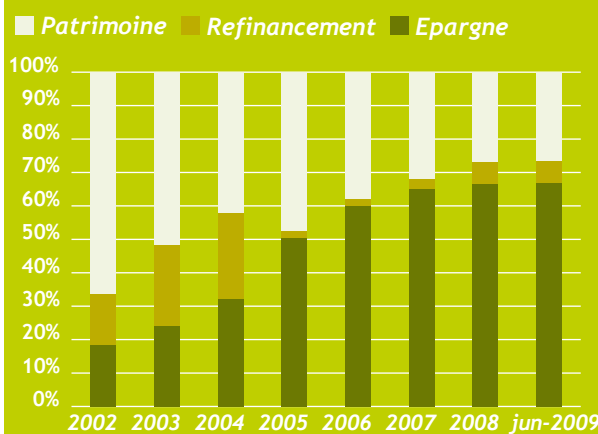
5 : Cette possibilité d'épargner en Euro intéresse spécialement les familles d'émigrés recevant de l'argent en espèce d'Europe.

La progression de la coopérative

La structure de financement

La coopérative est soucieuse de baser son développement avant tout sur les ressources de ses propres membres. C'est ainsi que l'épargne représente 67% de l'actif total et 23% du total de bilan proviennent des apports (parts sociales) des associés. Seuls 4% ont été acquis grâce à des donations (Consortium italien GVC⁶ et SOS Faim) et 6% grâce à des refinancements (avec « Banco de la Nación », banque publique péruvienne). Ce refinancement a été favorisé par l'émission d'une garantie par le fonds de garantie Amérique Latine - FOGAL⁷). Autre élément remarquable, près de 70% de l'épargne est placée sur des comptes à terme (pour des durées variant de 3 à 24 mois).

Structure de financement



Le « membership »

La coopérative connaît une croissance substantielle du nombre de ses associés, en particulier depuis 2006. En août 2009, la coopérative comptait 14 591 associés desservis par 35 salariés.

Dans les 4 provinces du département d'Apurimac où la coopérative est installée depuis au moins une année, le taux de pénétration par rapport à la population économiquement active est en moyenne de 14%. Il y a cependant des différences importantes selon les zones puisque cela varie de 46% à Chalhuanca à seulement 8% à Andahuaylas.

6 : Grupo Voluntariado Civil

7 : www.fogalgarantia.org. Voir aussi le Zoom Microfinance N°28 « Garantir des refinancements : des risques calculés en faveur des petits producteurs ruraux », Octobre 2009.

Dans la durée, les femmes représentent une proportion relativement constante des membres (stable à 41% depuis 5 années) et des prestataires de crédits (de 39 à 43% avec une tendance à une légère augmentation). En revanche, à l'instar de nombreuses institutions de microfinance de type coopératif, Los Andes peine à reproduire cette proportion dans les organes de décision puisque seules 3 femmes ont été élues membres des différents comités directeurs (conseils d'administration, de surveillance, d'éducation et comité électoral) représentant seulement 20% des élus.

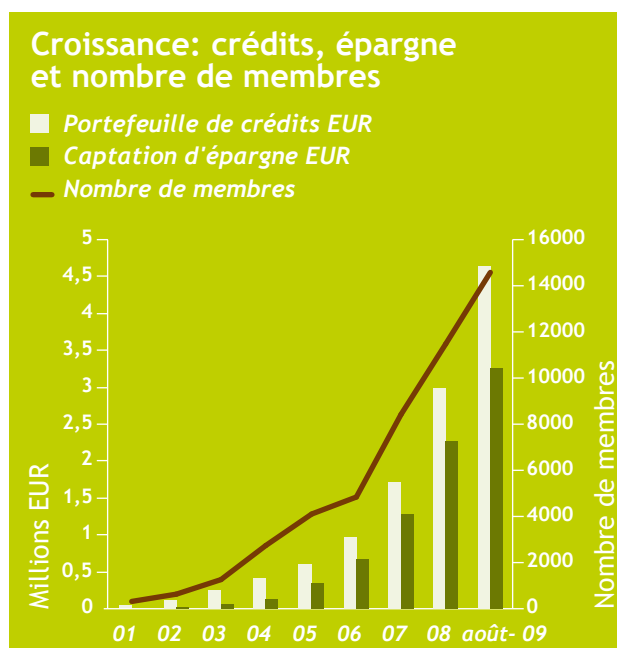
Évolution des opérations d'épargne et de crédit

La collecte d'épargne et l'octroi de crédits sont le cœur de métier de la coopérative.

Le graphique ci-dessous montre une croissance importante et relativement parallèle, permise pour une grande part par une collecte de l'épargne de plus en plus performante, comme en atteste également la structure de financement de Los Andes.

Durant la phase de croissance prononcée (depuis 2006), la coopérative a réussi à relativement bien maîtriser la qualité de son portefeuille de crédits : le portefeuille à risque à 30 jours a ainsi fluctué de 3,3% à 4,1%, limite qu'il faudra cependant veiller à ne pas trop dépasser.

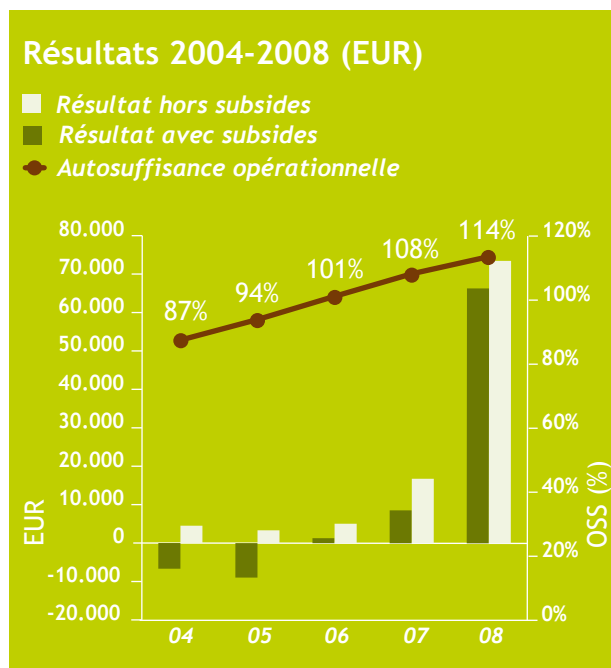
Pour ce qui est des dépôts, le montant moyen par épargnant est en augmentation quasi constante depuis 2003, ce qui témoigne d'une croissance du niveau de confiance des associés dans l'institution.



A noter également que le dépôt à terme moyen (1 158 €) est plus de 7 fois supérieur au dépôt à vue moyen.

Les résultats financiers de la coopérative

Los Andes affiche des résultats positifs hors subsides depuis 2006. Ces bénéfices engrangés sont intégrés dans le patrimoine de l'institution et lui permettent notamment d'augmenter sa capacité de négocier des refinancements auprès d'institutions financières.



De nettes avancées... et des contraintes

Dans le contexte du Pérou où le marché de la micro finance urbaine est relativement saturé, la coopérative LOS ANDES a certainement un **avantage compétitif** grâce à sa bonne connaissance du milieu rural ; elle est présente grâce à des points de services jusque dans les communautés paysannes reculées et recrute du personnel issu de sa zone de travail. Cet ancrage local permet une proximité socio culturelle qui garantit que les produits et la technologie soient le mieux adaptés possible aux besoins et caractéristiques des associés.

En outre, des **opportunités** de différents types s'offrent à la coopérative pour continuer son développement :

- les provinces d'Andahuaylas et Chincheros ont un potentiel important de développement de l'agro élevage non encore valorisé ;

- en raison de son niveau élevé de pauvreté, le département d'Apurimac est l'objet d'attention de plusieurs programmes sociaux de l'État⁸ avec lesquels des collaborations de la coopérative sont possibles.
- la présence de plusieurs entreprises d'exploitation minière, si elle présente des risques de type environnemental, dynamise le secteur commercial rural ;

Néanmoins, malgré ces résultats prometteurs, l'institution continue à faire face à plusieurs **difficultés**, en raison à la fois de sa localisation et de son statut.

La localisation a une influence sur la difficulté à trouver des ressources humaines de haut niveau, en particulier dans des domaines spécialisés comme la planification ou la gestion des ressources humaines.

Le statut de coopérative induit une problématique « classique » pour ce type d'organisation : la participation des élus à la direction de la coopérative est difficile en raison à la fois du manque de formation des élus et de la rapide fréquence de leur rotation. Cependant, à ce niveau, Los Andes a instauré un système de renouvellements partiels des dirigeants (un tiers chaque année) pour éviter que tous ne changent en même temps.

La situation est encore compliquée par le nombre important de nouveaux membres recrutés chaque année, notamment en raison de l'ouverture de la coopérative vers de nouvelles zones : il y a eu de ce fait une perte en termes d'appropriation et d'identification des associés aux valeurs coopératives (confirmé par l'enquête décrite ci-après).

Ces difficultés sont encore renforcées par un problème persistant de déficit d'image des coopératives au Pérou. En effet, ce modèle a été promu à la fin des années 1960 par le gouvernement militaire, avec une dérive politicienne qui a trahi les valeurs coopératives. Dans les années 1990, le système coopératif a ainsi failli disparaître et cette « liquidation » était présentée comme un nettoyage du marché financier.

Parallèlement, les coopératives d'épargne et crédit sont maintenant (depuis 1996) régies par la loi générale des banques (loi 26702) caractérisée par la libéralisation des taux d'intérêts, le retrait de l'État des activités d'intermédiation financière et le renforcement de la supervision et du contrôle par une commission des banques et assurances (la SBS⁹). Cette commission a délégué cette activité à la Fédération Nationale des Coopéra-

tives d'Épargne et de Crédit, la FENACREP. Cependant, jusqu'à présent, la supervision s'est avérée insuffisante, ce qui constitue un frein au développement du secteur.

La nécessité de mieux connaître ses membres

Après un développement rapide, la coopérative a estimé nécessaire d'étudier l'impact qu'elle génère sur ses sociétaires. C'est en ce sens qu'un travail a été réalisé par Arielle Garnier¹⁰ en 2009 sur base d'enquêtes de terrain réalisées auprès des membres affiliés à trois agences de Los Andes. Cette étude paraissait d'autant plus utile aux décideurs de la coopérative que le contrôle exercé par la FENACREP concerne essentiellement des aspects administratifs et financiers de l'institution en tant que telle. La coopérative souhaitait par conséquent mieux connaître ses membres (activités menées, motivation), avoir leur appréciation des services offerts et leur perception des effets des crédits sur leur situation. Nous livrons ci-dessous un certain nombre d'enseignements tirés de ce travail.

Les **activités** auxquelles se livrent les sociétaires de la coopérative sont diversifiées. Deux éléments ressortent :

- 55% des membres ont l'agriculture et l'élevage comme activité principale
- une très large majorité des membres diversifient leur activité et mettent en œuvre une activité complémentaire génératrice de revenus.

Les **membres** et leur coopérative :

42% des membres le sont devenus suite à des actions de promotion menées par un membre du personnel salarié ; 28% en découvrant l'agence de la coopérative dans leur zone et en poussant la porte pour voir de quoi il s'agissait et 28% également après un échange avec des membres de leur famille ou avec des amis.

Il est fréquent (plus de 45%) que la décision d'adhérer soit partagée par les deux membres du couple.

Quand la question de la **mission principale de la coopérative** est posée aux sociétaires, c'est la fonction d'octroi des crédits qui est mise très largement en avant. Spon-

La coopérative est soucieuse de baser son développement avant tout sur les ressources de ses propres membres

8 : Il s'agit des programmes suivants : « Juntos », « Mi Chacra Productiva », « Mi Vivienda », « Techo propio rural » et « Vaso de Leche »
9 : Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

10 : Arielle Garnier ; SupAgro - Montpellier : « Estudio de impacto de la cooperativa de ahorro y credito Los Andes Cotarusi Aymaraes ; mayo-setiembre 2009 ».

tanément, la collecte de l'épargne et les formations ne sont pratiquement pas citées par les associés, et ce malgré le fait qu'ils en bénéficient.

De manière générale, la perception des membres est décalée par rapport à la réalité quant à la **propriété** de l'institution : seuls 15% se savent copropriétaires de la coopérative et seuls 25% disent savoir que ce sont les dirigeants élus par les membres qui administrent la coopérative. Il reste donc un travail énorme de sensibilisation et de formation continue à mener et il semble probable que ces éléments relativement préoccupants découlent de la croissance très importante du nombre de membres depuis 2 à 3 ans.

Les principales **motivations pour épargner** auprès de la coopérative répondent à des soucis de précaution : d'une part le besoin de mettre son argent en sécurité contre le vol, et d'autre part, le souhait d'éviter la tentation de le dépenser inconsidérément. Les membres épargnent majoritairement dans le but de réaliser des projets dans le futur, que ce soit pour assurer l'éducation des enfants, pour s'acheter un terrain, pour construire ou agrandir un logement ou encore pour se constituer un « bas de laine » pour la période de la retraite.

Dans le cadre des rencontres avec les **emprunteurs** auprès de la coopérative, plusieurs **avantages comparatifs** liés aux services de LOS ANDES ont été rapportés. Ces informations sont à capitaliser dans la perspective de maintenir une qualité au moins égale des services dans le futur :

- la rapidité dans l'approbation et le déboursement des demandes de crédits ;
- la diversification des produits et leur souplesse par rapport aux besoins ;
- la souplesse dans les échéances : des remboursements anticipatifs sont autorisés mais il est également possible de négocier de nouvelles échéances en cas de difficultés ;
- un accès au financement qui est plus facile qu'auprès d'autres IMF, notamment grâce au fait que des conventions existent avec les dirigeants des communautés paysannes (facteur de confiance) ;
- un taux d'intérêt compétitif par rapport à la concurrence, quand elle est présente ;
- le réseau de la coopérative garantissant la proximité géographique d'une agence ou d'un point de services.

Ces divers éléments reviennent régulièrement dans les études de satisfaction des clients ou des membres d'IMF de proximité et confirment les avantages comparatifs importants que possèdent ce genre d'institutions dans des contextes difficiles par rapport aux plus grosses structures de micro finance.

Quelle est la **perception des effets des crédits** par les familles bénéficiaires ?



L'élection des délégués donne lieu à de grands rassemblements.

Selon les répondants, l'impact positif des crédits se concrétise surtout dans les activités commerciales (85%) ; l'éducation des enfants (45%), la faculté à dépasser des difficultés (62%) et l'alimentation (39%) méritent également d'être soulignés.

Un autre effet clair de l'accès aux services de la coopérative apparaît si on compare les membres et non membres : les membres sont plus enclins à développer une activité nouvelle, à investir dans l'éducation de leurs enfants ou encore à améliorer leur logement.

Une coopérative en prise avec le développement local

L'histoire de la coopérative démontre une préoccupation constante d'engagement vis-à-vis de la communauté. C'est ainsi qu'elle s'est convertie en un acteur important du développement local, non seulement en participant à la dynamisation de l'économie locale, mais aussi en

participant à des actions de coopération internationale et en promouvant l'esprit coopératif. Cette intégration est facilitée par les contacts réguliers que la coopérative entretient avec des dirigeants de municipalités et communautés locales. Quinze maires provinciaux et de district sont par ailleurs associés actifs de la coopérative.

Le fait que de nombreuses organisations paysannes et de producteurs sont membres de la coopérative renforce aussi son ancrage local et sa participation au développement local : plus de 250 personnes morales sont membres de Los Andes dont 140 associations de producteurs de taille diverse. Celles-ci voient dans la coopérative principalement une opportunité de gérer facilement leurs liquidités. Vu les moyens financiers limités de la coopérative, les prêts aux associations restent encore de faibles montants (2.500 € maximum) et sont utiles surtout pour les très petites associations. On ne peut donc dire qu'ils jouent un rôle de levier important de l'activité productive. Des perspectives de refinancement permettront d'apporter davantage de fonds disponibles pour développer et lancer des produits adaptés aux organisations de producteurs.

Conclusion

L'expérience de la Coopérative d'épargne et crédit Los Andes démontre qu'il est possible de développer des activités de microfinance dans des régions défavorisées et rurales, tout en atteignant une rentabilité et des perspectives certaines de pérennité.

Cet exemple rejoint des conclusions dégagées dans la présentation de l'institution de microfinance éthiopienne Buusaa Gonofaa (BG) dans le *Zoom Microfinance* N°21¹¹.

- Ces 2 institutions touchent un public majoritairement rural et pauvre : Los Andes a un solde de crédit moyen de 361 € (contre 630 € pour le Pérou¹²), et Buusaa Gonofaa de 61 € (contre 213 € pour l'industrie éthiopienne de microfinance¹³).
- Elles sont toutes les deux le résultat de l'institutionnalisation d'un projet d'ONG (SOS FAIM/IDCAA et HUNDEE pour Buusaa Gonofaa) et ont atteint leur autosuffisance opérationnelle en cinq ans après cette formalisation (respectivement en 2006 et 2004).
- Durant ces cinq premières années elles ont continué à recevoir des subventions, que ce soit pour leur fonds

de crédit, mais aussi pour leur fonctionnement de la part de bailleurs externes, principalement des ONG. Par la suite, les donations de fonctionnement s'estompent et ne réapparaissent plus que de manière ponctuelle pour des renforcements de capacité ou pour soutenir des techniques innovantes ou des expansions en milieu encore plus marginal (notamment le cas de BG dans le développement de son réseau de caisses en milieu rural très reculé – voir *Zoom Microfinance* N° 27).

- Si elles sont extrêmement présentes en milieu rural, elles n'ont cependant qu'un apport limité au développement direct de l'agriculture. Leur premier métier est le micro-crédit et non le crédit agricole. Cependant, avec l'atteinte de leur point d'équilibre et la croissance de leurs moyens, elles envisagent les possibilités d'articuler davantage des financements agricoles vers les organisations de producteurs membres (Los Andes) ou les banques de céréales (BG).

Il est intéressant de remarquer que ces similitudes dans le cheminement de ces 2 IMF sont tout-à-fait indépendantes des statuts juridiques choisis par ces institutions, à savoir celui de coopérative (sous le régime des associations sans but lucratif) pour Los Andes et celui de société financière non-bancaire (société anonyme) pour BG, et donc aussi de leur mode principal de financement (l'épargne pour la première et le refinancement externe et les donations de capital pour la seconde). Ce choix de statut a davantage répondu à un besoin de s'adapter à son propre contexte juridique et social.

À l'avenir, la coopérative Los Andes, qui allie sa proximité aux membres avec une technologie relativement moderne (ses agences sont interconnectées), devra trouver un équilibre entre son expansion et son caractère identitaire. Comme on l'a vu, ce caractère est parfois mis à mal par ses membres et elle devra y remédier à force de formations et sensibilisations.

Pour ce faire et pour poursuivre sa saine croissance, elle se basera sur son fort ancrage local et rural (et donc ses avantages compétitifs dans ce domaine), sur le caractère profondément endogène de son financement (épargne et parts sociales de ses membres) mais cherchera aussi des alliances institutionnelles. Elle a d'ailleurs créé en 2008 une coopérative de second niveau, CIDERURAL¹⁴, avec 7 autres petites et moyennes coopératives d'épargne et crédit péruviennes, dans le but de dynamiser leur refinancement et de leur apporter de l'assistance technique. Le refinancement externe restera minoritaire pour Los Andes mais lui permettra de diversifier ses services et notamment d'accroître son rôle dans le financement agricole.

11 : «La tension entre une vision commerciale de la microfinance et le fait de desservir les plus pauvres: mythe ou réalité ? Le cas de BUUSAA GONOFAA (BG) en Éthiopie», *Zoom Microfinance* 21, Janvier 2007

12 : Mix, Benchmarking de la microfinance au Pérou, 2008

13 : AEMFI, 2008

14 : www.ciderural.com

Ce numéro de *Zoom Microfinance* a été réalisé par Marc Mees, Responsable du Service Appui Partenaires de SOS Faim, et Laurent Biot, Responsable des partenariats de SOS Faim en Amérique latine.

Les auteurs remercient M. Victor Chati Pérez, directeur général de la Coopérative Los Andes pour avoir mis à leur disponibilité l'information sur son institution.

SOS Faim et la microfinance

SOS Faim appuie depuis de nombreuses années des organisations paysannes en Afrique et en Amérique latine. Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et les conditions de sa mise en œuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie *Zoom microfinance*. Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable, en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim : www.sosfaim.org

Parallèlement à *Zoom microfinance*, SOS Faim édite *Dynamiques paysannes*, une publication consacrée aux enjeux rencontrés dans leur développement par les organisations de producteurs agricoles et les organisations paysannes. Vous pouvez également retrouver cette publication en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site Internet de SOS Faim : www.sosfaim.org

Éditeur responsable : Freddy Destrait, 4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique)

Coordination: Marine Lefebvre

Graphisme: www.marmelade.be

Zoom Microfinance est imprimé sur du papier recyclé

SOS Faim – Agir avec le Sud

4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique)

Tél. 32-(0)2-511.22.38 Fax 32-(0)2-514.47.77

E-mail info.be@sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement

88, rue Victor Hugo L - 4141 Esch-sur-Alzette Luxembourg

Tél. 352-49.09.96 Fax 352-49.09.96.28

E-mail info-luxembourg@sosfaim.org

Site internet www.sosfaim.org

Zoom microfinance est réalisé avec le soutien de la Direction générale de la Coopération internationale de Belgique et du Ministère des Affaires étrangères luxembourgeois.

Les derniers numéros de *Zoom microfinance* ont concerné :

n° 28

Garantir des refinancements : des risques calculés en faveur des petits producteurs ruraux

n° 27

Desservir les zones rurales les plus reculées : l'expérience de Buusaa Gonofaa (Éthiopie)

n° 26

Statut juridique et bonne gouvernance, existe-il un lien évident ?

n° 25

Les alliances avec des institutions financières : la meilleure solution pour financer les besoins des organisations paysannes et de leurs membres ?

n° 24

Les Sociétés Populaires d'Investissement (spi) équatoriennes : une expérience de « microinvestissement solidaire »

n° 23

Les crédits d'équipement de Kafo Jiginew (Mali) : investir au sein des exploitations familiales

n° 22

Vers une structuration du secteur de la microfinance au Sénégal - Dynamiques de mise en réseau : l'expérience de la FONGS