

Zoom microfinance

Pour des taux d'intérêts justes et transparents en micro finance

La construction du taux d'intérêt

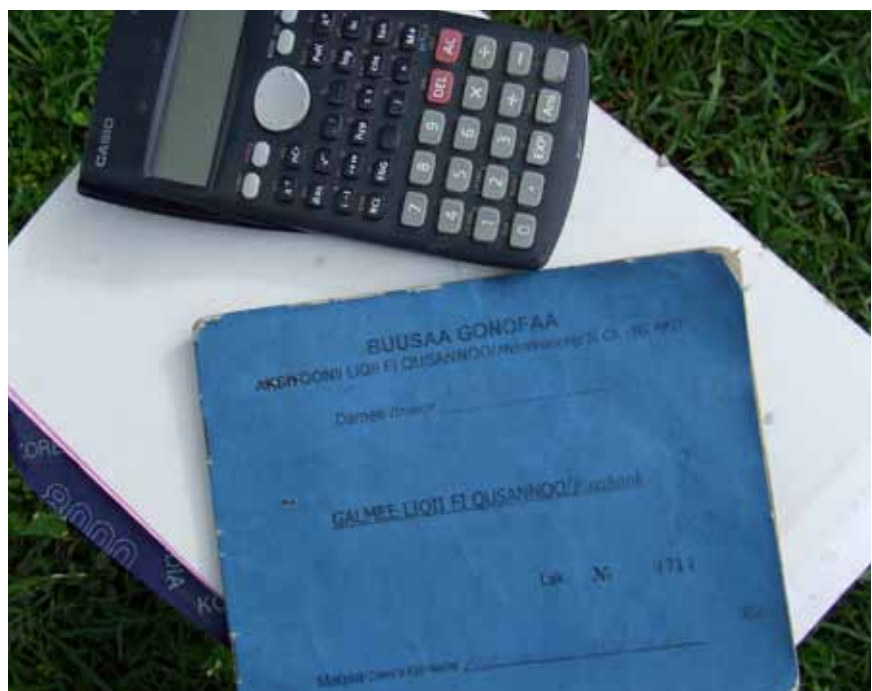
Que faire pour offrir le taux le plus raisonnable possible ?

« Accéder au service est le plus important ... »

Faut-il plafonner les taux ?

Des taux transparents !

Des contraintes spécifiques en milieu rural



Les outils d'un agent de crédit chez Buusaa Gonofaa, en Éthiopie.

© SOS Faim - M. Lefebvre

La question des taux d'intérêts sur les crédits reste centrale dans l'industrie de la micro finance. Elle continue à susciter débats et polémiques, alors que le taux d'intérêt constitue la majeure partie du prix payé par un client pour accéder à un service financier se voulant accessible et adapté à une population aux faibles ressources.

La nécessité d'un taux d'intérêt acceptable (adapté à la rentabilité de l'activité qui sera réalisée) et transparent a été renforcée par l'arrivée au premier plan du thème de la protection des clients en micro finance. Cette thématique a émergé suite aux différentes crises¹ vécues par le secteur dans des pays aussi différents que la Bolivie, le Nicaragua, l'Inde, le Maroc ou encore le Bénin. Ces crises ont souvent été liées à une saturation d'une partie du marché et à des mécanismes de surendettement et de « cavalerie financière ».

Mais au fait, qu'est ce qui justifie le tarif du taux d'intérêt demandé par une institution de micro finance ?

1 : Voir l'article « Au-delà de la crise », Défis Sud 102, pages 7-9.

La construction du taux d'intérêt

Le taux d'intérêt consiste en un service, le meilleur possible, pour lequel différents types de coûts sont encourus par l'IMF. Ces coûts, selon leur nature, sont plus ou moins maîtrisables :

➤ **les coûts opérationnels** (les frais de fonctionnement et les frais de personnel) dépendent en grande partie des choix de l'IMF (de manière générale, ce qu'on peut qualifier de « train de vie » de l'IMF). Ces frais généraux se situent le plus souvent dans une fourchette de 10 à 25 %. C'est le facteur de coût qui pèse en moyenne le plus lourd dans la fixation du taux : 62 % (source Micro Finance Hub²). L'IMF se doit d'être efficiente tout en offrant des conditions attrayantes à ses employés ;

➤ **les coûts liés aux pertes sur crédits** sont également relativement maîtrisables (sauf dans des cas de dégradation généralisée du contexte). De préférence, ce taux doit osciller entre 1 % et 2 % dans une entité financière performante ;

➤ **les marges prises sur l'opération** (la prise de bénéfices) sont également gérables par l'IMF et sont le reflet d'un choix qui finalement est politique : il est intéressant de voir où vont les marges, surtout dans le contexte de « développement » dans lequel la micro finance prétend s'inscrire. Il ne s'agit pas ici de condamner toute démarche de génération de bénéfices. En effet, ceux-ci permettent également de capitaliser l'institution et d'investir dans de nouvelles démarches comme une extension de la couverture géographique ou encore la mise au point de nouveaux produits. Néanmoins, certains chiffres interpellent ! Les dix pourcent des IMF les plus rentables ont un rendement moyen annuel sur leur capital de 34 %. L'IMF mexicaine Compartamos avait quant à elle un rendement sur son capital de 56 %. Pour ce faire, elle facturait à ses clients un taux d'intérêt annuel effectif de 85 % ... Si elle avait opté pour un rendement sur le capital plus raisonnable (mais néanmoins non négligeable) de 15 %, le taux d'intérêt facturé aux clients aurait pu descendre de 85 % à 56 % !

Les 10%
des IMF les plus rentables
ont un rendement moyen
annuel sur leur
capital de
34%

➤ **Les coûts liés au fait de disposer des fonds prêtés** (épargne, refinancements nationaux ou internationaux) ne sont maîtrisables que dans une certaine mesure. Il existe en effet – et de plus en plus – un « marché » dans le domaine du refinancement. Le choix de recourir à l'épargne n'est pas possible dans tous les cas de figure (en fonction de la réglementation et du statut de l'IMF). Nous y reviendrons plus loin. Selon Micro Finance Hub, le coût des fonds prêtés intervient pour 23 % dans le taux d'intérêt demandé ;

Enfin, la prise en compte de l'inflation échappe à l'IMF.

Comme on le constate, le taux offert est généralement le résultat de tensions entre un triangle d'acteurs qui ont des intérêts à priori divergents : les clients qui veulent le meilleur service au moindre coût, les salariés qui veulent une rémunération attractive et les détenteurs de capital qui souhaitent un bénéfice intéressant. On notera que dans certaines IMF, par exemple les coopératives, une même personne peut se retrouver dans plusieurs de ces catégories d'acteurs.

Que faire pour offrir le taux le plus raisonnable possible ?

Selon E. Parent (Proparco)³, quatre leviers sont à envisager :

- Une bonne rentabilisation des ressources disponibles : en d'autres termes, il faut qu'au minimum 70 % du total du bilan soit affecté aux opérations de crédits qui sont le cœur de métier de l'IMF ;
- Une qualité correcte du portefeuille de crédits : un portefeuille à risque à 30 jours de maximum 3 %.
- Une réduction maximale du coût des ressources, notamment en privilégiant les dépôts (moins chers que le refinancement) et en optimisant l'effet de levier « dettes/capital ».
- Une maîtrise des charges d'exploitation par une organisation efficiente.

2 : Site internet de Microfinance Hub : <http://microfinancehub.com>. « 10 determinants of interest rates in microfinance ».

3 : Élodie Parent – Proparco : « Entre taux d'intérêt raisonnable et rentabilité suffisante, quel équilibre pour les IMF » in « Secteur privé et développement » ; septembre 2009.



© SOS Faim-A.Kennes

L'accès au crédit pour les femmes rurales péruviennes est une condition de leur indépendance.

Nous avons demandé leur point de vue à une vingtaine de praticiens de la micro finance sur le sujet. Les réponses reçues recourent les pistes proposées par Proparco :

La limitation des frais opérationnels

La limitation des frais opérationnels qui pèsent le plus lourd dans la définition du taux compte parmi les solutions avancées en premier lieu, avec différentes modalités concrètes proposées :

- ✔ la professionnalisation du staff et des dirigeants ;
- ✔ la méthodologie du crédit : « un processus d'octroi qui soit le plus transparent possible pour tous les acteurs, avec une bonne communication avec le client et en évitant au maximum les paperasseries inutiles » ;
- ✔ un contrôle budgétaire strict et permanent ;
- ✔ un système d'information et de gestion efficace permettant de corriger rapidement une situation.

Le coût de la ressource

Les répondants mutualistes ou coopératifs avancent l'avantage de recourir aux dépôts de leurs membres. L'épargne (sa collecte et sa rémunération) est en effet considérée comme meilleur marché que les autres ressources. Une institution performante peut arriver à un coût de l'ordre de 4%. Kafo Jiginew, la principale IMF malienne, collecte l'épargne de ses membres à un coût total qui oscille entre 4,75 et 5%. Selon les personnes interviewées, l'épargne présente d'autres avantages. Tout d'abord, celui de répondre à une demande impor-

tante : il ne faut en effet pas réduire la micro finance au micro crédit. Mais également celui de disposer de ressources stables, même dans les cas les plus fréquents où l'épargne est déposée à vue.

Harbu (Éthiopie) créée comme IMF orientée vers le crédit, a pris conscience de l'importance de l'épargne : non seulement, elle constitue une source relativement peu coûteuse de ressources pour les octrois de crédit mais elle représente également une assurance pour l'IMF. Les bons épargnants sont généralement des clients plus sérieux ! Cette évolution ne s'est pas réalisée sans mal car elle a demandé un changement de mentalité de la part des agents de crédit.

Si on recourt au refinancement, un interviewé argumente l'avantage de disposer de garanties pour permettre de négocier un taux plus attractif, puisque cela réduit la prise de risque du prêteur.

La limitation des pertes sur crédits

Plusieurs intervenants mettent l'accent sur la rapidité de réaction que permet un bon système d'information et de gestion (SIG). Selon un dirigeant de Kafo Jiginew : « des pertes élevées génèrent souvent des frais généraux en hausse ; elles sont révélatrices de défaillances de gestion et de gouvernance. Chez nous, un suivi quotidien est réalisé chaque matin et permet de tirer la sonnette d'alarme si nécessaire, par exemple en mettant l'accent sur les recouvrements en ralentissant les octrois ».

L'approche de Harbu (Éthiopie) pour minimiser ses coûts :

Pour Harbu, la question de la minimisation des coûts passe par trois axes, dans l'ordre de priorité suivant : l'amélioration de la productivité, le contrôle des dépenses et la réponse à la demande des clients.

Une plus grande productivité passe notamment par des incitations pour les agents, un investissement dans leur formation, l'utilisation de la technologie ou encore la conclusion d'accords avec d'autres institutions financières pour assurer la plus grande proximité possible vis-à-vis des clients.

Le contrôle des dépenses est encouragé par différentes mesures telles que la fidélisation des clients, une culture de l'épargne, la décentralisation des décisions au niveau des agences, le renforcement du contrôle interne, une gestion serrée de la trésorerie, ...

Et enfin, une réponse adaptée aux besoins des clients, qui se traduira notamment par une forte réactivité aux demandes de crédits (octrois dans un court délai grâce à la collecte des informations essentielles uniquement), des produits adaptés et une démarche allant vers le client (collecte des remboursements et de l'épargne dans un lieu central – par exemple les marchés – pour le client).

« Accéder au service est le plus important ... »

En liaison directe avec le débat sur les taux jugés élevés en micro finance, on entend souvent l'argument suivant : « ce qui importe c'est l'opportunité d'accéder au service de crédit plutôt que le coût du service en tant que tel ». Le taux d'intérêt ne serait-il donc finalement pas si important ? Différentes études ont démontré la faible élasticité de la demande de crédit par rapport aux taux d'intérêts. Ce même argument d'opportunité d'accès au service est également souvent utilisé pour justifier la rémunération très faible des dépôts collectés.

Dans une récente Focus note du CGAP⁴, on lit notamment que les services de micro finance ont tant de valeur aux yeux des clients que ceux-ci sont généralement prêts à payer des taux d'intérêt élevés sur les crédits et à accepter un rendement de l'épargne minimal ou nul.

Il est clair que ce débat doit tenir compte du poids du taux d'intérêts pour l'activité réalisée : le taux de rentabilité interne d'une activité de production agricole n'est pas du tout comparable avec celui de certaines opérations de petit commerce ou de micro industrie. Ne pas tenir compte de ce paramètre peut produire des effets désastreux pour le client. En agriculture, comme les marges sont plus faibles, il faut que l'IMF adapte ses taux. Plusieurs moyens sont envisageables : travailler « à perte » sur le secteur agricole en le faisant subsidier par les activités en milieu urbain par exemple, ou encore rechercher des ressources « adaptées » – en d'autres termes à coût subsidié – ce qui pose la question de la pérennité du service.

Faut-il plafonner les taux ?

La question de l'opportunité de fixer un taux d'intérêt maximal est une autre facette de cette même problématique. Selon Gonzalez-Vega⁵, une telle limitation serait contre-productive : l'obligation de pratiquer de faibles taux risque de conduire les institutions à se concentrer sur les clients moins nombreux, les plus profitables et « puissants ». Par contrecoup ; les institutions vont augmenter leur crédit moyen pour diminuer leurs coûts et vont donc exclure les plus pauvres.

Une publication du CGAP sur l'impact des limitations de taux d'intérêt en micro finance⁶ renchérit sur le même sujet : en dépit de bonnes intentions, la fixation de plafonds de taux d'intérêt est généralement préjudiciable aux pauvres parce qu'elle rend la création d'IMF plus difficile et pose problème aux IMF existantes. Dans les pays où ces plafonds existent, des IMF se retirent du marché, croissent plus lentement, sont moins transparentes en termes de coûts et réduisent leurs activités en secteur rural ou dans d'autres secteurs à coût élevé. Les pauvres ne sont donc plus servis et retournent vers les marchés informels des usuriers. La note cite notam-

4 : Consultative Group to Assist the Poor – Focus note 59 : « Le micro crédit aide-t-il vraiment les pauvres ? » – Janvier 2010.

5 : C. Gonzalez-Vega : « Interest rate restrictions and income distribution », cité dans « Fair interest rates when lending to the poor – Ethics and Economics », Marek Hudon – 2007.

6 : CGAP – Occasional paper n°9 – « Interest rate ceilings and microfinance : the story so far » – septembre 2004.

ment les cas de l'Afrique de l'ouest, du Nicaragua et de l'Afrique du Sud.

Dans l'une de ses publications, la Banque Asiatique de Développement⁷ recense une autre contrainte au plafond sur les taux : il encourage non seulement des crédits plus élevés mais aussi à plus court terme car l'inflation rend les crédits à plus long terme plus risqués dans ce contexte. En outre, le plafonnement peut gonfler la demande et créer un marché artificiel.

Mais qu'en pensent les praticiens consultés ?

Les avis sont relativement partagés entre partisans d'un taux d'intérêt non limité (avec les arguments relevés ci-dessus) et partisans d'un taux plafonné selon des mécanismes de sauvegarde pour éviter les inconvénients d'une limitation « pure et dure ».

Pour Ciderural (Pérou), « il est possible qu'une IMF couvre des taux d'intérêts élevés parce qu'elle offre des services connexes de renforcement des clients ; il se peut également que le taux reflète un coût élevé des ressources financières de l'IMF. Il faudrait plutôt examiner le taux de rentabilité des IMF et ses coûts d'opération et voir s'ils correspondent à la mission de l'organisation et à la réalité du contexte ».

Finrural (Bolivie) estime « que la régulation des taux devrait prendre en considération qu'il y a des institutions différentes sur le marché, avec des coûts d'opération différents, qu'il est fondamentalement distinct de servir un client au centre d'une ville et dans une zone rurale, qu'un client salarié n'a pas le même profil de risque qu'un petit producteur rural, que la technolo-



Les caisses rurales sont encore rarement informatisées (ici dans une caisse des U-BTEC au Burkina Faso).

© SOS Faim - M. Lefebvre

7 : Nimal A. Fernando – Asian Development Bank – « Understanding and dealing with high interest rates on microcredit » - May 2006.

Charges d'intérêts

« Un autre aspect intéressant de cette question apparaît lorsqu'on replace les charges d'intérêts des micro entrepreneurs dans le contexte global de leurs recettes et de leurs dépenses. Castello, Stearns et Christen présentent une analyse de ce genre à partir d'un échantillon d'emprunteurs chiliens, colombiens et dominicains. Ces emprunteurs payaient des taux effectifs mensuels relativement élevés (6,3% par mois en moyenne). Mais leurs charges d'intérêts ne représentaient qu'une proportion minuscule de leurs coûts (entre 0,4 et 3,4%). »

Extrait de l'étude spéciale CGAP « les taux d'intérêts applicables aux micro crédits » – janvier 1997

gie de crédit utilisée, notamment la garantie demandée, modifie également le niveau de risque ».

Pour le Renaca (Bénin), « un plafonnement du taux d'intérêt sans accompagnement spécifique (accès à des ressources à moindre coûts, subsides pour le fonctionnement,...) pour aider les IMF à gérer le gap défavorable éventuel que cela engendrerait, créerait certainement des déséquilibres dont les conséquences peuvent entraver la viabilité, en particulier pour les IMF de petite taille ou celle n'ayant pas encore atteint l'autosuffisance.

La limitation des taux doit être décidée (par les autorités monétaires) dans le but principal d'éviter plutôt l'usure que dans celui d'alléger les coûts aux clients. Une telle initiative doit en amont se préoccuper de la qualité des ressources (coûts d'obtention, durée, modalités de paiement,...) utilisées par les IMF afin d'évaluer les

coûts y afférents pour fixer un seuil qui n'hypothèque pas la rentabilité des opérations des IMF».

Le réseau d'IMF Alafia (Bénin) revient également sur la question des usuriers : « puisque le taux d'intérêt n'est pas un problème pour les clients, il n'est donc pas justifié de limiter les taux d'intérêt. Il faut cesser de faire la comparaison des IMF avec les banques commerciales, elles ne sont pas sur le même marché, le marché des IMF est celui des usuriers ; il faut donc comparer les IMF aux usuriers, vous verrez que la différence est nette au niveau des taux d'intérêt. En supprimant les IMF, leur clientèle ne se dirigera pas vers les banques, mais plutôt vers les usuriers. Cette comparaison des IMF aux usuriers se justifie donc. Protéger le « consommateur », n'est pas synonyme de limiter les taux d'intérêt. La Smart Campaign a édité les principes de protection des clients. L'un de ces principes est la transparence des prix et conditions et la tarification responsable, obligeant les institutions à offrir des services de qualité, compétitifs sur le marché et bénéfiques aux clients. Un marché de micro finance transparent avec des clients éduqués financièrement constitue un moyen sûr de baisser les taux d'intérêt. »



Des taux transparents !

Cette dernière position nous amène naturellement à l'importance de la question de la transparence des taux.

Il y a quasiment unanimité dans le panel des institutions contactées pour dire que la transparence reste insuffisante et qu'il faut l'améliorer. Les commissions, les taux « flat », les frais administratifs chargés aux emprunteurs sont dénoncés par les IMF elles-mêmes. S'agit-il d'une remise en cause de leurs propres pratiques ou estiment-elles plutôt que ce sont leurs collègues qui ont des pratiques discutables ? Il ne nous est pas possible de répondre à cette question.

Plusieurs éléments d'explication sont avancés : ainsi, Ciderural (Pérou) constate que « 90 % des clients issus des secteurs défavorisés n'ont aucune connaissance financière de base, ce qui permet à de nombreuses IMF de ne pas être totalement transparentes vis-à-vis de leurs clients, que ce soit volontairement ou involontairement ».

Finrural (Bolivie) estime que « malgré les efforts des organes de régulation et des IMF elles-mêmes, il reste énormément à faire, vu que le client n'est pas en capacité de discriminer par exemple entre taux variables et taux fixes et par conséquent, qu'il ne prend pas cet élément en compte au moment de choisir une entité financière. Il faut dès lors générer des mécanismes d'éducation financière permanente orientés vers les clients par des entités indépendantes ».

L'importance de l'éducation financière revient dans plusieurs réactions et devient également une priorité pour de plus en plus d'acteurs impliqués dans l'appui au secteur. Le programme de micro finance UE-ACP 2011-2014 en a ainsi fait un de ses axes prioritaires.

Le réseau ALAFIA (Bénin) apporte également un éclairage sur la formation des agents des IMF : « Peu d'IMF s'assurent que les clients ont accès à des informations exhaustives, dans un langage clair, qui ne prête pas à confusion et que les clients soient capables de comprendre. La communication sur les prix et conditions n'est pas encore claire et le personnel n'est pas suffisamment formé pour communiquer efficacement avec tous les clients, afin de garantir que ces derniers comprennent le produit, les termes du contrat, leurs droits et leurs obligations. Les techniques de communication utilisées ne pallient pas les limitations liées au niveau d'alphabétisation des clients. Dans la très grande majorité d'IMF, les clients ne sont pas informés des prix et des conditions de tous les produits financiers avant que la vente ne soit conclue, y compris les taux d'intérêts, les primes d'assurance, les soldes créditeurs minimaux, l'ensemble des frais, des pénalités, des produits associés, des frais de tierce partie, et des modifications qui peuvent subvenir au cours du temps ».

La transparence effective des taux est de plus en plus vue comme une condition, du moins dans les marchés compétitifs. Combinée avec des mesures de protection et d'éducation financière des clients, elle est censée aboutir à une réelle mise en concurrence qui induirait une diminution des taux proposés aux emprunteurs. Le marché de la micro finance devenant ainsi un marché comme un autre avec une vision « libérale » du développement.

Des contraintes spécifiques en milieu rural

Cette approche est-elle adaptée pour les zones rurales, alors que de nombreux observateurs du secteur reconnaissent que la question de la micro finance rurale – mais surtout agricole – reste un chantier qui ne progresse pas ou peu? Le thème controversé des subsides aux taux d'intérêts semble avoir abouti à un large consensus contre toute forme de distorsion du « marché » (pour autant que l'on puisse parler de marché dans de nombreux cas). Les pouvoirs publics n'ont par ailleurs pas de moyens structurels pour financer ce type de dispositif, même s'ils sont prévus légalement dans certains cas ! C'est ainsi que l'article 125 de la Loi d'Orientation Agricole au Mali dit ceci : « des bonifications d'intérêt destinées à intensifier et à moderniser l'agriculture peuvent être accordées aux exploitations agricoles par l'État notamment pour financer l'acquisition d'équipements, la promotion du développement de filières ciblées ou de zones de productions particulières ».

La recherche de solutions en termes d'accès s'oriente dès lors vers des pistes de réduction des coûts (de manière à les traduire dans la tarification) qui pourraient rendre le financement abordable, notamment pour les exploitations paysannes de type familial orientées sur la production alimentaire.⁸

Parmi les pistes les plus souvent envisagées, on retiendra :

- ☛ le modèle de distribution du financement peut permettre de diminuer le coût de transaction dans les zones rurales reculées : les groupes solidaires ou l'intermédiation du financement par les coopératives ou organisations paysannes ;
- ☛ l'orientation de l'épargne mobilisée dans les zones rurales vers le crédit à la production, en combinaison avec une assistance technique ;
- ☛ le recours à la technologie : l'utilisation de la téléphonie mobile apparaît ainsi comme une partie de la solution à la question du coût pour desservir les zones rurales : on estime qu'une transaction par téléphone re-

8 : L'accès au financement lié à des cultures d'exportation est plus aisé et souvent intégré dans la chaîne de valeur d'un produit.

vient à 5 cent de dollars alors que la même opération au sein d'une agence rurale coûtera de l'ordre de 1,5 dollars.⁹ Cette solution bon marché au niveau du fonctionnement demande néanmoins des infrastructures assez chères et peut demander un temps d'adaptation important de la part des utilisateurs.

L'articulation des groupes de producteurs au marché (assurer des contrats de vente avec un prix négocié).

Conclusion

La problématique des taux d'intérêts, en particulier pour le monde rural, est un sujet complexe dont il n'est pas possible de faire le tour en quelques pages. Il met en effet en jeu de nombreux facteurs qui, comme on l'a vu, sont plus ou moins sous contrôle des institutions de micro finance. L'objectif de ce numéro était de rappeler la justification d'un taux d'intérêt et surtout de permettre de donner la parole à des acteurs du sud sur le sujet.

Il n'en demeure pas moins que le transfert de larges pans de la micro finance vers le secteur commercial (même quand il est éthique) a largement développé une logique de marché qui se traduit plus ou moins largement dans les coûts des services financiers proposés aux clients ou membres des IMF.

La question des taux, en particulier en zones rurales, reste un sujet de préoccupation, surtout quand on compare le coût à la rentabilité de l'activité financée. Sans doute la volonté de développer des politiques agricoles volontaristes (à l'image de qui a pu se faire dans de nombreux pays du Nord) et de les doter de moyens est-elle une piste pour mettre en place des mécanismes structurels et pérennes de financement de l'agriculture et de l'élevage ? À défaut, il est à craindre que le financement rural demeurera d'une certaine manière marginal.

9 : Cité dans « Cracking the nut – Overcoming obstacles to rural and agricultural finance – Lessons from the 2011 conference »



Ce numéro de Zoom microfinance a été réalisé par Marc Mees, Responsable du Service

Appui Partenaires de SOS Faim, avec la collaboration des partenaires suivants :

Bénin : **Alafia, Renaca** - Burkina : **B-TEC, Prodia** - Mali : **Kafo Jiginew, Sexagon**

Niger : **Mooriben** - Sénégal : **PDIF, Fongs-Finrural** - RDC : **Coopec Mayumbe, Gamf**

Cameroun : **Nowefoch, MC² Bamenda** - Éthiopie : **Harbu, SFPI** - Pérou : **Coop. La Florida,**

Mide, Ciderural, Coop. Tikari - Bolivie : **Finrural, Fincafe, Prorural, Coraca Protal**

Équateur : **Cepesiu**

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

SOS Faim est membre de European Microfinance Platform [e-MFP] et de la Table Ronde de la microfinance luxembourgeoise (TRML).

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° 34

Le système d'appui aux filières porteuses de l'organisation paysanne camerounaise Nowefor

n° 33

Mise en valeur d'une production paysanne : rôle d'Harbu Microfinance dans la filière soja en région Oromo (Éthiopie)

n° 32

La banque des paysans, aux conditions des paysans

n° 31

Le Paidek, une IMF résistante aux crises

n° 30

Du micro crédit « classique » à une approche solidaire et régionale : le cas du programme de développement intégré de Fatick au Sénégal (PDIF)

n° 29

La coopérative Los Andes : la finance solidaire pour le développement rural

n° 28

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