

# Zoom microfinance 48

décembre 2016



## 13 éclairages pour comprendre le financement rural et agricole

**S**OS Faim édite *Zoom Microfinance* depuis 15 ans. L'occasion d'aborder de nombreuses thématiques sur lesquelles il est possible de porter à la fois un regard rétrospectif et prospectif avec le prisme du financement rural et agricole. C'est ce que nous vous proposons dans cette publication.

Quels défis? Défis politiques, techniques, technologiques, ou problème de vision de la société?

# Zoom microfinance 48

1

**VOUS AVEZ DIT  
INDUSTRIE ?**

2

**UNE  
RÉGLEMENTATION  
INFLUENTE**

3

**SMALL IS STILL  
4BEAUTIFUL ?**

4

**UNE APPROCHE  
TERRITORIALE  
ET SOLIDAIRE**

5

**COMBIEN  
ÇA COÛTE ?**

6

**LIMITER  
LE RISQUE  
AGRICOLE**

7

**FINANCER  
DES FILIÈRES ?**

8

**LE TEMPS DE LA  
MICROFINANCE**

9

**UNE AFFAIRE DE  
RELATIONS :  
LA DEMANDE  
ET L'OFFRE  
ORGANISÉES**

10

**LE RÔLE  
DU SECTEUR  
PUBLIC**

11

**LA PERFORMANCE  
SOCIALE**

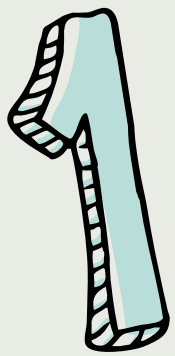
12

**QUEL MODÈLE  
AGRICOLE ?  
QUELLE PLACE  
POUR LA FINANCE  
VERTE ?**

13

**BILAN,  
ENJEUX ET  
PERSPECTIVES**





## VOUS AVEZ DIT INDUSTRIE ?

La microfinance a vraiment le vent en poupe ! Pour s'en convaincre, il suffit de consulter les chiffres impressionnants publiés dans le baromètre de la microfinance édité par CONVERGENCES en septembre 2016<sup>1</sup>.

Une croissance à deux chiffres du portefeuille de crédits (+12,6%) qui atteint 80,37 milliards d'Euros et du nombre de clients qui s'établit à 111,7 millions (+14,2%) ! Une industrie florissante dont le développement ferait rêver plus d'un secteur.

Et pourtant, la microfinance pose de plus en plus question : créée par des ONG pour servir les exclus du système, n'a-t-elle pas tendance à les laisser sur le côté, en particulier les ruraux les plus isolés ?

Et le secteur n'est-il pas entré dans une logique de création d'institutions de plus en plus grosses, excessivement (?) rentables financièrement, avec des fusions, voire des acquisitions, en reproduisant le même schéma que le secteur bancaire classique ? En effet, les 100 IMF les plus importantes dans le monde dominent le marché avec 76,9% de l'en cours global de crédits et 67,7% du nombre d'emprunteurs. Ce débat était déjà posé en 2005 et reste d'actualité !<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Baromètre 2016 de la microfinance – CONVERGENCES : <http://www.convergences.org/decouvrez-le-barometre-de-la-microfinance-2016-7e-edition/>

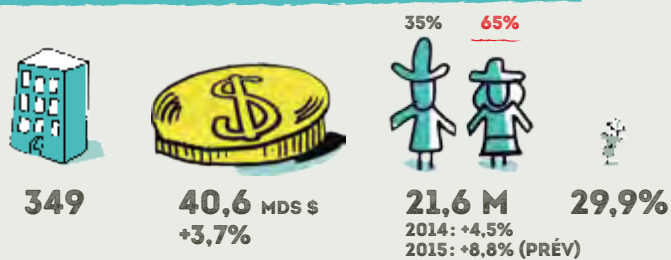
<sup>2</sup> Zoom Microfinance n°16 : <https://www.sosfaim.be/publication/le-paradigme-commercial-en-microfinance-et-ses-effets-sur-linclusion-sociale/>

# Zoom sur les chiffres globaux de la microfinance

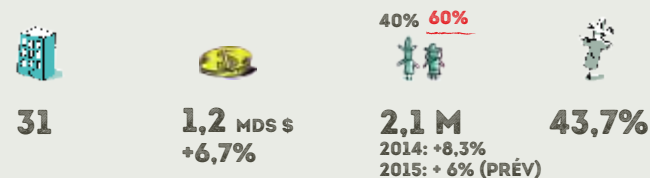
## Portefeuille mondial de prêts et nombre d'emprunteurs en 2014



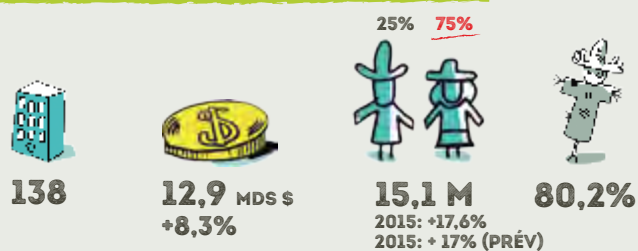
### AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES



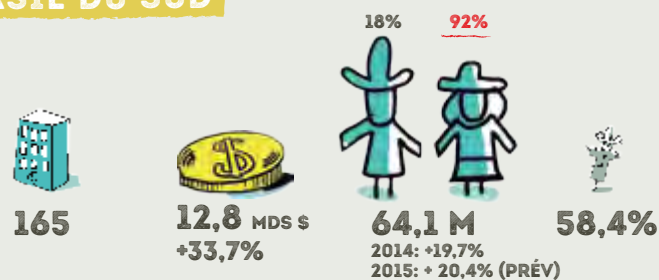
### MOYEN-ORIENT ET ARIQUE DU NORD



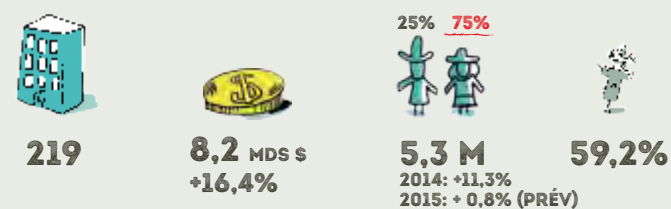
### ASIE DE L'EST ET PACIFIQUE



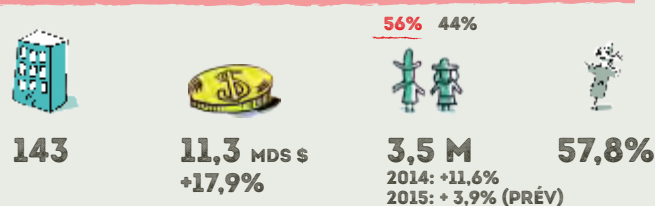
### ASIE DU SUD



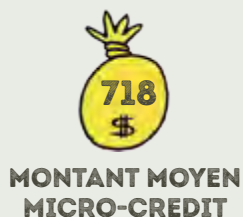
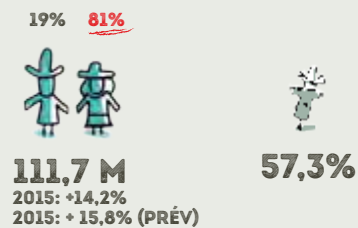
### AFRIQUE



### EUROPE DE L'EST ET ASIE CENTRALE



### TOTAL MONDE 2014



NOMBRE D'IMF RAPPORTANT AU MIX



NOMBRE D'EMPRUNTEURS

2014: +14,2% CROISSANCE ANNUELLE



TAILLE DU PORTEFEUILLE



PART D'EMPRUNTEURS RURAUX

Source : Convergences à partir du Mix Market

L'imposition du modèle commercial a certainement eu un effet positif sur le développement de la microfinance en améliorant l'accès au financement (nombre de clients et montants des crédits en augmentation). Ce mouvement est certainement plus significatif au niveau des zones urbaines et semi rurales, les plus densément peuplées.

Mais l'observation permet aussi de confirmer que l'approche commerciale ne remplit pas toutes les conditions pour devenir le modèle unique à promouvoir par le secteur (qualifié de plus en plus souvent d'industrie de la microfinance). Les situations plus délicates (zones rurales isolées, situations de conflits ou de post-conflits) demandent sans aucun doute des mesures « correctrices » à une approche commerciale pure, au risque de créer une nouvelle génération d'exclus des services financiers.

La question du tout au privé reste également posée : on a vu que la microfinance s'est notamment développée suite au désengagement de banques publiques de développement. D'un certain point de vue, le modèle de l'approche commerciale consacre logiquement cette dynamique. Mais on note également que les institutions publiques et parapubliques, locales et internationales, sont des investisseurs importants dans les IMF commerciales, appliquant ainsi les règles du privé à des fonds publics initialement destinés à la coopération au développement.

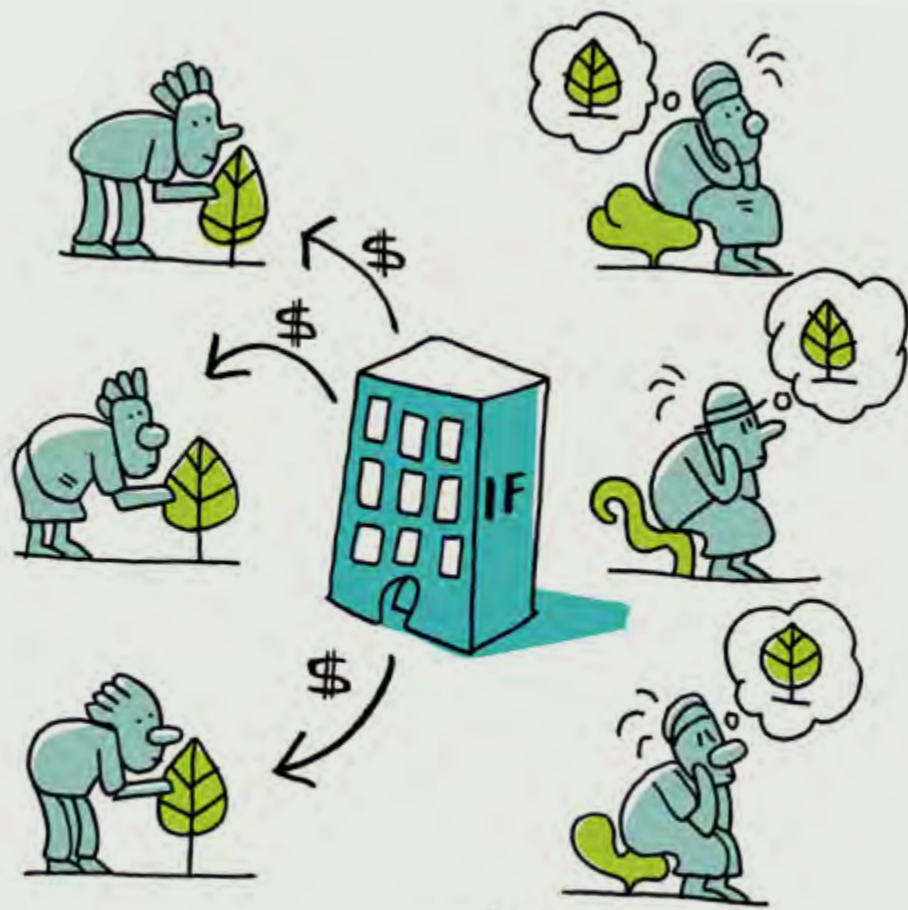
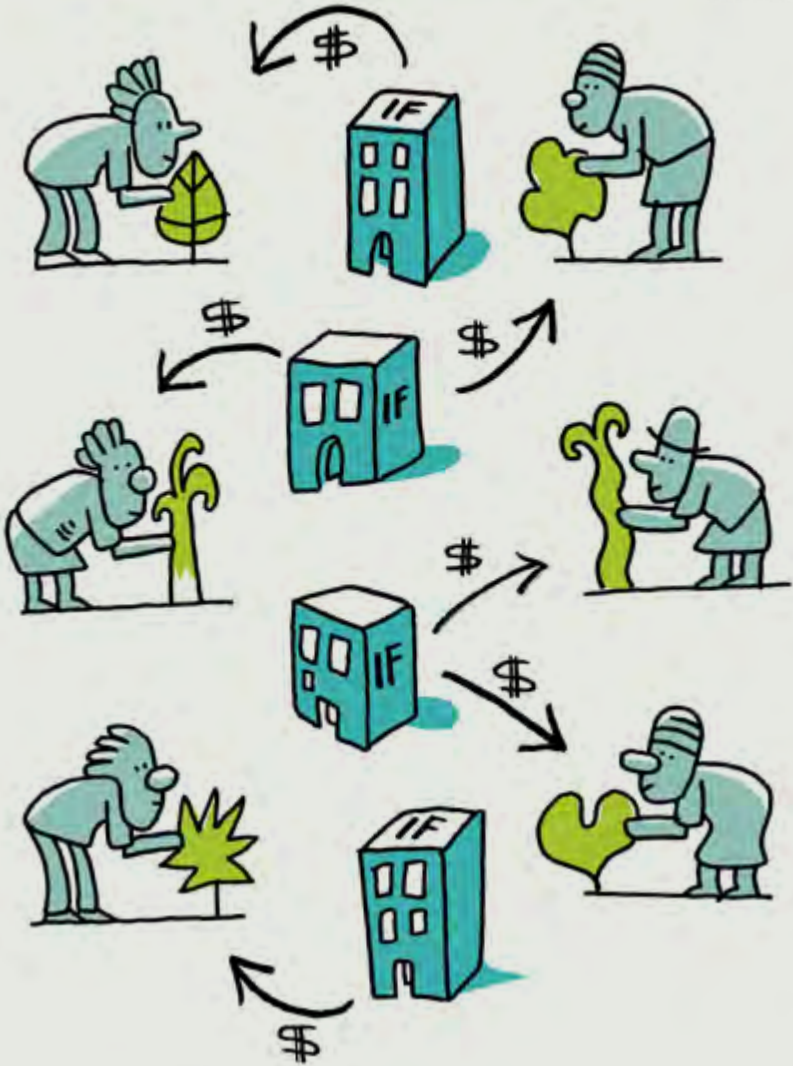




# DIVERSIFICATION

## REGLEMENTATION

# STANDARDISATION



JUAN/CARTOONBASE

# 2

## UNE RÉGLEMENTATION INFLUENTE

La généralisation de la réglementation des institutions de microfinance se situe dans le droit fil de l'approche commerciale. La préoccupation première et légitime est la volonté de protéger le client, l'épargnant, en définissant des règles prudentielles strictes.

La réglementation a cependant des conséquences fortes sur l'évolution des Institutions de Microfinance, en particulier celles qui sont présentes dans les zones rurales les plus reculées.

Par exemple, en Afrique de l'ouest<sup>3</sup>, les acteurs ruraux de terrain (Institutions de Microfinance et Organisations Paysannes) aboutissaient au constat suivant :

*La tendance est à la standardisation des produits et des pratiques. Dans toutes les IMF de même statut ou pas, les mêmes produits sont mis à la disposition des membres; la création n'est plus encouragée et les pratiques inhabituelles rencontrent de la méfiance. Le contexte actuel est peu propice à un travail sur des produits plus adaptés.*

*La portée sociale d'une IMF ne fait jamais l'objet d'une évaluation par les autorités monétaires. Le secteur est dominé par des « juristes-superviseurs » et non des « financiers-développeurs ».*

De nombreux réseaux ont procédé à un regroupement de caisses locales. Dans certains cas, ces regroupements répondaient également à la préoccupation de diminuer le nombre d'élus en raison du niveau élevé d'exigences les concernant, mais aussi de manière à limiter des charges importantes de formation permanente.

Ainsi, le plus grand réseau mutualiste du Mali, Kafo Jiginew est passé de 113 à 19 caisses pour pouvoir répondre plus aisément aux nouvelles exigences en matière de production d'information. Ces processus de reconfiguration de réseaux ont probablement un impact sur la vie démocratique et le sentiment d'appropriation, puisque les caisses et les processus de décision s'éloignent des membres.

Au niveau des ressources humaines, la situation est d'autant plus complexe que le volet coopératif de l'acte Ohada<sup>4</sup> s'applique aux systèmes mutualistes d'épargne et de crédit pour son volet gouvernance : les fonctions d'administrateur d'un réseau et d'une caisse d'un réseau ne peuvent être cumulées.

Les observateurs du secteur saluent la présence de mesures favorables à la protection des déposants, mais ils expriment des craintes concernant un processus de concentration de quelques acteurs dominants avec l'impossibilité de développer des Systèmes Financiers Décentralisés spécialisés en milieu rural, à fortiori pour l'agriculture et l'élevage.

N'y a-t-il pas un effort à faire pour imaginer des mesures d'accompagnement, des politiques publiques en matière d'encadrement du secteur pour permettre de concrétiser l'objectif d'un accès pour le plus grand nombre, à des services financiers qui restent nécessaires ?



**La portée sociale d'une IMF ne fait jamais l'objet d'une évaluation par les autorités monétaires. Le secteur est dominé par des « juristes-superviseurs » et non des « financiers-développeurs ».**



<sup>3</sup> Zoom microfinance n°43 : <https://www.sosfaim.be/publication/effets-de-la-reglementation-en-microfinance-le-cas-de-lafrique-de-louest/>

<sup>4</sup> Ohada : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique des Droits des Affaires. Les 7 pays membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (Uemoa) sont concernés.





# 3

SMALL IS STILL BEAUTIFUL ?



Une coopérative d'épargne et de crédit présente plusieurs avantages : un ancrage local fort, une approche démocratique avec des membres qui sont propriétaires de leur institution et contribuent à sa gouvernance.

On l'a vu, la tendance est très nette à la concentration du secteur, avec des acteurs de taille de plus en plus importante. Qu'en est-il dès lors des organisations de petite taille, souvent basées sur une approche coopérative et ancrées dans un territoire local ? 5 Y aura-t-il encore un espace pour elles à l'avenir ?

Le cas du Pérou est exemplaire. Après l'Inde, il s'agit du deuxième pays du monde en termes de développement de la microfinance. Celle-ci représente 15,13 % du secteur financier national.

AU 01/01/2016	SECTEUR FORMEL RÉGULÉ	SECTEUR SEMI FORMEL (COOPÉRATIVES ET ONG)	TOTAL
<b>NOMBRE D'ENTITÉS</b>	39	183	222
<b>VOLUME DE CRÉDITS (EN MILLIARDS D'EUROS)</b>	8,22	2,08	10,3
<b>MOYENNE PAR ENTITÉ (MILLIARDS D'EUROS)</b>	0,21	0,01	0,046
<b>CONTRIBUTION AU SECTEUR NATIONAL</b>	12,08 %	3,05 %	15,13 %

Le crédit à l'agriculture et à l'élevage reste limité à 4,9 % du volume total des prêts au niveau national. Parmi les difficultés rencontrées, la question de la couverture géographique reste problématique, avec une concentration des agences et points de services dans les zones urbanisées.

Dans ce contexte, une coopérative d'épargne et de crédit présente plusieurs avantages : un ancrage local fort, une approche démocratique avec des membres qui sont propriétaires de leur institution et contribuent à sa gouvernance.

Sans toutefois oublier les écueils : d'une part, le conflit potentiel entre membres épargnants (qui demandent plus de rendement pour leurs dépôts) et les membres intéressés par le crédit (qui le souhaitent le moins cher possible) ; d'autre part entre les membres et la direction (rapports et distribution de pouvoir).

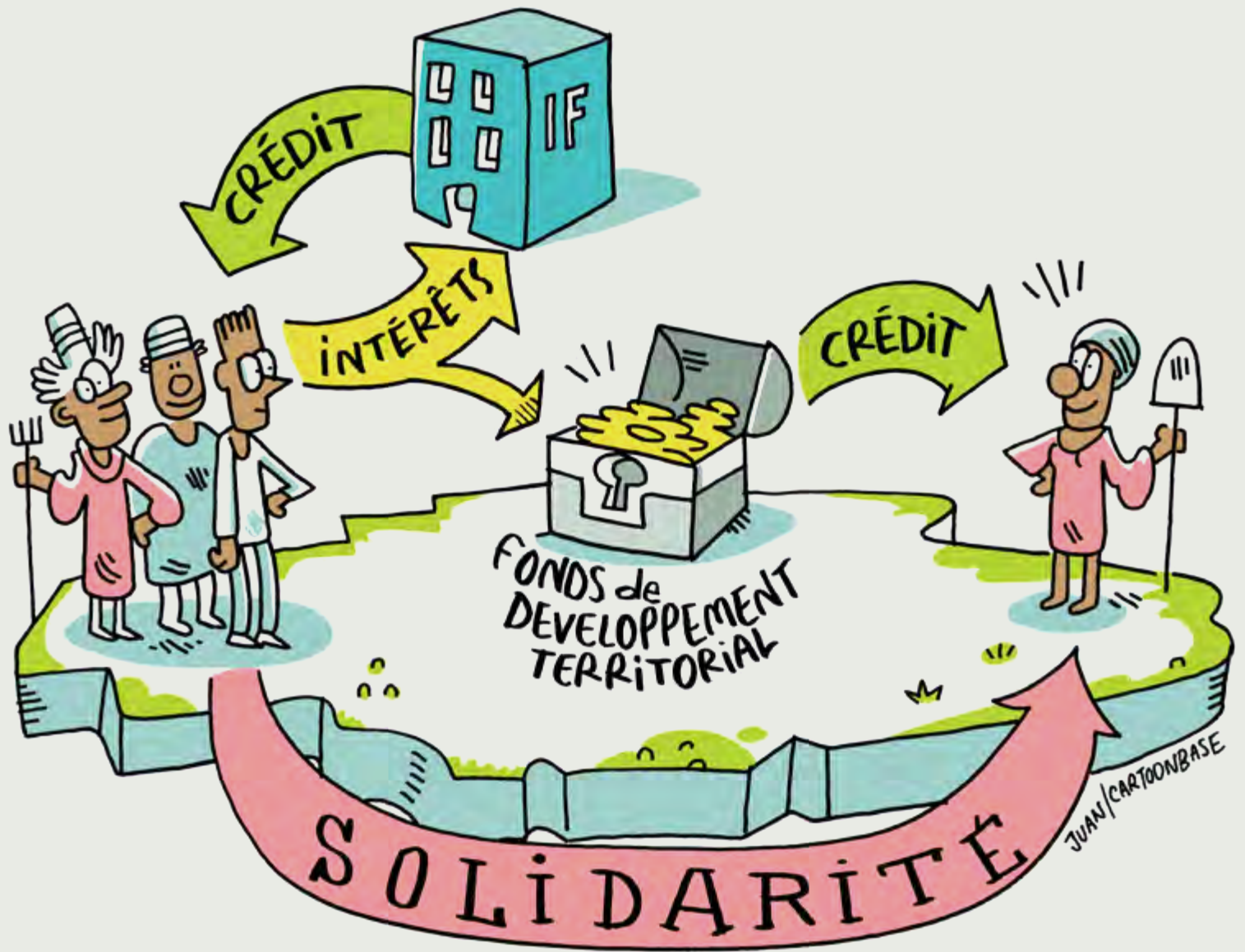
#### Le cas de Los Andes

- | De 5 communautés paysannes andines (2001) à 57.000 membres, 7 agences et 70 points de service dans 4 départements ruraux à la fin de l'année 2015.
- | Un portefeuille de 33.166.154 d'Euros, 75 % rural, 33 % agricole.
- | Un acteur ancré dans les communautés avec des services non financiers : gestion d'activités économiques, services sociaux comme des campagnes préventives de santé, bien utiles dans les zones reculées délaissées par les services publics.



5 Lire à ce sujet le Zoom Microfinance n°47 : <https://www.sosfaim.be/publication/sos-faim-20-annees-dappui-au-financement-rural-au-perou/>





# 4 UNE APPROCHE TERRITORIALE ET SOLIDAIRE



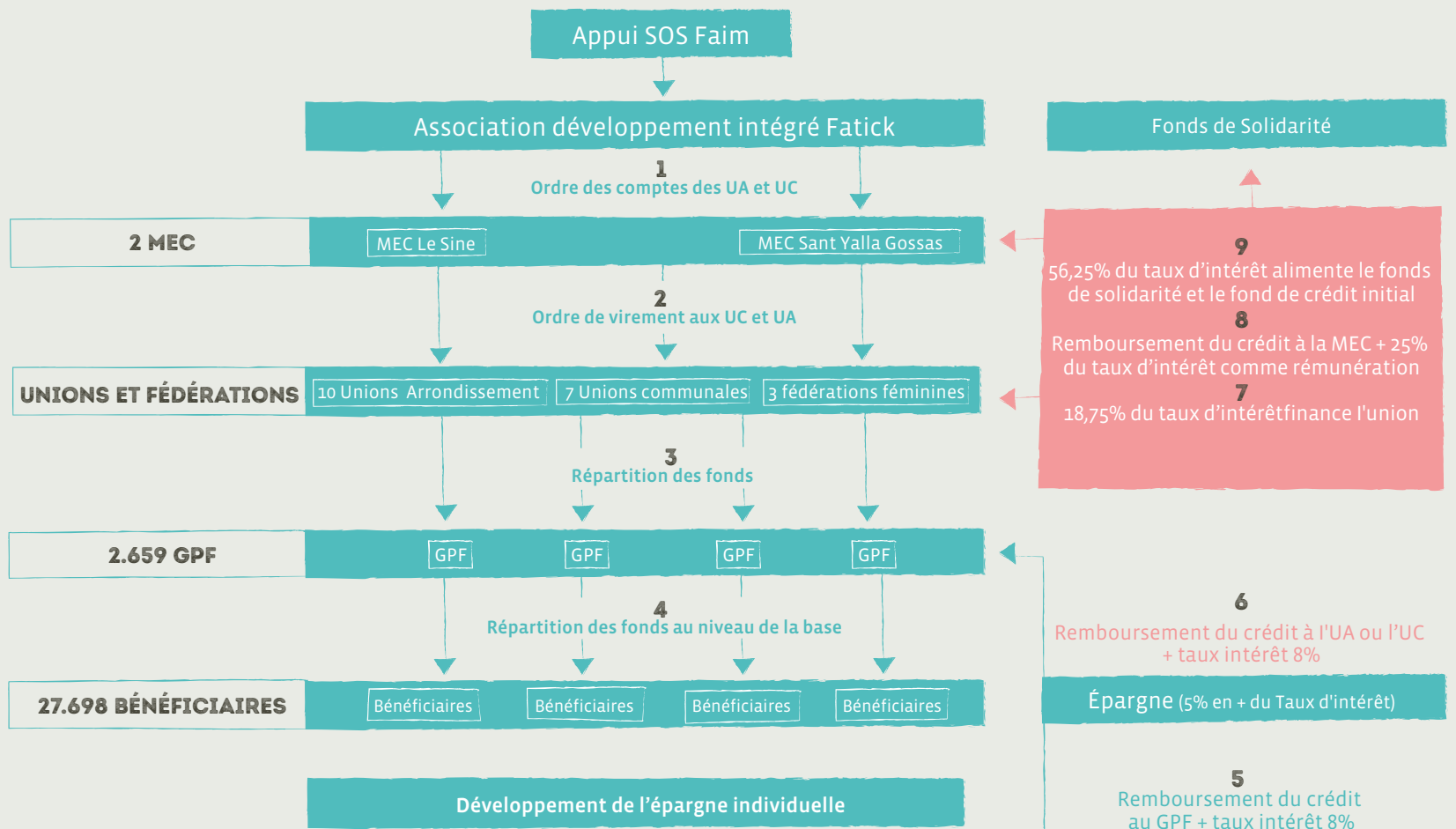
Un ancrage local fort peut contribuer à développer une dynamique locale solidaire dans le cadre d'un processus d'animation du territoire en étroite concertation avec 4 conseils départementaux: c'est le cas dans la région de Fatick, au Sénégal.

Une particularité de cette approche est la mise en place d'un fonds de développement territorial qui est une manifestation de la solidarité des acteurs présents sur un même territoire. Ce fonds est généré à partir d'une partie des intérêts perçus sur les crédits.

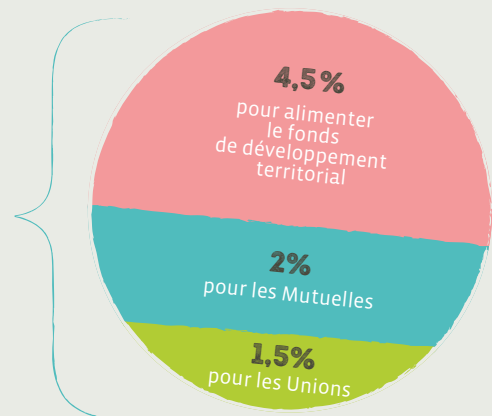
Le comité de gestion de ce fonds a décidé de l'allouer en combinant deux visions du développement local :

- | La première, collective et solidaire, par l'octroi de prêts à des groupements qui sont garantis par la caution solidaire;
- | La deuxième option mise sur l'idée que le développement local passe par des femmes leaders qui, par leur dynamisme, peuvent constituer un levier pour le développement.

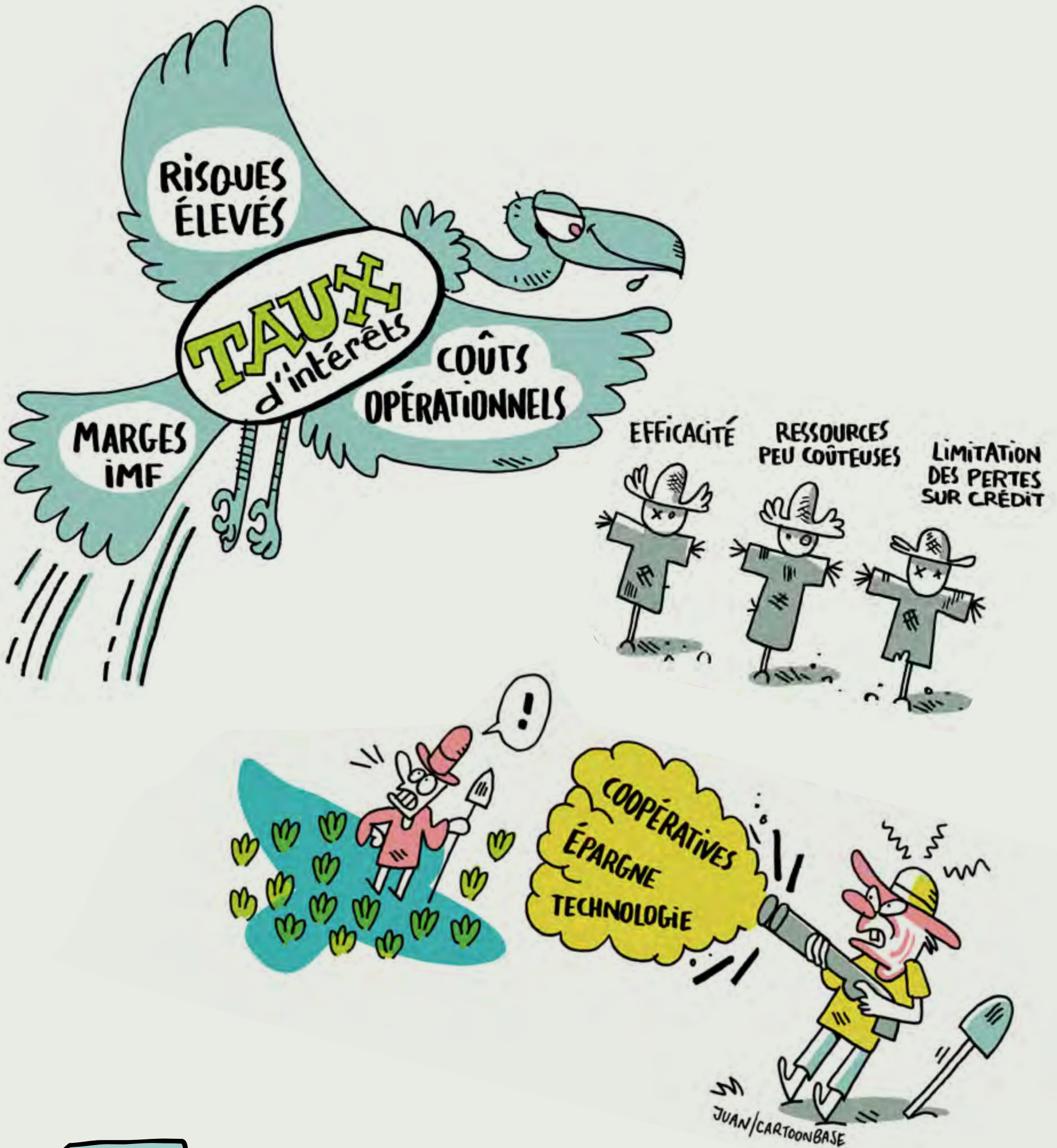
Depuis le lancement du programme, 27.698 femmes de plus de 2.600 groupements ont ainsi bénéficié de prêts d'une valeur totale de 1.892.139.500 FCFA (2.884.548 €), avec notamment une ligne spécifique destinée à promouvoir l'entrepreneuriat féminin.



Le taux d'intérêt est de **8%**  
Les recettes d'intérêts sont réparties comme suit







# 5

COMBIEN ÇA COÛTE ?<sup>6</sup>



Le crédit pour l'agriculture peut rester problématique en raison de la rentabilité limitée de certaines activités productives et des risques covariants qui leur sont associés, en particulier pour des filières peu sécurisées.



Les taux d'intérêts élevés en microfinance sont source de nombreuses polémiques. Ils sont justifiés par des coûts opérationnels conséquents pour distribuer des crédits de faible montant, par la prise de risque et par des frais importants pour disposer des ressources. La question de la marge « raisonnable » prise par l'IMF sur l'opération peut également poser un problème éthique.

## Se financer par l'épargne ou se refinancer?



Lors d'une enquête menée en 2012, 3 leviers avaient été identifiés par une vingtaine d'IMF pour offrir un taux d'intérêt raisonnable que l'activité prévue pourra supporter :

- | La maîtrise des charges d'exploitation de l'IMF grâce à une organisation efficiente;
- | Des ressources les moins coûteuses possible : à ce sujet, la mobilisation de l'épargne est relativement moins chère et représente par ailleurs une forme d'assurance pour l'institution;
- | La limitation des pertes sur le crédit grâce à une méthodologie adaptée et à une bonne réactivité en cas de problème (qualité du système d'information et de gestion).

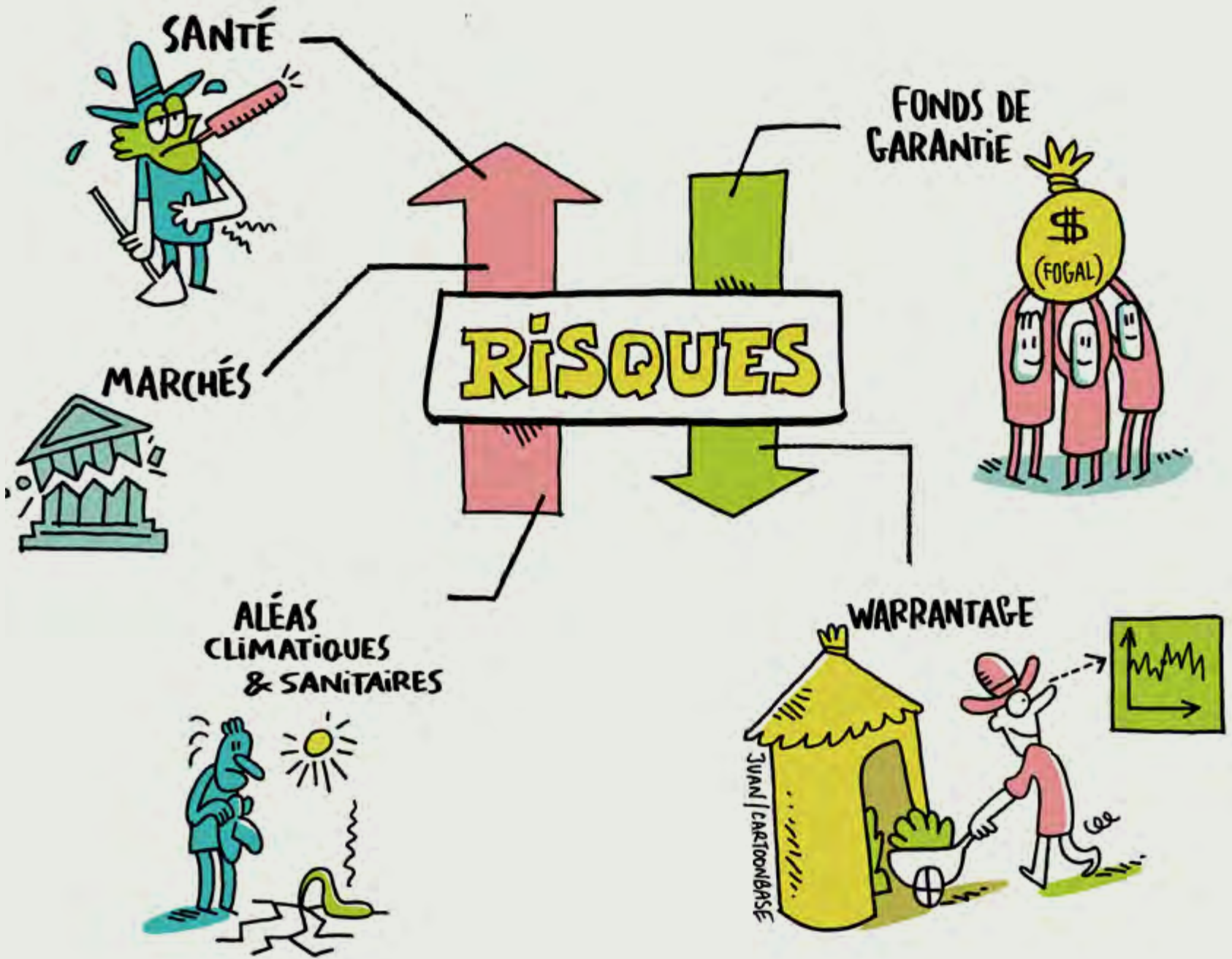
Le coût élevé du (micro) crédit est une question d'autant plus délicate quand il s'agit d'activités agricoles et il n'en demeure pas moins que, même quand ces différents leviers sont activés, le crédit pour l'agriculture peut rester problématique en raison de la rentabilité limitée de certaines activités productives et des risques covariants<sup>7</sup> qui leur sont associés, en particulier pour des filières peu sécurisées. Or, dans un monde bien néolibéral, la possibilité de subsidier les taux d'intérêts est le plus souvent remise en question, pour éviter toute distorsion du marché, alors que cela a été et est encore une pratique courante dans certains pays du nord. Il reste donc certainement un espace pour que des États développent une politique publique plus volontariste facilitant le financement agricole (voir le chapitre 10, sur le rôle du secteur public).

Comment dès lors limiter le taux d'intérêt? Deux pistes possibles sont identifiées :

- | Le modèle de distribution des crédits peut diminuer leurs coûts, par exemple en s'appuyant sur des coopératives et des organisations paysannes structurées qui vont diminuer certains frais d'intermédiation;
- | La technologie est de plus en plus vue comme une partie de la solution pour les zones rurales: une transaction par téléphone coûte ainsi en moyenne 30 fois moins cher qu'une opération réalisée au sein d'une agence rurale.

6 Zoom Microfinance n°35 : <https://www.sosfaim.be/publication/pour-des-taux-dinterets-justes-et-transparents-en-micro-finance/>

7 Touchant l'ensemble d'une population d'une même zone géographique.



# 6

## LIMITER LE RISQUE AGRICOLE<sup>8</sup>

## Un certain nombre de risques spécifiques de niveau élevé justifient souvent la faiblesse des crédits octroyés à l'agriculture.

Un certain nombre de risques spécifiques de niveau élevé justifient souvent la faiblesse des crédits octroyés à l'agriculture.

- | Les aléas climatiques (sécheresses, inondations, ...) et sanitaires (attaques parasitaires, épizooties, ...) touchent l'ensemble de la population d'une même zone (risques covariants).
- | Les risques économiques dépassent de plus en plus souvent les acteurs du monde agricole et relèvent de l'organisation des marchés internationaux et des politiques publiques nationales et internationales (notamment le foncier, le système financier, ...).
- | Les risques familiaux (problèmes de santé, décès) sont plus prégnants dans le milieu rural où se concentre la pauvreté.

Pour faire face à ces risques, le fonds de garantie est une solution potentielle, à condition d'éviter les écueils dans leur gestion et leur gouvernance (bureaucratisme, corruption, laxisme, ...).

Depuis 2004, le fonds de garantie Amérique latine (Fogal) opère dans 3 pays andins (Bolivie, Equateur et Pérou) selon le modèle de la garantie intermédiaire.

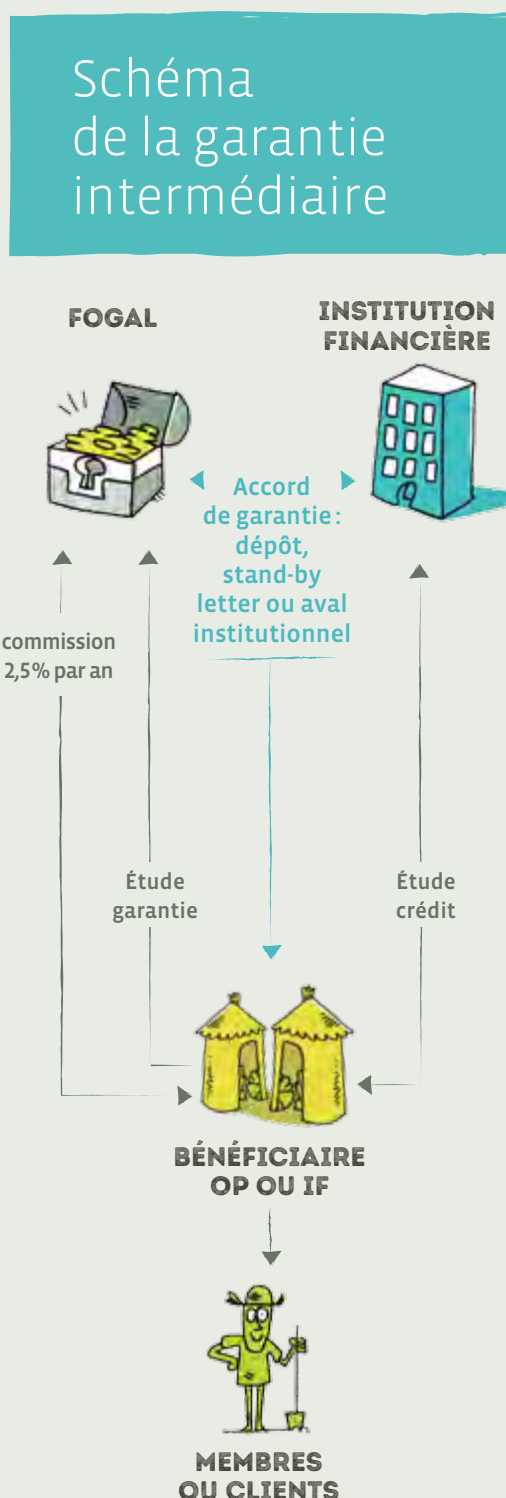
En un peu plus de 10 ans, les résultats sont probants :

- | Le fonds est pérenne : non seulement, il couvre ses charges, mais il a dégagé des revenus qui ont été capitalisés ;
- | Le Fogal a une valeur ajoutée importante, en particulier dans son travail de mise en relation entre organisations de producteurs et institutions de financement rural, et depuis peu, dans la recherche d'articulations entre le secteur public et le secteur privé. Il permet également bien souvent d'améliorer les conditions de financement en réduisant le taux d'intérêt des banques commerciales grâce au partage de risque avec le Fogal. Enfin, en un peu plus de 10 ans, l'entité a donné ses services à plus de 100 organisations de producteurs et institutions financières.

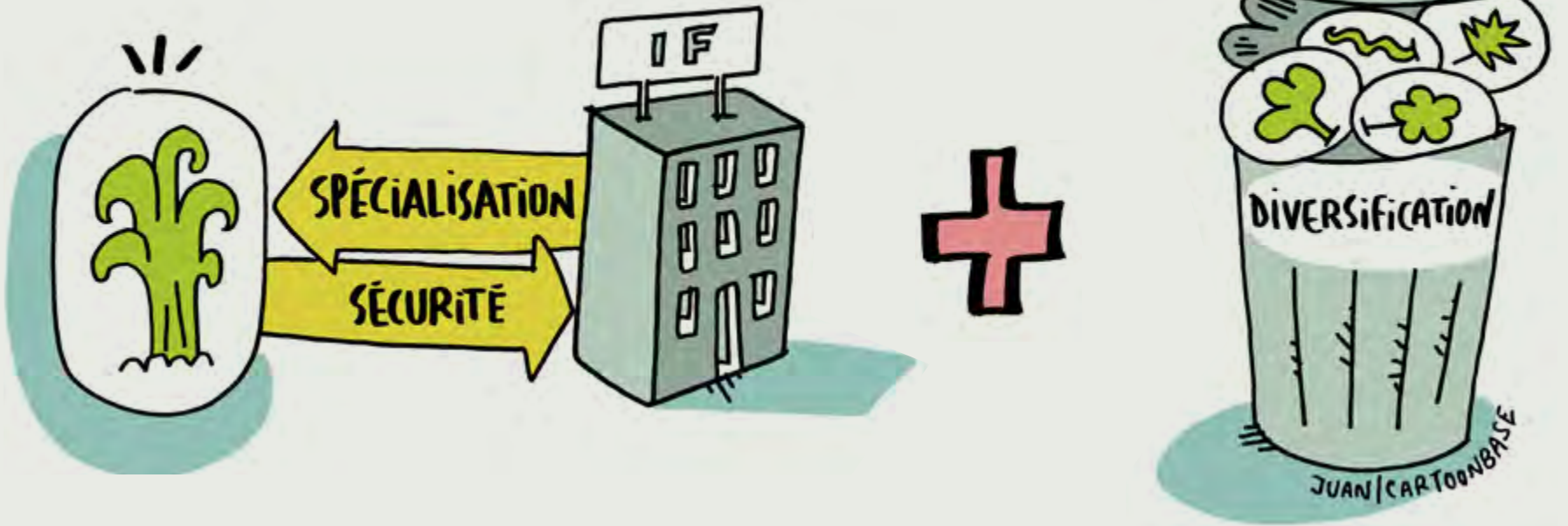
Ce bilan positif doit néanmoins être nuancé car des difficultés subsistent : la frilosité des banques commerciales locales, peu enclines à donner un effet de levier aux garanties et une forte concentration des opérations sur des filières comme le café et le cacao.

Relevons enfin que si le Fogal est pérenne, c'est qu'il a été doté d'un capital initial sans coût ; en effet sa rentabilité n'est pas de nature à attirer de nombreux investisseurs (2% par an sur le capital).

Un autre dispositif de garantie des crédits est en plein développement : le warrantage collectif ou individuel qui consiste à mettre une partie de sa récolte en magasin, en jouant sur la variation intra-annuelle des prix et de façon à accéder en contrepartie à un crédit. On estime ainsi que 4.000 tonnes de céréales ont été stockées en 2012-2013 au Burkina Faso ouvrant ainsi une ligne de crédit de 300.000.000 FCFA (457.347 €) auprès du Réseau des Caisses Populaires du Burkina.







# 7

## FINANCER DES FILIÈRES ?



## Du point de vue des exploitations familiales, la diversification est perçue comme une meilleure gestion du risque.



La mode du financement de filières (on parle de value chain finance en anglais) est en vogue depuis plusieurs années. Cette approche est compréhensible dans la mesure où elle est plus sécurisée pour l'institution financière.

Mais elle pose également question : du point de vue des exploitations familiales, la diversification est perçue comme une meilleure gestion du risque : l'approche filière ne pousse-t-elle pas excessivement à la spécialisation ? Et qu'en est-il de toutes les spéculations agricoles moins attractives, car sans marché structuré, comme le mil et le sorgho en Afrique de l'ouest ? Ces deux céréales concourent cependant de façon déterminante à la sécurité alimentaire régionale.

Enfin, le fait qu'une IF concentre son activité sur l'une ou l'autre filière peut entraîner un risque important d'écroulement de l'institution en cas de problème climatique ou épidémique. Plusieurs coopératives d'épargne et de crédit péruviennes ont ainsi eu énormément de difficultés suite à la maladie de la rouille qui a touché les plants de café principalement sur la saison 2013-2014.

Le cas de la fédération des coopératives de producteurs de riz (Fucopri) au Niger<sup>9</sup> démontre toutefois que la sécurisation du marché représente un facteur clé de succès : ce sont les contrats avec l'Office des produits vivriers du Niger (OPVN) qui assurent de quoi rembourser les crédits. En outre, les transactions financières sont centralisées, ce qui permet à la fédération de prélever à la source les montants à rembourser. L'intérêt du dispositif est d'avoir une approche intégrée : l'ensemble de la chaîne est concerné, à partir du producteur (engrais fournis à crédit) jusqu'à la commercialisation du paddy. Avec l'intervention de différents acteurs privés (banques commerciales) et parapublics (l'OPVN et la Centrale d'Approvisionnement en Intrants et Matériel Agricole)

### la Fédération des Unions de Coopératives de Producteurs de Riz (Fucopri)

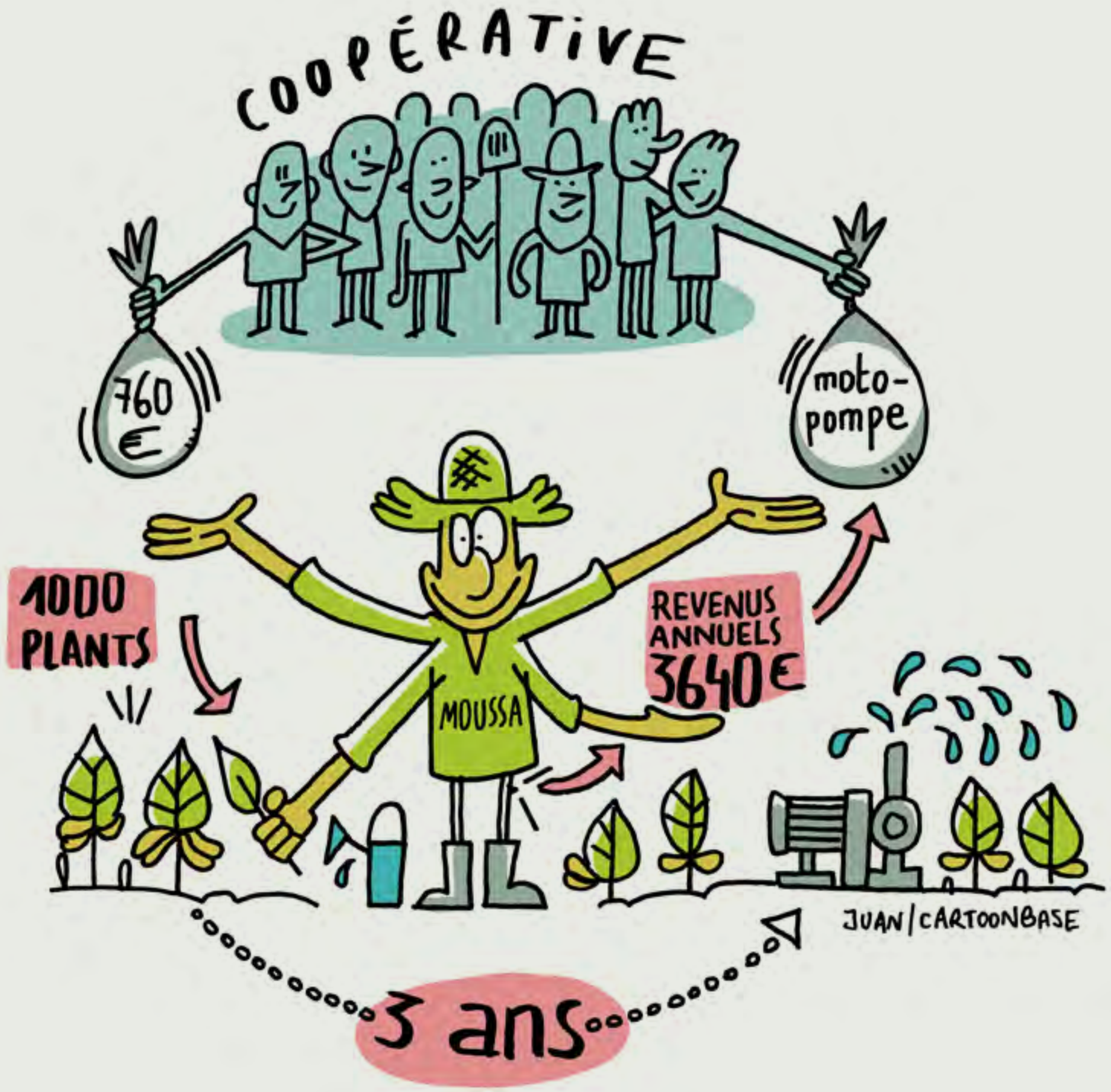
#### Carte d'identité (fin 2015)

- | Fédération de 9 unions de coopératives et de 4 unions de femmes étuveuses
- | Création en 2001 – Agrément en 2003
- | 37 coopératives – 26 691 chefs d'exploitation
- | 31 groupements d'étuveuses – 1 616 membres
- | Couverture géographique : vallée du fleuve Niger (Tillabéry, Dosso, Niamey)
- | Volonté de s'étendre aux producteurs de riz pluvial
- | Secteur : riziculture (production, transformation, commercialisation)

#### Capitalisation en bref

- | Une trajectoire de 12 années d'accès au financement
- | 2003-2006 : convention « intrants » liée à un projet (400 Millions/an)
- | 2006-2008 : initiative propre : constitution d'un fonds de garantie – crédit Banque Régionale de Solidarité - 300 Millions/an
- | En parallèle, fonction de conseil en gestion financière et comptable aux coopératives (Centre de Prestation de Services - CPS)
- | 2009-2015 : partenariat Sonibank : 200 Millions/campagne.
- | Bilan 2012-2014 : plus de 9 600 tonnes d'engrais fournis grâce au service d'appui en approvisionnement de la Fucopri.
- | Tendance de couvrir de plus en plus les besoins des membres.
- | Avec impact positif sur mobilisation de ressources propres pour la Fédération.

<sup>9</sup> Voir le Zoom Microfinance n°46 : <https://www.sosfaim.be/publication/acces-au-credit-pour-les-exploitations-familiales-du-niger-quels-acquis-queelles-perspectives/>



8

# LE TEMPS DE LA MICROFINANCE





Psychologiquement, avec des revenus supplémentaires, le chef d'exploitation, souvent responsable de la vie quotidienne de 20 à 30 personnes, envisage l'avenir avec plus d'assurance.

**M**icrofinance rime le plus souvent avec court terme. L'argument le plus fréquemment entendu est que les ressources disponibles pour l'octroi de crédits sont majoritairement des dépôts à vue ou encore des refinancements sur des temps relativement courts, avec un délai de grâce limité.

Difficile dès lors de répondre à une demande de crédits d'investissement s'avérant nécessaires pour développer une exploitation familiale à qui on reproche justement son conservatisme et son manque d'ambition!

Un retour sur une expérience menée au Mali : le point de vue des paysans<sup>10</sup>.

Les crédits d'équipement chez Kafo Jiginew. En 2015, ce réseau coopératif compte plus de 350.000 membres, pour un en cours de crédit supérieur à 34.900.000 €; 45% des crédits de l'ensemble du réseau sont dédiés à l'agriculture et 30% sont des prêts à moyen terme (1-3 ans) et à long terme (plus de 3 ans). Le taux d'intérêt moyen est de l'ordre de 19% par an pour ces crédits.










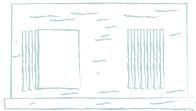


**MOUSSA A AGRANDI SA PLANTATION DE BANANES AVEC UN PREMIER CRÉDIT EN INSTALLANT 1.000 PIEDS SUR UN HECTARE AVEC DE LA FUMURE ORGANIQUE. L'EXPLOITATION DE CETTE SURFACE SUPPLÉMENTAIRE A DÉGAGÉ UN REVENU ANNUEL NET ÉQUIVALENT À 3.640€ POUR UN CRÉDIT INITIAL DE 760€. APRÈS 3 ANS, UN DEUXIÈME CRÉDIT LUI A PERMIS D'ACHETER UNE MOTOPOMPE POUR AMÉLIORER ENCORE SON EXPLOITATION FAMILIALE. MOUSSA EST ENTRÉ DANS UNE FORME DE CERCLE VERTUEUX DE CROISSANCE DE SON EXPLOITATION.**

Et psychologiquement, avec des revenus supplémentaires, le chef d'exploitation, souvent responsable de la vie quotidienne de 20 à 30 personnes, envisage l'avenir avec plus d'assurance. Le fait de recevoir un crédit d'investissement de sa caisse coopérative est également vécu comme un signe de confiance.

Mais tout n'est pas toujours facile dans le monde du crédit d'équipement! Dans des zones où les exploitations familiales sont de taille réduite et morcelées, l'achat d'un motoculteur à crédit n'est rentable pour le paysan que s'il peut également le louer à une série d'autres producteurs. On a ainsi observé des difficultés de remboursement dans la zone rizicole de l'Office du Niger à cause d'une forme de saturation en équipements.

## Montants indicatifs pour des équipements ou infrastructures en €

				
345	760	975	4.570	12.950
				
CHARRETTES	AMÉNAGEMENT 1 HECTARE DE BANANE	2 BŒUFS DE LABOUR ET CHARRUE	MOTOCULTEURS	MAGASINS DE STOCKAGE

<sup>10</sup> Voir à ce propos le Zoom Microfinance n°23 : <https://www.sosfaim.be/publication/les-credits-dequipement-de-kafo-jiginew-mali-investir-au-sein-des-exploitations-familiales/>



# 9

UNE AFFAIRE DE RELATIONS :  
LA DEMANDE ET L'OFFRE  
ORGANISÉES





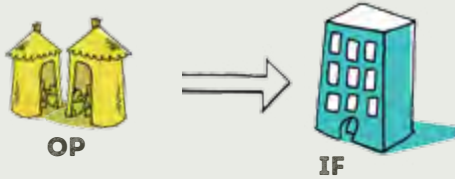
**D**un côté, il y a la demande: elle vient des producteurs individuels et de leurs organisations paysannes. Elle est le plus souvent portée par les organisations représentatives des producteurs.

De l'autre, il y a l'offre de la part des institutions de microfinance et des banques.

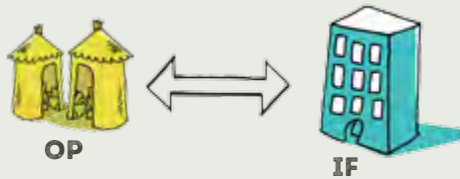
Le plus souvent, la demande critique l'offre:

- | elle la juge trop coûteuse (les taux d'intérêts mais également d'autres frais, comme les commissions, la caution, ...);
- | elle n'est pas adaptée aux besoins réels, notamment pour le moyen et le long terme;
- | elle n'est pas suffisamment systémique: il n'y a quasiment pas de financement de l'exploitation familiale dans son ensemble, mais plutôt d'activités spécifiques, notamment les chaînes de valeur.

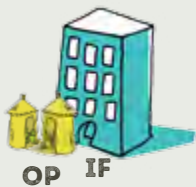
Face à cette situation, plusieurs réactions des organisations regroupant les producteurs sont possibles:



- | Des organisations paysannes ont fait le choix de créer leur propre outil financier: c'est un chemin long et semé de difficultés et le résultat en est souvent mitigé, voire négatif. Les quelques cas de relative réussite (comme l'Union des Baoré Tradition d'Épargne et de Crédit - U-Btec - au Burkina Faso, portée par la Fédération Nationale des Groupements Naam - FNGN<sup>11</sup> ou encore les coopératives d'épargne et de crédit Crediflorida et Naranjillo au Pérou<sup>12</sup>) nécessitent un très important investissement en renforcement de capacités. Il s'agit dans toutes les situations d'un processus long et cher et une certaine forme de réalité s'impose à ces dispositifs qui ne réussissent pas nécessairement à faire mieux que les autres en termes de coûts et adaptation des produits;



- | Des OP font le choix de se frotter à des institutions existantes, en recherchant une alliance où les deux parties sont potentiellement gagnantes: la contractualisation de la relation en termes de services financiers permet un net gain de temps et d'énergie à l'OP et lui assure que le service sera fourni de manière professionnelle. Du côté de l'institution financière, l'accord permettra une économie de dépenses, vu que l'OP assumera certaines prestations au niveau de l'identification des prestataires et du recouvrement des crédits.



- | Enfin, le choix d'une OP de participer au capital d'une institution financière mérite également d'être évoqué: dans ce cas, le pari consiste à obtenir au sein de la gouvernance de l'IF, une influence suffisante pour orienter sa stratégie. Un frein important à cette option est le niveau souvent faible de capitalisation des OP pour dégager les montants nécessaires.

C'est la démarche que la Fongs, relayée par le CNCR a réalisée au Sénégal, au sein de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal.

Une participation initiale de 4,35% (soit 100.000.000 FCFA - 152.449 Euro) a été permise grâce à un prêt sans intérêts de plusieurs partenaires techniques et financiers et a assuré un siège au niveau du CA.

Une fois « dans la place », l'OP estime qu'elle a réussi à influencer plusieurs décisions importantes de la banque en faveur du monde agricole et rural.

La CNCAS a revu le taux d'intérêt à 12,5% et il a même été ramené à 7,5% grâce à une subvention de l'État à hauteur de 5%; en outre, l'apport personnel qui était de 20% a été ramené à 10%.

## Les conditions du crédit de campagne

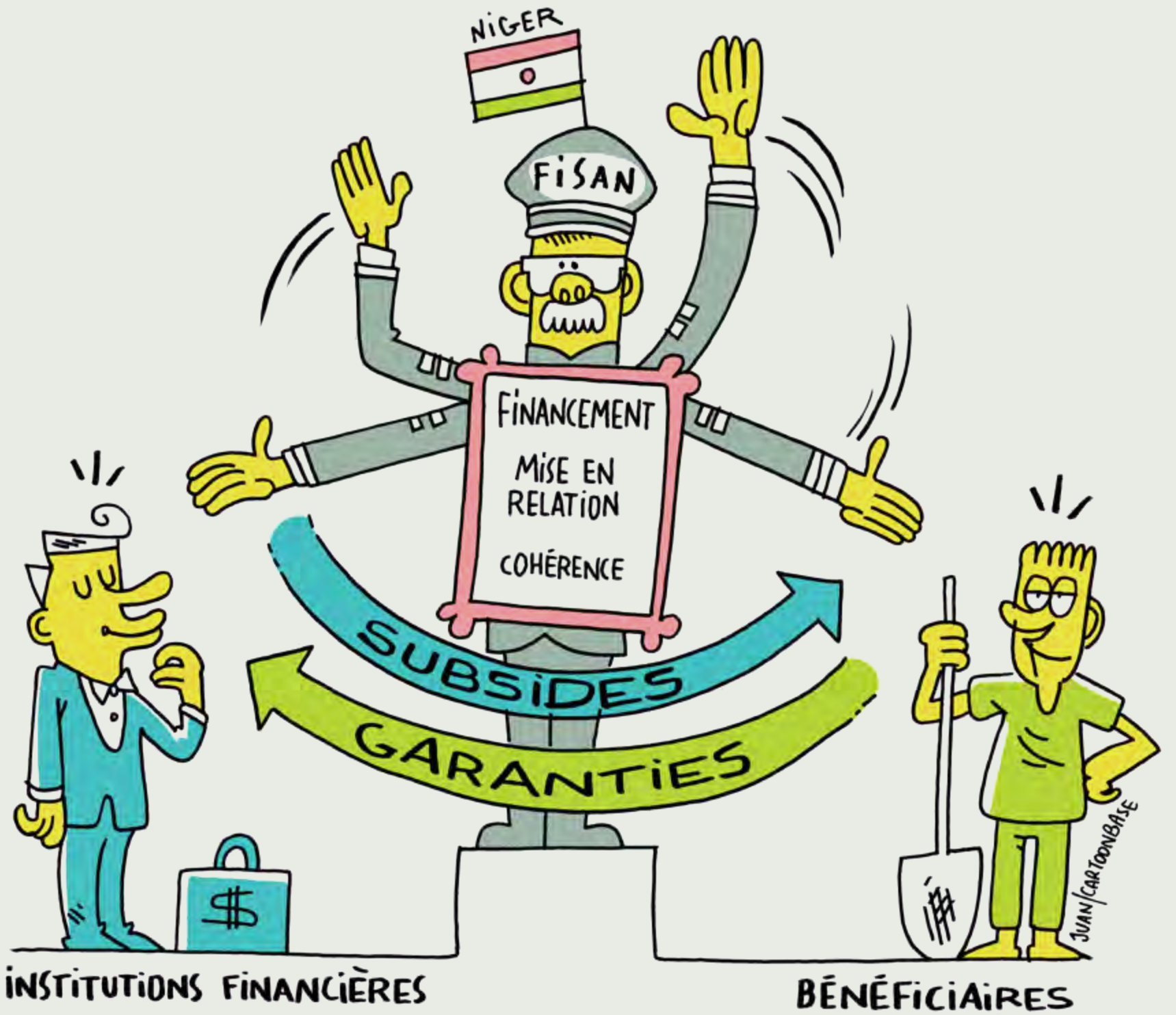
L'orientation du crédit: au départ, la CNCAS ne finançait que les activités liées à des filières de rente, comme l'arachide et le riz. Le spectre a ensuite été étendu au maraîchage. Actuellement, toutes les filières peuvent bénéficier de crédits de la CNCAS.

L'extension du réseau: à sa création, la CNCAS n'était présente que dans 4 zones. La Fongs a réalisé un plaidoyer en interne pour étendre le réseau: la CNCAS est maintenant présente dans toutes les régions du pays. Des discussions sont en cours pour assurer une présence plus locale de la CNCAS via divers systèmes financiers décentralisés.

<sup>11</sup> Zoom Microfinance n°32: <https://www.sosfaim.be/publication/la-banque-des-paysans-aux-conditions-des-paysans/>

<sup>12</sup> Voir à ce sujet ZOOM 47: <https://www.sosfaim.be/publication/sos-faim-20-annes-dappui-au-financement-rural-au-perou/>





# 10

## LE RÔLE DU SECTEUR PUBLIC



## Depuis 2008, le financement de l'agriculture par le secteur public vit un retour en grâce.

Depuis plusieurs années et en particulier depuis le rapport 2008 de la Banque Mondiale consacré à l'agriculture, son financement par le secteur public vit un retour en grâce, après des années marquées par une forte privatisation suite aux ajustements structurels.

Plusieurs pays ont facilité la mise en place d'outils publics financiers en faveur du monde agricole : c'est le cas notamment d'Agrobanco au Pérou, de la Corporation Nationale de Finances Populaires et Solidaires en Equateur<sup>13</sup> ou encore de l'État du Niger avec la création de la Banque Agricole (Bagri) en 2011.

Le Niger<sup>14</sup> souhaite aller un pas plus loin. En effet, les institutions financières, comme la Bagri, les autres banques et les Systèmes Financiers Décentralisés, ont du mal à s'engager dans le crédit agricole du fait des coûts élevés des services et de l'éloignement des points de service, de l'absence de méthodologies bancaires adaptées, de l'insuffisance des garanties proposées par les agriculteurs (problème du foncier et du gage des terres), des risques de production et de marché (aléas climatiques, volatilité des prix, capacité de remboursement aléatoire) et du manque de dispositifs pour atténuer les risques et diminuer les coûts.

L'ensemble de ces éléments ont justifié que le Haut-Commissariat à l'Initiative 3N (Les Nigériens Nourrissent les Nigériens - I 3N) et ses partenaires s'engagent dans un processus de réforme du financement agricole et lancent le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (Fisan).

Le Fisan est un cadre harmonisé de :

- | Financement;
- | Mise en relation des différents acteurs du financement (institutions financières, institutions publiques, projets et programmes, organisations des producteurs, etc.);
- | Mise en cohérence des différents outils et formes de financement : subvention, crédit, action publique, action privée, partenariat public - privé, etc.

Le Fisan compte 3 facilités, parmi lesquelles se retrouve le financement agricole. Cette facilité implique un appui public au crédit. Elle s'adresse à des promoteurs privés, des producteurs individuels, des groupements ou coopératives, de petites et moyennes entreprises. Elle se base sur les mécanismes de financement des banques et des systèmes financiers décentralisés.

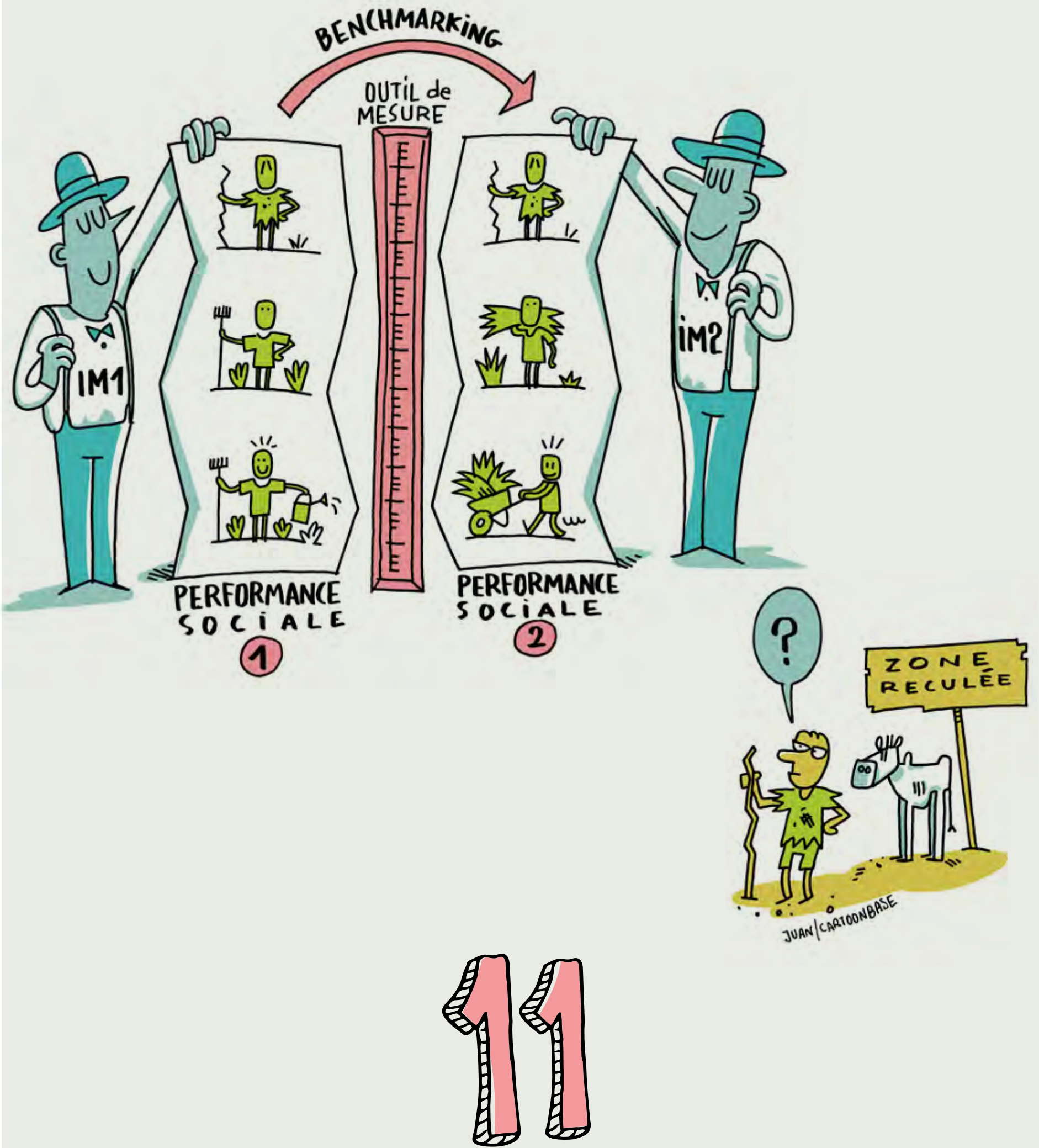
Pour les bénéficiaires, elle propose des subsides d'intérêts et des subventions adossées au crédit. Pour les institutions financières, elle offre des garanties (via la Société Sahélienne de Financement - Sahfi) et des lignes de crédit à taux concessionnel. Cette facilité respecte l'autonomie de décision et de gestion des Institutions Financières.



13 Zoom Microfinance n° 40 : <https://www.sosfaim.be/publication/developper-le-financement-rural-grace-aux-synergies-entre-acteurs-publics-et-privés/>

14 Zoom Microfinance n°46 : <https://www.sosfaim.be/publication/acces-au-credit-pour-les-exploitations-familiales-du-niger-quels-acquis-quelles-perspectives/>





# 11

## LA PERFORMANCE SOCIALE<sup>15</sup>



## Il semblait évident que le fait de donner accès à des services financiers en faveur des exclus du système bancaire classique était une démarche sociale en tant que telle.

**A**u début de la microfinance, personne ne se posait la question de son aspect social. Il semblait évident que le fait de donner accès à des services financiers en faveur des exclus du système bancaire classique était une démarche sociale en tant que telle. La microfinance s'est donc développée de manière spectaculaire en priorisant la mise en place d'indicateurs financiers. Ce qui semblait le plus important était en fait d'assurer la pérennisation d'une offre de services. Un important investissement a dès lors été réalisé pour définir des standards acceptables de façon universelle et permettant de comparer différentes institutions au niveau financier.

Le développement d'outils de mesure de la performance sociale s'est concrétisé à partir des années 2000. Si dans un premier temps, la dynamique a associé un certain nombre de professionnels actifs dans des institutions de microfinance, soucieux d'améliorer la qualité de leur travail, il faut bien reconnaître que l'accélération de l'intégration de la mesure de performance sociale comme une tendance dominante de la microfinance a été renforcée par un certain nombre de facteurs :

- | Plusieurs crises ont touché des IMF, dans des pays comme le Maroc, le Nicaragua, l'Inde ou encore la Bolivie et ont mis en évidence que les produits financiers proposés n'étaient pas nécessairement adaptés à la demande.
- | La microfinance a reçu une exposition médiatique importante suite à l'année internationale du microcrédit (2005) et au prix Nobel de la Paix (Muhammad Yunus- 2006) : cet engouement a provoqué en retour des questionnements sur la réelle contribution de la microfinance au développement et à la réduction de la pauvreté.
- | Enfin, des gouvernements eux-mêmes ont questionné la portée de la microfinance et dénoncé certaines pratiques des IMF, notamment des taux d'intérêts trop élevés.



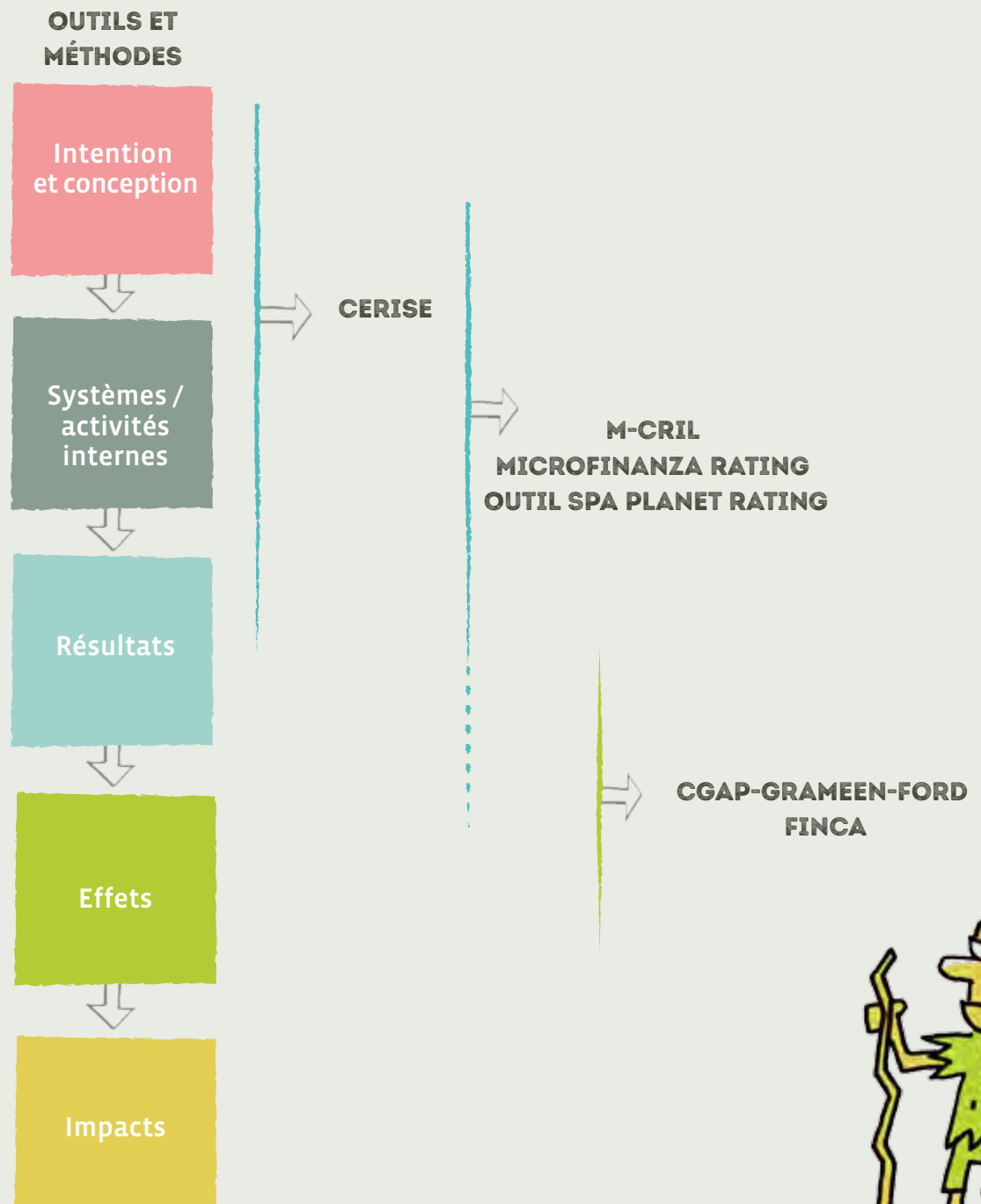
### la définition de la performance sociale selon le groupe de travail performance sociale (SPTF)

La performance sociale est la traduction effective dans la pratique des objectifs sociaux d'une institution, conformément aux valeurs sociales reconnues : ces objectifs sont notamment de servir durablement un nombre croissant de pauvres et d'exclus, d'améliorer la qualité et l'adéquation des services financiers, d'améliorer la situation économique et sociale des clients et de garantir la responsabilité sociale envers les clients, les employés, la communauté servie et l'environnement.



# Quels outils pour mesurer la performance sociale?

L'avantage d'une telle démarche est qu'elle est relativement légère en comparaison des études d'impact.



On s'intéresse donc en priorité aux outils et méthodes de l'IMF, en allant parfois jusqu'aux résultats

L'avantage d'une telle démarche est qu'elle est relativement légère en comparaison des études d'impact, qu'elle peut être standardisée, que les institutions peuvent dès lors être comparées en termes de performance, par zone géographique, par statut juridique, par taille, ...

Mais au fond, à qui sert cet outil de mesure ?

Pour l'IMF, la mesure régulière de sa performance peut s'avérer un outil de pilotage stratégique déterminant pouvant lui permettre de mieux cerner les besoins des clients et dès lors, participer à l'amélioration de leur satisfaction et à leur fidélisation. Elle peut également en ce sens contribuer à améliorer la performance financière.



La volonté de pouvoir tout comparer et donc de tout classer est omniprésente.

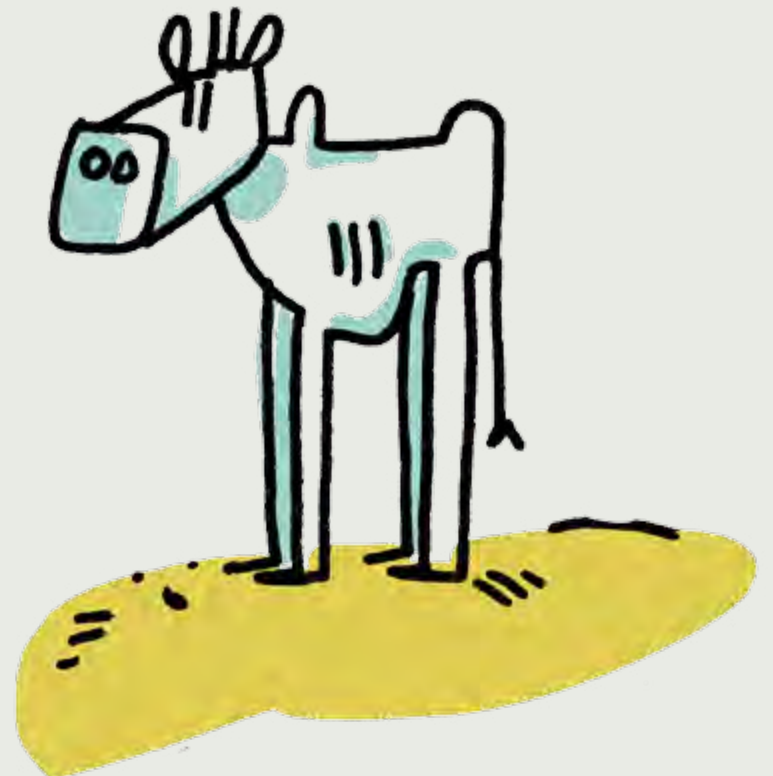
Pour le bailleur, le fait de disposer d'une mesure de performance sociale sera un argument pour allouer des ressources de plus en plus rares.

Pour les investisseurs, la logique sera relativement similaire, s'il s'agit de séduire des institutionnels ou des particuliers.

Et enfin, pour les pouvoirs publics, cela entrera dans une politique de protection des clients.

Mais on observera que comme dans de nombreux autres domaines, la pression de la comparaison de performance (benchmarking) existe également dans le secteur de la microfinance, y compris pour la performance sociale. La volonté de pouvoir tout comparer et donc de tout classer est omniprésente. Une culture de la performance quantitative s'est imposée, au risque de gommer toute diversité des contextes et des démarches. Et d'augmenter la pression de compétition.

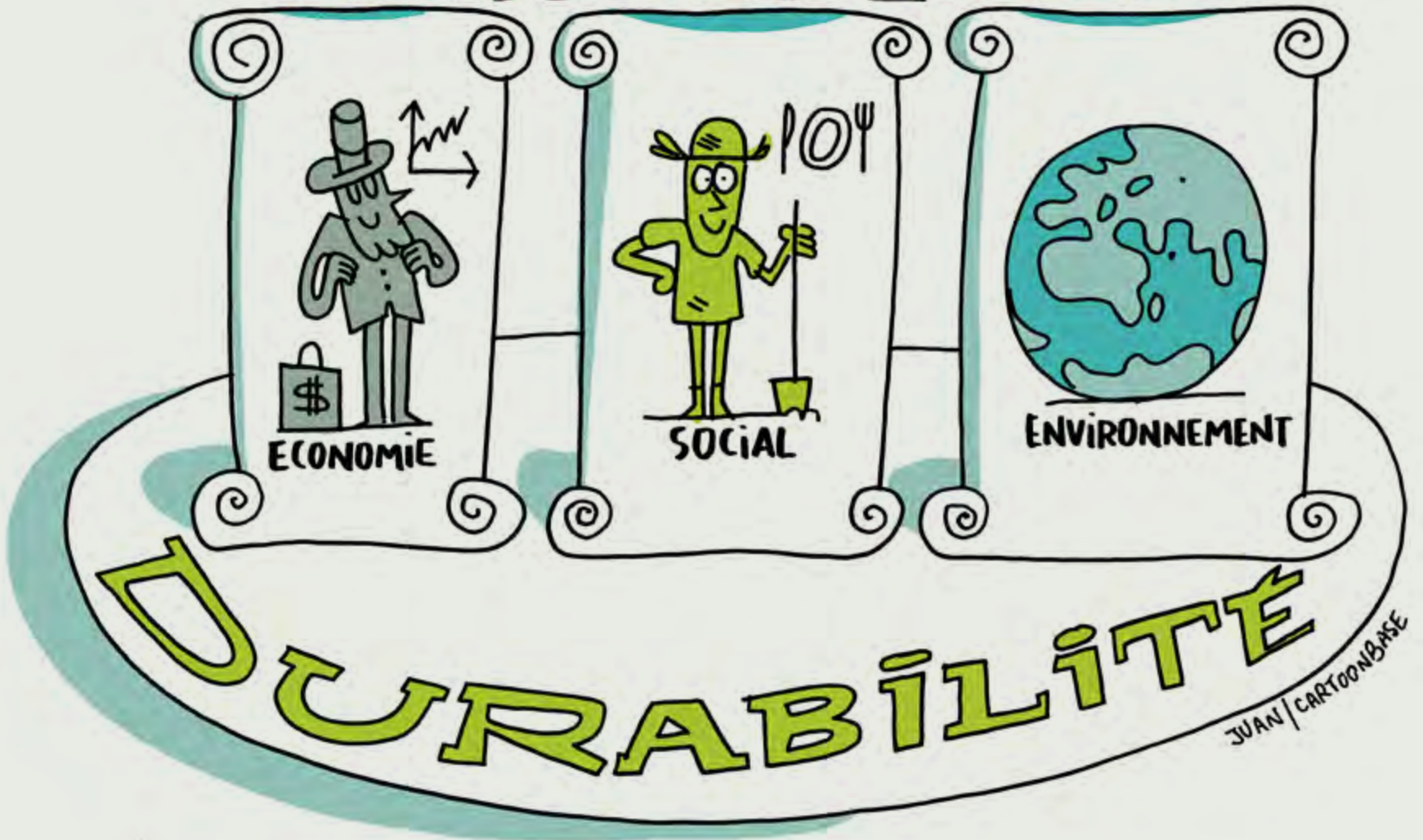
Des objectifs de développement sont-ils nécessairement systématiquement compatibles avec la mise en concurrence? La solution réside certainement dans une volonté permanente d'améliorer la qualité du travail, tout en répondant à des réalités spécifiques qui ne se prêtent pas nécessairement à la comparaison, en particulier dans les zones rurales les plus reculées.







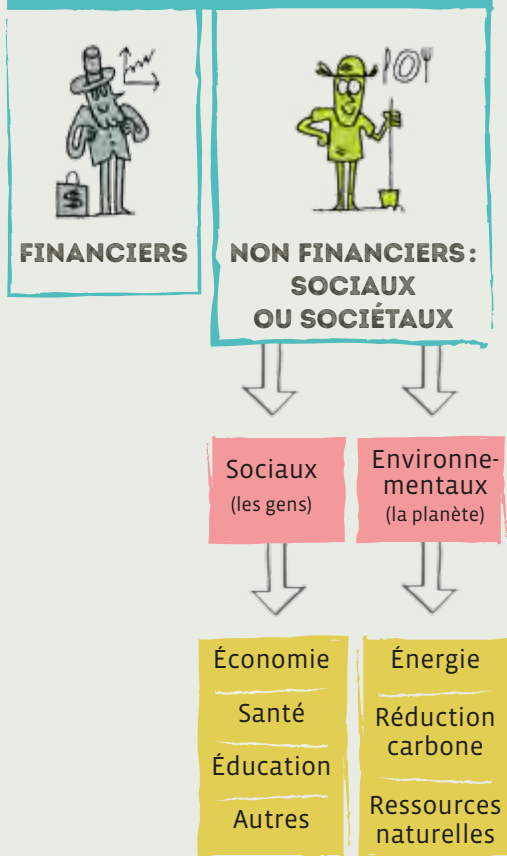
# MICROFINANCE



# 12

QUEL MODÈLE AGRICOLE ?  
QUELLE PLACE  
POUR LA FINANCE VERTE ?<sup>16</sup>

## Types de retours



Comme les autres secteurs liés à la coopération internationale, la microfinance prétend se rattacher aux trois piliers de la durabilité : l'économique, le social et l'environnemental. Cette dernière dimension a émergé plus récemment, mais elle prend une importance croissante dans le secteur. C'est ce que l'on appelle la « triple bottom line ».

Cette tendance est évidemment très positive. Mais on peut cependant se poser la question de l'origine de ces développements. Correspondent-ils à de réels besoins exprimés par les utilisateurs ? Sont-ils induits par des intérêts de fournisseurs de matériel (énergies renouvelables) ou de services ? S'agit-il d'un domaine où la prise de conscience dans les pays industrialisés influence des priorités dans les pays du Sud qui participent nettement moins à la dégradation de la planète et au réchauffement climatique ?

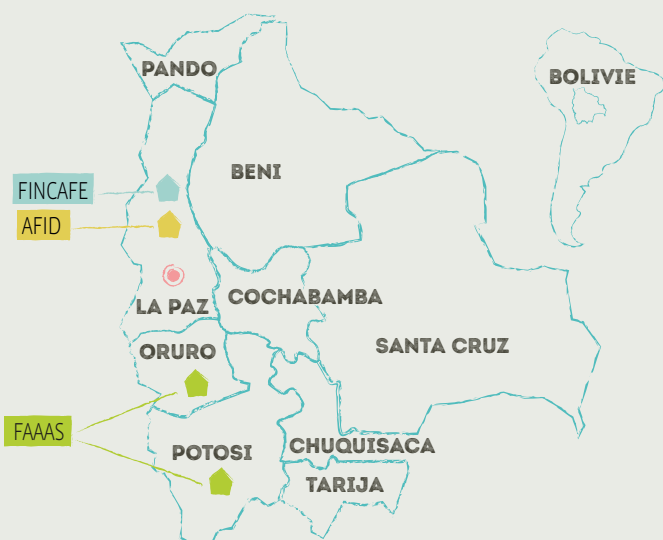
L'approche en trois dimensions considère que le succès d'une IMF serait basé sur son comportement par rapport au profit (le financier), aux clients (le social) et à la planète (l'environnement).

C'est ainsi qu'en Bolivie, trois OP de producteurs de café, de cacao et de quinoa ont développé un outil financier vert (voir voir ci-dessous).

Certes, ce type de démarche reste encore relativement marginal. Très souvent en effet, on observe que les dispositifs de financement des exploitations agricoles familiales sont adossés à de la fourniture de semences hybrides ou d'intrants chimiques utilisés dans le cadre d'une agriculture conventionnelle. Il est dès lors opportun que les organisations paysannes et en particulier leurs dirigeants réfléchissent à cette problématique : quels crédits aux exploitations agricoles familiales avec quel modèle agricole promouvoir ?

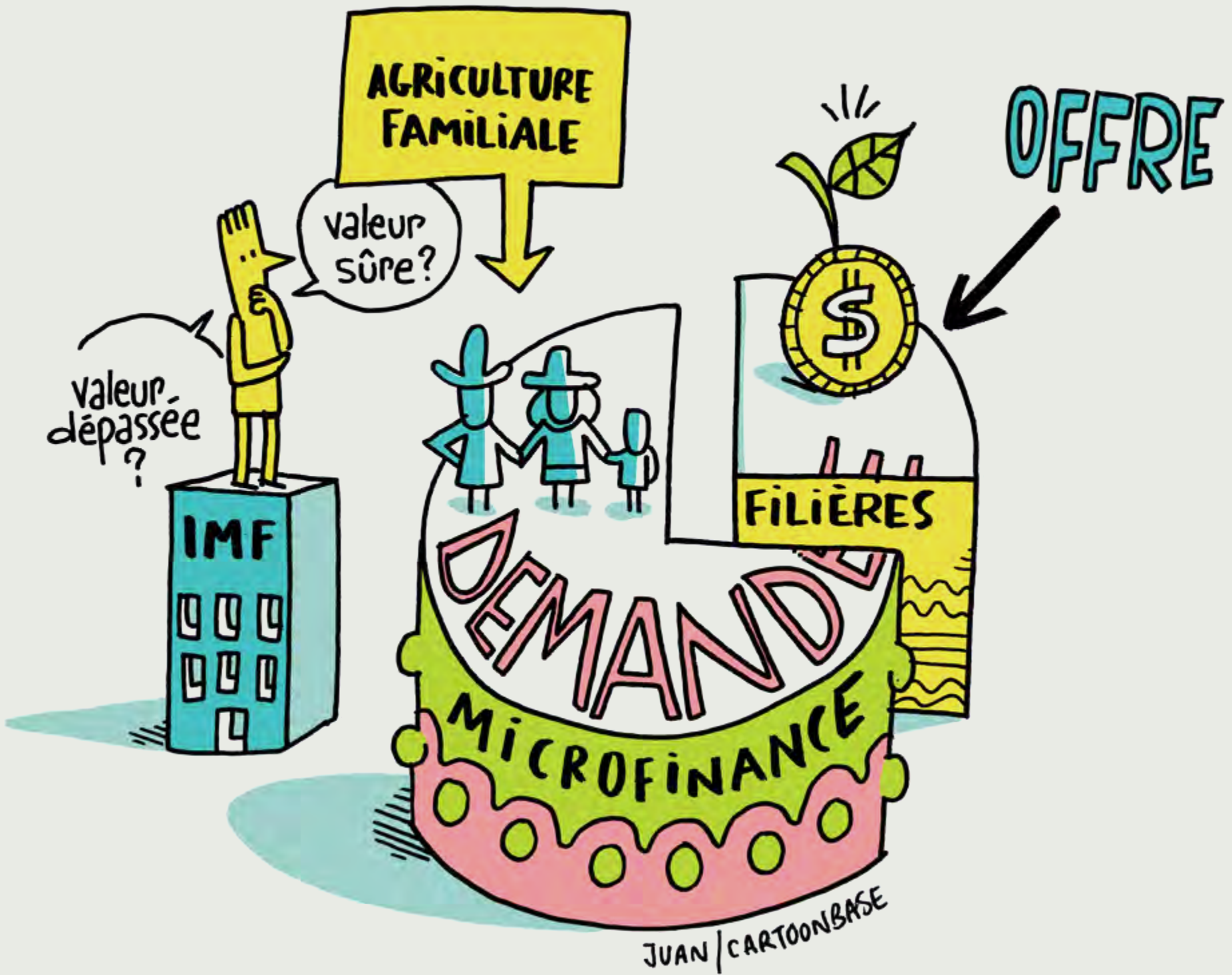
Néanmoins, la tendance est à l'amplification de la finance verte. Non seulement parce que la plupart des institutions de microfinance sont nées dans une perspective de finalité sociale forte qui les rend sensibles à leur responsabilité sociétale et dès lors motivées à participer à la résolution de difficultés rencontrées par la société comme c'est le cas de la dégradation de l'environnement et du processus de changement climatique.

Mais aussi, parce que la microfinance verte répond concrètement à une demande existante chez les emprunteurs. Les produits proposés que ce soit pour une énergie verte ou pour une agriculture biologique ou agro-écologique, sont intéressants pour les utilisateurs du point de vue économique et social. Et ils ne semblent pas affecter la pérennité des institutions qui les délivrent.



ASSOCIATION « MÈRE »	EFC	PRODUIT	LOCALISATION
FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE CAFÉ DE BOLIVIE - FECAFEB	Servicios financieros cafetaleros FINCAFE	Café	La Paz - Yungas
CENTRALE RÉGIONALE DE COOPÉRATIVES EL CEIBO	Alternativa financiera para el Desarrollo AFID	Cacao, bananes, citrons, oranges.	La Paz - Alto Beni
ASSOCIATION NATIONALE DES PRODUCTEURS DE QUINOA - ANAPQUI	Financiera Asociacion Agropecuaria del Altiplano Sur FAAAS	Quinoa, camélidés	Oruro, Potosi





# 13

## BILAN, ENJEUX ET PERSPECTIVES





## Cette nouvelle légitimité de politiques de financement de l'agriculture se traduit par la mise en place de fonds de garantie, de lignes de crédit dédiées, de création de banques agricoles jadis tellement décriées.

Le secteur de la microfinance a évolué de manière très importante au cours des dernières années. Il s'est en quelque sorte mondialisé (un benchmarking et des bonnes pratiques) et privatisé avec l'entrée dans la danse de nombreux fonds d'investissement et de banques commerciales du sud intéressées par un nouveau marché. Dans le sud, les IMF considérées comme bonnes clientes sont relativement rares et souvent, les investisseurs se concentrent sur les meilleures en termes de performance, financière dans un premier temps, même si les aspects sociaux et environnementaux prennent de l'importance. Il y a donc un phénomène de concentration qui peut paraître semblable à celui du secteur financier traditionnel. Le monde coopératif, souvent plus ancré localement a subi cette tendance : les grands systèmes mutuellistes ont dû se restructurer en fusionnant leurs caisses et en perdant ainsi une certaine proximité avec leurs membres ; les entités de plus petite taille peinent à se maintenir dans un marché de plus en plus concurrentiel.

Les états et régions ont d'une certaine manière couru derrière la croissance du secteur en le règlementant avec comme préoccupation première et positive la protection des clients contre les risques encourus par leur épargne ou par la surconsommation de crédits. L'existence de cadres plus restrictifs a eu un impact important sur les systèmes financiers décentralisés ruraux et/ou agricoles jugés plus risqués. En effet, les garanties solides sont souvent absentes et les risques se multiplient : climat et effets du réchauffement climatique ; incertitudes des marchés nationaux, régionaux et internationaux ; problèmes de santé concentrés dans le monde rural plus touché par la pauvreté.

Un autre effet d'une approche de plus en plus commerciale du marché de la microfinance a été la nette remise en question des pratiques de subsides des taux d'intérêts au nom d'un marché ne pouvant souffrir de distorsions et devant laisser la place aux plus efficaces. Cette approche, peu cohérente avec certaines politiques et mesures prises en faveur des agricultures des pays riches, a encore pénalisé un peu plus le crédit agricole dont certaines activités ne peuvent supporter des taux moyens souvent supérieurs à 24 % par an sur le solde restant dû.

Enfin, plusieurs crises systémiques et certaines dérives individuelles d'IMF ont amené des observateurs de plus en plus nombreux à questionner l'impact réel de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté, en particulier pour les groupes les plus marginalisés.

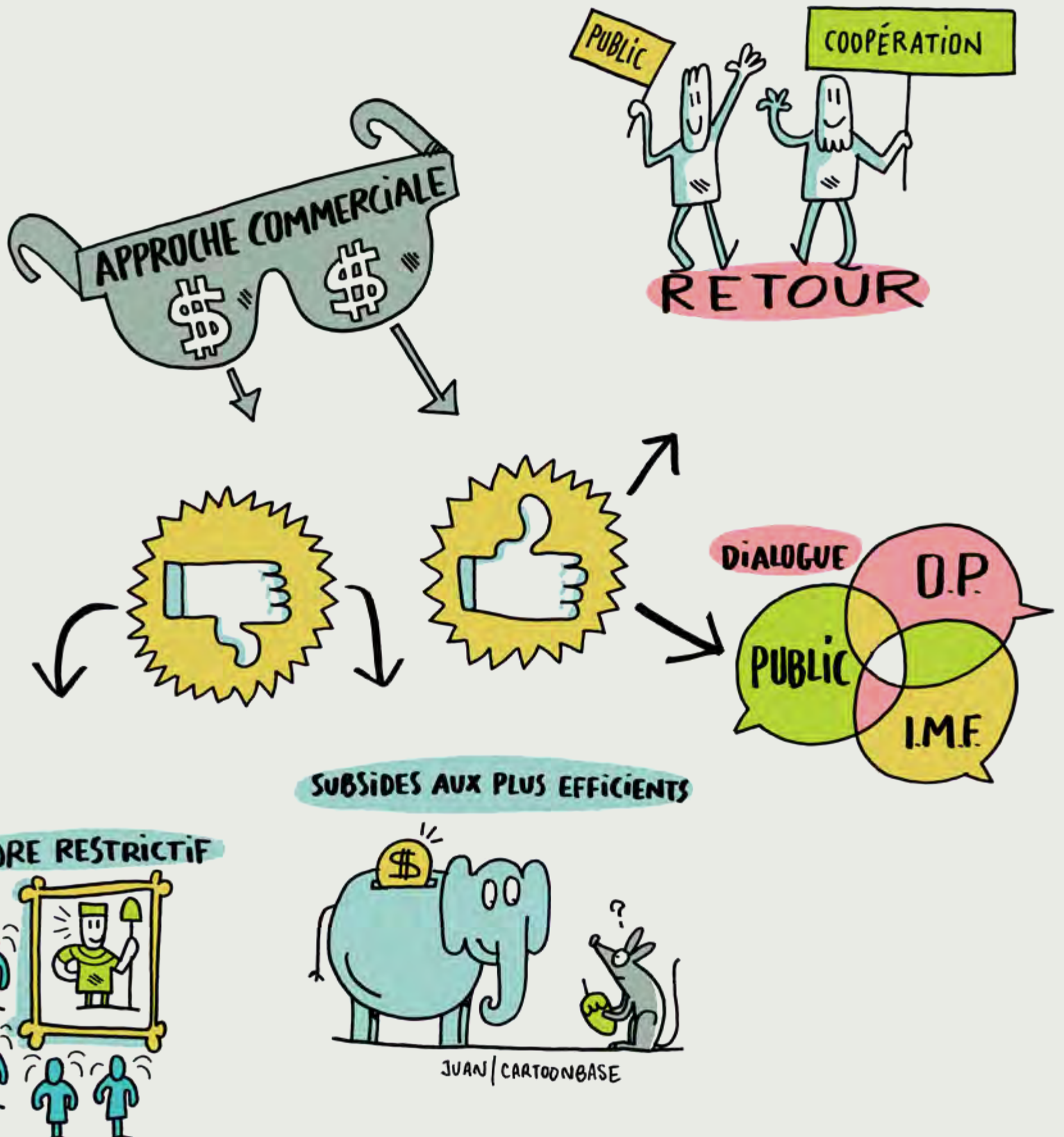
Mais tout n'est pas négatif pour autant. La crise alimentaire de 2008, l'accélération de l'exode rural et la tendance à la consolidation des organisations représentatives des petits producteurs ont contribué largement au retour en grâce du financement de l'agriculture au niveau des politiques publiques dans les pays du sud et au niveau des coopérations internationales du nord, alors que le secteur rural avait été délaissé dans le cadre de la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel. Certains engagements tardent cependant à se traduire dans les faits.

Cette nouvelle légitimité de politiques de financement de l'agriculture se traduit par la mise en place de fonds de garantie, de lignes de crédit dédiées, de création de banques agricoles jadis tellement décriées.

En parallèle, des innovations se développent : les produits et services se diversifient, des expériences d'assurances agricoles se mettent en place, le warrantage permet d'augmenter l'accès au crédit de producteurs de filières peu sécurisées. Beaucoup d'espoir se fonde sur la finance digitale, comme un moyen de servir à moindre coût les zones rurales les plus reculées en diminuant drastiquement les coûts de transaction et en rendant dès lors les produits de crédits accessibles au plus grand nombre. La préoccupation d'une plus importante performance sociale et environnementale des institutions de microfinance tend à se généraliser.

Et enfin, les différents « mondes » se parlent : entre les producteurs (la demande), les institutions financières (l'offre) et les autorités publiques (l'arbitre), des liens se tissent et des collaborations se concrétisent.

Et pourtant, les besoins sont encore loin d'être satisfaits en termes quantitatifs et qualitatifs.



Dans un communiqué daté du 6 octobre 2016, le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) Union Européenne – Afrique Caraïbes Pacifique estime que seuls 25 % de la demande des exploitations agricoles de petite taille sont satisfaits. Le déficit de financement représenterait dès lors plus de 133 milliards d’Euros, dont 74,7 milliards portant sur des chaînes de valeur qualifiées d’instables, avec une concentration des transactions sur les marchés locaux. Ce sont en général les mêmes chaînes de valeur qui concourent le plus à la sécurité alimentaire.

Depuis quelques années, le financement de filières a en effet le vent en poupe. Il permet d’intégrer les différents acteurs d’une chaîne, du producteur au distributeur, dans un processus de financement relativement sécurisé pour un marché assuré et régulé. La prise de risque est dès lors limitée. Mais effectivement, cette approche ne convient pas à toutes les spéculations, par exemple le manioc, le mil, le sorgho ou encore la pomme de terre ...



## L'espace existe bel et bien pour prendre des initiatives en vue de développer davantage d'outils financiers concourant à une multiplication des opportunités de crédit à moyen et long terme.

Au niveau qualitatif, et en lien avec la promotion des chaînes de valeur, il faut bien constater que les crédits agricoles sont souvent ciblés sur une production donnée et qu'il existe très peu d'expériences de financement systémique répondant à la diversité des besoins d'une exploitation agricole familiale qui par nature, tend à diminuer ses risques en diversifiant ses activités agricoles et non-agricoles. Il y a là très certainement un paradoxe à tenter de résoudre en développant une politique publique proactive.

Le reproche est souvent fait à ces mêmes exploitations familiales qu'elles représentent un modèle dépassé, non concurrentiel, voire non viable. Et que l'avenir réside donc dans le développement de l'agrobusiness. En même temps, il n'existe que peu d'outils financiers répondant à des besoins d'investissements de ces mêmes exploitations familiales, en particulier de l'équipement, mais aussi des aménagements fonciers. L'épargne locale est en effet souvent mobilisée sur du court terme. L'espace existe bel et bien pour prendre des initiatives en vue de développer davantage d'outils financiers (lignes de crédit dédiées, fonds de garantie) concourant à une multiplication des opportunités de crédit à moyen et long terme.

Enfin, la question du renforcement des capacités en matière de gestion financière, en particulier au niveau des membres et des dirigeants des OP est centrale si on souhaite progresser dans la voie d'un financement plus important des exploitations familiales du sud, de façon à réduire une asymétrie d'information et de formation qui nuit à un dialogue équilibré entre les acteurs. Il paraît également indispensable de travailler sur une meilleure connaissance mutuelle des différents acteurs, ce qui va générer une confiance réciproque au fil du temps.

On l'aura compris : en filigrane, se pose la question du modèle agricole du futur. Sans tomber dans une opposition caricaturale entre agrobusiness et exploitations familiales. Certains misent sur le renforcement des liens entre secteur public et secteur privé, utilisant ainsi les fonds publics comme levier pour amplifier la portée des différentes initiatives. Dans le même ordre d'idées, l'approche basée sur les chaînes de valeur privilégie souvent une agriculture classique à base d'intrants chimiques et de semences sélectionnées renforçant la dépendance vis-à-vis de fournisseurs qui sont souvent des multinationales ... A l'inverse, pourquoi ne pas réfléchir à un modèle plus durable ? Même si ce concept reste peu précis, pourquoi ne pas développer davantage d'expériences d'appui au financement de démarches agro-écologiques ? Un beau défi, d'abord pour les organisations paysannes, ensuite pour des institutions financières ayant une vision sur le long terme !










## SOS Faim

Ce numéro spécial de *Zoom Microfinance* a été écrit par Marc Mees, responsable de la gestion des connaissances de SOS Faim, avec l'appui de Claire Stoeckel, Laurent Biot, Christophe Brismé et François Cajot.

SOS Faim Belgique et SOS Faim Luxembourg sont deux ONG de développement actives dans la lutte contre la faim et la pauvreté en Afrique et en Amérique Latine. En privilégiant une approche de partenariat avec des acteurs locaux, les deux SOS Faim soutiennent l'agriculture familiale en fournissant aux paysans du Sud un appui technique, organisationnel et financier et en sensibilisant et mobilisant les populations du Nord aux problématiques liées à la pauvreté et à la sécurité alimentaire.

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](http://www.sosfaim.org)

### Les derniers numéros de *Zoom microfinance* ont concerné

-  n° 47 SOS Faim, 20 années d'appui au financement rural au Pérou
-  n° 46 Accès au crédit pour les exploitations familiales du Niger : Quels acquis ? Quelles perspectives ?
-  n° 45 La performance sociale : plus qu'une belle vitrine ?

#### Éditeur responsable

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

#### Coordination

Marc Mees  
[mme@sosfaim.org](mailto:mme@sosfaim.org)  
T 32-(0)2-511.22.38  
F 32-(0)2-514.47.77  
[info.be@sosfaim.org](mailto:info.be@sosfaim.org)  
[www.sosfaim.org](http://www.sosfaim.org)

#### Graphisme

[www.marmelade.be](http://www.marmelade.be)

*Zoom microfinance*  
est imprimé sur du papier recyclé

*Zoom microfinance*  
est réalisé avec le soutien de  
la Direction générale de la Coopération  
internationale de Belgique.

Les opinions représentées dans la présente  
publication n'engagent que leurs auteurs.

### SOS Faim Agir avec le Sud

4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique) |  
T 32-(0)2-511.22.38 | F 32-(0)2-514.47.77 | [info.be@sosfaim.org](mailto:info.be@sosfaim.org)

### SOS Faim – Action pour le développement

17-19, avenue de la Libération, L-3850 Schifflange (Luxembourg) |  
T 352-49.09.96 | [info-luxembourg@sosfaim.org](mailto:info-luxembourg@sosfaim.org)