



# Zoom microfinance

## MICROFINANCE ET EXTREME PAUVRETE

### Sommaire

#### Positions de Nimal Fernando

Thèses en présence

Les approches en discussion

#### Expériences du terrain

Les groupes cibles

Le niveau de vie

Les relations clients/produits financiers

Après la "réussite"

#### Pour conclure

## Introduction

La publication récente d'un article portant sur la micro finance et les plus pauvres dans le bulletin de la banque asiatique de développement<sup>(1)</sup> nous a amené à l'idée de croiser cette analyse avec l'expérience concrète d'une vingtaine de partenaires de SOS FAIM répartis en Afrique et en Amérique Latine. C'est donc l'objet de cette livraison de Zoom microfinance.

### Positions de Nimal Fernando

Le rôle positif de la micro finance dans les efforts mondiaux de réduction de l'extrême pauvreté revient régulièrement dans les publications, parfois comme un crédo que l'on prononce.

De plus en plus, des doutes sont exprimés sur le fait que les systèmes microfinanciers touchent réellement la population qui vit dans une pauvreté extrême que l'on peut définir comme étant à 50% sous la ligne de pauvreté.

#### ■ Thèses en présence

En 2003, le CGAP<sup>(2)</sup> constatait que la majorité des clients de la micro finance se situaient en réalité aux alentours de cette ligne de pauvreté.

Trois approches s'opposent en réalité quand on aborde cette question:

► ceux qui estiment que la microfinance ne peut pas toucher les plus pauvres de manière durable;

► ceux qui au contraire estiment que c'est possible et à grande échelle;

► enfin, une voix intermédiaire qui reconnaît que ce n'est pas évident mais que la recherche d'innovations pour renforcer les services de micro finance<sup>(3)</sup> aux plus pauvres doit être maintenue.

Pour les premiers, la demande n'existe pas réellement: des familles extrêmement pauvres vivant dans de petites communautés isolées sans infrastructure de base, ni marchés n'ont pas l'usage d'un crédit d'une façon telle que cela leur permettra de rembourser à la fois le capital et les intérêts. Ces populations ont en réalité besoin d'autres interventions qui ne sont pas du ressort du système (micro) financier.<sup>(4)</sup>

L'autre "camp" a une vision opposée: elle estime qu'il y a une forte demande de services financiers, en particulier de micro crédits, de la part des plus

1 "Microfinance outreach to the poorest: a realistic objective?", Nimal A. Fernando, ADB Finance for the poor, mars 2004, volume 5, numéro 1.

2 Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2003, The Impact of Microfinance. Donor brief n° 13, Washington DC.

3 Micro finance s'entend au sens large: crédit, épargne, assurance et transferts de fonds notamment.

4 Robinson, 2001, The microfinance revolution, Washington DC, The World Bank.

pauvres; une preuve en est que les plus pauvres dépendent beaucoup de sources informelles de financement (usuriers). Dans ce contexte, si les institutions de micro finance et les bailleurs de fonds décident de se focaliser sur les plus pauvres, il n'y aura aucune difficulté pour augmenter rapidement le ciblage vers les plus défavorisés.

Un point de vue intermédiaire considère que les plus pauvres peuvent bénéficier de services de micro finance à condition que l'on continue à développer des modèles innovateurs pour les toucher. Il soutient également que les subsides ont un rôle important à jouer dans le développement de mécanismes durables pour toucher les plus pauvres.

### ■ Les approches en discussion

L'affirmation qu'il n'y a pas de demande effective des plus pauvres ne semble pas réaliste. L'expérience de certains systèmes de micro finance comme BRAC<sup>(5)</sup> ou ASA<sup>(6)</sup> au Bangladesh démontre le contraire. En particulier, la demande pour déposer une épargne de façon sécurisée existe. Selon des enquêtes récentes, la demande concerne des montants très faibles avec une souplesse dans les modalités de remboursement. Ils préfèrent des crédits individuels, ont tendance à refuser une approche par groupes et n'apprécient pas les réunions régulières.

Toucher les plus pauvres coûte évidemment plus cher que toucher les pauvres. Différentes raisons peuvent être avancées: le montant moyen du crédit est plus faible et le prêteur doit donc réaliser plus de crédits pour atteindre son point d'équilibre.

Le facteur de risque est également supérieur en raison de l'environnement dans lequel ils opèrent.

Pour cet ensemble de raisons, les coûts d'opérations des institutions de micro finance (IMF) orientées vers les plus pauvres ont tendance à être beaucoup plus élevés. Si ces institutions font payer le prix coûtant, le prix de

leurs services risque d'être inaccessible aux plus pauvres. En outre, la théorie qui affirme que pour le pauvre le taux d'intérêt n'est pas une variable importante, n'est pas nécessairement d'application avec les plus pauvres.

*De quoi a-t-on besoin dès lors pour étendre les services aux plus pauvres?*

Aucun consensus n'existe à ce sujet. Ceux qui croient que les plus pauvres peuvent être touchés massivement évoquent plutôt la faible disponibilité des fonds. Les tenants de la voie intermédiaire ont plutôt tendance à privilégier le renforcement des infrastructures physiques et sociales, la consolidation des institutions engagées vers les plus démunis et la mise en œuvre d'approches innovantes.

A ce stade, il est indispensable de souligner que la disponibilité de fonds pour l'octroi de crédits n'implique en rien que leur distribution et leur recouvrement soient efficaces.

La construction et le renforcement d'institutions durables semblent donc une condition absolue. Comme le montre l'expérience, des produits et services appropriés constituent également un excellent moyen d'augmenter le pourcentage de clients très pauvres.

Mais il semble également évident que l'on ne peut pas demander à une IMF de se concentrer exclusivement sur les plus pauvres. Il faudra que l'IMF puisse adopter une approche de diversification de ses risques (zones géographiques, activités socio-économiques et niveau de vie des clients) si elle veut éviter des problèmes aigus de durabilité. L'IMF devra également jouer sur son efficacité: un système de gestion léger et peu coûteux devrait permettre d'offrir des services peu onéreux (en particulier le taux d'intérêt des crédits) accessibles non seulement aux pauvres mais aussi aux plus pauvres. En effet, les crédits pris pas les plus pauvres ont souvent une rentabilité inférieure dans la mesure où, en l'absence d'infrastructures productives, ils sont plus souvent destinés à des besoins sociaux urgents.



5 Bangladesh Rural Advancement Committee

6 Association for Social Advancement

En outre, il n'y a pas que les plus pauvres qui demandent des services micro financiers. Sans ce type de services, la catégorie des moins pauvres qui sont néanmoins vulnérables pourrait également basculer dans l'extrême pauvreté.

Revenons un moment sur la nécessité d'approches novatrices. Recensée par le CGAP en 2001<sup>(7)</sup>, l'expérience de la BRAC au Bangla Desh avec son programme de génération de revenus pour le développement de groupes vulnérables est intéressant à plus d'un titre. En 10 ans, il a touché environ un million de femmes, combinant la distribution de céréales (par le PAM, Programme Alimentaire Mondial), des services d'épargne et de crédit et des formations (sur le petit élevage, l'agriculture et le maraîchage, la pêche et le commerce): deux tiers de ces femmes sont sorties de la pauvreté absolue et ne nécessitent plus d'aide du gouvernement. Et ce programme n'a coûté au total que 135 dollars par bénéficiaire. On remarquera néanmoins que pour un tiers des femmes, ce programme n'a pas abouti. Cette expérience montre sans doute que la combinaison d'éléments de sécurité (alimentaire) et de promotion (d'activités génératrices de revenus) est sans doute plus performante que des schémas basés uniquement sur l'assistance, même si elle ne permet pas d'affirmer que cela puisse remplacer totalement des programmes sociaux, comme le notaient Matin et Hulme en 2003.<sup>(8)</sup>

## Expériences du terrain

*Quels enseignements peut-on tirer de l'expérience des partenaires de SOS Faim sur ces questions?*

En mars 2004, SOS Faim a adressé un questionnaire à une vingtaine de ses partenaires africains et latino-américains. Volontairement, pour ne pas trop orienter les réponses,

les questions ne mentionnaient pas le terme "pauvreté". Nous y avons plutôt posé les questions selon l'angle du niveau socio-économique de la clientèle, de la manière dont l'institution le mesurait et de l'adaptation des produits et méthodes au type de clientèle existant.

### ■ Les groupes cibles

*Quelle est pour les partenaires de SOS Faim la définition leur groupe cible?*

Les angles d'approche utilisés par le panel des partenaires sont assez diversifiés.

Il y a parfois une qualification positive, par exemple quand on parle d'opérateurs micro économiques actifs manifestant beaucoup de volonté ou de dynamisme qui sont parfois déjà organisés.

Mais surtout ce sont des éléments de définition plutôt négatifs qui reviennent:

- ▶ l'absence d'accès au services financiers offerts par le système bancaire classique;
- ▶ le déficit d'accès à la terre comme capital productif: plusieurs organisations quantifient ainsi leur groupe cible: ceux qui ont moins d'un hectare ou moins d'un demi-hectare de terre;
- ▶ la vulnérabilité de la population visée est souvent mise en avant: parmi les facteurs les plus souvent évoqués, on trouve le fait de se trouver dans les zones rurales, le fait d'être soit un jeune, soit une femme, le fait d'être analphabète et enfin, le fait de disposer de revenus très limités.

*«Les femmes ayant perdu ou ayant été abandonnées par leur mari se retrouvent dans une situation particulièrement vulnérable. On a pu observer qu'elles louent leurs terres à un prix très bas car elles ne disposent pas de bœufs de labour. Elles font dès lors face à une plus longue période d'insécurité alimentaire. Pour les jeunes sans terre, la situation est au moins aussi précaire. Aucune politique n'existe*

7 CGAP, 2001, Linking Microfinance and Safety Programs to Include the Poorest; the case of IGVGD in Bangladesh, focus note 21, Washington DC.

8 Matin Imran and David Hulme, 2003, Programs for the Poorest; Learning from the IGVGD Program in Bangladesh; World Development 31 (3) 647-665

*pour attribuer des terres aux jeunes qui restent dépendants de leurs familles. Ils font donc appel aux usuriers locaux pour obtenir un capital de travail minimal permettant de développer des activités non agricoles» (Témoignage de Buusa Gonofa en Ethiopie)*

Seules 25% des organisations questionnées mentionnent explicitement la pauvreté comme un élément définissant leur groupe cible.

### ■ Le niveau de vie

*Comment les partenaires contactés mesurent-ils le niveau de vie de leurs clients ou membres et si ce niveau de vie est explicitement défini par la mission de l'institution?*

La question de la mesure est également abordée de différentes manières: certains partenaires privilégient l'utilisation des statistiques officielles disponibles comme les cartographies régionales de la pauvreté (FONDESURCO, Pérou).

D'autres partenaires ont développé des outils plus empiriques et "personnalisés": le type d'habitat, l'équipement du ménage, l'accès aux soins de santé et à l'éducation, le revenu et les dettes et le chiffre d'affaires familial estimé sont ainsi présentés comme des outils de mesure.

Ci-dessous, quatre organisations présentent leur position par rapport à cette question et font le lien avec leur identité et leur mission:

*«Notre groupe cible a généralement un revenu inférieur à un dollar par jour. Ce sont surtout des femmes qui sont concernées. On suppose que le revenu supplémentaire généré par le crédit bénéficiera directement à la famille. Et surtout aux enfants si c'est la femme qui prend le crédit! Nous avons toujours une séance de sensibilisation avec les clientes potentielles: nous les prévenons que le premier*

*crédit sera très bas. Nous leur rendons également visite: leur revenu mensuel ne peut pas excéder 35 dollars environ. Et nous demandons systématiquement un petit effort d'épargne préalable» (SFPI, Ethiopie)*

*«Nous n'avons ni outils, ni personnel spécialisé pour mesurer le niveau de vie de nos clients. Ce qui nous intéresse, c'est de remplir notre mission de répondre à des entrepreneurs venant des milieux populaires, économiquement fragiles et n'ayant pas accès à la banque formelle. Nous déterminons ces trois éléments par des visites sur place et par une estimation du niveau des ventes» (SOINTRAL, Chili)*

*«Nous utilisons les statistiques du document stratégique de réduction de la pauvreté (DSRP) au niveau de chaque région du Sénégal. Au niveau des familles, nous avons l'outil des bilans alimentaires et de la prise en charge des soins de santé et de l'éducation. Nous faisons un lien direct entre notre activité de micro finance et l'une de nos missions qui consiste à militer pour le maintien de l'exploitation familiale en tant que modèle au Sénégal». (FONGS, Sénégal)*

*«De notre point de vue, le niveau de vie a une composante sociale et économique. Au niveau social, nous regardons la capacité des personnes à prendre des décisions, à prendre le contrôle sur leur vie finalement. Au niveau économique, nous voyons l'accès aux biens matériels, à la terre, à l'habitat, la capacité économique. Nous utilisons un outil qualitatif avec une technique participative dans des groupes de discussion: les populations définissent elles-mêmes les différentes catégories de niveau de vie dans une zone donnée. Cette information est recoupée avec les données recueillies dans les fiches de demandes de crédits: sur ces bases, nous fixons le niveau socio-économique d'une zone et*

*nous déterminons une capacité d'endettement. Notre mission est précise quant au renforcement de la position sociale des clientes, d'où une très grande priorité accordée aux femmes du monde rural. Pour remplir notre mission de façon durable, nous appuyons également des catégories ayant un potentiel économique plus élevé qui nous permettent de subsidier les services aux plus démunis» (MIDE, Pérou).*

*Les institutions de micro finance ont-elles dès lors une vision claire du niveau de vie de leur clientèle?*

Malgré les outils statistiques ou empiriques évoqués ci-dessus, environ la moitié de l'échantillon répond qu'il est incapable de classer ses clients en fonction de leur niveau de vie.

A l'inverse, d'autres donnent des réponses précises en fonction du pourcentage de leurs clients se trouvant en dessous des lignes de pauvreté et d'extrême pauvreté (essentiellement en Amérique Latine) ou encore des revenus moyens quotidiens en dollars (plusieurs réponses en Ethiopie).

*«Si on considère le seuil extrême de pauvreté à 270,4 dollars américains de revenu familial mensuel, notre clientèle est composée à 84% de familles extrêmement pauvres.» (CEPESIU, Equateur).*

Deux autres "techniques" sont utilisées:

► une corrélation supposée automatique entre un niveau de vie bas et les catégories de population desservies par l'institution: le pourcentage de femmes rurales ou de jeunes ruraux est alors mis en avant;

► un lien entre niveau de vie et le montant moyen du crédit octroyé par l'institution. Un montant moyen faible avec une grande proportion de ce type d'opérations dans le portefeuille global induit une mesure indirecte du niveau socio-économique des clients.

## ■ Les relations clients/produits financiers

*Quelles relations les institutions de micro finance font-elles entre le profil socio-économique de leurs clients et les caractéristiques des produits financiers qu'elles offrent?*

Différentes approches apparaissent dans les réponses:

► la nécessité de s'adapter à l'activité plutôt qu'au niveau de vie:

*«Les produits et leurs caractéristiques sont définis en fonction de la nature de l'activité. Le mode de fonctionnement des systèmes financiers décentralisés que nous promovons est basé sur des valeurs partagées: gestion démocratique, identité rurale, participation, bonne gouvernance» (FONGS, Sénégal)*

► l'adéquation avec la localisation: il est alors sous-entendu que la localisation est un paramètre important du niveau de vie:

*«Nous distinguons essentiellement les zones rurales et urbaines. En zone rurale, le crédit sera moins élevé, moins coûteux et souvent plus long dans le temps. Nous nous efforçons cependant de traiter tous nos clients de la même manière, même s'il faut reconnaître que le suivi est d'autant plus lourd que le crédit est peu élevé. Comme nous évoluons dans un environnement à risque (le Kivu en République démocratique du Congo), les perspectives de rentabilité sont fortement liées à une ouverture vers des petites et moyennes entreprises et la classe moyenne qui pourraient ainsi supporter l'activité la plus risquée.» (PAIDEK, République Démocratique du Congo)*

► les produits sont adaptés au manque de garanties réelles que les clients peuvent offrir: cet élément se retrouve dans différentes contributions, notamment celle de PRODIA au Burkina Faso et de la CAPPED au Congo Brazzaville.



«Vu le niveau socio-économique des bénéficiaires, la seule garantie demandée est celle du groupe solidaire. Nous avons une méthodologie basée sur la graduation des crédits en fonction des cycles. Lors du premier cycle, on démarre à 30 € et il est ensuite possible de monter jusqu'au maximum autorisé par la banque nationale pour des opérations de micro crédit: 500 €. 30% de nos clients sont déjà parvenus à ce seuil autorisé...». (AVFS, Ethiopie)

► le BINUM tontine, système financier décentralisé mis en place par une organisation paysanne régionale au Cameroun et la coopérative CREDIFLORIDA qui dessert des petits producteurs de café au Pérou introduisent deux autres dimensions: la préoccupation de proposer un taux d'intérêt qui soit en concordance avec la rentabilité attendue de certaines opérations agricoles et celle d'offrir un service souple et rapide limitant ainsi le coût d'opportunité pour les membres. FADES (Bolivie) insiste également sur la flexibilité dont il faut faire preuve face à clients qui subissent un certain nombre de chocs liés à des facteurs sur lesquels ils n'ont pas de contrôle. Au Pérou, MIDE va plus loin: les zones socio-économiquement les plus déprimées bénéficient d'une discrimination positive avec un taux d'intérêt préférentiel.

► SOINTRAL parle d'une approche humaine qui constitue certes un élément positif mais qui entraîne à son tour d'importantes contraintes:

«Nos produits sont adaptés en termes de montants et de durée. Nous faisons attention à la récupération des crédits: celle-ci est flexible et nous faisons preuve de patience en raison de la vulnérabilité de nos clients. Nous investissons finalement beaucoup de temps dans des décisions de prêts de 500 dollars. D'un certain point de vue, nous sommes sans doute totalement inefficients. Cette approche humaine nous

cause des problèmes de durabilité. Si nous sommes parvenus à continuer à fonctionner tout en maintenant une activité vers le secteur risqué de la micro entreprise, c'est grâce à certains subsides nationaux et internationaux»

► La proximité est également souvent évoquée comme une manière de s'adapter: le réseau des MC<sup>2</sup> au Cameroun parle ainsi de coller aux réalités locales que ce soit pour les jours d'ouverture des caisses (en fonction en particulier des marchés) ou par l'intégration dans le dispositif d'un conseil des Sages qui intègre les valeurs socio-culturelles locales. MIDE insiste sur l'écoute nécessaire des attentes des clientes: des ateliers avec des groupes de bénéficiaires ont lieu régulièrement pour s'adapter à leurs attentes. CONFIANZA et RONDESA (Pérou) mettent l'accent sur la nécessité d'avoir une communication simple et claire avec une clientèle essentiellement rurale.

► Et enfin, il faut tout de même retenir que certaines institutions de micro finance regardent également dans leur "jardin": le maintien au plus bas des coûts fixes (coopérative MAQUITA, Equateur) et le fait de ne pas avoir une infrastructure trop sophistiquée (RONDESA, Pérou) sont mentionnés comme des facteurs d'adaptation au niveau de vie des clients.

## ■ Après la "réussite"

*Quelle attitude les IMF adoptent-elles à l'égard des clients qui réussissent à s'extraire de la pauvreté?*

Le panel est pratiquement divisé en deux "camps" opposés:

► les partisans de l'"upgrading": ils permettent le passage de leurs "bons" clients vers des institutions aux capacités financières plus adaptées comme les banques classiques;

► les promoteurs de l'accompagnement de la croissance de leurs clients: leur intention

est plutôt de fidéliser les clients; "garder ceux-ci est plus économique que d'aller en chercher de nouveaux" (DECSI, Ethiopie).

«*Nous avons la volonté de trouver une solution pour que les gros clients n'échappent pas au réseau*» (CAVECA, Bénin).

«*Un concept clé chez nous est de capter des clients et non des crédits. L'octroi des crédits croit donc graduellement: on commence petit pour connaître la solvabilité morale du client et renforcer la culture du crédit. Pour renforcer la relation entre l'entreprise et le client, nous avons créé un prix du meilleur client: il s'agit de récompenser les clients qui réussissent et font preuve d'initiative*» (CONFIANZA, Pérou)

«*Notre stratégie est d'appuyer la croissance avec une gamme de produits différenciés en fonction des besoins. Parallèlement, nous cherchons également à promouvoir l'amélioration de la gestion*» (PROEMPRESA, Pérou)

► d'autres idées émergent également de cette question: de la part des IMF éthiopiennes, l'idée que les clients qui se développent vont nécessiter des services plus pointus en matière de marketing et de gestion de la qualité de leur production; dans le cas des MC<sup>2</sup> au Cameroun, l'articulation possible avec un fonds de capital risque pour micro entreprises (le MIT Fund); chez RONDESA au Pérou, le fait de voir les membres à succès comme des alliés qui vont attirer de nouveaux associés dans leur entourage.

## Pour conclure

Les institutions de micro finance interrogées n'utilisent pas systématiquement le seuil de pauvreté comme outil de mesure du niveau de vie de leurs clientèle; une grande diversité d'outils existe.

Ceci étant précisé, la tendance générale des réponses valide l'affirmation qu'il y a une demande importante de service micro financiers de la part des catégories de population vivant dans des conditions de grande pauvreté et qu'il est possible, malgré les coûts et les risques plus élevés que cela entraîne, de répondre à cette demande.

«*Le marché existe. Jusqu'à présent, nous ne touchons que 2% des communautés paysannes de notre environnement. Les très faibles transactions que nous réalisons engendrent des coûts élevés mais notre coopérative continuera dans son option politique de délivrer des services financiers à des communautés définies comme extrêmement pauvres par les autorités nationales*» (Coopérative LOS ANDES, Pérou).

Un certain nombre de conditions doivent cependant être remplies:

- comme dans l'article de l'ADB, la diversification du risque en travaillant avec des catégories socio-économiques différentes revient fréquemment;
- le besoin d'une certaine forme de subvention pour aller vers les plus pauvres est mentionné également: il est intéressant de constater que l'on ne parle pas nécessairement ici de subsides externes mais également de subsides internes à l'institution de micro finance, notamment par la mise en place de systèmes de discrimination positive en faveur de zones plus défavorisées;
- différentes réponses mettent l'accent sur la question de la proximité nécessaire entre les institutions de microfinance et les clients;
- les efforts que l'institution elle-même doit réaliser pour améliorer son efficacité sont également signalés comme une condition pour renforcer le segment des plus pauvres dans la clientèle et par là-même réussir à concilier l'accès au financement pour les plus pauvres avec la pérennité des services.

Il n'en reste pas moins que la diversité des approches et des réponses révèle également le fait qu'il n'existe pas un modèle applicable en toutes circonstances. Par contre, le potentiel d'échanges et de débats sur les questions de luttres contre la pauvreté reste bel et bien présent.

*Sur ce sujet éminemment d'actualité, Zoom microfinance attend vos commentaires et contributions, que ce soit au départ de votre expérience ou de vos réflexions. Ceux-ci seront mis en ligne sur le site internet de SOS Faim, à la suite de ce numéro de Zoom microfinance.*

**Ce numéro de Zoom microfinance**, réalisé par Marc Mees, responsable du Service Appui Partenaires à SOS Faim Belgique et Luxembourg (mme@sosfaim.be), a bénéficié de l'expérience des responsables des institutions suivantes, partenaires de SOS Faim:

Caveca (Bénin), Fades (Bolivie), Prodia (Burkina Faso), Binum et Adaf-Mc<sup>2</sup> (Cameroun), Sointral (Chili), Capped (Congo), Cepesiu et Maquita (Equateur), Avfs, Decsi, Buusa Gonoofa et SFPI (Ethiopie), Los Andes, Rondesa, Crediflorida, Proempresa, Fondesurco, Mide et Confianza (Pérou), Paidek (RDC), Fongs (Sénégal).

Qu'ils soient remerciés pour leurs contributions et qu'ils n'hésitent pas à éventuellement compléter et prolonger ces réflexions.

#### **SOS Faim et la microfinance**

SOS Faim travaille depuis de nombreuses années dans le domaine de la microfinance et appuie les démarches de partenaires engagés dans ce secteur en Afrique et en Amérique latine. Comme tout outil de développement, la microfinance doit être interrogée dans ses finalités, ses modalités et ses conditions de mise en œuvre. C'est dans cet esprit que SOS Faim publie notamment "Zoom microfinance". Vous pouvez retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique: [www.sosfaim.be](http://www.sosfaim.be)

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

- les études d'impact – Zoom microfinance n°8 et n°11
- les politiques de taux d'intérêt – Zoom microfinance n°9
- les crédits d'investissement – Zoom microfinance n°10
- les expériences de microfinance en zone de conflits – Zoom microfinance n°12.

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

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

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

