



# Zoom microfinance

## L'INNOVATION EN ÉPARGNE-CRÉDIT

### Sommaire

La microfinance au Bénin

Des SECA au RENACA ...

Une rupture temporelle  
de confiance

Innovation : le Crédit Adhésion  
Progressive (CAP)

Conclusion

## L'innovation en épargne-crédit Le cas du RENACA au Bénin

En guise d'introduction du Zoom Microfinance n° 18 édité en février 2006, il était rappelé que SOS Faim avait délibérément choisi de travailler sur les questions de l'accès au financement dans le monde rural car ce dernier reste le moins desservi par la microfinance tout en présentant la plus forte concentration de populations vivant sous le seuil de pauvreté <sup>(1)</sup>.

Le cas du Bénin est particulièrement éloquent à cet égard. Alors que le secteur de la microfinance est en voie de saturation dans ce pays ouest-africain, le déséquilibre entre l'offre microfinancière – très élevée – en milieu urbain et celle – plus marginale – en milieu rural est éloquent.

En ce sens, le rapide développement récent du RENACA, le Réseau national des CAVECA (Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées), qui se concentre exclusivement sur le milieu rural, est intéressant.

A travers l'évolution du réseau, le présent Zoom Microfinance développera d'une part la question du processus de professionnalisation du RENACA et des tensions récentes nées entre les élus des caisses autogérées et le personnel recruté. D'autre part, en dépit de la relative jeunesse du réseau (et donc de sa fragilité), l'accent sera mis sur une expérience innovante du RENACA : le Crédit Adhésion Progressive (CAP).

En toile de fond, deux autres questions seront abordées à travers ce Zoom :

- la relation évolutive entre une «ONG mère», instigatrice des CAVECA, et l'institution de microfinance (IMF) devenue autonome ;
- la maîtrise de la croissance du réseau.

Ces questions ne doivent cependant pas occulter le double constat d'une évolution positive du RENACA ces dernières années et de son énorme potentiel de croissance pour l'avenir.

1) MEES M. "La microfinance et le financement rural",  
Zoom microfinance n°18, février 2006, p.1."

## La microfinance au Bénin

Malgré une croissance économique annuelle (4,7%) supérieure à la croissance démographique (3,25%), le Bénin, avec 33% de sa population vivant en-dessous du seuil de pauvreté, est classé à la 162ème place, selon l'Indice de Développement Humain –IDH– du PNUD. La faible progression annuelle de l'IDH (1,4% par an) laisse supposer une répartition inégale des bénéfices générés par la croissance économique. A cela s'ajoute le rapide taux d'urbanisation du pays (près de 50% en 2005 contre 27% en 1980) qui accroît la pression sur l'emploi et les services sociaux du pays en général.

Le secteur bancaire et de la microfinance a suivi cette tendance urbaine. Au 31 décembre 2005, le pays comptait douze banques implantées majoritairement en ville. A l'instar des pays voisins, plusieurs facteurs limitent l'extension des services bancaires aux pauvres : faiblesse de l'épargne et volatilité des dépôts, gamme limitée de produits, politique de prise de risque extrêmement prudente, faiblesse du système judiciaire.

Le poids de la microfinance au Bénin est néanmoins appréciable : au 31 décembre 2004, 762 institutions étaient recensées, dont 293 mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit et 307 groupements d'épargne et de crédit (à l'échelle plus petite). Le reste reprenant les projets gouvernementaux, les ONG et les sociétés. Ces institutions mobilisent une épargne évaluée à 40 milliards de F CFA (60 965 832 EUR) et distribuent un volume de crédit de plus de 85 milliards de F CFA (129 552 393 EUR). 30% de la population pauvre béninoise (au total estimée à plus de 2 000 000 d'habitants) bénéficient des services microfinanciers du secteur. Deux bémols toutefois :

- des 762 institutions recensées, seulement 40 d'entre elles sont reconnues par le cadre réglementaire de supervision des IMF, constitué par la loi PARMEC;
- le volume de créances en souffrance demeure élevé (et en croissance) : fin 2003, il dépassait les 2,3 milliards de F CFA (3 505 800 EUR).

Loin derrière la FECECAM, le RENACA se profile comme un acteur intermédiaire mais en expansion en milieu rural. Les autres principales IMF du Bénin (PAPME, PADME, Vital Finance, FINADEV, Convergence 2000, ASSEF,...) concentrent la majeure partie de leurs activités sur les commerçants en zones urbaines <sup>(2)</sup>.

## Des SECA au RENACA ...

Pour mieux comprendre le RENACA, un petit retour en arrière s'impose. Dès sa création en 1990, l'organisation non gouvernementale (ONG) béninoise CBDIBA (Centre Béninois pour le Développement des Initiatives à la Base), basée à Bohicon, a développé – à côté de ses autres activités comme l'alphabétisation, l'éducation au droit, la protection de l'environnement,... – un volet « microfinance » qui poursuivait plusieurs objectifs :

- sensibiliser les groupements appuyés à la collecte de l'épargne;
- financer les activités génératrices de revenus des membres des groupements;
- lutter contre l'usure;
- sensibiliser une population pauvre et souvent analphabète à la gestion collective de ressources financières à petite échelle.

2) LEVARD I. et TUTUNJI H., «RENACA/CEPAM, Bénin» (rating), édition Planet Rating, Saint-Ouen (F), novembre 2005, p. 2.

Sous l'impulsion de l'ONG, les premières SECA (Section d'Épargne et de Crédit Autogérée) sont nées dès 1991 dans chacun des groupements appuyés. Le crédit solidaire reposait exclusivement sur une épargne obligatoire qui variait de 100 à 200 F CFA par membre et par semaine (de 0,15 à 0,3 EUR) éventuellement complétée par une épargne volontaire. Le rôle de l'ONG consistait à sensibiliser les groupements à l'épargne et à fournir à la SECA un appui technique (par l'élaboration des documents de gestion et la formation à leur bonne utilisation).

Dès les premières années, les résultats furent encourageants, comme le montre ce petit tableau :

	1992		1999	
Nombre de SECA	33		487	
Nombre d'épargnants	1 485		19 810	
	F CFA	EUR	F CFA	EUR
Volume de l'épargne	2 077 000	3 165	148 894 970	226 868
Volume de crédit	1 950 000	3 165	112 087 455	170 902

Très vite cependant, est apparu un problème directement lié à l'évolution positive et rapide de l'épargne collectée : la sécurisation de l'argent. Aussi, en 2004, le CBDIBA a-t-il décidé de créer les CAVECA, à partir des SECA les plus performantes : celles qui avaient atteint la barre des 600 000 F CFA d'épargne (915 EUR) et qui avaient témoigné d'une maturité certaine dans la gestion de l'épargne et du crédit se transformaient en CAVECA. Le CBDIBA finançait la construction du siège de la caisse et le matériel de sécurisation de l'argent (coffre-fort). En deux

mois (d'octobre à décembre 2004), 35 CAVECA ont été aussitôt créées et la collecte de l'épargne a progressé de manière spectaculaire pour atteindre le montant de 1 025 945 500 F CFA (1 563 862 EUR). Au fil des années, face au nombre croissant de SECA remplissant les conditions et dans l'incapacité de suivre ce mouvement, le CBDIBA a progressivement augmenté le taux plancher de l'épargne à mobiliser pour devenir une CAVECA (en 2000 : 2 000 000 FCFA ou 3 049 EUR).

Progressivement, les CAVECA ont poursuivi leur évolution positive, malgré quelques problèmes dans certaines des caisses (ayant abouti à leur exclusion des appuis de l'ONG voire, pour certaines, à leur

fermeture). Dès 2001, une étude sur la dynamisation du volet « microfinance » de l'ONG mettait en exergue les éléments suivants :

- la séparation claire entre les CAVECA et les SECA opérant dans une même zone pour éviter le cumul des crédits ;
- la création du département « microfinance » spécifique au sein de l'ONG ;
- la professionnalisation des caisses (personnel, outils d'information et de gestion,...) ;
- la définition d'une stratégie claire et

d'une politique au sein des CAVECA pour éviter le saupoudrage;

- la clarification du partenariat entre l'ONG et les caisses;
- la réflexion sur la mise en réseau des caisses.

De fil en aiguille, les CAVECA, avec l'appui de ses partenaires historiques (CISV Italie, DANIDA Danemark, SOS Faim Luxembourg) ont poursuivi leur évolution. Sachant que la professionnalisation du réseau exigeait une consolidation plutôt qu'une croissance effrénée, seules les 25 caisses les plus performantes ont été retenues pour créer le réseau dans un premier temps.

La professionnalisation des caisses fut initiée dès 2003 avec l'appui de leurs partenaires dont SOS Faim. Elle fut renforcée dès 2006 grâce au programme triennal en cours d'appui institutionnel du réseau des CAVECA cofinancé par l'Union Européenne (budget total pour la période 2006-2008: 445 273 EUR). L'important appui du PADSA (Programme d'Appui au Développement du Secteur Agricole de DANIDA Danemark) s'inscrit aussi dans cette dynamique. L'appui institutionnel

comprend le recrutement et la formation d'agents de crédit, la professionnalisation du CEPAM, l'informatisation du réseau, la couverture d'une partie des charges de fonctionnement.

A la lumière du réseau RENACA d'aujourd'hui, la plupart des recommandations évoquées ci-dessus furent réalisées: le réseau existe et le CBDIBA a créé en son sein sa Direction « microfinance » appelée CEPAM (Centre de Promotion et d'Appui à la Microfinance). L'autonomisation du RENACA sera entièrement achevée lorsque:

- le réseau sera reconnu par le cadre réglementaire (loi PARMEC): sa reconnaissance passe par l'agrément de toutes les CAVECA individuelles et ce processus administratif est plus long que prévu;
- le transfert total du CEPAM du CBDIBA au RENACA sera réalisé;
- le déménagement du RENACA sera effectif.

#### Le RENACA au 31 octobre 2006: quelques chiffres

Nombre de caisse:	25
Sociétariat:	22 671
Epargnants:	21 626
Capital social:	48 163 500 F CFA (73 286 EUR)
Encours de l'épargne à vue:	262 984 355 F CFA (400 161 EUR)
Encours de l'épargne à terme:	88 926 857 F CFA (135 292 EUR)
Encours de crédit:	560 293 319 F CFA (852 422 EUR)
Créances en souffrance:	70 894 058 F CFA (107 796 EUR)
PAR à un jour:	12,65%
Taux d'impayés à 90 jours:	8,09%

## Une rupture temporelle de confiance

Néanmoins, de sérieuses difficultés sont venues entacher la vie du réseau à la fin de l'année 2005 et au début de l'année 2006.

Malgré une notation insuffisante 'D' attribuée au RENACA par Planet Rating lors de son analyse des performances financières en novembre 2005 (méthode Girafe), l'institution et ses partenaires avaient parfaitement identifié les faiblesses et des mesures pour y remédier avaient été prises (et sont toujours en cours de réalisation). D'où la tendance 'positive' attribuée à l'époque par l'agence de rating.

Or, alors qu'en décembre 2005 le taux d'impayés (à 90 jours) était relativement correct (3,44%), il est subitement passé à... 19,97% en juin 2006. Ce taux étant une moyenne, il était évident que le taux d'impayés était devenu catastrophique dans certaines caisses (en particulier à Ayédèro, à Bamè, à Banamè, à Odougba, à Setto, à Savè et à Hadagon). Sans conteste, quelque chose s'était passé dans la vie de ces caisses...

Le contexte difficile de ce début d'année, au cours de laquelle les prix des produits vivriers ont stagné voire baissé, explique partiellement ce phénomène. Cela a entraîné une mévente pour les producteurs qui ont rencontré des difficultés à rembourser leur crédit. Mais le véritable problème était endogène et trouvait sa source dans le processus de recrutement des agents de crédit entamé il y a quelques années dans le cadre de la professionnalisation du RENACA.

D'une part, certains agents de crédits avaient mal compris leur fonction et ne respectaient dès lors pas les consignes à la lettre. D'autre part, l'arrivée de ces agents

avait provoqué une importante déresponsabilisation des élus des caisses. Ceux-ci pensaient avoir été entièrement remplacés par les agents de crédits dans leurs différentes fonctions, notamment de recouvrement. En d'autres termes, alors que leur rôle est crucial dans le développement du réseau, ils s'y sont complètement désintéressés suite à l'arrivée d'agents rémunérés, certains élus allant même jusqu'à dire que l'on avait volé leur caisse...

Des mesures ont aussitôt été prises à l'encontre des caisses concernées :

- l'arrêt d'octroi des crédits (ce qui a par ailleurs entraîné un ralentissement de l'évolution de l'encours de crédit);
- des réunions de clarification sur les rôles primordiaux mais complémentaires des élus et des agents de crédit;
- l'accompagnement des élus par le CEPAM lors des missions de recouvrement.

Les premiers effets tangibles se sont fait sentir: au 30 octobre 2006, le taux d'impayés était déjà redescendu de plus de moitié (8,09%). Ce redressement se poursuit toujours. Certes, le dernier taux connu reste préoccupant mais, tout en demeurant prudent, on peut penser que ce phénomène était plutôt conjoncturel que structurel. Cela montre aussi qu'au-delà de ses performances financières, le capital humain d'une institution de microfinance (IMF) est extrêmement important.

Il ne faut pas non plus négliger le rôle crucial qu'a joué l'ONG mère, le CBDIBA, dans la gestion de la crise. Cette importante ONG d'appui, logiquement très active dans les départements où la majeure partie des CAVECA sont implantées (Zou, Mono, Atlantique) connaît parfaitement les clients des CAVECA, de par ses nombreuses activités non financières. L'ONG n'a pas hésité à accompagner le CEPAM

pour aller à la rencontre des agents et des élus et leur rappeler leurs responsabilités. Et d'aucuns savent que lorsque l'influent Directeur du CBDIBA gronde, c'est tout le Bénin qui tremble...

Ce phénomène de responsabilisation des élus n'est pas exclusif au RENACA. Il constitue un risque pour tout système d'épargne et de crédit dit « auto-géré » et qui décide de se professionnaliser par le recrutement d'agents de crédits rémunérés. Si l'arrivée de ces derniers n'est pas suffisamment intégrée par les élus (et même si ce sont eux qui ont décidé de les recruter) et si les rôles ne sont pas clairs et unanimement acceptés dès le départ, les risques de conflits comme ont connu certaines caisses du RENACA sont presque inévitables. Au point de mettre en péril tout le réseau si le taureau n'est pas pris par les cornes dès les premiers indices d'inquiétude.

Cette question cruciale du processus de la professionnalisation des systèmes de microfinance auto-gérés mériterait assurément une analyse plus approfondie.

### **Innovation : le Crédit Adhésion Progressive (CAP)**

Le RENACA n'a cependant pas hésité à innover en proposant de nouveaux produits adaptés à sa clientèle. Par exemple, le réseau a initié, dès 2003, le Crédit Adhésion Progressive (CAP), afin de mieux cibler les groupes vulnérables (en majorité féminins) des zones d'intervention des CAVECA.

Ce produit rompt avec l'un des principes chers aux systèmes microfinanciers mutualistes de n'octroyer du crédit qu'à leurs membres. Une autre particularité est qu'il associe le financement d'une activité économique et une certaine éducation citoyenne.

La première étape consiste à sélectionner les bénéficiaires du CAP, qui sont en majorité des femmes. Concrètement, le RENACA utilise des critères d'évaluation de la pauvreté tels que : l'accès aux trois repas de base par jour, le logement, l'accès à l'eau potable et à l'électricité, les conditions d'hygiène et l'assainissement, la proximité avec un centre de santé, la scolarisation des enfants de la bénéficiaire potentielle, sa situation matrimoniale, le niveau de revenus, etc.

Dès que les bénéficiaires du programme sont sélectionnées, elles sont invitées à se mettre en petits groupes solidaires (de 3 à 5 personnes). Ces groupes reçoivent une formation de base sur le fonctionnement d'une mutuelle d'épargne et de crédit et sur la gestion d'une activité économique. La formation est dispensée par l'agent de terrain de la CAVECA de la zone où les femmes du groupe sont actives.

Chaque femme reçoit respectivement au premier, deuxième et troisième cycle, un crédit de 10 000, 20 000 et 30 000 F CFA (15, 30 et 45 EUR). Le taux d'intérêt linéaire est de 2% par mois. Le plan de remboursement, laissé au choix de la bénéficiaire, couvre une période de 3 à 6 mois par cycle et intègre une épargne minimale de 20% du crédit. La finalité étant de permettre à chaque bénéficiaire qui n'est pas encore cliente, de payer à la fin du cycle les frais d'adhésion (4 800 F CFA ou 7,32 EUR) et de disposer d'une épargne de 7 200 F CFA (10,97 EUR). Les ressources utilisées pour le crédit appartiennent à la CAVECA la plus proche.

Le suivi du remboursement se fait à trois niveaux : par la responsable du groupe, qui en sauvegardant son image dans le village, s'organise pour un remboursement total du crédit accordé ; par l'agent d'animation et par le service crédit du Réseau.

Parallèlement sont mis en place de grands groupes d'environ 30 personnes (composés de plusieurs petits groupes) pour constituer une association de tontines. Chaque membre se cotise et verse aux responsables du groupe un montant hebdomadaire allant de 100 à 200 F CFA (de 0,15 à 0,3 EUR) et ce, à l'endroit du village de leur choix et à une heure et jour convenus (p.ex. le lendemain du jour de marché, tous les dimanches après la messe, etc.).

A chacun des cycles correspond aussi un programme bien précis d'éducation/de sensibilisation en vue de corriger les entraves au développement social et économique des bénéficiaires.

■ Au cours des rencontres de suivi des bénéficiaires du premier cycle, l'animateur doit organiser des causeries débats sur la thématique de l'hygiène et de la protection sanitaire. Ces causeries abordent des questions telles que la propreté corporelle, l'utilisation des moustiquaires imprégnées, la prévention des maladies diarrhéiques, les maladies sexuellement transmissibles, les soins de santé primaires etc.).

■ Au second cycle de crédit, la principale thématique des causeries concerne la protection de l'environnement et l'assainissement du cadre de vie en milieu rural. En milieu rural, le bois de chauffe est la principale source d'énergie pour le foyer et sa surexploitation aggrave le phénomène de désertification. Au cours de ces discussions sont donc abordées la création de plantations pour bois de chauffe, la gestion des eaux usées et de ruissellement, les constructions de toilettes, etc.

■ Au dernier cycle de crédit, les bénéficiaires doivent adhérer à la CAVECA la plus proche. Les causeries sont articulées autour du fonctionnement de la caisse mais aussi et surtout autour du concept de la citoyenneté : sont à ce moment abordées

des questions telles que le droit à l'éducation pour tous les enfants, l'importance d'un acte de naissance pour chaque membre de la famille (et les enfants en particulier), les infractions courantes, etc.

■ Chaque cycle de crédit est clôturé par une évaluation de la solvabilité de chaque bénéficiaire et de sa maîtrise des thèmes développés. Les bénéficiaires indélicats (qui ne remboursent pas leur crédit et sont absentes à plus de la moitié des séances de l'animateur), selon les cas sont maintenus au cycle où ils sont ou sortis du processus.

Dans la pratique, pour les groupes les plus assidus, toutes ces thématiques peuvent être développées dès le premier cycle de crédit.

Les raisons qui ont poussé le RENACA à initier ce nouveau produit sont multiples :

Tout d'abord, même si les CAVECA sont installées en milieu rural et sont gérées par les communautés villageoises elles-mêmes sous l'encadrement du CEPAM, des milliers de personnes ne peuvent pas adhérer à la caisse par manque de moyens pour payer les droits d'adhésion et part sociale fixés. Or, ce sont des personnes motivées et disposées à mener une activité génératrice de revenus pour améliorer les conditions de vie de leur famille. C'est particulièrement le cas pour bon nombre de femmes chefs de ménage ou membres d'un foyer polygamique.

Jusqu'en 2002, le RENACA, en tant que réseau de mutuelles, n'avait pas dérogré à la règle selon laquelle une personne doit d'abord s'acquitter de ses droits d'adhésion pour bénéficier des services d'épargne et de crédit d'une CAVECA.

Cependant, lors de l'élaboration du premier plan d'affaires du réseau qui recom-

mandait et une diversification de ses produits pour les populations les plus vulnérables, l'idée est venue de déroger à cette règle.

Par ailleurs, plus de la moitié (52%) de la population du Bénin est de sexe féminin et une solution à la pauvreté, qui ne prend pas en compte cette frange majoritaire de la population, est vouée à l'échec.

Les mauvaises langues affirmeront que ce produit est un moyen subtil d'accroître le nombre de sociétaires du réseau. Si l'initiative améliore effectivement les performances de remboursement et la croissance rapide du sociétariat au niveau de la CAVECA, elle n'a cependant pas été conçue à cette fin.

Le CAP touche un effectif de 5 600 clients environ qui détiennent un encours de crédit de plus 60 000 000 F CFA (91 417,45 EUR ou environ 120 625 USD) au 30 septembre 2006. Le processus technique de création de ce produit a été appuyé par CARE

Bénin, par le biais de son Programme de Renforcement Institutionnel du Secteur de la Microfinance (PRISM). L'expérience a été testée dans sa phase pilote au niveau de trois caisses (à Adjokan, à Hadagon et à Setto) et a été évaluée en 2005 par un consultant spécialisé dans le développement des nouveaux produits des IMF.

La phase d'extension est actuellement en cours au niveau de l'ensemble des caisses du réseau avec des résultats assez intéressants. A la grande satisfaction du CEPAM, il est remarquable que les clients sortis des trois cycles ont une discipline particulière dans le remboursement des crédits qu'ils obtiennent ensuite au niveau de la CAVECA, du fait de l'encadrement particulier dont ils ont bénéficié au cours du processus d'adhésion.

Certes, les ratios de viabilité financière sont encore en deçà des standards appliqués en microfinance mais les débuts sont prometteurs.

#### Ratios de Viabilité financière au 30/09/2006 (selon les formules proposées par le CGAP):

Indicateurs	Ratios	Formules	Valeurs	Normes
Qualité de Portefeuille	Taux de Portefeuille à risque	Capital restant dû des crédits ayant des remboursements en retard / Encours de crédit	9,83%	<5%
Efficacité	Productivité du portefeuille	Produits + Commissions / Encours moyen	9,20%	>0
Rentabilité	Autonomie opérationnelle	Produits + Commissions / Total charges d'exploitation	77,81%	> ou = 100

L'important à ce stade est de souligner le caractère innovateur de l'initiative qui est double:

- d'une part, la mutuelle octroie du crédit à un non membre pour l'amener à adhérer à une caisse ultérieurement;
- d'autre part, la méthodologie de sélection et le mode d'encadrement des bénéficiaires sont tout à fait particuliers.

Une des clés de la réussite du produit réside dans les compétences des agents chargés de sa mise en place: outre leurs compétences d'agents de crédit pour opérer une sélection rigoureuse des bénéficiaires, ils doivent aussi être animés de conviction « militante » en faveur de la lutte contre la pauvreté. Enfin, ils devront aussi avoir des compétences dans l'animation pour le développement communautaire.

Une autre condition pour la réussite de l'initiative réside dans le délai entre deux cycles de crédits: il doit être le plus court possible afin d'éviter la déperdition et la démotivation dans le rang des bénéficiaires.

Il est trop tôt pour tirer des conclusions sur ce nouveau produit. Son lancement est toutefois une manière forte pour le RENACA de confirmer sa mission sociale de lutte contre la pauvreté en milieu rural, sans pour autant perdre de vue sa rentabilité financière.

## Conclusion

La première partie de ce Zoom Microfinance a montré la relative fragilité du RENACA qui doit veiller à la poursuite sa consolidation avec la plus grande vigilance. La seconde partie a démontré la capacité d'innovation du réseau.

A travers cet exemple, notre propos a surtout voulu illustrer que la vie d'une IMF,

même dans un environnement politique et économique plutôt stable, n'était pas un long fleuve tranquille.

Aujourd'hui, le RENACA a un énorme potentiel de développement. Plusieurs bailleurs de fonds (la Banque Ouest Africaine de Développement, la Banque Régionale de Solidarité) l'ont bien compris, à travers leurs refinancements récents. Ces investissements sont réjouissants. Nous sommes persuadés que, grâce à l'engagement renouvelé des élus et des agents de crédits, et grâce aux compétences techniques couplées à une vision stratégique de la Direction du CEPAM, le RENACA parviendra à gérer sa croissance dans les années à venir.

Ces investissements posent toutefois la question de la propriété (« ownership », en anglais) du réseau par ses membres, comme elle a été soulevée lors d'un débat durant la Semaine Européenne de la Microfinance à Luxembourg en novembre 2006: la pérennité d'une institution de microfinance, à fortiori mutualiste, ne passe-t-elle pas aussi par une proportion majoritaire de fonds propres dans son bilan financier?

Sans conteste, il s'agit d'une question stratégique qui mériterait un débat approfondi et non dogmatique entre les institutions de microfinance et leurs bailleurs de fonds...

Ce numéro de Zoom Microfinance a été réalisé par Thierry Defense, Secrétaire général de SOS Faim Luxembourg (thierry.defense@sosfaim.org), en collaboration avec Dieudonné Gnanvo, Coordinateur du RENACA/CEPAM (cepam@intnet.bj). Outre les deux références mentionnées ci-dessus, le présent Zoom Microfinance a été rédigé à partir de rapports internes du RENACA et du CEPAM (CBDIBA).

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

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

- l'efficacité de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté – Zoom microfinance n° 13
- la réglementation de la microfinance au départ de l'expérience éthiopienne – Zoom microfinance n° 14
- le capital-risque en Bolivie – Zoom microfinance n° 15
- le paradigme commercial et ses effets sur l'inclusion sociale – Zoom microfinance n° 16
- les coopératives d'épargne-crédit au Pérou et en Equateur – Zoom microfinance n° 17
- la microfinance et le financement rural – Zoom microfinance n° 18
- le linkage entre une IMF et une banque – Zoom microfinance n° 19

Parallèlement à Zoom microfinance, SOS Faim édite une autre newsletter, "Dynamiques paysannes" consacrée aux enjeux rencontrés dans leur développement par les organisations de producteurs agricoles et les organisations paysannes. Vous pouvez aussi retrouver cette publication, en version téléchargeable en français, anglais et espagnol, sur le site internet de SOS Faim Belgique : [www.sosfaim.org](http://www.sosfaim.org)

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.be@sosfaim.org](mailto:info.be@sosfaim.org) – Site internet : [www.sosfaim.org](http://www.sosfaim.org)

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 : 352-49.09.96.28  
E-mail : [info-luxembourg@sosfaim.org](mailto:info-luxembourg@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.

