

Zoom microfinance

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

Contexte et origines du projet

Les acteurs de la chaîne

La mise en place de la filière

Quels financements pour la filière ?

Des bénéfices pour chacun des acteurs

Contraintes et limites



L'atelier de production du lait de soja à Jimma.

En partenariat avec SOS FAIM¹, l'ONG éthiopienne FC soutient la création et la consolidation d'un réseau de banques de céréales communautaires² dans le district de Jimma, en région Oromo. Au fur et à mesure du développement de ce réseau, le double défi de l'accès au financement et de la commercialisation s'est posé avec acuité. Les dirigeants de l'ONG ont alors eu l'idée de mettre en lien différents acteurs (producteurs, financeurs, transformateurs, consommateurs) afin d'offrir des opportunités économiques intéressantes à chacun d'entre eux. Cette collaboration s'est construite autour de la production de lait de soja.

Ce numéro de Zoom microfinance présente les intérêts mutuels des acteurs à la construction de telles alliances, appelés fréquemment « Value Chain ». Pour son rôle clé dans ce montage, Harbu microfinance, IMF créée par FC, a reçu en 2010 le Prix européen de la microfinance.

1 : Depuis 2003.

2 : Voir Dynamiques Paysannes numéro 19.

Contexte et origines du projet

Lorsque les banques de céréales communautaires (FMO, pour *Farmers Marketing Organisations* en anglais) appuyées par FC démarrent leurs activités en 2000, les paysans de la zone de Jimma doivent faire face à de nombreux problèmes. Le sol est pauvre et la plupart des paysans cultivent d'une année sur l'autre le maïs, l'aliment de base. Ils ne disposent pas de ressources suffisantes pour se procurer des semences et des engrais, et manquent à la fois d'un marché pour écouler leur surplus et de compétences suffisantes pour bien vendre. Emprunter de l'argent est coûteux : les usuriers proposent des taux de 120 % par an. Les paysans qui s'endettent à ce taux sont parfois obligés de vendre leur récolte à bas prix pour être en mesure de rembourser leurs dettes à temps.

Quelles sont les alternatives qui se présentent aux paysans en termes de cultures ? FC a été conduite à échanger sur ces thèmes avec les paysans de la zone, les centres de recherches et les représentants locaux du gouvernement. Ces discussions ont permis de proposer aux paysans la culture du soja. Cette légumineuse est adaptée au climat et à la nature des sols et présente l'avantage d'améliorer la qualité de ceux-ci en fixant l'azote. Elle est adaptée aussi bien à l'alimentation humaine qu'animale et peut être transformée, notamment en lait. Les enquêtes menées par FC ont permis de montrer qu'il existe pour ce produit un marché prometteur à Jimma, ainsi qu'à Addis Abeba, où les usines de fabrication ont besoin de matières premières.

FC et le centre de recherche agricole de Jimma (JARC) ont promu de manière conjointe la culture du soja depuis 2005. Plusieurs activités ont été mises en place pour populariser la plante auprès des paysans : organisation d'une journée annuelle du soja, visite de « paysans modèles » et présentation des différents moyens de préparer le soja (pain de soja, production artisanale de lait, ...). Peu à peu la culture du soja a progressé et le besoin de trouver de nouveaux débouchés s'est fait sentir.

Dans le même temps, des groupes de femmes réunies en SHG (Self-Help Group) - et soutenues par FC - étaient à la recherche de moyens de diversifier leurs ressources financières. Faisant aussi le constat d'une demande réelle en lait³, elles ont décidé de se lancer dans la préparation et la vente du lait de soja. Elles ont alors approché Harbu

MFI afin de trouver un financement pour leur projet. Parallèlement, FC a proposé de les mettre en contact avec les FMO's pour faciliter leur approvisionnement.

Les acteurs de la chaîne



☛ **Paysans de la zone de Jimma** : un paysan exploite en moyenne 1.5 à 3.5 ha de terre et cultive le soja sur environ ¼ de cette surface. La plupart des paysans de cette région tirent de leur activité un chiffre d'affaires de 4500 à 5000 ETB (200 à 225 EUR) par an. Ils sèment le soja entre fin mai et mi-juin et opèrent la récolte en décembre. Les familles paysannes utilisent environ 25 % de la récolte pour leur propre consommation ou la conservent comme semence pour l'année suivante. Elles vendent le reste, en partie aux banques de céréales communautaires (FMO). Le rendement moyen des cultures est de 1.5 tonnes à l'hectare.

☛ **FMO** : les paysans dans la zone de Jimma sont traditionnellement organisés en groupe sur la base du voisinage. Ces groupes, appelés *Ollas*, sont constitués de 20 à 25 paysans. Ces *Ollas* sont eux-mêmes regroupés, sur la base du volontariat, en associations paysannes : les FMO. FC a soutenu la mise en place de 64 associations de ce type à travers le pays, pour un nombre total de membres s'élevant à 4 000. Plus précisément, 30 FMO existent actuellement pour la zone de Jimma, ce qui représente 2000 membres et un capital cumulé de 750 000 ETB (env 34 000 EUR). Le travail de FC a consisté à soutenir leur structuration, renforcer leur capacité en gestion et leur fournir un capital de départ pour que ces FMO puissent démarrer une activité commerciale.

³ : Notamment en période de jeun. Une partie des habitants de la zone, de religion chrétienne orthodoxe, respectent un jeun qui leur interdit tout produit d'origine animale environ 120 jours par an.

Cinq FMO de la zone de Jimma (soit 240 membres) sont engagées dans le projet intégré «Lait de soja». Elles disposent d'un capital de 150 000 ETB. Elles achètent les graines de soja à leurs membres et effectuent un travail de préparation (nettoyage, packaging) préalable à la vente. Chaque organisation dispose d'un entrepôt où le soja est stocké en sac. Les élus de chaque FMO (membre du comité de gestion) négocient chaque transaction.

☛ **Associations faitières des groupes de femmes** : depuis l'année 2000, FC a soutenu la mise en place de 131 SHG (Self-Help Group) composés de femmes en situation vulnérable (15-20 membres par groupe). Ces SHG sont organisés en 14 associations faitières intermédiaires, chacune engagée dans une activité spécifique : petite transformation, service, ... Ces associations ont pour but de permettre à leurs membres d'accéder à des services financiers adaptés et à un renforcement de leurs capacités techniques relatives à leur activité.

Une de ces associations, avec 164 membres⁴, a décidé de se lancer dans la transformation du soja. Pour ce faire, le comité de gestion de l'association a passé un contrat avec les FMO productrices de soja, mais s'est aussi rapproché de producteurs indépendants afin de disposer de quantités de soja suffisantes. Le travail de transformation et de conditionnement (élimination de la coque des grains, broyage et cuisson, filtrage, embouteillage) est réalisé au moyen d'une unité de production spécifiquement installée à cette fin. Une partie des membres de l'association travaillent pour l'unité de transformation, et trois professionnels ont été embauchés pour utiliser les équipements - qui requièrent des connaissances techniques particulières - et en assurer la maintenance.

Un kilo de graines de soja permet d'obtenir 7.5 litres de lait de soja. Les membres consomment environ 5% de la production. La majeure partie est embouteillée (en bouteilles d'un demi-litre ou bidons de 5 litres). Cette production est écoulee en vente directe ou via un réseau de détaillants. L'association consacre aussi une partie du soja acheté à la fabrication de tofu⁵ et d'aliments pour bétail.

☛ **Les consommateurs finaux** : le lait de soja n'étant pas un produit consommé traditionnellement, le public visé par ce produit est un peu spécifique. Il s'agit de personnes attirées par la nouveauté. On trouve par

exemple, les étudiants et les classes moyennes aisées. Le lait de soja offre l'avantage d'un prix intéressant (en comparaison du lait de vache) et possède une réputation de produit de qualité, dont les valeurs nutritives sont reconnues. Un travail particulier de démarchage des lieux de consommation publics (cafés et bars) ainsi que des hôpitaux a été entrepris.

La mise en place de la filière

FC a joué un rôle de leader dans la mise en lien des acteurs et le renforcement général de la filière (tant les acteurs que leur relation) : FMO et associations de femmes, JARC (Jimma Agricultural Research Center) et FMO, fournisseurs d'intrants et acheteurs (FMO), sans oublier la mise en relation avec Harbu, primordiale pour le financement.

Ce travail de longue haleine a été réalisé à travers le renforcement des capacités des organisations de producteurs et des associations de femmes, via la formation et le partage d'expériences. Ces formations ont notamment permis aux organisations de mieux envisager la gestion financière, en particulier la gestion des crédits accordés par Harbu MFI.

Tout au long de ce travail de mise en réseau, la relation de confiance qui s'est développée progressivement entre FC et ces organisations grâce à plusieurs années de collaboration, a constitué un facteur déterminant pour la mise en place de la filière.

Grâce au soutien d'agronomes, FC a contribué à améliorer significativement la qualité du soja produit. Concernant l'aspect commercial, FC a concentré son action sur l'accès au capital mais aussi sur la mise à disposition de locaux d'entrepôt permettant le stockage de quantités importantes de graines de soja.

Pour l'accès au capital, FC a mis en place un système d'augmentation du capital mobilisé par les membres des FMO. Ce système d'abondement, basé sur le ratio 1 pour 1, a eu pour but d'encourager les paysans à mobiliser en priorité leurs propres ressources. Il était limité à hauteur de 40 000 ETB pour une période de 3 ans. Le soutien matériel s'est lui surtout manifesté par la fourniture de matériaux de construction (ciment, tôle). Là encore, la livraison du matériel était conditionnée à la mobilisation de la communauté : fourniture de bois, d'un terrain et mise à disposition de main d'œuvre.

Afin de répondre aux besoins des différents acteurs, Harbu MFI offre une variété importante de produits financiers.

4 : 220 membres en 2011.

5 : Tofu : une pâte blanche peu odorante dérivée de la fève de soja. Il est produit à partir du lait de soja que l'on fait cailler puis que l'on presse afin de lui retirer son eau. (@ekopédia.org)

FC a en outre joué un rôle d'accompagnement des associations de femmes concernant l'aspect marketing et la distribution. L'ONG a mené (ou fait mener par des professionnels) des études de marché concernant le produit lui-même mais aussi le packaging. Ce travail a aussi permis de contacter un certain nombre de revendeurs potentiels.

Enfin, parmi les acteurs influents de la filière, il faut mentionner le gouvernement éthiopien, qui contrôle de larges pans de l'économie. Les bureaux d'agriculture ou les agences locales des coopératives jouent aussi un rôle prépondérant pour la légalisation des organisations de producteurs par exemple ou à travers le contrôle des organisations (audit financier, contrôle sanitaire). FC a souvent exercé une médiation nécessaire entre les autorités locales et les FMO, en rééquilibrant le rapport de force au profit des ces dernières.

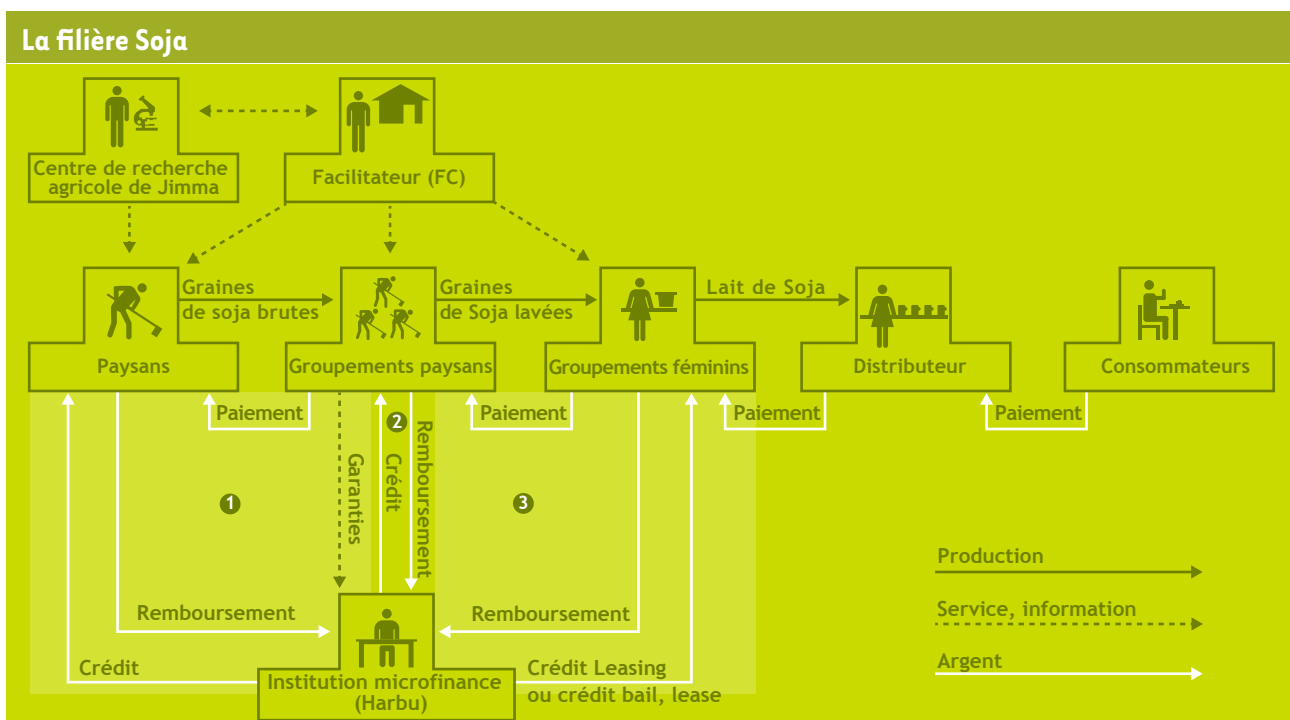
Quels financements pour la filière?

Afin de répondre aux besoins des différents acteurs, Harbu MFI offre une variété importante de produits financiers : crédits agricoles, couverture des besoins en fonds de roulement et crédit-leasing.

➤ **Crédits agricoles pour les FMO** : les producteurs de soja ont besoin d'argent pour acheter des intrants (semences, engrais et équipement). Pour accéder au crédit, l'agriculteur doit être membre d'une FMO et cette FMO doit être opérationnelle depuis plus d'un an. Si un emprunteur individuel ne parvient pas à rembourser son crédit, les *Ollas* en premier lieu, puis les FMO, sont responsables de la dette. Ce montage financier est illustré dans le schéma ci-dessous, relation 1.

➤ **Crédit de type « financement du fonds de roulement », pour les FMO**. Plusieurs FMO ont des comptes d'épargne chez Harbu. Mais ces FMO ont besoin de capital en période de récolte pour acheter une partie ou la totalité de la récolte de leurs membres. Harbu MFI finance ce besoin en fonds de roulement sur base de leurs états financiers, de leurs entrepôts et de leurs stocks. Un contrat signé entre la FMO et Harbu MFI détaille le taux d'intérêt, la durée, le calendrier de remboursement, etc. 5% du montant total du crédit doit être déposé chez Harbu MFI comme épargne obligatoire. Les cinq FMO impliquées dans la chaîne ont reçu ce type de crédit de la part de Harbu MFI. (Relation 2 sur le schéma)

➤ **Crédit et leasing à destination des associations de femmes**. Harbu MFI décaisse aussi pour les associations de femmes des crédits destinés au fonds de roulement, dans le but d'acheter aux FMO les quantités de soja nécessaires à la production du lait de soja, ainsi que les bouteilles. En 2008, l'association de femmes a approché Harbu MFI pour obtenir un prêt destiné à financer



l'achat de machines de transformation du soja. Le coût de chaque machine de ce type étant de 25 000 ETB, Harbu MFI a estimé que le risque était assez élevé. L'IMF a donc proposé à l'association un leasing lui permettant d'être propriétaire de la machine exclusivement à la fin du prêt. La durée du leasing est de 5 ans et le taux d'intérêt de 10 % par an, sur le capital restant dû. De cette manière, en cas de défaut de paiement, Harbu MFI peut revendre la machine pour son propre compte. Cet arrangement est le fruit de la relation de confiance sur le long terme qui s'est construite entre Harbu MFI, les FMO et l'association de femmes. (Relation 3 sur le schéma)

Des bénéfices pour chacun des acteurs

► **Paysans** : les paysans impliqués ne sont plus exclusivement dépendants du maïs. Le soja est, dans l'état actuel du marché, une production intéressante du point de vue économique et possède aussi un intérêt concernant la régénération des sols. L'apport du soja en termes d'amélioration de l'alimentation humaine est aussi par-

Produits financiers proposés par Harbu MFI pour financer la filière soja

	Crédit agricole	Crédit « fonds de roulement »	Leasing
Produits et flux financiers⁶			
Objectif	• Permettre l'achat d'intrants par les paysans	• Couvrir les besoins en fonds de roulement (financement du stock de soja et achat de fourniture) des FMO et de l'association de femmes.	• Permettre l'achat d'équipement par l'association de femmes.
Montant	• Moyen 210 EUR • Max 380 EUR • Min 40 EUR	• Moyen 5 000 EUR • Max 7 690 EUR • Min 2 310 EUR	• Moyen 37270 EUR • Max 72230 EUR • Min 2 310 EUR
Terme	• 9 mois	• 5 mois (FMO) et 1 an (Assoc. Femmes)	• 5 ans
Octroi	• Début de campagne (mai)	• À la récolte (décembre) pour les FMO	
Remboursement	• Remboursement à terme en fin de campagne	• Remboursement à terme.	• Paiements mensuels
Taux d'intérêt	• 15 % par an (paiement à terme)	• 15 % par an	• 10 % sur capital restant dû
Coûts de transaction	• Commission sur prêt = 3 %	• 3 %	• 3 %
Gestion du risque			
Sécurisation	• Caution solidaire	• Stock et entrepôt (FMO) 5 % du crédit doivent être déposés comme épargne obligatoire en début de crédit	• Les équipements fournis restent la propriété du prêteur jusqu'à la fin du remboursement
Responsabilité limitée à	• Paysan emprunteur et groupe solidaire (Ollas), puis FMO	• FMO en tant qu'organisation (pas les membres à titre individuel)	• Association de femmes en tant qu'organisation (pas les membres à titre individuel)
Flux d'information			
Informations requises pour la demande de crédit	• Cohésion du groupe (fréquence des conflits, utilisation des fonds mobilisés par les membres, degré de participation aux réunions des instances, etc) • Objet du crédit • Historique des crédits de l'emprunteur • Le groupement doit appuyer les demandes individuelles	• Evaluation des actifs • Bilan et compte de résultat • Rapport d'audit • Réputation (Historique des crédits, clarté des comptes, rentabilité)	• Evaluation des capacités des associations à gérer des crédits internes • Objet du crédit • Faisabilité des activités entreprises
Information requise durant le crédit	• Evaluation de la production par Harbu • Harbu contrôle régulièrement (de manière bimensuelle ou mensuelle) l'utilisation du crédit	• Evaluation mensuelle des stocks par Harbu.	• Des personnels de l'équipe de Harbu participent aux réunions mensuelles des associations
Durée de traitement des dossiers par l'IMF	• 2 semaines	• 1 mois	• 1-2 mois

6 : Notons pour être complet que dans le cadre de cette initiative Harbu MFI a octroyé, en plus des services financiers présentés dans ce tableau, un crédit sur 15 ans afin de permettre aux SHG engagés d'acquérir en leur nom un terrain et un bâtiment dont l'objet est d'héberger l'unité de transformation.

ticulièrement important pour ces communautés dont les membres souffrent du manque de diversité de leur alimentation. Le soja permet aussi d'améliorer significativement l'alimentation du bétail. À travers l'action de FC, les paysans ont aujourd'hui accès à des crédits pour la production et sont en capacité de valoriser leur production de soja sur les marchés. Leurs compétences en termes d'organisation collective et de planification connaissent une nette progression.

☛ **FMO** : globalement les FMO ont aujourd'hui des opportunités de marchés intéressantes et la vente collective est un facteur d'augmentation des revenus de chaque membre. La relation de confiance qui s'est tissée avec les associations de femmes a permis à ces FMO d'être reconnues comme des acteurs fiables sur le marché.

☛ **Associations de femmes** : les femmes membres bénéficient d'une nouvelle compétence et ont surtout pu améliorer leurs revenus au cours des 3 dernières années. Globalement, la mise en place de cette chaîne a grandement contribué à l'*empowerment* social et économique des femmes impliquées.

☛ **Harbu MFI** : à travers ce projet, l'IMF a développé une nouvelle approche et de nouveaux produits de crédit. Le financement des différents acteurs de la chaîne est une manière d'acquérir une bonne connaissance de la filière et peut être vue comme une stratégie de réduction des risques intéressante pour Harbu. Il permet aussi une réduction des coûts de transaction (en comparaison de crédits individuels). Toutefois, cette stratégie de concentration des fonds prêtés sur une seule filière est aussi un pari, l'affaiblissement d'un acteur pouvant entraîner un effet domino...

On peut aussi noter que la mise en place d'une telle chaîne de valeur relève en partie d'une démarche de développement local en renforçant (voire en créant) des liens entre des groupes qui s'ignoraient auparavant. Cette dynamique est un facteur de création de richesse et de redistribution à l'échelle locale.

Concernant des facteurs externes, il semble pertinent de mettre en avant les difficultés suivantes :

☛ **Limitation des fonds pour le financement des différents acteurs de la chaîne**. Malgré les appuis financiers de ses partenaires ONG du Nord, Harbu MFI est confrontée à un manque de ressources pour financer l'ensemble des acteurs de manière adéquate. Afin de répondre à ce défi, l'IMF s'est en partie tournée vers les banques mais la relation entre secteur bancaire et IMF en Éthiopie reste compliquée.

☛ **Organisation des groupes de bases**. Afin de réellement participer aux échanges et d'en tirer un maximum de bénéficiaires, les groupes de bases (associations de femmes, FMO) ont besoin d'améliorer de façon permanente leur organisation interne et leurs capacités techniques. En ce qui concerne l'organisation, les promoteurs du projet doivent faire face aux difficultés liées à l'histoire récente du pays. En effet, les régimes de type marxiste qui se succèdent depuis plus de 30 ans encouragent l'organisation de groupes communautaires, mais les utilisent

la plupart du temps comme vecteurs de propagande politique et comme outil de contrôle social. Pour cette raison les populations sont souvent réticentes à s'organiser en coopératives. Elles ne connaissent en effet que les aspects les plus néfastes de ce type d'organisation. Pour cette raison, un travail de sensibilisation, de formation et d'échange d'expérience demeure nécessaire.

☛ **Faire passer les acteurs d'une logique de compétition à une logique de coopération** : au départ, les acteurs impliqués dans la filière ont eu tendance à conserver une certaine méfiance les uns vis à vis des autres. Dans ce contexte, faire comprendre que chacun a à gagner à une meilleure valorisation de la production (plus on donne de la valeur à un produit, plus il y a de « gâteau à se répartir ») est une condition nécessaire à la réussite. Ici encore, FC joue un rôle central de coaching afin de substituer la confiance à la défiance dans les relations entre producteurs, transformateurs et distributeurs.

☛ **Manque de formalisation des contrats** : Les institutions collectives comme les OP ou les SHG souffrent d'un manque de reconnaissance de la part des acteurs plus formels. Cette situation constitue un frein à la collaboration. En outre, même lorsque des contrats sont signés entre acteurs, le manque de possibilités de recours n'incite guère à la confiance. De manière générale, la faiblesse de la normalisation (en termes de production et de services) est un facteur pénalisant pour les nouveaux acteurs.



À travers ce projet,
l'IMF a développé
une nouvelle approche
et de nouveaux
produits de crédit.

Contraintes et limites

Malgré un démarrage encourageant, cette expérience de Value-Chain reste une entreprise pour laquelle les défis à relever sont nombreux. Certains ont un lien direct avec le contexte dans lequel évoluent les acteurs de la chaîne (facteurs externes), d'autres sont en rapport avec les rôles des promoteurs (ONG, IMF). (facteurs internes).

Outre les éléments mentionnés ci-dessus, une analyse des relations entre les acteurs montre combien ceux-ci adoptent des modes de fonctionnement différents (relatifs à leur expérience, leur culture, leur statut) qui rendent parfois leurs relations complexes.

Pour rappel, chaque acteur joue un rôle spécifique. :

- les producteurs organisés en FMO produisent du soja avec l'appui technique de FC;
 - Les groupements féminins (SHG) représentant 220 membres (issues également d'un travail de promotion de FC) rachètent ce soja aux producteurs et transforment le soja en lait dans une unité de production qui leur appartient dans la ville de Jimma;
 - Harbu MFI finance à la fois les producteurs (crédit agricole), les groupements de femmes (construction et équipement de l'unité de transformation) et les femmes individuellement pour leurs activités économiques;
 - Un commerçant de Jimma achète et écoule la production.
- Les acteurs sont censés être autonomes dans leur choix techniques et stratégiques. Cependant, les liens de dépendance par rapport à l'ONG viennent parfois parasiter ce fonctionnement théorique. Voici, présentés de manière brève, les enjeux relatifs au rôle des acteurs et aux relations inter-acteurs :

☛ **Relations FC – Harbu MFI** : Comme le montre bien le schéma n°1, FC et Harbu MFI sont les deux principaux moteurs de la filière, même si leur rôle, en particulier celui de l'ONG, est appelé à décroître dans les années qui viennent. Il n'en demeure pas moins que c'est bien cette ONG qui a pensé le modèle et a participé très activement à sa mise en œuvre, l'IMF ne faisant que mettre en œuvre une stratégie de l'ONG⁷. Toutefois, l'une et l'autre n'ont pas le même niveau d'engagement financier dans le montage. Contrairement à l'IMF (et autres acteurs de la filière), l'ONG n'est pas impliquée financièrement. En outre elle évolue dans un cadre de temps très différent des autres acteurs. Là où la confiance peut mettre plusieurs années à s'établir entre une OP et une IMF (plusieurs cycles de crédits et le temps pour l'IMF de mesurer son risque), l'ONG se doit d'avoir réalisé des objectifs souvent ambitieux et d'avoir dépenser la totalité de son budget dans un temps limité. Ce décalage implique des logiques d'actions très différentes et, nous l'avons souligné, des niveaux d'implication eux aussi très variables.

☛ **Relation entre les institutions (ONG et IMF) et les membres des groupes de base**. Pour des raisons sociologiques, mais aussi pour des raisons objectives de compétences, il semble que les membres des groupes de base (FMO et SHG) sont encore dans une position de «révérence» vis-à-vis de l'ONG qui leur a apporté beaucoup et qui continue de le faire. De ce fait, et

malgré les efforts de l'ONG pour mettre en place des méthodes participatives, les membres des OP éprouvent fréquemment des difficultés à porter un regard critique. Certains témoignages laissent à penser qu'ils envisagent l'ONG comme omnisciente et qu'en conséquence, ils fondent un espoir inconsidéré dans ses capacités (tant techniques que financières). Si le discours sur l'autonomisation des groupements est très présent, il apparaît clairement que la réalité demeure tout autre. En effet, malgré les efforts fournis par l'ONG – mais est-elle l'acteur le mieux placé pour le faire? – les capacités de gestion des groupements féminins restent limitées pour gérer l'unité de transformation. Par conséquent c'est Harbu MFI, dont les engagements financiers sur ce projet représentent environ 8% du portefeuille global de l'IMF, qui assure le management de cette opération. En outre, l'unité n'offre que peu d'emplois aux femmes membres des groupements (trois actuellement).

Conclusion

La genèse d'un projet comme celui du développement de la filière soja dans la zone de Jimma réside dans la volonté de ses promoteurs de permettre aux paysans de valoriser au mieux leur production afin d'en tirer des revenus décents. Force est de reconnaître que l'idée de faire travailler ensemble des acteurs qui, au départ, sont faibles institutionnellement et techniquement et qui ne se connaissent pas, représente un objectif fort ambitieux. L'expérience présentée dans ce numéro nous montre à quel point la définition des rôles de chaque acteur et l'analyse des facteurs d'ordre sociologique entre acteurs constituent des éléments cruciaux qui doivent faire l'objet d'une attention permanente. Les différences d'approche et les déséquilibres de pouvoir pouvant produire des effets parfois inverses de ceux recherchés, comme par exemple une certaine forme de perte d'autonomie des groupements qui doivent gérer une structure qui les dépasse. Pour Harbu MFI comme pour FC, il s'agit d'un apprentissage instructif en vue de la réplique de ce modèle dans le futur.

Document utilisé pour la rédaction de ce numéro :

«*Financing the soybean value chain in Ethiopia*» de Tesfaye Befekadu (Harbu MFI) et Tarekegn Garomsa (FC) article paru dans la publication : «*Value Chain Finance – Beyond microfinance for microentrepreneurs*», KIT et IIRR, Amsterdam and Nairobi, 2010.

Pour aller plus loin :

How to support value chain in a smart way?
Édité par **European Microfinance Platform**.

7 : Les instances de Harbu sont majoritairement composées de cadres de l'ONG.

Ce numéro de Zoom Microfinance a été réalisé par François Legac, Responsable des partenariats de SOS Faim en Ethiopie.

SOS Faim et la microfinance

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

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

Éditeur responsable : Freddy Destrait, 4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique)
Coordination : Marine Lefebvre
Graphisme : www.marmelade.be
Zoom Microfinance est imprimé sur du papier recyclé

SOS Faim – Agir avec le Sud

4 rue aux Laines, B-1000 Bruxelles (Belgique)
Tél. 32-(0)2-511.22.38 Fax 32-(0)2-514.47.77
E-mail info.be@sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement

88, rue Victor Hugo L - 4141 Esch-sur-Alzette Luxembourg
Tél. 352-49.09.96 Fax 352-49.09.96.28
E-mail info-luxembourg@sosfaim.org

Site internet www.sosfaim.org

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

Les derniers numéros de Zoom microfinance ont concerné :

n° 32

La banque des paysans, aux conditions des paysans

n° 31

Le PAIDEK, une IMF résistante aux crises

n° 30

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

n° 29

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

n° 28

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

n° 27

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

n° 26

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