



HAL
open science

Étude d'impact du projet TransFert au Kenya : quelles pistes d'amélioration pour l'accompagnement des OPA par les organisations de solidarité internationale en vue du développement agricole des pays du Sud ?

Camila Takhedmit

► To cite this version:

Camila Takhedmit. Étude d'impact du projet TransFert au Kenya : quelles pistes d'amélioration pour l'accompagnement des OPA par les organisations de solidarité internationale en vue du développement agricole des pays du Sud?. Agriculture, économie et politique. 2022. dumas-04051696

HAL Id: dumas-04051696

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04051696v1>

Submitted on 30 Mar 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Mémoire de fin d'études

présenté pour l'obtention du diplôme d'ingénieur Systèmes Agricoles et
Alimentaires Durables pour le Sud (SAADS)

Parcours : Développement Agricole et Rural au Sud (DARS)
Option : Marchés, Organisation, Qualités et Services en appui aux agricultures du
Sud (MOQUAS)

**Etude d'impact du projet TransFert au Kenya : quelles pistes
d'amélioration pour l'accompagnement des OPA par les organisations
de solidarité internationale en vue du développement agricole des pays
du Sud ?**



Champ de maïs et haricot à Maji Tamu, Nakuru County – crédit photo : C. Takhedmit

par Camila TAKHEDMIT

Année de soutenance : 2022

Organisme d'accueil : Agri-agence Fert

AVANT-PROPOS

Ce document a été rédigé dans le cadre d'un stage de fin d'étude de la formation ingénieure agronome à l'Institut Agro de Montpellier, spécialisation MOQUAS. Plus qu'une étude d'impact, il incarne la fin d'un cursus scolaire de 20 ans et le début d'une aventure professionnelle au moins deux fois plus longue !

Sa rédaction a suivi un stage de terrain intense et difficile. J'en tire néanmoins des apprentissages précieux pour la suite de mon aventure dans le monde du développement agricole, mais surtout, des leçons de vie.

RESUME

Fert intervient au Kenya depuis 2015 au travers d'un partenariat avec la Cereal Growers Association. Elle accompagne notamment cette OPA dans l'élaboration de son système de services. Afin de comprendre l'impact de l'action Fert-CGA auprès des différents membres de CGA, cette étude d'impact s'est concentrée sur deux des cinq comtés d'intervention. Basée sur une approche compréhensive, systémique et itérative, et au moyen d'enquêtes qualitatives, différents impacts ont pu être identifiés. Chez les agriculteurs à petite échelle, organisés en groupes, ces impacts sont particulièrement hétérogènes. Ils sont principalement influencés par la position de l'agriculteur dans l'action Fert-CGA. Les collaborateurs, paysans-relais et chapter leaders, sont les premiers bénéficiaires de cette action, tandis que les membres de groupe témoignent principalement de changements de connaissances. Au sein des groupes, les profils des individus conditionnent l'impact. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle bénéficient surtout du réseau de partenaires de CGA. L'impact est plus marqué chez les agriculteurs à moyenne échelle.

Mots clés : Etude d'impact, étude qualitative, Kenya, Fert, CGA, ONG, développement, agriculteur à petite échelle, agriculteur à moyenne échelle, agriculteur à grande échelle, paysan-relais, chapter leader, organisation de producteurs, céréales, maïs, haricot, sorgho

Pour citer ce document : [Takhedmit, Camila, (2022). Etude d'impact du projet TransFert au Kenya : quelles pistes d'amélioration pour l'accompagnement des OPA par les organisations de solidarité internationale en vue du développement agricole des pays du Sud ? Mémoire de fin d'étude, diplôme d'Ingénieur Systèmes Agricoles et Alimentaires Durables pour le Sud, spécialité MOQUAS, Montpellier SupAgro. 171 p.]

ABSTRACT

Title : Impact study of the TransFert project in Kenya: what avenues of improvement in the support of farmers' organizations by non-governmental organizations for the agricultural development in the South?

Fert has been active in Kenya since 2015 through a partnership with the Cereal Growers Association. Part of its action is supporting this farmers' organization in the development of its service system. To understand the impact of Fert-CGA's action on the various members of CGA, this impact study focused on two of the five counties of intervention. Based on a comprehensive, systemic, and iterative approach, and through qualitative surveys, different impacts were identified. Among small-scale farmers, organized in groups, these impacts are particularly heterogeneous. They are mainly influenced by the positions of the farmers in the Fert-CGA action. The collaborators, farmer advisors and chapter leaders are the main beneficiaries of this action, while the group members mainly report changes in knowledge. Within the groups, the profiles of the individuals determine the impact. Medium- and large-scale farmers benefit mostly from CGA's network of partners. The impact is more significant among medium-scale farmers.

Key words : Impact study, qualitative study, Kenya, Fert, CGA, NGO, development, small-scale farmer, medium-scale farmer, large-scale farmer, farmer advisor, chapter leader, farmers' organization, cereals, maize, beans, sorghum

REMERCIEMENTS

Il n'est pas conventionnel de commencer ses remerciements par elle, mais je souhaite d'abord remercier ma famille. Durant toute mes années d'études, elle m'a toujours soutenue et fait confiance. Elle m'a apporté un soutien sans faille dans les moments de doute et apporté la force nécessaire pour surmonter les difficultés. Alors, à ma famille, merci mille fois.

Je remercie du fond du cœur Nadège Kippeurt qui m'a guidée à travers ce stage. Elle m'a offert un accompagnement précieux et bienveillant, proactif et engagé. Elle a alimenté ma réflexion tout en offrant une grande écoute. Elle a su faire preuve d'une patience infinie et m'a accordé sa confiance. Elle m'a réservé un accueil ouvert et généreux. Je garde les souvenirs d'une marche au Menengai Crater et de nos moments passés à Nanyuki, Nakuru et Nairobi. Nadège, merci.

Je tiens à remercier Betty Wampfler pour son accompagnement et son investissement durant ce stage. Elle a su comprendre mes difficultés et me faire confiance. Elle m'a apporté un soutien inébranlable à des moments cruciaux. Aussi, je souhaite lui exprimer ma gratitude pour son engagement dans la formation MOQUAS. Elle a su apporter les clés nécessaires ainsi qu'un enseignement le plus complet possible aux étudiants, les préparant au mieux aux réalités du développement agricole. Nous sommes chanceux d'avoir eu accès à cette formation de qualité et engagée. Betty, merci.

Je remercie chaleureusement Calvince Onyuka et Daniel Njunge, mes guides à Nakuru et Laikipia. Leur bonne humeur et leur disponibilité ont porté ma motivation. Je ne peux qu'être admirative de leur implication et dévouement à l'accompagnement des agriculteurs. Ils m'ont fait découvrir l'état d'esprit kenyan et m'ont beaucoup appris. Je garde des souvenirs de visites dans leurs familles (et de leurs enfants méfiants face à une *mzungu*), de *nyama choma* après de longues journées et d'échanges toujours enrichissants et vrais. Merci à vous deux. *Asante sana, nimeshukuru.*

Mes remerciements vont à Fert et son équipe pour leur confiance, leur engagement, leur disponibilité et leur accompagnement tout au long du stage. Je n'aurais pas rêvé meilleure opportunité pour découvrir l'Afrique et le monde de la coopération internationale. En particulier, merci à Amandine Schlur pour son approche humaine. Elle a su trouver les mots justes et m'a guidée à des moments clés. Merci à tous.

Je tiens à exprimer ma gratitude envers tous les agriculteurs rencontrés. Ils ont rendu cette étude possible et nous ont réservé un accueil chaleureux (avec des litres de *chai*). En particulier, merci aux femmes qui n'ont pas un place facile dans la société kenyane, mais qui rayonnent par leur force et leur générosité. A tous les agriculteurs, merci. *Asante sana.*

Je remercie infiniment Lale et Marion, mes camarades, partenaires et amis avec qui j'ai eu la chance partager cette aventure. Ce stage n'aurait pas été le même sans eux. Je remercie également mes amis, en France ou ailleurs. Comme ma famille, ils ont été d'un soutien précieux. Je tiens à remercier particulièrement Tiphaine Fournier avec qui j'ai partagé ces quatre années d'école d'ingénieur et qui n'a cessé d'être une amie exceptionnelle. J'adresse une pensée à mes camarades MOQUAS, qui ont enrichi cette année et qui, comme moi, sautent dans le vaste monde de l'accompagnement agricole !

Et enfin, je tiens à exprimer mon immense gratitude envers toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à ce stage et à l'élaboration de ce mémoire. Particulièrement, je remercie toutes les personnes qui m'ont apporté leur soutien. Ce stage fut intense et difficile, mais grâce à elles, j'en ressors grandie. Merci.

TABLE DES MATIERES

Avant-Propos	2
Résumé	3
Abstract	4
Remerciements	5
Table des matières	6
Table des figures, tableaux et encadrés	8
Glossaire	9
Sigles et acronymes	11
Introduction	12
1 Comprendre la commande	13
1.1 L'agri-agence Fert, une association qui accompagne le développement des organisations de producteurs	13
1.1.1 Description et historique	13
1.1.2 La démarche de Fert	13
1.1.3 Le programme TransFert	14
1.2 Le Kenya : un pays de contrastes en développement vers la modernité et la libéralisation	15
1.2.1 Le Kenya, un pays en pleine croissance mais toujours inégalitaire	15
1.2.2 Situation agricole	17
1.2.3 Enjeux de développement agricole et dernier plan d'orientation stratégique pour l'agriculture du Kenya	19
1.3 CGA	20
1.4 Le partenariat Fert - CGA	25
1.4.1 Objectifs, moyens	25
1.4.2 L'histoire du partenariat : Approche chronologique jusqu'à aujourd'hui	25
1.5 Formulation et introduction de la commande	26
2 Problématique, objectifs de l'étude et méthodologie	28
2.1 Problématique et objectifs de l'étude	28
2.2 Grille d'analyse	29
2.3 Méthodologie	30
2.3.1 Echantillon	30
2.3.2 Choix des acteurs enquêtés et méthode de collecte	31
2.3.3 Analyse des données	32
2.3.4 Restitutions	33
2.4 Difficultés et limites de l'étude	34
3 Résultats et analyse des facteurs influençant l'impact sur les agriculteurs et premiers résultats d'impact sur les collaborateurs de l'action Fert-CGA	37
3.1 Contextes agricoles spécifiques : Nakuru et Laikipia	37
3.1.1 Nakuru : un comté agricole diversifié	37
3.1.2 Laikipia : une agriculture contrastée et sous-représentée en surface mais essentielle	40
3.2 Les exploitations agricoles à Nakuru et Laikipia	42
3.2.1 Profil des agriculteurs à petite échelle	44
3.2.2 Agriculteurs à moyenne et grande échelle	51
3.2.3 La place des femmes et des jeunes dans l'agriculture kenyane, spécifiquement à Nakuru et Laikipia	53
3.2.4 Conclusion sur les typologies d'agriculteurs	55
3.3 Description et analyse du système de services	55
3.3.1 Stratégie de mise en œuvre du système de services et système d'acteurs	57
3.3.2 Les services technico-économiques	60
3.3.3 Les services de représentation	64

3.3.4	Les chapter leaders : profils, impact et leur regard sur l'action Fert-CGA	66
3.3.5	Les paysans-relais : description approfondie, analyse et impact	70
3.3.6	Les partenaires de CGA impliqués dans le dispositif	76
3.3.7	Facteurs de différenciation entre Nakuru et Laikipia	77
3.3.8	Conclusion sur le système de services	79
4	Présentation des impacts par catégorie d'agriculteurs	81
4.1	Impact sur les agriculteurs à petite échelle : groupes, paysans-relais et chapter leaders	81
4.1.1	Changement de connaissances et d'état d'esprit : l'impact le plus répandu	82
4.1.2	Changement de pratiques du système de production - une adoption difficile pour la majorité des membres de groupe lambda	83
4.1.3	Changements profonds du système de production et des modalités d'accès au marché – Linkages et mutualisation	85
4.1.4	Exposition aux partenaires de CGA : un impact concentré sur les collaborateurs de CGA	88
4.1.5	Les services d'information : peu mentionnés mais attendus	89
4.1.6	Impact de l'action Fert-CGA sur les groupes	89
4.1.7	Attentes et perspectives des agriculteurs à petite échelle	90
4.1.8	Facteurs influençant les changements	93
4.1.9	Vision des agriculteurs à moyenne et grande échelle sur l'action de CGA auprès des groupes	97
4.1.10	Prise de recul et résumé de l'impact sur les agriculteurs à petite échelle	97
4.2	Impact sur les agriculteurs à moyenne et grande échelle	99
4.2.1	Connaissances, informations, conseil	100
4.2.2	Adoption de nouvelles pratiques agricoles et de nouvelles espèces	101
4.2.3	Exposition à d'autres acteurs : commercialisation et réseau	101
4.2.4	Accès aux intrants	103
4.2.5	Plaidoyer	103
4.2.6	Attentes des agriculteurs à moyenne et grande échelle vis-à-vis de CGA	104
4.2.7	Adhésion	105
4.2.8	Conclusion sur l'impact des agriculteurs à moyenne et grande échelle	105
4.3	Schéma récapitulatif des chemins d'impact des agriculteurs à petite échelle et à moyenne et grande échelle	107
4.3.1	Dissémination et changement d'échelle – les apprentissages de l'impact à Nakuru et Laikipia	108
5	L'impact de l'accompagnement de Fert sur CGA	109
5.1	Les référentiels de Fert et CGA	109
5.2	La vision du partenariat et ses modalités	110
5.3	Perspectives de Fert et CGA	114
5.4	Les enjeux de cette étude d'impact pour Fert et CGA	115
5.5	Conclusion de l'impact de Fert sur CGA	116
6	Apprentissages de l'étude d'impact TransFert au Kenya	117
6.1	Améliorations méthodologiques	117
6.2	Les apprentissages concernant l'action Fert-CGA	117
6.2.1	Stratégie de mise en œuvre et pertinence des services	117
6.2.2	Propositions pour améliorer l'action	119
	Conclusion	122
	Références bibliographiques	124
	Table des Annexes	129

TABLE DES FIGURES, TABLEAUX ET ENCADRES

<i>Figure 1 Evolution des objectifs spécifiques de TransFert</i>	14
<i>Figure 2 Carte du Kenya, ses villes principales et sa localisation</i>	15
<i>Figure 3 Schéma de l'évolution de la stratégie de CGA</i>	22
<i>Figure 4 Les trois phases d'évolution du partenariat Fert-CGA</i>	26
<i>Figure 5 Grille d'analyse des études d'impact TransFert 2022</i>	30
<i>Figure 6 Illustration simplifiée des acteurs enquêtés et leurs catégories</i>	32
<i>Figure 7 Résumés des thématiques abordées lors des enquêtes auprès des agriculteurs</i>	32
<i>Figure 8 Cartes des zones agro-écologiques et des besoins des sols du comté de Nakuru</i>	38
<i>Figure 9 Carte de l'utilisation des terres du comté de Laikipia</i>	41
<i>Figure 10 Typologie des membres de CGA selon les critères de surface et de stratégie des agriculteurs</i>	43
<i>Figure 11 Représentation des services de CGA supportés par l'intervention de Fert</i>	56
<i>Figure 12 Schéma des liens entre partie prenantes du dispositif de services Fert-CGA</i>	59
<i>Figure 13 Schéma de la mise en œuvre des linkages</i>	63
<i>Figure 14 Schéma de la structuration de CGA dans le cadre du partenariat Fert-CGA</i>	65
<i>Figure 15 Chemin d'impact de l'action Fert-CGA sur les agriculteurs à petite échelle</i>	81
<i>Figure 16 Récapitulatif des changements de pratiques liés au système de production</i>	85
<i>Figure 17 Récapitulatif des changements profonds du système de production et des changements liés aux modalités d'accès aux marchés (présentés dans un ordre logique et non par récurrence)</i>	88
<i>Figure 18 Chemin d'impact des agriculteurs à moyenne et grande échelle</i>	106
<i>Figure 19 Schéma récapitulatif des chemins d'impact de de l'action Fert-CGA sur les différentes catégories agriculteurs</i>	107
<i>Tableau 1 Catégories de membres de CGA, définitions et montant de leur cotisation</i>	23
<i>Tableau 2 Nombre d'enquêtes par catégories d'acteurs (et leur code associé) à Nakuru et Laikipia</i>	31
<i>Tableau 3 Récapitulatif des informations concernant les trois restitutions des résultats des enquêtes</i>	34
<i>Tableau 4 Caractéristiques et stratégies spécifiques aux profils du « novice » et de « l'auto-consommateurs » selon la typologie de 2017</i>	47
<i>Tableau 5 Caractéristiques et stratégies spécifiques au profil de « l'agriculteur commercial » selon la typologie de 2017</i>	48
<i>Tableau 6 Organisations et projets ainsi que leurs activités dans le comté de Nakuru (hors CGA)</i>	50
<i>Tableau 7 Organisations et projets ainsi que leurs activités dans le comté de Laikipia (hors CGA)</i>	50
<i>Tableau 8 Caractéristiques et stratégies spécifiques aux profils du « mono céréalière » et du « polyculteur » selon la typologie de 2017</i>	52
<i>Tableau 9 Résumé des types de paysans-relais et des projets associés</i>	74
<i>Tableau 10 Principaux partenaires de CGA impliqués dans l'action Fert-CGA et leurs apports spécifiques</i>	76
<i>Tableau 11 Nombre d'agriculteurs et de collaborateurs de l'action Fert-CGA dans le comté de Nakuru et Laikipia</i>	79
<i>Tableau 12 Récapitulatif des facteurs de différenciation entre Nakuru et Laikipia</i>	80
<i>Encadré 1 Histoire de la répartition foncière au Kenya</i>	18
<i>Encadré 2 Les formes de stockages publiques et privées – cas du NCPB et de Cargill East Africa</i>	39
<i>Encadré 3 Rappel sur l'état initial des agriculteurs à petite échelle</i>	82

GLOSSAIRE

Acres : Unité de mesure anglo-saxonne. 1 hectare = 2,471 acres.

Aflatoxine : « Mycotoxines produites par deux espèces d'*Aspergillus*, un champignon que l'on retrouve surtout dans des régions chaudes et humides. » (*Aflatoxines dans les denrées alimentaires* | EFSA, s. d.). Evoquée lors de cette étude comme une moisissure se développant sur le maïs mal séché et stocké entraînant d'importante perte-récoltes.

Agriculture de conservation : « L'agriculture de conservation est un système cultural qui permet de prévenir les pertes de terres arables tout en régénérant les terres dégradées. Elle favorise le maintien d'une couverture permanente du sol, une perturbation minimale du sol et la diversification des espèces végétales. Elle renforce la biodiversité et les processus biologiques naturels au-dessus et au-dessous de la surface du sol, ce qui contribue à accroître l'efficacité de l'utilisation de l'eau et des nutriments et à améliorer durablement la production végétale. » (FAO, 2022)

Bonnes pratiques agricoles : ou *Good Agricultural Practices*. Elles comprennent le fait de semer au moment opportun (« *timely planting* »), l'espacement, le nombre de graines par trou, la monoculture, l'interculture.

Chapter leaders : Désigne les représentants de section au sein de la structuration mise en place dans le cadre du partenariat Fert-CGA.

Chenille légionnaire d'Afrique : ou « *African army worm* ». Ravageur répandu en Afrique causant des dégâts, notamment aux stades précoces, sur les cultures de céréales (maïs, riz, blé, mil, sorgho).

Curculionoidea ou charançon : ou *weevil*. Super-famille d'insectes considérés comme ravageurs car causant des dommages sur les céréales stockées.

Désoccidentalisation : « Érosion des valeurs, de la puissance ou de l'influence de l'Occident dans le monde ou dans une partie du monde. » (Ministère de la Culture, 2022)

Exposition : Tiré du terme anglais « *exposition* », ce terme désigne, tout au long de ce document, la visibilité et les interactions augmentées des agriculteurs vis-à-vis de différents acteurs.

Focus Groupe : « Méthode qualitative de recueil des données. Discussions de groupe ouvertes, organisées dans le but de cerner un sujet ou une série de questions pertinents pour une recherche. » (Kitzinger et al., 2019)

Intermédiaires : ou « *brokers* » ou « *middle-men* ». Acheteurs-revendeurs de productions agricoles diverses, non-déclarés et non-régulés, exerçant leur activité sur les marchés informels.

Intrants : Ensemble des produits utilisés pour l'activité agricole. Dans ce mémoire, ils désignent les semences, fertilisants, pesticides, herbicides et fongicides.

Jembe : houe utilisée traditionnellement à toutes les étapes de la conduite de culture.

Leaders : Dans ce document, désigne les paysans-relais et chapter leaders impliqués dans l'action Fert-CGA. Lors des enquêtes, cette expression faisait également références aux membres exécutifs des groupes, ou « meneurs ».

Légionnaire d'automne : ou « *fall armyworm* ». Ravageur originaire d'Amérique considéré espèce exotique envahissante en Afrique depuis 2016. Il cause des dégâts sur différentes cultures dont le maïs, le mil, le sorgho et le coton.

Localité ou canton : ou *ward*. Zone administrative définie lors de la dévolution du pouvoir au Kenya en 2010.

Modalités d'accès aux marchés : Dans cette étude, elles sont considérées comme les manières dont les agriculteurs se fournissent en intrants et commercialisent leurs productions.

Mutualisation : Expression utilisée pour décrire l'organisation en groupe pour la commande d'intrants ou pour la mise en commun des productions agricoles pour leur commercialisation.

Saturation de l'information : « La saturation renvoie au point où, dans une recherche, toute donnée nouvelle n'apporte aucun élément nouveau à la compréhension du phénomène à l'étude. » (Sawadogo, s. d.)

« **Storage dust** » : expression utilisée par les agriculteurs kenyans pour désigner les insecticides chimiques servant au traitement post-récolte du maïs.

Système d'activité : « métasystème qui englobe [les activités agricoles] à côté des autres activités productives de l'exploitant et de sa famille. » (Paul et al., 1994 : 47 dans Gaillard & Sourisseau, 2009)

Système de production : « Le système de production se rapporte aux combinaisons des ressources productives mises en œuvre, aux dosages opérés par les producteurs entre les principaux facteurs de production : ressources naturelles, travail, consommations intermédiaires et biens d'équipement. » (Badouin, 1987)

Système d'exploitation : « Le système d'exploitation est relatif au mode de fonctionnement des unités de production. » (Badouin, 1987)

Tontine : pratique financière informelle. Selon la définition officielle : « (Afrique) Association de personnes cotisant à une caisse commune dont le montant est remis à tour de rôle à chacune d'elles. » (Le Robert, s. d.)

Triangulation de l'information : « La triangulation consiste à mettre en œuvre plusieurs démarches en vue de la collecte de données pour l'étude des phénomènes sociaux. » (Sawadogo, s. d.)

Zone agro-écologique : « Unité cartographique de ressources en terres, définie en termes de climat, de géomorphologie et de sols, et/ou du couvert végétal et possédant un éventail spécifique de potentiels et de contraintes pour l'utilisation des terres. » (FAO, 1997)

SIGLES ET ACRONYMES

AC : Agriculture de Conservation

AEOI : Afrique de l'Est et de l'Océan Indien

AFD : Agence Française de Développement

AGRA : *Alliance for a Green Revolution in Africa*

ASAL : *Arid and semi-arid lands*. Zones arides et semi-arides

CBO : *Community-Based Organisation*

CIAT : *International Center for Tropical Agriculture*, centre de recherche du CGIAR

CIDP : *County Integrated Development Plan*

EAF : Exploitation Agricole Familial

EABL : *East African Breweries Ltd*

FAB : *Farming As a Business*. Désigne l'activité agricole pratiquée à des fins commerciales (à opposer à l'agriculture de subsistance).

FAO : *Food and Agriculture Organization of the United Nations* ou Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture

FSC : *Farmer Service-Center*

GAP : *Good Agricultural Practices*

MoALF : *Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries* ou Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche du Kenya

NCPB : *National Cereals and Produce Board*. Société commerciale d'Etat gérée par le MoALF.

OPA : Organisation Professionnelle Agricole

PR ou **FA** : paysan-relais

SHG : *Self-Help Group*, groupe d'entraide

VBA : *Village Based Agri-preneur*

INTRODUCTION

A l'heure de la désoccidentalisation¹, les organisations de solidarité internationales sont au cœur d'une réflexion sur l'ingénierie de leur accompagnement. Ce questionnement peut avoir des incidences sur les modes d'intervention et le modèle économique de ces organisations. Les modalités de l'accompagnement du développement agricole des pays du Sud sont aussi un enjeu fort au regard des contextes et caractéristiques complexes de ces pays : ressources limitées, vulnérabilité au changement climatique et insécurité croissante. Ainsi, les acteurs du développement agricole cherchent à être de plus en plus de transparents et questionnent constamment leur modèle, notamment en étudiant l'impact de leurs actions.

En parallèle, dans les pays du Sud, les organisations professionnelles agricoles doivent encore se construire et se consolider. Elles doivent mettre en place une gouvernance solide, asseoir leur place dans le paysage et établir leur stratégie et prendre des décisions pour mener des actions concrètes. Les enjeux sont de taille dans un contexte multi-acteurs aux intérêts et influences divers.

L'agri-agence Fert, depuis plus de 30 ans, accompagne les OPA tout en construisant, questionnant et partageant sa démarche (comme avec l'écriture du « Livre Bleu » en 2021). Ses différents projets lui permettent de mener une action dans la durée avec les OPA partenaires. C'est le cas du programme TransFert (2015-2023), soutenu par l'Agence Française de Développement (AFD), et mis en œuvre dans quatre pays : Madagascar, Burkina Faso, Côte d'Ivoire et Kenya. Arrivant à l'échéance du programme et part de son engagement auprès de l'AFD, Fert a mené une étude d'impact du programme TransFert. S'inscrivant dans un jeu d'études plus large, ce document présente l'étude d'impact du programme Transfert au Kenya.

La présente étude a été réalisée dans le cadre d'un stage de fin d'étude d'une étudiante de l'Institut Agro de Montpellier, spécialisation MOQUAS. Elle se base sur une approche systémique, compréhensive et itérative. Une base méthodologique commune aux quatre études d'impact a été élaborée en France. La récolte de données et l'analyse ont été réalisées en immersion au Kenya et sont basées sur des enquêtes qualitatives.

Dans un premier temps, ce document décrit le contexte de l'action de Fert au Kenya. Il présente ensuite la méthodologie et l'échantillon de cette étude.

Dans un second temps, l'étude s'attarde sur l'impact sur les agriculteurs. Les contextes spécifiques de l'étude et les différentes typologies d'agriculteurs sont détaillés avant l'offre de service et les modalités de sa mise en œuvre. Ensuite, les impacts sont présentés par catégories d'agriculteurs.

Dans un troisième temps, cette étude aborde l'impact de Fert sur l'OPA partenaire au Kenya.

Enfin, ce document fait état des principaux apprentissages et propose quelques propositions d'amélioration.

Ce document a été rédigé avec des partis pris sémantiques. Certains mots et concepts liés à l'action ont été gardés en anglais afin d'éviter des formulations trop lourdes qui auraient complexifié la rédaction et la lecture. Également pour faciliter la rédaction au regard du temps court qu'il lui est alloué, ce document n'est pas en écriture inclusive et respecte donc la règle de primauté du masculin. En outre, les citations ont été gardées en anglais afin qu'elles restent fidèles au discours et à ses subtilités.

¹ « Érosion des valeurs, de la puissance ou de l'influence de l'Occident dans le monde ou dans une partie du monde. » (Ministère de la Culture, 2022)

1 COMPRENDRE LA COMMANDE

1.1 L'AGRI-AGENCE FERT, UNE ASSOCIATION QUI ACCOMPAGNE LE DEVELOPPEMENT DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

1.1.1 DESCRIPTION ET HISTORIQUE

Fert est une association de coopération internationale française pour le développement agricole des pays en développement et émergents, apolitique et non-confessionnelle. Elle vise à contribuer à l'amélioration des conditions de vie et de travail des agriculteurs et plus globalement à la sécurité alimentaire de ces pays.

Fert est aujourd'hui présente dans 10 pays, principalement en Afrique (Annexe 1). Au sein de ces pays, l'association compte 24 actions, dont 3 programmes multi-pays, reposant sur plus de 2700 partenariats avec des organisations de producteurs locales, et 60 avec des organisations régionales et nationales. L'équipe de Fert, en juin 2022 comprenait 18 personnes et 1 consultant de droit français, dont 8 personnes au siège, 7 expatriés (en Côte d'Ivoire, au Malawi, en Tunisie, au Kenya et à Madagascar) et 4 étudiants stagiaires ou volontaires. Fert mobilise également des employés de droit local, au nombre de 172 en juin 2022, dont 130 à Madagascar, 22 au Burkina Faso et 10 en Côte d'Ivoire. Fert est en relation avec de nombreux partenaires qui lui apportent un support technique et financier (Annexe 2). Elle a établi également des alliances avec les organisations céréalières françaises, avec AgriCord, l'Institut Agro - Montpellier SupAgro (partenaire dans cette étude d'impact) et plusieurs collectifs français (CHD¹, Coordination Sud, Inter-réseaux Développement rural) (Fert, 2022d).

L'association a été créée en 1981 à l'initiative du groupe Céréalières de France ainsi que d'autres responsables d'organisations professionnelles agricoles, ce qui lui confère le statut d'agri-agence. Cette initiative prend place dans un contexte de grande sécheresse au Sahel. Il naît au sein des acteurs de la profession agricole et des organisations céréalières une volonté de partager leur expérience afin de soutenir le développement des économies agricoles des pays en voie de développement. « *Fert trouve au sein des organisations professionnelles céréalières françaises son origine et sa raison d'être, ainsi que les moyens de son autonomie.* » (Fert, 2020). C'est en 1983 que les dirigeants du groupe Céréalières de France attribuent à Fert des moyens humains et financiers permettant un engagement de l'action dans les pays en voie de développement. Le conseil d'administration de Fert est donc composé principalement de membres impliqués dans les différentes associations céréalières françaises. Fert, en tant qu'agri-agence, est membre du réseau AgriCord au travers duquel elle est également financée. Les éléments concernant le conseil d'administration, le financement et le statut d'agri-agence de Fert sont détaillés en Annexe 3.

1.1.2 LA DÉMARCHE DE FERT

La mission de Fert est de contribuer à l'amélioration des économies agricoles des pays émergents. Pour cela, sa démarche repose sur le soutien à la création ou au développement d'organisation de producteurs. Elle prend racine dans les origines de l'agri-agence, qui porte avant tout les intérêts des producteurs, forte de l'expérience des organisations professionnelles agricoles françaises.

Cette démarche s'appuie sur trois considérations clefs : « l'économie agricole d'un pays repose fondamentalement sur les agriculteurs ; l'agriculteur est un entrepreneur responsable et capable de raisonner par lui-même les multiples décisions qu'il doit prendre ; chaque agriculteur, individuellement, ne dispose que d'un pouvoir faible [le regroupement en organisations adaptées permet la résolution de problèmes et la défense d'intérêts communs] ».

Pour accompagner au mieux les organisations de producteurs (OPA, coopératives, centres de formation, unions, etc.), Fert cherche d'abord à établir un dialogue et une relation de confiance avec ces organisations.

¹ Coordination Humanitaire et Développement

En parallèle, elle s'intéresse aux besoins exprimés par les producteurs eux-mêmes et reste attentive à leur évolution. Ces dimensions supportent la volonté de Fert d'assurer une action qui s'inscrit dans la durée et la continuité (Fert, 2022a).

La stratégie associée à la démarche de Fert est en quatre temps. Le démarrage des activités repose sur des actions techniques. Puis, il s'agit d'accompagner le développement de services avec une professionnalisation progressive. Dans le même temps, l'accompagnement de Fert se concentre aussi sur la structuration de l'OPA. Dans un dernier temps, l'accompagnement se concentre sur la viabilité de l'OPA. Les trois services qui concentrent plus de la moitié de l'action de Fert sont le conseil technique, la formation et l'appui organisationnel et stratégique (Annexe 4).

1.1.3 LE PROGRAMME TRANSFERT

Démarré en 2015, le programme TransFert fait partie des trois programmes multi-pays aujourd'hui menés par Fert. Il est mis en œuvre en partenariat avec l'Agence Française de Développement (AFD) au travers d'une convention programme. L'objectif global du programme est de « **contribuer à l'amélioration des revenus et conditions de vie des agriculteurs-trices et les économies agricoles en Afrique Subsaharienne par l'organisation des producteurs** » (Fert, 2022b). Cette action est multi-pays et permet des échanges à différentes échelles, notamment entre les pays (« échanges Sud-Sud »). TransFert vise à répondre à trois objectifs spécifiques (OS) :

- ❖ OS1 : « les Exploitations Agricoles Familiales (EAF) améliorent leurs performances technico-économiques et se renouvellent grâce au développement de services de proximité »
- ❖ OS2 : « les Organisations de Producteurs et Productrices Agricoles (OPA) qui mettent en œuvre ces services renforcent leur viabilité »
- ❖ OS3 : « de manière transversale, l'échange et le partage des acquis et enseignements au sein et entre OPA et avec d'autres acteurs du développement, accroissent l'impact de l'action des OPA »

Différentes OPA sont accompagnées dans 4 pays différents : Madagascar, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Kenya. Cet accompagnement s'est déroulé en 3 phases :

- ❖ TransFert 1 (2015-2017) : construire la dynamique multi-pays ;
- ❖ TransFert 2 (2018-2020) : (i) renforcer la démarche de Fert et les compétences des acteurs sur des thématiques clés ; (ii) élargir la portée de l'action ;
- ❖ TransFert 3 (2021-2023) : (i) poursuivre les partenariats ; (ii) documenter la démarche d'accompagnement d'OPA dans la durée ; (iii) valoriser les acquis de l'expérience auprès de nouvelles OPA et de nouveaux partenaires.

Ces différentes phases ont des objectifs spécifiques différents (Figure 1).

Figure 1 Evolution des objectifs spécifiques de TransFert



TransFert et la convention programme associée permettent à Fert de renforcer son mode d'action de Fert en lui offrant une perspective de long terme (9 ans). Au travers de ce programme, à partir de 2021, Fert

travaille avec 2400 OPA, dont plus de 2000 locales, 341 départementales, 33 régionales et 4 nationales. Environ 44000 membres et 35900 exploitations agricoles familiales sont concernés (Fert, 2022b).

Différents outils et activités sont mis en place dans le cadre de TransFert 3. L'accomplissement des objectifs est mesuré au travers de différents indicateurs spécifiques à chaque activité. Le budget prévisionnel attaché à la phase 3 du programme est de 4,4 millions d'euros sur 3 ans, dont 30% pour Madagascar, 23% pour le Burkina Faso, 14% pour le Kenya et 7% pour la Côte d'Ivoire. L'AFD en est le financeur majoritaire (0).

En 2022, l'étude d'impact de TransFert est réalisée dans ses quatre pays d'intervention, dont le Kenya.

1.2 LE KENYA : UN PAYS DE CONTRASTES EN DEVELOPPEMENT VERS LA MODERNITE ET LA LIBERALISATION

Figure 2 Carte du Kenya, ses villes principales et sa localisation



Source : Division géographique de la direction des archives du Ministère des Affaires Étrangères, 2004 dans « La filière maïs au Kenya : repenser son intégration au sein du secteur agricole, un enjeu de sécurité alimentaire. » M. BEGGIATO, 2014

1.2.1 LE KENYA, UN PAYS EN PLEINE CROISSANCE MAIS TOUJOURS INÉGALITAIRE

Caractéristiques géographiques

Le Kenya est un pays situé en Afrique de l'Est, entouré au Nord, d'Est en Ouest par la Somalie, l'Éthiopie et le Sud Soudan, à l'Ouest par l'Ouganda et au Sud par la Tanzanie. C'est un pays côtier avec, à l'Est, l'Océan Indien. La superficie totale du pays est de 580 370 km², ce qui est comparable celle de la France.

Le territoire kenyan est défini par de forts contrastes, entre les sommets volcaniques, dont le deuxième sommet d'Afrique, le Mont Kenya, culminant à plus de 5000m d'altitude, et les plages de sable blanc, parmi les plus réputées d'Afrique. Il renferme une diversité de zones agro-écologiques, plutôt désertiques au Nord et à l'Est, et humides en zone de hauts plateaux, au centre et à l'Ouest. Les basses terres occupent les trois

quarts du territoire et ont une température moyenne annuelle de 30°C. Elles reçoivent moins de 600 millimètres de pluie chaque année, contre plus de 1000 millimètres pour les hautes terres. Ces dernières, situées dans le quart Sud-Ouest du pays et à plus de 1000 mètres d'altitude, ont un climat plus tempéré avec des températures moyennes annuelles d'environ 25°C (Annexe 6). Les hauts plateaux sont traversés par la Grande Vallée du Rift qui parcourt la partie Ouest du pays du Nord au Sud (Calas et al., 2022). C'est dans cette zone que se situent Nakuru et Laikipia, les deux comtés dans lesquels la phase terrain de cette étude a été menée.

Ces contrastes topographiques et climatiques s'accompagnent de contrastes dans la répartition de la population sur le territoire. Les hautes terres regroupent les principales villes et sont densément peuplées, tandis que les zones arides sont quasiment désertiques avec moins de 10 habitants/km² (Annexe 7). Le comté de Laikipia se trouve à la limite entre ces deux types de zones, tandis que Nakuru a une densité de population moyenne.

La population totale du Kenya est d'environ 55 millions d'habitants dont 4,7 millions sont rassemblés à Nairobi, la capitale du pays. La croissance démographique du pays était de 2,2% en 2021. Elle a doublé en l'espace de trente ans, témoignant « avec vigueur de la transition démographique africaine » (Calas, 2020). Les 1,9 millions d'habitants de Nakuru comptent pour 4,1% de la population kenyane. Environ 62% d'entre eux vivent en zone rurale. Le comté de Laikipia compte environ 400 000 habitants dont 66% vivent en zone rurale.

Caractéristiques socio-économiques

Le Kenya est l'une des plus grandes puissances économiques d'Afrique de l'Est. L'accélération de la croissance économique est de 5,9% depuis 2010. Le Kenya n'est donc plus un des « pays les moins avancés » (PMA), mais il reste « surdéterminé par les problématiques du développement » (Calas, 2020). De plus, depuis ces dernières années, notamment avec la crise COVID, le pays connaît une forte dégradation de ses finances publiques et est tributaire du soutien financier de plusieurs instances internationales (Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères, 2021).

Sur le plan social et économique, le Kenya est là aussi caractérisé par ses contrastes. Selon des données de 2014, près de 39% de la population est pauvre de manière multidimensionnelle (IPM). En région urbaine, 4,3% de la population est en situation de pauvreté sévère, contre 18% en région rurale (Oxford Poverty and Human Development Initiative, 2020). Ce contraste social s'illustre également au regard des zones géographiques (Annexe 8). En particulier, le taux de pauvreté des résidents des régions Nord et Nord-Est est de 68%, soit presque le double de la moyenne nationale (Banque Mondiale, 2018). A Nakuru comme à Laikipia, presque la moitié de la population, respectivement 41 et 43%, est en situation de pauvreté absolue. A Nakuru, la pauvreté urbaine atteint 55% contre 71% à Laikipia.

Il faut souligner la forte présence entrepreneuriale dans tous les secteurs du pays. La population kenyane doit se montrer créative afin de trouver une source de revenu, en particulier en zone rurale. Depuis les plans d'ajustement structurel dans les années 90, le secteur formel ne cesse de reculer et est largement minoritaire (Thibon, 2020). C'est le secteur informel¹ qui absorbe le surplus et constitue plus de 83% des emplois, hors agriculture, en 2014 (chiffres de la Banque Mondiale, 2016 dans Racaud, 2020).

L'une des particularités du peuple kenyan est sa diversité. Il est composé de plus d'une centaine de groupes ethniques, selon le dernier recensement paru en 2019, bien que le chiffre le plus populaire et répandu soit de 42. Les Kenyans parlent de « tribus ». Ces différentes ethnies structurent le paysage rural, où la majorité des villages et villes ont une origine ethnique. Il en va de même pour les groupes d'entraide ou de tontine qui se forment majoritairement entre personnes d'une même appartenance ethnique, parlant la même

¹ Caractérisé « comme un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme». (Bureau International du Travail (BIT), cité dans Charmes, 2022)

langue, et pouvant même partager les mêmes croyances religieuses. Cette diversité ethnique est également synonyme de diversité culturelle et des mœurs. Nombre de traditions et coutumes sont encore très présentes au Kenya et exercent une influence importante sur la considération et la place des femmes ou encore sur la gestion du foncier (Sobania, 2003).

La langue officielle la plus répandue est le kiswahili. L'anglais, seconde langue officielle du pays, se répand de manière croissante. Il faut ajouter de nombreuses langues ethniques, entre 42 et 70 selon les études, les plus parlées en zones rurales où, bien souvent, l'usage et la compréhension du kiswahili sont très limités, et de l'anglais, quasiment inexistant (Ogechi, 2003).

Le régime alimentaire kenyan repose très majoritairement sur des produits d'origine végétale, notamment les céréales : le maïs, utilisé pour fabriquer l'*ugali* et le blé, ingrédient de base des *chapati*, *mandazi*. Le pain de mie et le riz, servant à préparer le *pilau*, d'abord réservés aux zones urbaines, se démocratisent en zone rurale. Une des collations les plus communes pour les lycéens est composée d'un sachet de pain de mie avec un soda. Ces boissons sucrées sont très appréciées. Les kenyans consomment également beaucoup de lait, fermenté ou frais sous forme de *chai* (thé épicé avec du lait de vache).

Politique globale - Situation

Ancienne colonie anglaise, le Kenya est indépendant depuis 1963. Depuis lors, le Kenya est un modèle de gouvernance et de stabilité. Cependant, le pays n'est pas exempt de tensions politiques, en particulier autour des questions ethniques. En 2007, des violences ethniques éclatent à la suite des élections présidentielles, causant 1300 morts et 600 000 déplacés.

En 2010, une nouvelle constitution est votée par référendum dans le but de garantir la transparence des élections et une réconciliation nationale. Des réformes sont lancées, comprenant la création du Sénat et la mise en place d'une politique de décentralisation conduisant à la transformation des sept provinces en 47 comtés (« *counties* ») avec un gouverneur et une assemblée. C'est la dévolution, qui donne plus de pouvoir aux comtés, y compris dans le domaine des politiques agricoles.

En 2017, le scrutin présidentiel est annulé par la Cour suprême, fait inédit en Afrique. La victoire de Uhuru Kenyatta, fils du père de l'indépendance (Jomo Kenyatta) et président du précédent mandat, est finalement confirmée. Il instaure la politique des Big Four, quatre piliers clés pour développer le pays : la santé avec la mise en place d'une couverture médicale universelle, l'accès au logement, la création d'emplois et d'opportunités pour les jeunes et l'amplification des relations commerciales du Kenya avec des partenaires extérieurs (Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères, 2021).

Les dernières élections présidentielles se sont tenues en août 2022, dans un contexte politique bouleversé par des alliances entre opposants. William Ruto, ancien ministre de l'Agriculture puis vice-président sous Kenyatta, est élu président du Kenya.

Ces dernières années, le Kenya a connu de nombreux scandales de corruption. Aux yeux de la population, la dévolution aux comtés a notamment contribué à l'augmentation de celle-ci. L'indice de perception de la corruption octroie au Kenya un score de 30/100, ce qui place le pays 128^{ème} sur 180 (Transparency International, 2021). Enfin, selon l'indice Ibrahim de la gouvernance en Afrique 2019, le Kenya est 14^{ème} sur 54 pays avec un score de 58,5 sur 100 (Mo Ibrahim Foundation, 2020).

1.2.2 SITUATION AGRICOLE

L'agriculture kenyane s'étend sur environ 47% du territoire, et les surfaces cultivées sur 9,8% (5,7 Mha). Le secteur est source de revenu pour environ 62% de la population active, soit 18 millions de personnes. Il est encore aujourd'hui un des piliers de l'économie kenyane avec une contribution de 33% au PIB du pays en 2016 (Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2019).

Le Kenya compte environ 8,6 millions d'agriculteurs à petite échelle, ou *small-scale farmers*, qui représentent 4,5 millions de ménages agricoles. Cependant, seuls 340 000 emplois agricoles existent officiellement. L'agriculture familiale domine, avec peu de mécanisation et moins de 7% des terres agricoles irriguées. (Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2019).

Les principales productions sont les céréales (2,6 Mha), essentiellement le maïs (3,5 Mt produites sur 2,1 Mha) ainsi que le blé, le sorgho, le mil et le riz. Pour autant, le pays importe du blé (1,2 Mt), du riz (459 000 t), ainsi que de l'huile (622 000 t) et du sucre (229 000 t), et d'une quantité majoritaire d'intrants, produits subventionnés par l'Etat.

Les légumineuses représentent 1,9 Mha (3,9 Mt) ; les tubercules, principalement la pomme de terre, le manioc et la patate douce, 240 000 ha (3,2 Mt). Enfin, les cultures industrielles représentent 273 000 ha : canne à sucre, sisal, coton, thé et café. Ces dernières font de l'agriculture le premier secteur contribuant aux exportations (56% des exportations totales kenyanes), avec trois produits principaux : le thé, les produits horticoles et le café (Annexe 9).

L'agriculture kenyane est à deux vitesses. D'un côté, l'agriculture de subsistance est souvent diversifiée avec des systèmes de polyculture-élevage répondant aux besoins de consommation des ménages agricoles mais dont les surplus sont commercialisés sur les marchés locaux voire nationaux. De l'autre, l'agriculture industrielle, pratiquée à très grande échelle, est à destination des marchés internationaux, avec des filières à haute chaîne de valeur (thé, fleurs, etc.). En les deux se trouvent des agriculteurs céréaliers à des échelles moyenne à grande, qui pratiquent une agriculture commerciale plutôt à destination des marchés locaux et qui sert également à subvenir aux besoins.

Encadré 1 Histoire de la répartition foncière au Kenya

L'histoire du Kenya et de sa colonisation sont à l'origine de la scission des agricultures du pays. Dès les années 1900, les colons anglais se sont accaparés les terres hautes fertiles de la vallée du Rift, nommées alors les « white highlands ». A la veille de l'indépendance, et avec le soutien financier des gouvernements britanniques, allemands et de la Banque Mondiale, le gouvernement colonial a mis en place le « million-acre settlement scheme », un plan d'installation destiné à accueillir 35 000 familles sans terres (« *land-poor and landless* ») sur 1,2 millions d'acres rachetés pour 25 millions de pounds aux colons européens. Cependant, Jomo Kenyatta, premier président de la République du Kenya, s'est rapidement écarté des objectifs de ce plan. Comme durant la colonisation, les droits fonciers coutumiers ont été piétinés et le pouvoir exécutif, en particulier décentralisé, avait les pleins pouvoirs sur la gestion des terres. Finalement, certaines terres ont été rendues disponibles sur le principe d'un système de marché, favorisant les Kenyans aisés néo-arrivants alors qualifiés « d'immigrants ». Le favoritisme ethnique, le clientélisme politique et la corruption ont joué un rôle important. Les Kikuyu (l'ethnie du nouveau président Jomo Kenyatta) largement favorisés, et le président Kenyatta lui-même, ont pu acquérir illégalement des terres sur les « settlement lands ». En 1989, 35% des habitants de la Vallée du Rift étaient des « immigrants ». Les individus expropriés de leurs terres se sont installés dans des zones arides et semi-arides. Les politiques les plus récentes reconnaissent l'appropriation des terres par les élites, et visent une distribution équitable des terres, notamment en réinstallant les populations dans la Vallée du Rift. Néanmoins, la répartition des terres au Kenya est encore un enjeu politique majeur et la source d'importants conflits ethniques (Veit, 2011).

L'élevage est également une activité majeure de l'agriculture kenyane, avec une contribution de 10% au PIB du pays, et un rôle important dans la sécurité alimentaire. Le secteur fait vivre 1,8 millions de personnes. Les zones arides et semi-arides (ASAL) concentrent 60% des bêtes.

Dans son plan d'orientation stratégique de la politique agricole, le gouvernement kenyan identifie différents freins à l'adaptation au changement climatique et à l'augmentation de la productivité des exploitations familiales. L'accès aux intrants, à la mécanisation et aux nouvelles technologies représente un important défi pour l'amélioration des rendements. Chez les agriculteurs à petite échelle, ils peuvent être jusqu'à cinq fois inférieurs à leur potentiel. De plus, ces acteurs ont un accès limité au marché, d'autant plus pour ceux qui ne participent pas à l'action collective (différentes formes d'auto-organisation comme les coopératives), et n'ont ainsi pas l'opportunité de vendre leur production de manière groupée. Cela affaiblit le pouvoir de négociation des agriculteurs et les force à vendre à des intermédiaires à moindre prix, ce qui leur dégage un revenu moindre. Dans certains cas, les faibles taux de mutualisation sont en lien avec un stockage inadéquat menant à d'importantes pertes post-récolte (jusqu'à 20%). D'une part, ces difficultés désavantagent les agriculteurs

à petite échelle en termes de revenu. D'autre part, elles exacerbent l'insécurité et la vulnérabilité alimentaire du pays.

Concernant la question du genre, 75% des femmes sont employées dans le secteur agricole (contre 51% des hommes kenyans). Cependant, moins de la moitié d'entre elles possèdent leur propre exploitation. A cause de cela, les femmes ont moins d'opportunités pour s'organiser en coopératives ou en organisations de producteurs formelles, et subissent donc le manque d'accès à des intrants de qualité et aux marchés. Ainsi, la différence de rendement entre les exploitations agricoles tenues par des femmes plutôt que par des hommes peut atteindre 20 à 30% selon les catégories d'exploitations (Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2019). Ces contraintes sont particulièrement importantes en zone rurale. De nombreuses femmes s'organisent en groupe d'entraide au sein de leur communauté pour répondre à différents objectifs, notamment le renforcement de leurs capacités financières.

Les jeunes entre 18 et 35 ans représentent 35% de la population kenyane, mais sont pourtant peu présents en agriculture (moins de 10% de la force de travail des jeunes est engagée dans ce secteur). L'accès limité au foncier et à certains facteurs de production agricole ainsi qu'une plus grande difficulté d'accès au marché sont autant de facteurs pouvant expliquer la faible représentativité des jeunes en agriculture. L'âge moyen des agriculteurs kenyans est de 60 ans.

1.2.3 ENJEUX DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE ET DERNIER PLAN D'ORIENTATION STRATEGIQUE POUR L'AGRICULTURE DU KENYA

Avec la crise alimentaire de la corne de l'Afrique en 2022, la sécurité alimentaire est une problématique majeure pour le Kenya et ses pays voisins. « *Trois mots définissent la région AEOL en matière de sécurité alimentaire : vulnérabilité, dualité agricole et dépendance aux importations.* » (Jérôme BACONIN (février 2022) dans « La lettre économique de l'AEOL »). Malgré son importante production céréalière, le pays reste très dépendant des importations pour le blé (95% du blé vendu sur le territoire est importé), le riz (84,6% du riz consommé est issu de l'importation) et les huiles végétales. Plus d'un quart des besoins en calories journaliers seraient dépendants des importations. En 2020, environ 2,8 millions de personnes souffraient d'insécurité alimentaire, cumul de la baisse de production agricole et de facteurs aggravants comme la hausse du prix de certains aliments et la baisse des revenus liée à la crise COVID (Direction générale du Trésor, 2022).

La politique agricole kenyane s'attaque à des enjeux similaires tout en priorisant le développement du pays. Uhuru Kenyatta, élu pour la première fois en 2013, puis réélu en 2017, a mis en place la politique Vision 2030. The Big Four, mentionné précédemment, est un agenda prioritaire associé à cette politique pour la période 2017-2022. Il repose sur 4 piliers, l'un promouvant notamment 100% de sécurité alimentaire et nutritionnelle pour tous les Kenyans. C'est à travers celui-ci que l'agriculture kenyane est reconnue comme un secteur majeur du développement du pays.

En 2019, le ministère de l'Agriculture, de l'Élevage, de la Pêche et de l'Irrigation (MoALF), produit un plan d'orientation stratégique sur 10 ans : *Agricultural Sector Transformation and Growth Strategy* (ASTGS). Selon ce document, le secteur agricole, par sa contribution au PIB, aux moyens de subsistance et à l'alimentation des populations, doit permettre de répondre à deux enjeux liés. D'abord, il doit se transformer pour appuyer le développement du pays dans sa transition vers un « middle-income status ». Ensuite, il doit assurer la sécurité alimentaire et le revenu de millions de Kenyans qui seront alors en mesure de contribuer à la croissance économique du pays.

Pour y arriver, le secteur agricole doit renforcer sa résilience face aux effets du changement climatique, aux fluctuations mondiales des prix des denrées de base et aux effets des nouvelles maladies et ravageurs (« fall armyworm » - le légionnaire d'automne - et la nécrose létale du maïs). Ce document met l'accent sur la nécessité de transformer l'agriculture kenyane par la modernisation des pratiques et plus de transformation des produits agricoles bruts. Elle est présentée comme essentielle pour la croissance de l'économie nationale, la réduction du coût des denrées alimentaires et la lutte contre la pauvreté. Pour se faire, l'ASTGS propose la mise en place de politiques nationales agricoles robustes, et va jusqu'à l'allocation pertinente de ressources aux agriculteurs à petite échelle.

« Cette stratégie part du postulat que la sécurité alimentaire nécessite un secteur agricole dynamique, commercial et moderne capable de supporter durablement le développement économique du Kenya, ses priorités nationales et ses engagements envers la Malabo Declaration under the Comprehensive Africa Agriculture Development Programme (CAADP), et les Objectifs du développement durable de l'ONU (ODD). » (Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2019)

La stratégie proposée dans l'ASTGS comprend deux phases de 5 ans. La première phase met l'accent sur 3 points d'ancrage (« *anchor* »), chacun avec des objectifs chiffrés spécifiques. Ils sont des résultats clés issus de la théorie du changement sur laquelle s'appuie la stratégie développée dans l'ASTGS :

- ❖ **Point d'ancrage 1 : augmenter le revenu des agriculteurs familiaux (*small-scale farmers*), éleveurs et pêcheurs**
 - Augmenter le revenu annuel moyen des agriculteurs à petite échelle d'environ 40% de 465 KES/jour à 625 KES/jour (~35% d'augmentation)
 - Bénéficier directement à ~3,3 millions de ménages agricoles kenyans
- ❖ **Point d'ancrage 2 : augmenter la production et la valeur ajoutée agricole**
 - Accroître le PIB agricole de 2,9 billions (KES) à ~3,9 billions (KES) (~6% TCAC¹)
 - Augmenter la contribution de la transformation ("*agro-processing*") au PIB de ~130 milliards (KES) sur 5 ans (~50% par rapport aux 261 milliards (KES) aujourd'hui)
- ❖ **Point d'ancrage 3 : augmenter la résilience alimentaire des ménages**
 - Réduire le nombre de Kenyans en situation d'insécurité alimentaire dans les régions ASAL² de 2,7 millions en moyenne à zéro, tout en réduisant les coûts de l'alimentation et en améliorant la nutrition
 - Protéger les ménages contre les chocs : environnementaux et fiscaux

La question du genre, de la jeunesse et des personnes en situation de handicap est abordée comme un tout dans ce plan stratégique, notamment par l'établissement de seuils quantitatifs dans les sous-objectifs à atteindre.

Le gouvernement kenyan travaille en étroite collaboration avec différents acteurs non-gouvernementaux. Parmi eux, les bailleurs de fond pour le développement agricole et rural³ ont constitué un réservoir de compétences pour la maîtrise et la diffusion des apprentissages nécessaires à l'élaboration de ce plan stratégique, en plus d'y avoir participé financièrement.

Les organisations professionnelles agricoles ont été moins impliquées dans l'élaboration de ce document. CGA, au même titre que d'autres OPA nationales comme le National Potato Council of Kenya (NPCK) ou le Kenya Livestock Producers Association, est citée comme un collaborateur « dont les opérations contribueront à la réussite de la mise en œuvre de l'ASTGS ».

1.3 CGA

Les informations présentées sont principalement issues du site internet de CGA, de son plan stratégique 2018-2022 et d'une étude sur la construction de l'offre de services de CGA effectuée par une étudiante MOQUAS en 2017.

¹ Taux de croissance annuel composé

² "*Arid and Semi-Arid Lands*"

³ En particulier "Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA); the Food and Agriculture Organization (FAO) of the United Nations (UN); the German Development Cooperation (GDC), Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ); the Japan International Cooperation Agency (JICA); the Swedish Embassy; the United Nations Environment Programme (UNEP); and the United States Agency for International Development (USAID)"

La Cereal Growers Association (CGA) est une organisation de producteurs agricoles nationale à but non-lucratif. Selon son site internet, son objectif principal est de « *rassembler les agriculteurs commerciaux pour mener une action collective visant l'amélioration durable des entreprises agricoles et répondant aux défis de l'industrie kenyane* ». Ces informations semblent obsolètes et mais permettent néanmoins de comprendre l'évolution de la vision de CGA. Dans son dernier plan stratégique, elle vise plutôt « *l'amélioration durable des entreprises agricoles et des moyens de subsistance des agriculteurs* » en comblant un vide institutionnel. En effet, son action part du constat que les producteurs de céréales n'ont pas de coopératives pour la commercialisation de leur production (à l'inverse d'autre culture comme le thé ou le café), et que les agriculteurs à petite échelle sont particulièrement désorganisés et vulnérables.

Une étude menée en 2017 par Fert en collaboration avec CGA résume son action ainsi : « [CGA] *tente de répondre à la demande alimentaire et aux défis agricoles au Kenya, en soutenant les agriculteurs dans l'amélioration de leurs pratiques, leurs connaissances et de leur environnement politique et économique* ».

Description historique

CGA a été créée en 1996, sous le nom de « Wheat Growers Association » (WGA) par un groupe de grands producteurs de blé kényans dans un contexte de libéralisation du commerce de céréales dans le pays. Leur objectif était de défendre leurs intérêts auprès de l'Etat kenyan en menant des actions de lobbying contre la baisse du prix du blé. Elle prend le nom de CGA en 2000 au moment de redéfinir son statut légal (de société à responsabilité limitée à organisation faitière). En 2009, CGA est présente dans cinq comtés et mène ses actions avec des agriculteurs à moyenne et grande échelle.

Suite logique de son action, réaction à des opportunités de financement ou des incitations de contexte global¹, la seconde phase de développement de CGA est marquée par sa volonté d'inclure les agriculteurs à petite échelle ou « *smallscale farmers* ». Un projet avec AGRA, terminé en 2012, a permis d'initier l'intégration de cette catégorie d'agriculteurs à l'action de CGA. Par la suite, elle devient le maître d'œuvre de nombreux projets de développement portés par des ONG ou des institutions publiques de développement (AGRA, WFP, SNV²) et à visée des agriculteurs à petite échelle. CGA se développe et étend son action grâce à des partenariats clés. D'une part l'USAID, en particulier pour un projet dans onze comtés jusqu'en 2017. D'autre part, avec AGRA et un nouveau projet dans la zone Ouest du Kenya qui se termine en 2016. Entre 2014 et 2018, le budget de CGA passe approximativement de 125 000€ à 815 000€ (Fert, 2022c).

En 2013, CGA souhaite agrandir son champ d'action, jusque-là concentré sur les actions de lobbying auprès des pouvoirs publics, pour s'investir dans la dimension économique de la filière céréalière. Pour cela, elle souhaite d'abord se concentrer sur cinq régions qui concentrent plus de la moitié de la production de maïs et 70% de la production de blé : Narok, Nakuru, Eldoret, Bugoma et Mount Kenya. Toujours en 2013, l'OPA créé une SACCO, un outil financier mutualiste ayant pour objectif d'améliorer le bien-être économique et social de ses membres.

L'année suivante, CGA souhaite opérer un changement stratégique. Las d'être un simple opérateur de projets visant les agriculteurs à petite échelle, elle vise à mieux incarner son statut d'OPA en fidélisant ses membres, dans leur diversité, grâce à la mise en place de services pérennes. C'est une évolution majeure qui s'inscrit dans un contexte de dévolution (effective en 2013) et requière un « *ancrage à la base avec les agriculteurs ainsi que l'expérimentation de modèles de services en phase avec leurs besoins* » (Frey, 2017). C'est à ce moment que CGA et Fert se rencontrent et décident d'entamer une collaboration. Pour incarner ce virage stratégique, CGA, avec l'aide de plusieurs partenaires, produit un nouveau plan stratégique 2017-2021 fondé sur trois piliers :

- i. Le renforcement de la gamme et de la qualité des services aux adhérents ;

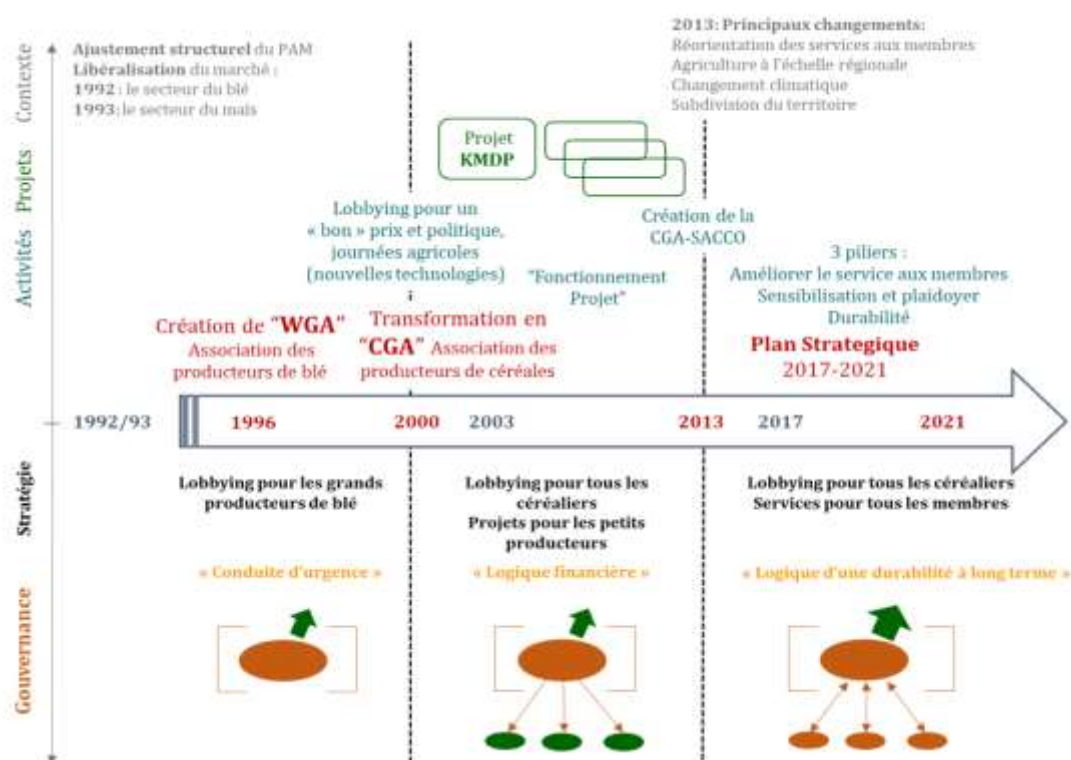
¹ Contexte favorable au développement des petites agricultures familiales, avec en 2008 la crise alimentaire mondiale et 2014 déclarée l'année de l'agriculture familiale par l'ONU. Probablement en lien avec des opportunités de financement

² ONG néerlandaises

- ii. Le plaidoyer et la promotion de politiques fondées sur des données probantes (Evidence based lobbying and advocacy) ;
- iii. La durabilité des services et des interventions de CGA.

Un autre plan stratégique 2018-2022 a été produit et présente les mêmes objectifs et piliers.

Figure 3 Schéma de l'évolution de la stratégie de CGA



Source : Océane Frey, 2017. « Accompagnement de l'organisation de producteurs kenyans CGA, Cereal Growers Association, dans la construction de son offre en services à ses membres »

Membres, services et ressources

Les membres de CGA constituent deux grandes catégories : les agriculteurs et les partenaires. Les agriculteurs individuels sont très majoritairement des agriculteurs à moyenne et grande échelle. Les groupes sont le mode d'organisation de la plupart des agriculteurs à petite échelle et constituent leur mode d'adhésion privilégié. Enfin les membres associés, souvent désignés sous le terme de « partenaires » sont des structures privées en lien avec le sous-secteur céréalier (compagnies fournisseuses d'intrants, institutions financières, brasseurs etc.). Au sein de ces catégories, il existe des distinctions selon leur statut et mode d'organisation qui régissent d'abord les frais d'adhésion, mais aussi l'offre de service (Figure 3). En 2017, CGA recensait plus de 300 000 agriculteurs membres et 67 membres associés dans une vingtaine de comtés.

Tableau 1 Catégories de membres de CGA, définitions et montant de leur cotisation

#	Catégories de membres	Définition	Frais d'adhésion
A. Catégorie des agriculteurs membres			
1 Adhésion individuelle			
	Grands agriculteurs	Plus de 500 acres	Kes. 25,000
	Moyens agriculteurs	De 50 à 500 acres	Kes. 15,000
	Petits agriculteurs	Moins de 50 acres	Kes. 2,000
2 Adhésion de groupe			
	Coopératives agricoles		Kes. 5,000
	Organisations communautaires	Suivant les statuts	Kes. 3,000
	Groupes d'entraide		Kes. 2,000
B. Catégorie des membres associés			
	Grandes entreprises	Suivant la couverture géographique	Kes. 40,000
	PME		Kes. 15,000

Source : CGA, 2019. « CGA profile, membership categories and benefits »

Depuis 2018, la stratégie autour des services vise l'amélioration de leur impact. Fert accompagne ce recentrage via plus de proximité dans l'action de conseil. Selon le site internet de CGA, son offre de services est divisée en quatre pôles :

- ❖ La représentation : CGA, représentant ses membres, sollicite continuellement le gouvernement pour assurer des politiques agricoles favorables et durables. Elle est attentive aux problématiques des agriculteurs et les **adresse avec le gouvernement** par des actions de plaidoyer et de lobby sur la base de données probantes ;
- ❖ La formation, la recherche et le conseil : CGA offre des services de conseil et de vulgarisation (« *extension and advisory services* ») par la mise en place de parcelles de démonstration et de *field days* (« journées techniques ») ainsi que des services d'analyse de sol ;
- ❖ Les mises en relation, ou linkages : ce service vise à faciliter l'accès aux intrants et à la commercialisation en assistant la mutualisation et en facilitant les liens avec des partenaires de CGA. Elle propose des services financiers au travers de la Cereal Growers SACCO Society Ltd ;
- ❖ Les services d'information : CGA possède une plateforme d'envoi de SMS en masse pour la dispersion des informations à ses membres.

Auparavant, CGA proposait des services d'analyse de sol à prix subventionné, et des informations météo, tous deux au travers de partenariats. Également, elle publiait le magazine trimestriel « The Sower Magazine » pour le partage de conseils sur les pratiques, d'avis météorologiques ou des données en tant qu'observatoire économique des exploitations. Avant la crise du COVID, elle organisait également des *trade fairs* qui réunissaient plutôt des agriculteurs à moyenne et grande échelle ainsi que les partenaires de CGA.

L'offre de services proposée aux membres est tributaire des projets en cours, autant pour sa disponibilité à l'échelle nationale, que pour son contenu. En dehors des comtés d'intervention du partenariat Fert-CGA, CGA intervient comme le maître d'œuvre pour le compte d'autres organisations. Elle fournit à des agriculteurs recrutés dans le cadre du projet des services et un appui, sans qu'ils aient besoin d'adhérer à l'OPA. L'intervention de Fert se distingue de ce fonctionnement global. Bien qu'assurant le financement des activités et du personnel dans cinq comtés, elle soutient les services que CGA choisit de proposer à ses membres plutôt de mettre en place sa propre offre.

Pour les agriculteurs à moyenne et grande échelle, l'offre de services est principalement composée des services de mises en relations, d'un accompagnement à la commercialisation et du plaidoyer national pour

le blé. En particulier, ces membres paient une cotisation pour obtenir le statut de membre de CGA qui leur permet de vendre plus facilement leur production à de grands acheteurs partenaires de CGA (meuniers, brasseries). Les coordinateurs de comtés fournissent donc des services à ces acteurs même s'ils ne se trouvent pas dans leur comté d'action.

Les partenaires n'ont pas accès à des services mais à des avantages spécifiques liés au nombre important d'agriculteurs membres de CGA :

- ❖ Des mises en relation avec les agriculteurs membres : CGA annonce une base de données de 150 000 membres mobilisés et formés (« *profiled* ») par CGA pour faciliter les actions groupées pour l'achat d'intrants, la commercialisation de leur production, l'accès au crédit et la mise en œuvre des projets de développement menés par CGA et financés par ses partenaires ;
- ❖ Des annonces publicitaires à tarif réduit dans les plateformes de partage d'information de CGA : The Sower Magazine, The Cereal Notebook, plateforme de SMS en masse ;
- ❖ Des tarifs avantageux pour la participation aux diverses journées d'exposition organisées par CGA, avec une garantie d'une importante participation d'agriculteurs volontaires et de bonne foi (« *bona fide* ») ;
- ❖ Des opportunités de collaboration avec les groupes d'agriculteurs membres de CGA pour des essais comparatifs d'intrants sur leurs parcelles de démonstration, qui résulte en une adoption par les agriculteurs membres de CGA des meilleurs intrants agricoles.

Le siège de CGA se trouve à Nairobi, où une équipe permanente de 13 personnes gère les diverses actions de l'OPA, avec des opérations de terrain ponctuelles. L'OPA est aujourd'hui présente dans 27 comtés, avec plus de 50 agents sur le terrain, les « *field extension officers* ». Le directeur actuel a rejoint CGA en 2003. Auparavant, il a travaillé pour le Oil Crop Development Ltd (alors succursale de Unilever Kenya Ltd) et East African Breweries Ltd. Le conseil d'administration de CGA, en charge d'assurer les orientations stratégiques de l'OPA est composé de sept élus liés au secteur agricole et quasiment tous agriculteurs à grande échelle. Très approximativement, selon les dires du personnel de l'OPA, CGA dépendrait à 95% de projets et bailleurs de fonds pour ses actions (les cotisations représentant 5% de son budget).

CGA est membre fondateur du Eastern Africa Grain Council (EAGC), de la Seed Trade Association of Kenya (STAK) et de la Kenya National Farmers Federation (KENAFF). Elle est également en lien avec l'industrie céréalière au travers d'autres organisations, ce qui lui permet d'en avoir une vision détaillée. Les connaissances sur les opportunités émergentes et défis de cette industrie peuvent être utilisées par CGA pour réfléchir à son offre de services aux membres.

Partenariats actuels

Il existe peu de ressources accessibles autour des partenaires de CGA. Déjà, les membres associés sont nombreux et probablement anonymisés. Pour ce qui est des partenaires « structurels » de CGA, autre que Fert, cette étude a fait émerger quelques organisations, non-exhaustives, qui joueraient un rôle clé dans la viabilité de l'organisation à différents niveaux. En particulier, bien qu'à considérer avec précaution AGRA, USAID et WFP ont déjà porté d'importants projets avec CGA, en particulier à visée des agriculteurs à petite échelle, et ont ainsi contribué à son développement.

Dans une moindre mesure, CGA dépend de ses collaborations avec des compagnies privées comme Bayer East Africa ou Syngenta Foundation pour la mise en œuvre de ses services aux membres, mais aussi pour d'autres projets.

Tous ces partenaires et les projets qu'ils portent sont particulièrement importants pour CGA. A titre d'exemple, le projet FTMA est d'une durée de 6 ans et représenterait 60% du budget de CGA.

CGA est également très proche du ministère de l'Agriculture kenyan (MoALF). Elle est notamment impliquée avec les services décentralisés dans les comtés et leurs conseillers techniques locaux (« *extension officers* »), principalement autour de l'animation de formations technico-économiques. CGA entretient des partenariats avec les gouvernements de comté. A l'échelle nationale, CGA représente les agriculteurs céréalières dans les consultations sur les politiques sectorielles, la négociation dans le cadre des importations de blé et autres actions de lobbying d'envergure nationale (foncier, régulations, etc.).

1.4 LE PARTENARIAT FERT - CGA

1.4.1 OBJECTIFS, MOYENS

Fert a vu en CGA l'opportunité de renforcer son action en Afrique de l'Est. Ce terrain présente un intérêt pour l'agri-agence, qui souhaite se positionner parmi le petit nombre d'acteurs français qui accompagnent les agricultures familiales dans cette région. Fert était déjà présente en Tanzanie, où elle a par la suite arrêté son intervention à cause de difficultés institutionnelles. Le choix du Kenya permettait de favoriser les échanges entre pays. Dans cette même optique, Fert s'est engagée dans une action au Malawi depuis 2019.

Selon le personnel de CGA, le début du partenariat avec Fert offre une opportunité de financement pour son développement, le renforcement de sa gouvernance et assurer la procuration de services à ses membres. De plus, l'OPA « *était en demande d'un partenariat pouvant l'aider à définir et mettre en œuvre une nouvelle stratégie de services plus en phase avec sa vision d'organisation paysanne pilotée par la base* » (Fert, 2022c).

Au moyen de différents financements, Fert maintient son accompagnement à CGA. Cet aspect n'a pas été étudié durant cette étude. Néanmoins il faut comprendre que cet accompagnement comporte deux dimensions auxquelles le projet TransFert participe. D'une part, il s'agit de développer l'action Fert-CGA auprès des agriculteurs, portée par TransFert tout comme le projet AEP de la Fondation Louis Dreyfus (détaillé dans la partie résultat). D'autre part, les actions de représentation nationale et de viabilité de l'OPA sont soutenues au travers du projet SEPOP. Durant le COVID, Fert a également permis à CGA de développer sa communication digitale avec le projet SAFE.

1.4.2 L'HISTOIRE DU PARTENARIAT : APPROCHE CHRONOLOGIQUE JUSQU'À AUJOURD'HUI

Le partenariat entre Fert et CGA débute en 2013 par une mission exploratoire de Fert et l'AGPM¹ au Kenya. Elle a permis d'assurer la pertinence de l'action de Fert pour développement de la filière maïs dans le pays et de donner une première idée des conditions de son intervention. Elle marque aussi le début des échanges autour des attentes et perspectives de Fert et CGA. Les représentants de cette dernière se rendent en France en 2014 à l'occasion d'un évènement de partage d'expériences Nord-Sud et visant à approfondir la compréhension du contexte céréalier français organisé par l'AGPM. En 2015, les deux nouveaux partenaires s'accordent sur des bases opérationnelles et financières de leur collaboration. Un financement pour une phase pilote de 2 ans est débloqué au travers du programme « Structuration de la filière céréalière au Kenya, CGA » issu d'un accord tripartite entre CGA, Fert et l'AGPM.

En 2016, CGA élabore son nouveau plan stratégique 2017-2021 avec l'appui de diverses organisations et partenaires dont Fert. Parallèlement, les activités à Nakuru et Narok débutent avec un diagnostic agricole visant à identifier les premières actions à mettre en œuvre ainsi qu'à alimenter la réflexion de l'action Fert-CGA. Cela permet à CGA de continuer ses engagements dans ces deux comtés, débutés dans le cadre de partenariats avec AGRA et WFP portant sur la commercialisation. Toujours en 2016, CGA participe aux visites inter-pays dans le cadre du programme TransFert. En 2017, CGA continue sa réflexion concernant sa stratégie d'offre en services aux membres. Dans la ligne du Plan stratégique 2017-2021 de CGA et grâce au soutien de Fert, une étude est menée par une étudiante MOQUAS pour alimenter cette réflexion et ainsi permettre la mise en œuvre d'une gamme de services pertinents et viables, dans une logique de durabilité.

Les moyens et ressources alloués à l'action Fert-CGA n'ont cessé de croître depuis le début de leur collaboration. Au fil du temps, plus d'agriculteurs, plus d'activités et de nouveaux comtés ont été intégrés à l'action. En 2016, le partenariat engageait deux coordinateurs de comté et trois employés au siège. Trois nouveaux comtés ont progressivement intégré l'action : Uasin Gishu en 2018, puis Meru et Laikipia en 2019, chacun avec un coordinateur. En 2022, l'action Fert-CGA compte six coordinateurs et deux conseillers

¹ Association Générale des Producteurs de Maïs : membre du groupe Céréalières de France

spécialisés sur le terrain¹, ainsi que quatre employés au siège de CGA. Le personnel de Fert impliqué dans l'action au Kenya comprend une chargée de projet spécifique ainsi qu'une équipe de trois agents qui supervisent les actions de Fert dans le cadre du projet TransFert (basés au siège de Fert). Depuis 2022, une conseillère technique est présente au siège de CGA pour intensifier le partenariat et les implications de Fert dans cette action.

Les activités aujourd'hui sont menées dans cinq comtés aux spécificités diverses : Narok, Nakuru, Uasin Gishu, Meru et Laikipia. L'ancienneté des interventions dans chaque comté est variable. Pour autant, grâce à une dynamique d'apprentissage entre comtés, l'avancement de l'action, en termes de services mis en œuvre et de structuration, est assez homogène (Fert, 2022c).

Figure 4 Les trois phases d'évolution du partenariat Fert-CGA



Source : Fert, 2022. « Note martyre : Cadrage de l'étude d'impact de l'action Fert-CGA au Kenya »

1.5 FORMULATION ET INTRODUCTION DE LA COMMANDE

Le partenariat Fert-CGA, et plus globalement les interventions de Fert au Kenya, à Madagascar, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso sont portés par le programme TransFert. Fert était présente dans ces quatre pays avant le début du programme qui est, pour l'association, un moyen de mise en œuvre de son action et sa démarche, plutôt qu'un projet dont les activités prendraient fin à son échéance.

Les deux premières phases TransFert 1 et TransFert 2 ont fait l'objet d'une évaluation externe. Arrivant à échéance de la dernière phase, TransFert 3, et répondant à son engagement auprès de l'AFD, Fert porte aujourd'hui l'étude d'impact des actions mises en œuvre par Fert et ses partenaires dans le cadre de l'ensemble du programme TransFert. Il s'agit pour Fert de faire le bilan de son action et non l'évaluation de l'impact spécifique de ce programme

Quatre études d'impact sont réalisées en partenariat avec l'Institut Agro – Montpellier SupAgro. Trois étudiants en option MOQUAS (Marchés, organisations, qualité, services dans les agricultures du Sud) ont la charge de trois études d'impact en Côte d'Ivoire, au Kenya et à Madagascar dans le cadre de leur stage de fin de cursus ingénieurs agronomes et master. Au Burkina Faso, l'étude d'impact est réalisée par un consultant burkinabé compte tenu de l'instabilité politique du pays. Ces études sont supervisées et coordonnées par l'enseignante-chercheuse Betty Wampfler, responsable pédagogique de la formation MOQUAS. Betty Wampfler aura également la charge d'effectuer une analyse transversale de l'impact de l'action de Fert à l'issue des études par pays. En parallèle, une étude de capitalisation s'ajoute à l'étude d'impact sur le terrain

¹ Il y a deux coordinateurs de comté pour l'action Fert-CGA à Narok. Les deux conseillers spécialisés sont à Laikipia et Meru.

de Madagascar, où Fert est présente depuis plus de 35 ans, et est effectuée par le même étudiant et Betty Wampfler. Cette étude de capitalisation est réalisée afin d'approfondir l'analyse de la démarche et de l'ingénierie d'accompagnement mise en œuvre par Fert. L'ensemble de ces études est réalisé de manière collaborative et mobilise à la fois des compétences internes (de Fert et ses partenaires sur le terrain) et externes (des étudiants et de l'enseignante chercheuse de l'Institut Agro, ainsi que d'autres consultants).

2 PROBLEMATIQUE, OBJECTIFS DE L'ETUDE ET METHODOLOGIE

2.1 PROBLEMATIQUE ET OBJECTIFS DE L'ETUDE

Fert, ses partenaires et l'AFD s'entendent sur trois objectifs de cette étude d'impact (Wampfler, 2022) :

- ❖ Apprécier l'impact de l'action Fert /TransFert auprès des agriculteurs et de leurs OP ;
- ❖ Analyser ce qui fonctionne et ce qui est à améliorer dans l'action ;
- ❖ Permettre d'améliorer le dispositif de suivi évaluation.

Les enjeux de cette étude d'impact sont multiples et se situent à trois niveaux :

- ❖ Globalement, pour Fert, cette étude doit contribuer à rendre compte de l'impact de sa démarche ;
- ❖ Pour Fert et CGA, l'étude d'impact permet de faire le bilan d'impact de leur partenariat, tout en ouvrant des pistes pour le renforcer et l'étoffer ;
- ❖ Enfin, cette étude doit permettre de mesurer l'impact de TransFert sur les producteurs et CGA. D'abord pour améliorer la stratégie d'action à visée des membres, mais aussi pour assurer l'essaiimage et la pérennisation des actions qui ont fait leurs preuves.

Ces enjeux s'inscrivent dans les enjeux globaux communs aux différentes études d'impact et de capitalisation portées par Fert (Wampfler, 2022) :

- ❖ « Pour Fert, elles doivent contribuer au pilotage des actions, à la consolidation de la démarche et à la réflexion stratégique sur l'avenir
- ❖ Pour les OPA partenaires, elles doivent alimenter le pilotage des actions, la consolidation de la structuration et de la gouvernance, ainsi que la réflexion stratégique sur l'avenir
- ❖ Pour chacun des acteurs, les deux études doivent permettre de rendre compte, d'explicitier les choix et démarches, de partager la démarche, de l'interroger collectivement et d'en tirer des enseignements sur les modalités d'accompagnement du développement agricole. »

Au regard de ce contexte dense et ces enjeux stratifiés, et sur la base de la « note martyre » produite par l'équipe pays Fert (note de cadrage de l'étude d'impact au Kenya), la problématique de l'étude d'impact du programme TransFert au Kenya est :

« Après 9 ans de collaboration, quel est l'impact de l'action de Fert auprès de CGA sur les trajectoires individuelles et collectives des agriculteurs dans deux comtés, marqués l'un par une action Fert-CGA ancienne (Nakuru, 2016) et l'autre par une action plus récente (Laikipia, 2019) »

Y sont associés cinq sous-objectifs ayant pour but d'affiner les résultats attendus à la suite de cette étude :

- i. **Identifier et analyser l'impact global du partenariat Fert-CGA sur les agriculteurs, en particulier familiaux, au regard de leur diversité ;**

L'impact de l'action est considéré au travers de trajectoires individuelles et collectives, spécifiquement autour de quatre thématiques :

- ❖ Les revenus et conditions de vie des agriculteurs accompagnés par Fert-CGA ;
 - ❖ L'évolution de leurs pratiques agricoles et de leurs compétences et capacités d'adaptation/résilience ;
 - ❖ L'évolution de leur engagement collectif au sein de leur groupe ;
 - ❖ L'évolution de leur perception de CGA.
- ii. **Comprendre les effets du partenariat Fert-CGA sur le système de services et leur durabilité, à travers la structuration locale et régionale de CGA (chapters) ;**

iii. Identifier des zones d'amélioration potentielles pour (1) le système de services, (2) la stratégie de mobilisation des partenariats et des paysans-relais et (3) l'identification et l'accompagnement des sections (chapters) ;

Pour les sous-objectifs deux (ii) et trois (iii), l'impact étudié vise les producteurs, leurs trajectoires, l'évolution de leurs besoins, avec une attention particulière envers les 3 services clés suivants :

- ❖ La formation et le conseil technique délivrés par CGA autour des parcelles de démonstration : quels impacts sur les bonnes pratiques agricoles, « *good agricultural practices* » (GAP) et la gestion post récolte ?
- ❖ Les opérations de mises en relation (*linkages*) avec des fournisseurs pour des approvisionnements groupés en intrants de qualité ;
- ❖ La structuration des sections (chapters) comme moyen d'organiser et renforcer les producteurs dans la conception et la gestion de leurs services.

iv. Evaluer le niveau de prise en compte et l'impact de l'action sur les jeunes ;

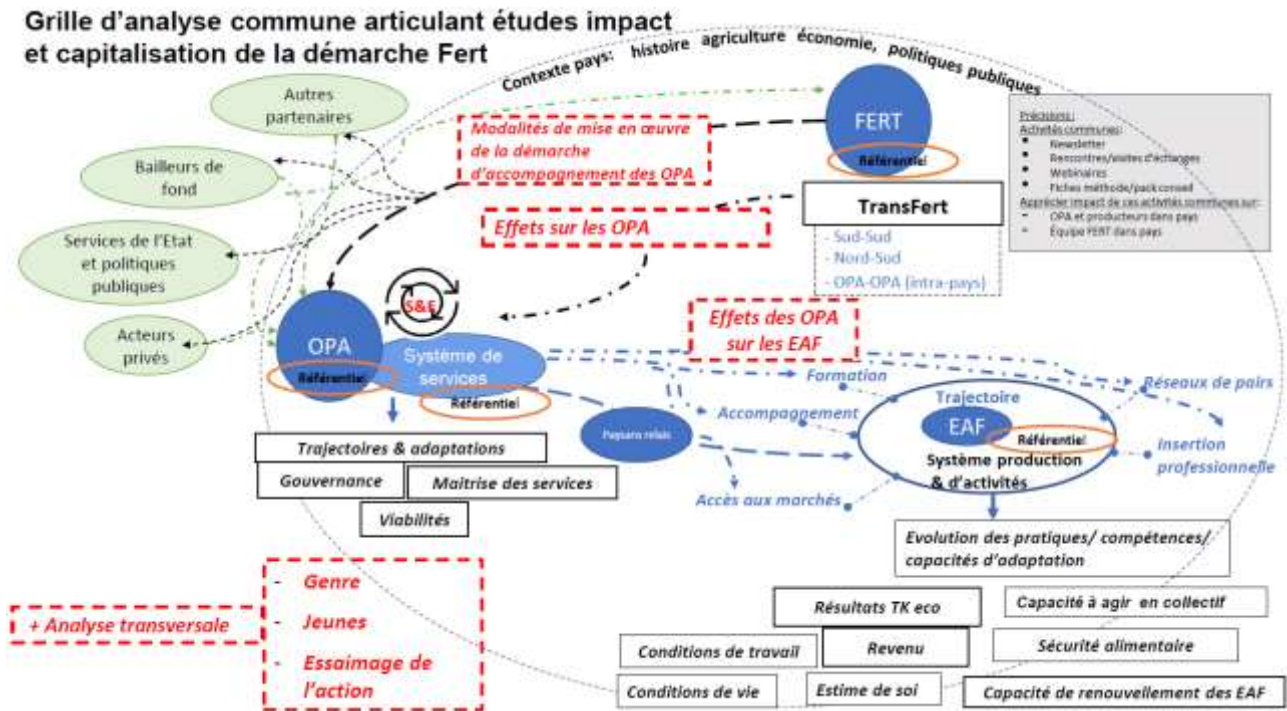
v. Comprendre les dynamiques d'essaimage de l'action entre un comté où l'intervention est ancienne vers un comté nouvellement intégré à l'action.

2.2 GRILLE D'ANALYSE

Pour entamer cette étude, un travail de réflexion collective a été mené par les 3 étudiants en charge des études d'impact en Côte d'Ivoire, au Kenya et à Madagascar, et Betty Wampfler. Une grille d'analyse commune a été produite dans la perspective d'étudier l'impact de TransFert dans sa globalité, avec des critères et indicateurs pouvant s'appliquer à chacun des terrains. Une version spécifique au Kenya a également été produite au début de la phase terrain et présente de légères variations, en particulier autour des agriculteurs considérés et les indicateurs d'impact qui les concernent (Annexe 10).

La grille d'analyse finale et son explicitation ont été produites par Betty Wampfler dans une note méthodologie des études d'impact et de capitalisation de Fert (Wampfler, 2022). Elle décrit les trois acteurs principaux en lien avec l'intervention de Fert : Fert elle-même, l'OPA partenaire (dans cette étude, CGA) et les exploitations agricoles familiales (EAF). Dans le cadre de l'intervention au Kenya, cette catégorie est plutôt les agriculteurs céréaliers, considérés dans leur diversité. Ces trois acteurs ont leur propre référentiel mais ont en commun l'influence du contexte kenyan sur leurs actions, décisions et interactions. Pour Fert et l'OPA, cette influence est également due à d'autres acteurs et organisations extérieurs à l'action. L'accompagnement de Fert, au travers de ses effets sur l'OPA et de modalités de mise en œuvre de son accompagnement, permet d'avoir des effets sur les agriculteurs. Le système de service de l'OPA est défini par sa trajectoire, un système de gouvernance et une viabilité propre. Notamment au travers de l'action de paysans-relais, c'est lui qui impacte les agriculteurs autour de plusieurs dimensions comme leurs pratiques, les résultats technico-économiques de leur exploitation, ou encore leur revenu. Les questions du genre, de la jeunesse (personnes de moins de 35 ans selon le critère de CGA) et de l'essaimage de l'action sont abordées de manière transversale.

Figure 5 Grille d'analyse des études d'impact TransFert 2022



2.3 METHODOLOGIE

La présente étude d'impact s'appuie sur une approche qualitative, systémique et compréhensive. Elle « n'a donc pas pour objectif d'apporter une preuve mathématique de l'impact. Elle vise à analyser les processus à l'œuvre avec une démarche scientifique rigoureuse, mais aussi à alimenter le pilotage de l'action, et à contribuer à la réflexion stratégique et prospective des acteurs » (Wampfler, 2022).

L'approche méthodologique de l'étude repose principalement sur un travail d'analyse de données qualitatives issues d'enquêtes sur le terrain, combinée à une analyse quantitative des données produites au sein du dispositif de suivi-évaluation du programme TransFert. La présente étude présente exclusivement l'analyse de résultats qualitatifs issus des enquêtes.

Sur le terrain, cette étude a été réalisée en binôme. Ivy Wanjiku, binôme kenyan sous la tutelle de CGA, est récemment diplômée d'une licence en Science des Sols à l'Université de Nairobi. Camila Takhedmit, binôme français sous la tutelle de Fert est étudiante en dernière année d'ingénieur agronome, en spécialisation MOQUAS à L'Institut Agro de Montpellier.

Ce travail en binôme présente un double intérêt. CGA est partenaire de l'étude et ce binôme kenyan permet de l'impliquer davantage. De plus, la majorité des acteurs parlent kiswahili, ce qui nécessite un travail de traduction.

Le binôme kenyan a la charge de produire un rapport d'une quinzaine de pages commandité par CGA. La présente étude d'impact constitue le mémoire de fin d'études d'ingénieur agronome et le livrable du binôme français à Fert. Ces livrables ont été élaborés indépendamment et sans concertation.

2.3.1 ECHANTILLON

Dans le comté de Nakuru et Laikipia, 42 et 44 enquêtes ont été respectivement menées. A Nakuru, plus d'agriculteurs à petite échelle ont été interrogés, tandis qu'à Laikipia, plus de focus groups ont été effectués. Le nombre d'enquêtes par catégories est détaillé dans le Tableau 2.

Les enquêtes sont anonymisées grâce à un code pour chaque type d'acteurs. Par exemple, les paysans-relais, « *farmer advisor* », sont désignés sous le sigle « FA », associé au numéro d'enquête et au comté. Le code de la première enquête auprès d'un paysans-relais à Laikipia est « FA1L ».

Tableau 2 Nombre d'enquêtes par catégories d'acteurs (et leur code associé) à Nakuru et Laikipia

	Agriculteurs à petite échelle (SF)	Focus Group (FG) + membres executifs (CP)	Paysans-relais (FA)	Agriculteurs à moyenne et grande échelle (LF ou MF)	Chapter Leaders (CL)	Conseillers techniques du MoALF	Représentants de compagnies privées
Nakuru (42)	12	8 + 3	8	4	3	2	2
Laikipia (46)	7	12 + 3	7	5	7	2	3

La liste des groupes et de la région des paysans-relais interrogés à Nakuru se trouve en Annexe 11 et pour Laikipia, en Annexe 12.

2.3.2 CHOIX DES ACTEURS ENQUETES ET METHODE DE COLLECTE

Les enquêtes ont débuté au début du mois de mai 2022 et se sont terminées en août 2022. Elles se sont déroulées de manière continue avec une interruption la semaine des élections présidentielles (9 août 2022). La récolte des données a été séparée en deux grandes phases d'enquêtes, l'une dans le comté de Nakuru, l'autre de Laikipia.

L'identification des acteurs à enquêter, l'organisation et la stratégie de mise en œuvre des enquêtes ont été réfléchies sur le terrain avec les coordinateurs CGA de Nakuru et Laikipia. Ces derniers ont joué un rôle clé en apportant un premier niveau de compréhension du dispositif du partenariat Fert-CGA et des acteurs qui y sont associés.

Initialement à la charge du coordinateur, le choix des groupes à enquêter était effectué par le binôme en charge de l'étude, selon quatre caractéristiques : la localisation ; l'année de début de collaboration avec CGA ; l'intensité de leur implication avec CGA (note de 1 à 5 attribuée par le coordinateur CGA) ; les services auxquels ils ont eu accès. La liste des groupes, de leurs caractéristiques et des personnes contacts, a été fournie par les coordinateurs des deux comtés d'étude (Annexe 13).

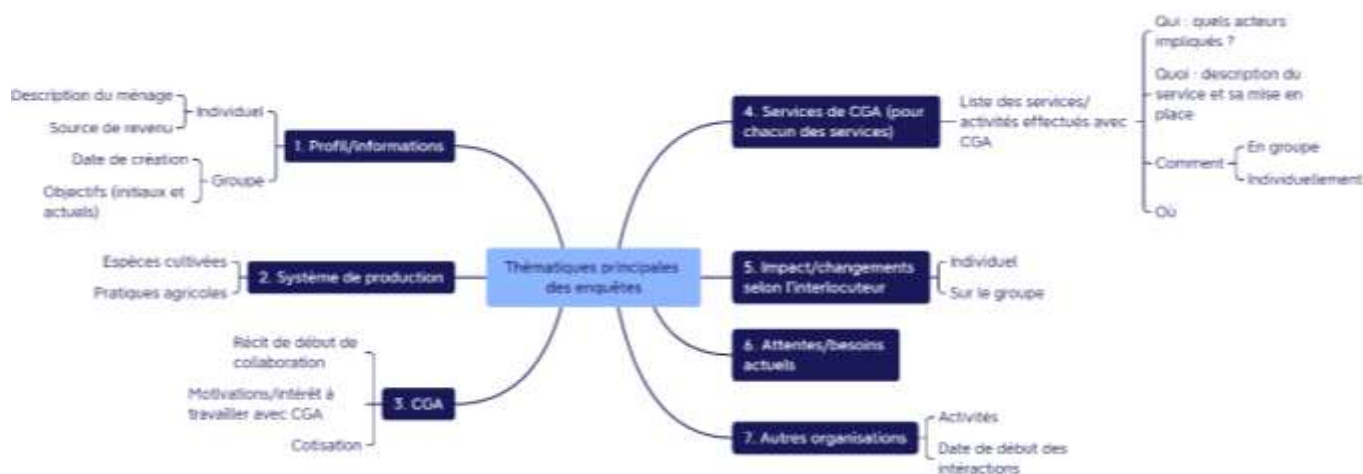
Pour chaque groupe identifié, différents types d'acteurs ont été enquêtés. De manière générale, sur une journée, trois à quatre entretiens étaient menés dans la même localité : 1 focus groupe, 1 ou 2 enquêtes avec un membre du groupe et, si possible, 1 enquête avec le président du groupe ou un membre du bureau exécutif (afin de compléter les informations du focus groupe). Les agriculteurs à moyenne et grande échelle et les partenaires de CGA ont été interrogés individuellement. Ils ont été exclusivement identifiés par les coordinateurs selon des critères de disponibilité et d'ouverture vis-à-vis de l'étude. Les acteurs enquêtés sont décrits dans la Figure 6.

Figure 6 Illustration simplifiée des acteurs enquêtés et leurs catégories



Les enquêtes ont été menées sur la base de guides d'entretien adaptés de manière itérative (Annexe 14). Les grandes thématiques et les questions principales sont résumées dans la Figure 7. La grande majorité des entretiens se sont déroulés en kiswahili, traduits en direct permettant une prise de notes en anglais. Plus de précisions sur la mise en œuvre et le déroulement des entretiens se trouvent en Annexe 15.

Figure 7 Résumés des thématiques abordées lors des enquêtes auprès des agriculteurs



2.3.3 ANALYSE DES DONNÉES

L'analyse présentée dans cette étude repose sur les retranscriptions des différentes enquêtes et discussions du binôme avec une multitude d'acteurs. En plus des informations exprimées par ces acteurs, elle s'appuie également sur une vision globale, issue des observations et du ressenti du binôme français sur le terrain et pris en notes.

Au vu du nombre d'entretiens et de l'étendue de l'étude (contrainte de temps), cette analyse vise surtout à rendre compte des résultats dans leur globalité, plutôt qu'à offrir un descriptif détaillé pour chaque entretien. La consolidation des résultats repose sur la saturation et la triangulation de l'information. De plus, des

discussions avec des experts de l'action et du contexte ont permis compléter et d'approfondir l'analyse des résultats d'enquêtes.

Un tableau d'analyse thématique construit de manière itérative concentre les données issues des entretiens avec les agriculteurs à petite échelle et des agriculteurs à moyenne et grande échelle (Annexe 17). Grâce à une approche itérative, le binôme a cherché à identifier les différentes catégories de changements, chacune avec des thématiques spécifiques : les changements de connaissances, de perception et d'état d'esprit, les changements de pratiques du système de production, les changements profonds liés au système de production et les modalités d'accès aux marchés, ainsi que l'exposition générale à de nouveaux acteurs du monde agricole. Pour chacune de ces catégories, la binôme a tenté d'identifier l'ancrage et la durabilité de ces résultats. Les changements ne sont pas associés à des services spécifiques. En effet, cette étude part du postulat que l'impact observé est le résultat d'une combinaison de services qui ne fait que contribuer à l'évolution des agriculteurs et de leurs exploitations.

Les entretiens auprès des agriculteurs, paysans-relais et groupes ont permis d'apporter une vision sur l'évolution de la situation des agriculteurs, et l'impact du partenariat Fert-CGA sur cette évolution. Les données issues des entretiens avec les chapter leaders, représentants du ministère de l'Agriculture et les acteurs privés ont été abordées au travers d'une analyse thématique plus globale, visant à apporter des informations complémentaires autour de la mise en place des services et de l'impact du partenariat Fert-CGA. Enfin, des discussions avec le personnel de Fert et CGA ont permis d'amener un regard expert sur les résultats de l'analyse. La présente étude se situe au croisement de ces échanges et réflexions.

2.3.4 RESTITUTIONS

Trois restitutions ont été menées à la fin des enquêtes terrain, soit quatre mois après le début de l'étude. Elles ont offert au binôme l'opportunité de présenter les résultats de cette étude et une première trame d'analyse. Leur objectif était à la fois de partager ces résultats mais aussi de les confronter à des acteurs parfaitement familiers avec les différents contextes. Les restitutions ont constitué une phase importante de l'analyse et permis une prise de recul avant la rédaction de ce mémoire.

Les deux premières restitutions ont été menées à Nakuru et à Laikipia, et ont réuni de nombreux acteurs impliqués dans les activités de CGA. Les résultats avaient été simplifiés largement. Les restitutions ont été très interactives et ont permis d'obtenir des retours approfondis de la part des participants et de garder leur attention. Elles ont duré en moyenne 4 heures.

La dernière restitution a été organisée au siège de CGA à Nairobi. Une représentante de CGA et la conseillère technique Fert y ont participé en présentiel, le reste des participants y ont assisté en visioconférence. Ces participants incluaient parmi le personnel de CGA : huit employés sur le terrain, deux chargés de projet, une personne du service suivi et évaluation, le responsable financier et le directeur (CEO). Parmi le personnel de Fert, deux chargés de projet ont assisté à cette restitution. La présentation des résultats était très détaillée, avec des ajouts sur la base des retours des participants des deux premières restitutions et de la conseillère technique Fert. Elle a duré 2 heures et était suivie d'un échange de 20 minutes, peu approfondi par manque de temps.

Ces restitutions ont confirmé une grande partie des résultats, en plus d'apporter des éléments complémentaires particulièrement sur la question des jeunes et des femmes. Elles ont également permis d'identifier des points nécessitant des précisions ou une analyse plus approfondie. Le plan de la seconde restitution a servi de base pour la rédaction de ce mémoire.

Tableau 3 Récapitulatif des informations concernant les trois restitutions des résultats des enquêtes

	Modalités				Profil des participants				
	Date	Lieu	Durée	Nombre de participants	Hommes	Femmes	Jeunes (-35 ans)	MoALF	Compagnies privées
Nakuru	23/08/2022	Nuru Palace, Nakuru	4h	34 (hors personnel CGA et Fert)	25	10	1	2 conseillers techniques locaux ; 1 représentante de la filière pomme de terre à l'échelle du comté	2 (Bayer East Africa, CFAO)
Laikipia	24/08/2022	Railsend, Nanyuki	4h	22 (hors personnel CGA et Fert)	10	12	0	1 conseillère technique locale	1 (Yara)
Nairobi	29/08/2022	Siège de CGA, Nairobi + visioconférence	2h30	19					

2.4 DIFFICULTES ET LIMITES DE L'ETUDE

Cette étude d'impact, comme toute étude, et particulièrement dans le domaine des sciences humaines, comporte des biais. Ils sont présentés ici dans le but de donner des clés de lecture autour des résultats présentés dans la suite du document.

Biais et difficultés liés à la mise en œuvre de l'étude

Premièrement, un biais réside dans le choix des acteurs enquêtés. Souvent, les *leaders* de groupe décidaient pour le binôme les membres à interroger. Ces membres étaient particulièrement impliqués et/ou avaient fortement adapté leurs pratiques. Les agriculteurs à petite échelle enquêtés ne sont donc pas très représentatifs du reste des membres de groupe. De même, la représentativité des paysans-relais et des chapter leaders n'est pas assurée. Ces acteurs ont été sélectionnés par les coordinateurs selon leur disponibilité et leur ouverture d'esprit (estimée par le coordinateur). Le binôme a donc rencontré des profils similaires au sein de ces catégories.

L'une des difficultés a été d'élaborer les guides d'entretiens sans réelle connaissance des services. Ce cheminement à tâtons a été nécessaire mais il a beaucoup impacté les enquêtes à Nakuru. La majorité d'entre elles ont permis de comprendre ces services plus en détail, et de nous donner une idée claire de la mise en place du dispositif. Ainsi la phase d'enquête à Nakuru a été plus longue mais moins fructueuse en termes de résultats clairs comparée à Laikipia. Le binôme s'est peu à peu détourné des guides d'entretiens pour faire face aux difficultés rencontrées : pas de compréhension des questions telles qu'elles étaient posées et longueur des entretiens qui ne permettait pas d'aller au bout des questions. Finalement, les entretiens ont été menés en suivant les réponses des agriculteurs tout en gardant les grandes thématiques en tête. Si cela a facilité les échanges, il en résulte des informations partielles et disparates selon les enquêtes.

Difficultés et défis liés aux enquêtes

Globalement, l'immense majorité des interlocuteurs était très disposée à recevoir le binôme. Néanmoins, les enquêtes ont été source de plusieurs difficultés. En termes d'organisation, le binôme a dû se montrer particulièrement flexible : il est arrivé régulièrement de découvrir les rôles de personnes contact une fois sur place voire durant l'entretien. Aussi, si la visite du binôme se déroulait durant une réunion de groupe, il a parfois rencontré des difficultés à s'entretenir avec les membres individuels. Ainsi, le nombre d'enquêtes par type d'acteurs n'a pas pu être respecté.

Concernant la mobilité, les déplacements sur le terrain ont parfois représenté un défi. Certaines zones trop isolées n'ont pas pu être visitées, d'autres situées dans le comté de Laikipia Nord n'étaient pas assez sécuritaires pour pouvoir s'y rendre. Le temps passé dans les transports a aussi impacté cette étude : si certaines exploitations proches des routes principales pouvaient sembler faciles d'accès, la majeure partie

des visites sur le terrain a nécessité entre 2 et 3 heures de route pour s'y rendre. Ainsi, le temps consacré à l'analyse et à la capitalisation était très limité. Ceci, couplé aux difficultés au sein du binôme, a participé à rendre difficile la coopération entre les deux binômes et affecté l'avancement de l'analyse sur le terrain.

Les focus groupes ont fait émerger plusieurs défis. D'abord, la structure sociale kenyane laisse beaucoup de place aux membres « meneurs », ou *leaders*. Les membres s'exprimaient donc peu, y compris lorsqu'ils étaient en désaccord. De plus, beaucoup de membres ne connaissaient pas clairement les activités de CGA. Parfois, il y avait confusion sur la raison de la visite du binôme. Beaucoup d'acteurs ne comprenaient pas le principe de l'entretien. Lors des focus groupes, les interlocuteurs s'attendaient parfois à une formation ou à un cours, car c'est habituellement la raison pour laquelle CGA les contacte. Les membres se détournent alors de l'entretien et des échanges. De manière générale, les personnes présentes lors de focus groupe étaient principalement les *leaders*. La mobilisation des membres lambda a représenté une difficulté, notamment à cause d'un délai de prévenance trop court, de la coïncidence avec la période de plantation ou parce que la réunion de groupe mensuelle/hebdomadaire était déjà passée. Tous ces éléments ont contribué à la faible représentativité de ce type d'enquêtes.

Durant toutes les enquêtes, il a été difficile d'obtenir certaines réponses. Les agriculteurs ne comprenaient pas tous la formulation des questions. D'autre part, le binôme a rencontré des difficultés pour simplifier ou reformuler son propos afin d'offrir une formulation plus accessible aux personnes interrogées. Par exemple, la question sur la trajectoire des agriculteurs n'était pas comprise (de nouveau, la question de la traduction s'est révélée essentielle), et les agriculteurs n'avaient pas forcément l'information¹. Au-delà de l'exemple de la trajectoire, ce sont les changements à long terme qui n'ont pas pu être suffisamment compris. En outre, les impacts négatifs ont été particulièrement difficiles à appréhender. Culturellement les Kenyans ne parlent pas de choses négatives (Cultural Atlas, 2022). Également lié à des normes sociales du discours, il était assez fréquent qu'un acteur témoigne d'un changement de pratiques mais qu'il ne soit pas réellement appliqué dans son exploitation. De même, certaines questions sont taboues ou provoquent un malaise. Notamment, les questions d'ordre personnel (l'âge de la personne, le ménage, les personnes à charge, etc.) et sur les ressources (les revenus, la surface agricole²). Enfin, au début des enquêtes, il y a eu des confusions et ambiguïtés sur certains termes. Par exemple, le mot « formation » désignait en réalité les parcelles de démonstration. Cela a contribué à des informations parfois partielles.

Difficultés du travail en binôme

La traduction kiswahili-anglais était assurée par le binôme kenyan. Initialement, la traduction était très générale et peu précise. Il a fallu plusieurs mois pour qu'elle devienne plus complète et fidèle. Néanmoins, tout au long de l'étude, le binôme français devait solliciter l'autre binôme pour l'effort de traduction, notamment durant les échanges plus informels, avant le début officiel de l'entretien ou durant la visite des fermes par exemple. Le binôme kenyan n'ayant aucune formation ou expérience dans le domaine de l'étude d'impact, cela explique la moindre qualité des premières enquêtes et a participé aux difficultés du travail en binôme.

Enfin, le travail en binôme a représenté une source de difficultés et de défis majeure. Les tensions au sein du binôme se sont accumulées et n'ont pas permis une réelle collaboration durant cette étude. D'abord, les encadrements (par CGA pour le binôme kenyan et Fert pour le binôme français) n'étaient pas croisés ou coordonnés, et le manque de communication au sein du binôme a créé des incompréhensions. Les deux binômes partageaient leur lieu de résidence, ce qui a paradoxalement inhibé les échanges et ralenti le travail. Chaque binôme s'est organisé à sa manière et les temps de concertation ont manqué de formalisation. Ceci, couplé au manque de temps, l'analyse n'a pas pu être suffisamment avancée au Kenya. De plus, de précieux apports culturels et de lecture du contexte sont survenus sur le tard, au moyen de difficiles tentatives d'échange. En plus d'une répartition du travail inéquitable, le bien-être des deux binômes a été très affecté.

Limites de l'étude du dispositif de suivi-évaluation et de l'inclusion de données quantitatives

¹ Les personnes enquêtées avaient tendance à répondre autre chose plutôt que de dire qu'elles ne comprenaient pas ou ne savaient pas. (Cultural Atlas, 2022)

² Selon eux-mêmes, les Kikuyu sont assez discrets sur leurs possessions et leur richesse.

Cette étude d'impact devait inclure une analyse des données quantitatives issues du dispositif de suivi-évaluation de Fert. Ces deux dimensions n'ont pas été intégrées à cette étude principalement par manque de temps. Concernant l'étude du dispositif de suivi-évaluation, elle n'a pu être que survolée à cause d'autres facteurs. Les agents de CGA en charge de suivi-évaluation étant basés à Nairobi, et le binôme basé à Nakuru et Laikipia, il avait très peu d'opportunités pour s'entretenir avec ces parties-prenantes. Les échanges avec les coordinateurs de comté, ressources potentielles concernant le dispositif de suivi-évaluation, étaient assez limités et concentrés sur l'impact de l'action Fert-CGA sur les agriculteurs. Enfin, l'agent de suivi-évaluation CGA a été remplacé un mois avant la fin de la phase de terrain. Lors de son retour à Nairobi, le binôme n'a pas été orienté vers d'autres personnes pour s'entretenir autour du dispositif de suivi-évaluation. Bien qu'il se soit entretenu avec le chargé de projet CGA, les données récoltées sont minces et ne permettent pas une étude poussée du dispositif. Elles n'ont donc été intégrées à ce rapport.

3 RESULTATS ET ANALYSE DES FACTEURS INFLUENÇANT L'IMPACT SUR LES AGRICULTEURS ET PREMIERS RESULTATS D'IMPACT SUR LES COLLABORATEURS DE L'ACTION FERT-CGA

Après avoir présenté des éléments de contexte généraux et la problématique de cette étude, cette partie entame la présentation des résultats. Elle présente d'abord les contextes spécifiques des comtés d'étude, Nakuru et Laikipia par un prisme agroécologique et agricole. Les typologies et caractéristiques des agriculteurs sont ensuite présentées. Enfin, le système de services résultant du partenariat Fert-CGA est détaillé et analysé. Cette dernière partie présente déjà des résultats d'impact sur les collaborateurs de l'action Fert-CGA : les paysans-relais et les chapter leaders. Ces différents approfondissements permettent d'introduire la présentation des impacts auprès des agriculteurs.

3.1 CONTEXTES AGRICOLES SPECIFIQUES : NAKURU ET LAIKIPIA

Les deux comtés d'études possèdent des contextes et des enjeux spécifiques qu'il est important de saisir afin d'appréhender cette étude. Les données présentées sont basées sur la construction des profils de risques climatiques des différents comtés du Kenya produit par le MoALF avec l'assistance du CIAT¹ et du CGIAR et financé par la Banque Mondiale. Également, les plans de développement des comtés, les County Integrated Development Plan 2018-2022 (CIDP), ont permis de compléter certaines informations. Cette description fait globalement état de l'agriculture à Nakuru et Laikipia. Certains chiffres sont lissés et donc à prendre avec précautions : si non-spécifié, il s'agit de moyennes qui sont le fruit de chiffres parfois très éloignés entre les catégories d'agriculteurs à petite, moyenne et grande échelle.

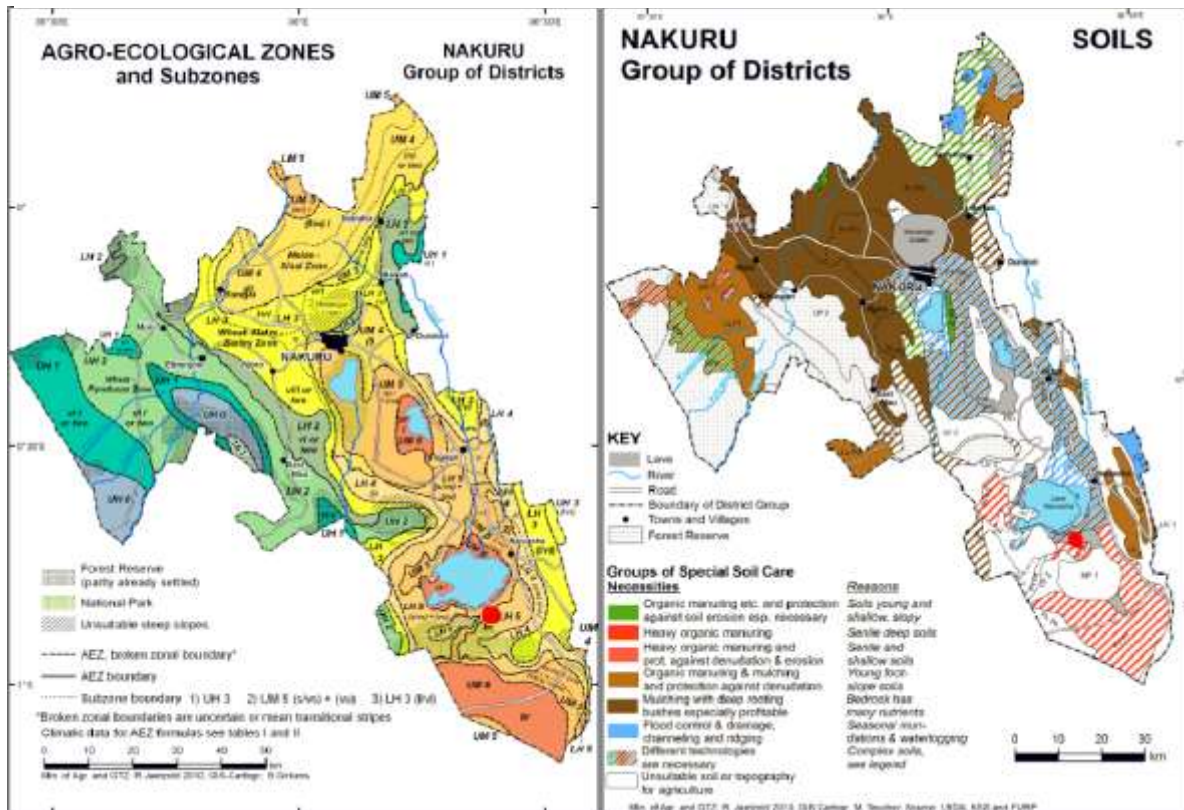
Dans ces deux comtés, le secteur agricole emploie 60% de la population. Une différence majeure réside dans la contribution au revenu des ménages : elle est de 48% à Nakuru contre de 75% à Laikipia. L'agriculture est un pilier économique et social dans les comtés de l'étude. Elle joue également un rôle clé dans la sécurité alimentaire des populations.

3.1.1 NAKURU : UN COMTÉ AGRICOLE DIVERSIFIÉ

Le comté de Nakuru représente 7495,1 km² ou 1,852 millions d'acres. Plus de 1,235 millions d'acres (67% de la surface du comté) sont des terres arables, soit 1,8% des terres arables du pays. Les terres exploitées pour l'agriculture de subsistance représentent plus de 600 000 acres, tandis que celles réservées à l'agriculture de rente s'étendent sur environ 176 500 acres. Elles sont concentrées dans les zones nord du comté, dans les zones de Bahati, Njoro, Molo et Rongai (Figure 8). Le foncier est réparti entre trois catégories : privé (95% des terres du comté), public et communautaire. Une dynamique notoire du foncier à Nakuru est la subdivision des terres agricoles pour en faire des parcelles résidentielles. Ainsi, les surfaces moyennes des parcelles agricoles tendent à se réduire.

¹ International Center for Tropical Agriculture, centre de recherche du CGIAR

Figure 8 Cartes des zones agro-écologiques et des besoins des sols du comté de Nakuru



Source : Bom, F.V., & Pps, T. (2012). Response of *Phaseolus vulgaris* L. and *Pisum sativum* L. to N and P fertilizers and inoculation with *Rhizobium* in Kenya.

L'agriculture est un secteur pilier du comté de Nakuru. Elle joue un rôle essentiel pour l'alimentation et la création d'emplois. Les sous-secteurs agricoles comprennent les cultures vivrières (48% des activités agricoles) et commerciales (14% des activités agricoles), ainsi que l'élevage et la pisciculture.

Les principales productions dans le comté, selon des chiffres de 2012, sont le maïs (250 065 t), les haricots (22 614 t), les pommes de terre, « Irish potato » (270 986 t, deuxième production du pays) et le blé (58 000 t). Le comté est également un important producteur de fruits et légumes. Les productions horticoles sont concentrées dans les exploitations à petite échelle en système de polyculture-élevage. La majorité des grandes exploitations commerciales (en moyenne 650 acres¹) sont réparties entre Naivasha (au sud du comté), Molo et Rongai (au nord). Il existe 17 ranchs, concentrés à Naivasha, centrés sur la production bovine, caprine et ovine. Ils occupent environ 42 000 acres à l'échelle du comté. La production animale est une part importante de l'activité socio-économique du comté. Les principaux types sont les élevages bovins, avicoles (« poultry farming »), ovins et caprins.

A Nakuru, au moins 80% des producteurs de maïs, légumes et oignons utilisent des semences améliorées, tandis que 90% des producteurs de haricot, petit pois et pomme de terre utilisent des semences locales ou recyclées. L'utilisation d'intrants est faible, sauf pour les engrais solides (« basal fertilizer ») utilisés par 54% des ménages. La culture de maïs et de pomme de terre constitue une importante part de cette utilisation. L'utilisation de fumier, pesticides pré-récolte et post-récolte est plus élevée dans les ménages tenus par des hommes comparés à ceux tenus par des femmes.

L'utilisation de machines et d'équipements agricoles est très répandue (67% des ménages). Les machines sont généralement accessibles sous forme de services de mécanisation plutôt que possédées en propre par

¹ 1 acre ± 0,4 ha

chaque ménage. Elles sont utilisées pour le labour (49% des activités mécanisées) et le passage de herse, « *harrowing* » (24%).

Le comté de Nakuru est doté de silos de stockage, possédés par le NCPB¹ et Cargill East Africa. Cependant, ils ne composent pas une capacité suffisante de stockage et les agriculteurs sont parfois forcés à vendre leur production à bas prix pour éviter des pertes post-récolte.

Encadré 2 Les formes de stockages publiques et privées – cas du NCPB et de Cargill East Africa

Le National Cereal Produce Board (NCPB) est une entreprise de l'Etat (« *state corporation* »). C'est un comité statutaire (« *statutory board* ») relevant du MoALF. Le NCPB a pour mandat la fourniture de services de soutien logistique au gouvernement en matière de sécurité alimentaire, la mise en œuvre d'interventions du gouvernement autour du marché des céréales et des intrants (notamment pour la stabilisation des prix), ainsi que le négoce et le commerce du maïs, riz, blé et d'un éventail de légumineuses. Le comité est globalement impliqué dans la fourniture d'intrants et offre des services post-récolte, dont le stockage, « à des prix abordables ». Il gère des centres agricoles (« *agricultural hub-centers* ») ayant pour but de réunir et renforcer l'accès aux intrants et aux services et d'améliorer l'accès au marché. Ces centres rassemblent les agriculteurs, agro-commerçants, les négociants agricoles, les meuniers, les prestataires de services financiers et d'assurance, les coopératives et d'autres prestataires de services (NCPB, 2022). Le NCPB possède 118 centres de stockage à travers le pays représentant une capacité de stockage de 1,8 millions de tonnes (WFP, 2018). Depuis sa création officielle en 1985, le NCPB a souffert de sous-financements, d'une mauvaise gestion, de modifications fréquentes de son statut légal et de corruption, perdant peu à peu de sa stature et poussant les agriculteurs à se tourner vers des acheteurs privés comme Cargill (Catherine Barmao Kiptanui Tarus, 2019).

Cargill est la première compagnie céréalière mondiale en termes de bénéfices selon les chiffres de 2014. Elle est présente dans 67 pays dont 11 en Afrique, où elle est en phase d'expansion. Au Kenya, Cargill agit surtout comme un négociant en céréales, bien que l'alimentation animale soit un domaine d'intérêt émergent. En 2014, elle a racheté Lesiolo Grain Handlers Limited (LGHL), une entreprise de manutention de céréales en vrac basée dans la région de Nakuru. Elle compte environ 300 employés dans ses sites de Mombasa, Nairobi et Nakuru (Jack Daly et al., 2016).

Un résumé des moyens de subsistance et de l'agriculture à Nakuru se trouve en Annexe 20.

Environ 42% des ménages dirigés par des hommes sont engagés dans la production agricole (culture et élevage). Concernant les ménages dirigés par des femmes et des jeunes, ce chiffre est de 13% et 15% respectivement. Globalement, les femmes ont tendance à avoir plus de pouvoir de décision sur la production de cultures de subsistance, l'élevage de volaille et la main-d'œuvre. Inversement, les hommes prennent la plupart des décisions en lien avec la production commerciale et l'élevage de bovins, ovins et caprins. Les femmes adultes fournissent la plus grande part de main-d'œuvre familiale tandis que la main-d'œuvre employée pour la production animale est dominée par les jeunes. La contribution de l'agriculture (cultures uniquement) au revenu des ménages dirigés par des hommes ou par des femmes est respectivement de 37% et 17%. Pour l'élevage, cette contribution est de 29% et 19% respectivement.

Le taux de ménages en situation de précarité alimentaire est de 36%. Les ménages dirigés par des femmes sont les plus vulnérables, probablement à cause du manque d'accès aux intrants.

La diversité des zones agroécologiques de Nakuru rend le comté vulnérable au changement climatique de différentes manières. Les vagues de sécheresse, les précipitations intenses et le stress dû à de fortes chaleurs sont autant de dangers qui planent sur l'agriculture dans le comté. Les difficultés déjà historiquement présentes sont la sécheresse, les inondations et les températures élevées. L'intensification de la saison des pluies a des conséquences négatives croissantes sur les sols. Leur érosion est augmentée et ils s'acidifient à

¹ National Cereals and Produce Board

cause de phénomènes de lixiviation continus. Un enjeu majeur du secteur agricole dans le comté de Nakuru est l'adaptation au changement climatique au regard de son intensification dans le futur.

Les stratégies de services d'appui à l'agriculture déjà en place visent l'amélioration des capacités et de l'efficacité des agriculteurs à répondre et s'adapter au changement et menaces climatiques. Elles sont proposées par des agences gouvernementales, non-gouvernementales, privées, religieuses et communautaires. Elles comprennent les dispositifs d'alerte rapide¹ (EWS), les régimes d'assurance, les services de conseil et de formation agricole, le crédit, les infrastructures de stockage et l'information sur les marchés. Néanmoins, la disponibilité, la précision et l'accès à ces services restent faibles à l'échelle du comté car contraints par des infrastructures insuffisantes et les financements, ressources humaines et capacités techniques limités des différentes agences qui portent ces services.

A l'échelle des exploitations, les stratégies mises en œuvre incluent, entre autres, des techniques de conservation du sol et de l'eau, la plantation d'arbres (répandue grâce au travail de différentes organisations fournissant notamment des graines), la récupération des eaux de pluie et l'utilisation de semences adaptées et certifiées. Les ménages dirigés par des hommes adoptent plutôt des stratégies exigeant des intrants et dirigées vers l'augmentation de la productivité, tandis que ceux dirigés par des femmes s'orientent vers des stratégies de diversification, de gestion post-récolte et de transformation.

3.1.2 LAIKIPIA : UNE AGRICULTURE CONTRASTÉE ET SOUS-REPRÉSENTÉE EN SURFACE MAIS ESSENTIELLE

Le comté de Laikipia couvre 9462 km², ou 2,338 millions d'acres (15^{ème} comté du Kenya en termes de surface). L'immense majorité des terres (92,5%) se trouve en zone semi-aride/semi-humide à très aride (ASAL), tandis que 7,5% du comté se situe en zone semi-humide à humide. Seule 21% de la surface du comté est exploitée pour l'agriculture (environ 490 246 acres), dont 80% est allouée à des productions alimentaires (vivrière ou commerciale). La moitié du territoire restant est exploitée pour la production animale. L'agriculture est essentielle avec une contribution aux moyens de subsistance de plus de 75% des populations rurales.

En lien étroit avec la diversité des zones agroécologiques, il y a six types de systèmes agraires principaux dans le comté : le pastoralisme, le système de polyculture-élevage, les ranchs, l'agropastoralisme, les systèmes de polyculture-élevage marginalisés et l'emploi formel/le commerce de productions agricoles.

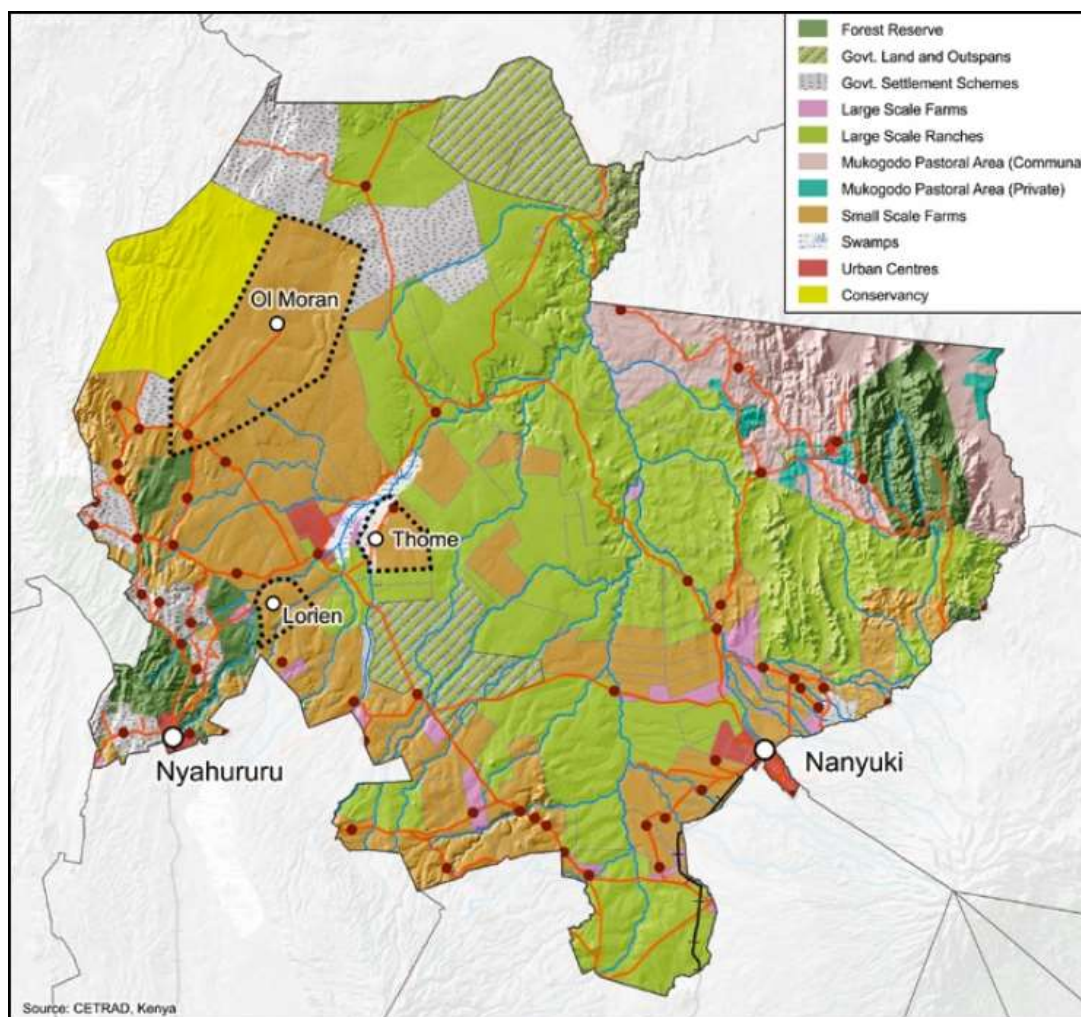
Les productions principales comprennent le maïs (51% de la surface plantée), les haricots, le blé, la pomme de terre (« Irish potato »), le chou et la tomate. Les principaux animaux d'élevage sont les bovins, les ovins, les caprins, les camélidés, les ânes, la volaille et les porcs. Ces productions sont destinées à des fins vivrières (15% de la surface agricole du comté hors élevage) et commerciales (2%).

Comme à Nakuru, il y a trois statuts fonciers : privé, public et communautaire. Les exploitations à petite échelle sont en moyenne de 2 acres et occupent un peu plus de 27% de la surface du comté. Les exploitations à moyenne et grande échelle sont d'une surface moyenne de 20 acres. Ces dernières sont principalement impliquées dans la production de maïs et de blé, et intègrent depuis peu le colza et l'orge à leur rotation de culture. Le comté dénombre 23 exploitations à très large échelle, entre 1000 et 4500 acres, détenues par des compagnies privées ou des familles en lien avec le pouvoir. Les ranchs, 2,5 fois plus nombreux qu'à Nakuru et ont une surface moyenne de 10 000 acres. Il y a 48 ranchs à large échelle (« *large scale ranches* » sur la Figure 9) qui occupent 40,3% de la surface de Laikipia. 30 d'entre eux sont des ranchs privés dont les activités

¹ Ou *Early Warning Systems*. « Les dispositifs d'alerte rapide comptent parmi les mesures d'adaptation aux changements climatiques et reposent sur des systèmes de communication intégrés permettant aux communautés de se préparer aux phénomènes climatiques dangereux. » (United Nations, 2022)

sont concentrées autour du secteur du tourisme par la protection d'animaux sauvages (« *wildlife conservancy* ») et l'élevage de bovin viande (John Letai, 2011).

Figure 9 Carte de l'utilisation des terres du comté de Laikipia



Source : Source : Gravesen, M. L. (2020). "Chapter 7 Africanisation or Invasion: Laikipia's Land-use Change". In *The Contested Lands of Laikipia*. Leiden, The Netherlands: Brill.

A Laikipia, les agriculteurs, principalement à petite échelle, utilisent faiblement les intrants. Selon une hypothèse du MoALF, ce faible recours aux intrants résulterait de leur prix élevé, lui-même résultat de mauvaises infrastructures de transport (état des routes et réseau) – et de leur manque de disponibilité dans le comté. En 2014, seules 16% des agricultures utilisaient des engrais solides. Néanmoins, la majorité des agriculteurs utilisent des semences améliorées, en particulier pour la culture de maïs (65%) et de tomate (80%). Comme à Nakuru, la culture de haricots et de pommes de terre repose presque exclusivement sur des semences locales ou recyclées, c'est-à-dire réutilisées d'une saison sur l'autre (95%). Les hommes, parce que plus engagés dans le pastoralisme, utilisent moins d'intrants que les femmes et les jeunes.

L'irrigation est répandue le long des rivières et pratiquée principalement pour l'horticulture. Cependant, cette pratique est instable car dépendante de l'eau disponible dans les rivières et des équipements de pompage. La récupération des eaux de pluie destinée à l'irrigation est très peu pratiquée.

Les greniers de stockage de grains sont répandus au niveau des ménages. Il s'agit généralement de petites constructions en bois ou béton situées à côté du foyer principal. Pour autant, les techniques de stockage ne sont pas optimales et les pertes post-récolte s'élèvent à environ 20%, en particulier en zone rurale. Le gouvernement, à travers le NCPB gère des infrastructures de stockage à Doldol, Nyahururu et Nanyuki.

Un résumé des moyens de subsistances et de l'agriculture à Laikipia se trouve en Annexe 21.

A Laikipia, 27,2% de la population est en situation de précarité alimentaire (14% des personnes sont sous-nourries). Le manque de nourriture est une situation récurrente, en particulier dans les zones aux conditions météorologiques extrêmes qui contribuent lourdement au taux élevé de pauvreté dans le comté. Certaines années cette situation s'aggrave encore : ainsi, en 2013, environ 80% des ménages n'avaient pas suffisamment de nourriture pour répondre à leurs besoins alimentaires (89%, 94% et 78% des ménages tenus respectivement par des hommes, femmes et jeunes). Cela mène à une dépendance importante aux aides alimentaires.

L'agriculture pluviale rend la population très vulnérable au changement climatique. Ces dernières années, les précipitations se sont réduites de moitié, et plusieurs rivières importantes sont en train de s'assécher. Lorsque les pluies surviennent, leur caractère torrentiel sur une courte période cause l'érosion des sols et la destruction des cultures. Différents aléas climatiques identifiés dans le comté incluent la sécheresse, le stress hydrique et l'incertitude quant au début et à la durée des saisons. Ils sont une menace croissante pour le secteur agricole et entraînent souvent d'importantes pertes de récolte et animales, une insécurité alimentaire ainsi que des conflits inter-communautaires.

Il faut noter d'autres difficultés spécifiques au comté de Laikipia. Il y a d'importants conflits humains/animaux (zèbres, éléphants, etc.), particulièrement dans les zones non protégées. Ils sont à l'origine de dommages sur les cultures, de pertes de cheptel et de blessures voire de décès humains. Également, des conflits de ressources, généralement inter-communautaires, sont communs dans le comté. Ils causent des pertes conséquentes et influencent fortement les activités agricoles (une ethnie est particulièrement connue pour ses vols de troupeau envers les autres ethnies). Par exemple, en 2017, ce type de conflit a mené, entre autres, à la mort de 500 bêtes.

Pour répondre à ces difficultés, les stratégies promues par le MoALF et mises en œuvre au sein des exploitations comprennent l'agriculture de conservation, la récupération des eaux de pluie, la conservation du fourrage, l'usage de variétés précoces et résistantes à la sécheresse ainsi que l'élevage de races hybrides et tolérantes à la sécheresse. En dehors des exploitations, d'autres stratégies sont portées par des instances gouvernementales et non-gouvernementales, parfois au travers de projets en partenariat avec le MoALF (EAGC, CARITAS, FAO, ONU). Elles comprennent l'éducation et la recherche sur les pratiques intelligentes face au climat, des champs écoles pour agriculteurs et éleveurs, les dispositifs d'alerte rapide (EWS), les conseils spécifiques au climat adaptés aux sous-comtés, l'assurance, le boisement et le reboisement et pour les conflits humains/animaux, la mise en place de clôtures électriques. Bien que ces stratégies soient déjà des efforts délibérés pour réduire les impacts de conditions météorologiques extrêmes, le développement de stratégies durables pour encourager la résilience face au changement climatique est d'une importance capitale pour assurer la sécurité alimentaire, un développement durable et la minimisation des conflits de ressources.

A Laikipia, la contribution des femmes et des jeunes à certains sous-secteurs de l'agriculture est primordiale. L'un des enjeux du développement dans ce comté est de mettre en place des interventions ciblées sur ces acteurs pour maximiser leur implication et améliorer leurs revenus et leur pouvoir de décision.

3.2 LES EXPLOITATIONS AGRICOLES A NAKURU ET LAIKIPIA

Afin de saisir les imbrications entre les activités du partenariat Fert-CGA et les acteurs impliqués, il est primordial de bien comprendre les profils des exploitations agricoles à Nakuru et Laikipia, la place des membres de CGA parmi ces profils et enfin ce que l'échantillon de l'étude représente par rapport à cette typologie.

Ces profils et leurs caractéristiques ont été dressés sur la base d'un travail de typologie des membres effectué en 2017 dans le cadre d'un stage de fin d'étude portant sur la construction de l'offre de services de CGA à ses membres (Frey, 2017). Cette typologie introduit une dimension supplémentaire par rapport à la surface : la stratégie des agriculteurs. En effet, comme décrit dans les contextes spécifiques de Nakuru et Laikipia, quand les agriculteurs à petite échelle sont plutôt orientés vers l'agriculture de subsistance, les agriculteurs à moyenne et grande échelle pratiquent généralement une agriculture commerciale. Les profils sont expliqués plus en détail dans cette partie.

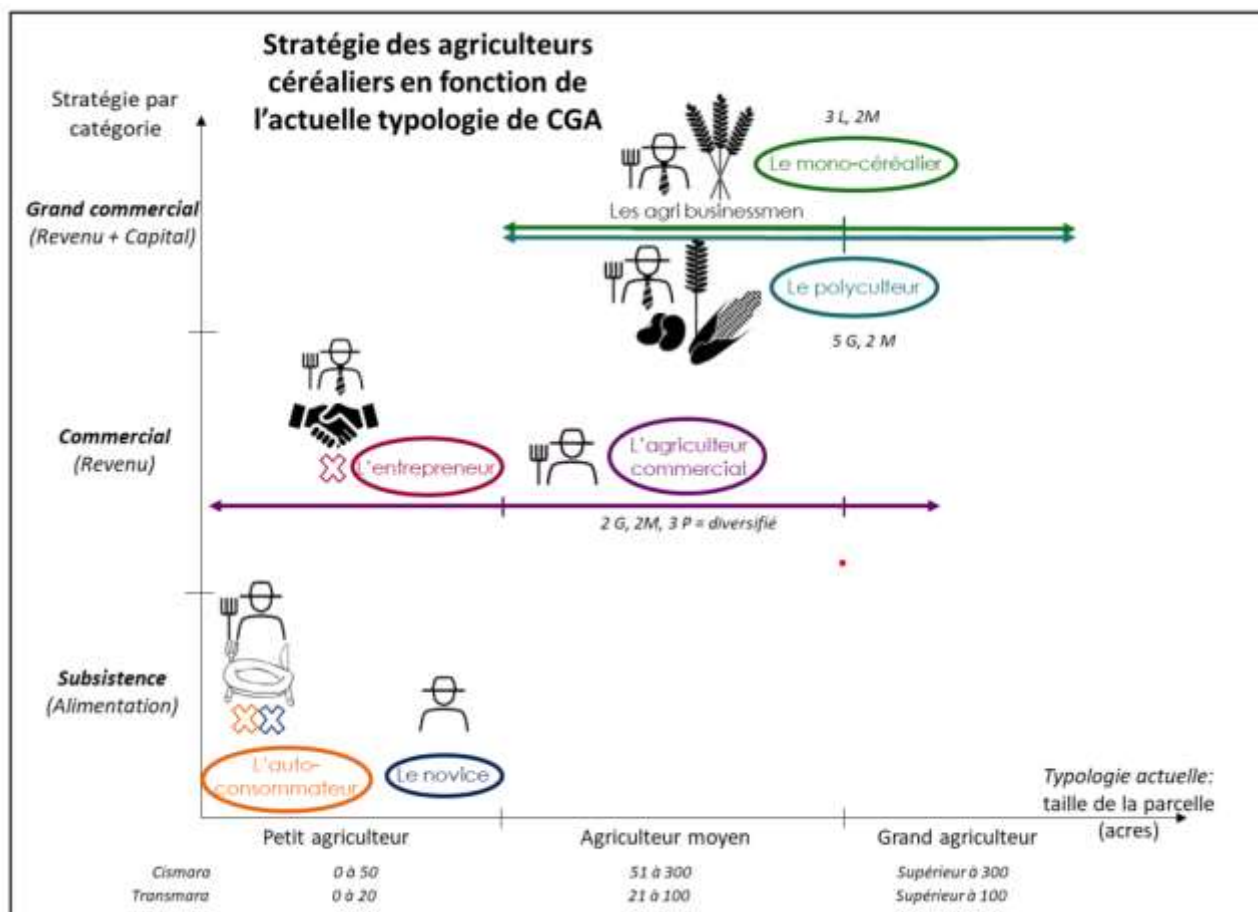
La présente étude n'a pas permis de mettre en évidence si ces profils sont exploités par CGA. Néanmoins, d'après son système d'adhésion, le critère de différenciation des agriculteurs selon CGA reste la surface agricole, comme c'était le cas avant cette proposition de typologie. CGA, à travers ses différentes actions, considère trois catégories d'acteurs :

- ❖ Les agriculteurs à petite échelle, ou *small scale farmers* : moins de 50 acres,
- ❖ Les agriculteurs à moyenne, les *medium scale farmers* : entre 50 et 500 acres,
- ❖ Les agriculteurs à grande échelle, ou *large scale farmers* : plus de 500 acres.

Dans le cadre de cette étude, et plus globalement par le partenariat Fert-CGA, les agriculteurs sont considérés à travers deux catégories : les agriculteurs à petite échelle, et les agriculteurs à moyenne et grande échelle qui forment une seule catégorie.

Récemment, CGA a entamé une réflexion sur la représentativité de ces catégories et la nécessité d'adapter ces seuils de surface. En effet, selon les zones, la moyenne des surfaces est plus basse, donc un agriculteur peut être considéré à moyenne échelle en dessous de 50 acres.

Figure 10 Typologie des membres de CGA selon les critères de surface et de stratégie des agriculteurs



Source : Océane Frey, 2017. « Accompagnement de l'organisation de producteurs kenyane CGA, Cereal Growers Association, dans la construction de son offre en services à ses membres »

Cette typologie sert de base pour la description des différentes catégories d'agriculteurs. Cependant, les profils issus de cette typologie sont parfois incomplets ou peu représentatifs de la réalité observée à Nakuru et Laikipia. Aussi, les descriptions qui suivent s'appuient également sur les données issues des enquêtes auprès des agriculteurs et de discussions avec le personnel de Fert et CGA, ainsi qu'avec des compagnies privées. Elles ont été complétées grâce aux apports bibliographiques de documents officiels des comtés de

Nakuru et Laikipia : les profils de risques climatiques et les CIDP 2018-2022, ainsi que du plan stratégique pour l'orientation de la politique agricole nationale (ASTGS) 2019-2029.

3.2.1 PROFIL DES AGRICULTEURS A PETITE ECHELLE

Les agriculteurs à petite échelle représentent la majorité des agriculteurs du Kenya. Selon les profils, ils pratiquent l'agriculture à des fins vivrières et/ou commerciales. La majorité des ménages enquêtés cumule plusieurs activités, et ne dépend pas exclusivement de l'agriculture comme source de revenu.

Les terres sont majoritairement héritées, et parfois partiellement achetées. En moyenne, les surfaces des agriculteurs à petite échelle sont d'environ 2 acres à Nakuru et Laikipia. Les surfaces des personnes enquêtées durant cette étude sont toutes au-dessus de ces moyennes (entre 2,5 et 8 acres). Les terres sont généralement adjacentes au foyer. Le ménage peut être constitué des deux parents et de plusieurs enfants, pour une moyenne nationale de 4,7 personnes par foyer en zone rurale selon une étude de 2003 (Francis M. Munene, s. d.). Cependant, cette moyenne ne reflète pas l'inclusion de la famille éloignée dans le quotidien et dans l'éducation des enfants. De plus, il est attendu d'un enfant qu'il honore ses parents en remplissant des obligations. Il se doit d'assurer un soutien financier et l'accompagnement de leurs vieux jours (Cultural Atlas, 2022). Ainsi, la majorité des Kenyans adultes participent à assurer les besoins de subsistance de nombreuses personnes en plus de leur famille nucléaire.

Une dynamique notable est présente dans les comtés de Nakuru et Laikipia. Ces deux comtés accueillent des « victimes post-élections », « *Post Election Victims* », à la suite des violences de 2007, dans des camps pour personnes déplacées, « *Internally Displaced Persons* », ou IDP. À la suite de leur migration, certains agriculteurs ont pu acquérir de petites parcelles dans les quelques dernières années au travers des « *gouvernement settlement schemes*¹ ». A Nakuru, presque 20% des ménages sont considérés « sans-terre » (« *landless* »), dont certaines sont des victimes post-élection. A Laikipia, un groupe composé de membres IDP et un agriculteur à moyenne échelle « victime post-élections » ont été enquêtés durant cette étude.

Pratiques agricoles et commercialisation

Globalement, les systèmes agricoles des agriculteurs à petite échelle sont diversifiés. Selon les résultats d'enquête, les productions principales sont le maïs, les haricots et parfois la pomme de terre. Dans certaines régions, certains agriculteurs cultivent d'autres céréales comme le sorgho ou le blé. Certains pratiquent également l'horticulture (tomate, petit pois, haricots verts). Ces agriculteurs pratiquent également l'arboriculture, parfois depuis peu avec l'essor de la culture d'avocat. Une grande majorité des agriculteurs possède des volailles pour leur propre consommation. Il est commun de posséder d'une à trois vaches, parfois quelques ovins ou caprins, pour subvenir aux besoins de la famille. Pour les nourrir, certains pratiquent la pâture, achètent des aliments (foin, ensilage) et/ou produisent des fourrages en bordure des champs (« *napier grass* », ou *Cenchrus purpureus*). Les animaux sont une forme d'épargne et sont généralement vendus en cas de besoin de trésorerie, par exemple pour les frais de scolarité, ou pour compenser une mauvaise production annuelle des cultures.

Traditionnellement, le maïs et le haricot sont plantés simultanément et dans le même trou. Ces agriculteurs pratiquent la rotation de culture. Ces deux pratiques visent l'optimisation des terres et la sécurité alimentaire.

Particulièrement en cas de trésorerie limitée, les semences sont généralement réutilisées d'une campagne à l'autre, ou « recyclées » et les fertilisants utilisés non spécifiques (DAP). Traditionnellement pour cette catégorie d'acteurs, l'activité agricole est pratiquée avec un *jembe*, houe servant à travailler le sol et désherber. Pour les surfaces plus importantes, il est commun de recourir à des services de mécanisation, majoritairement pour le labour. La main-d'œuvre est principalement familiale et mobilisée pour la plantation et le désherbage.

¹ Programme de distribution foncière porté par le gouvernement (voir encadré dans la partie 1.2.2)

Les agriculteurs à petite échelle pratiquent une agriculture de subsistance. Le surplus de production est généralement vendu au moment de la récolte aux intermédiaires (« *brokers* » ou « *middle-men* »). Les espaces de stockage insuffisants ou inexistants, et les besoins en liquidités, souvent pour les frais de scolarité, contraignent ces acteurs à vendre à bas prix. Les intermédiaires se rendent directement sur les exploitations au moment de la récolte pour démarcher les agriculteurs afin qu'ils leur vendent leur production. Un paysan-relais explique que les intermédiaires mettent en place des stratégies (dissuasion des clients, menaces) pour empêcher les agriculteurs de vendre directement sur des marchés par exemple. Les agriculteurs sont en réalité contraints à vendre à ces acteurs.

Organisation et réseau

Les agriculteurs à petite échelle sont principalement organisés au sein de leur communauté en groupes. Les groupes sont une forme d'organisation très répandue au Kenya. Il s'agit le plus souvent de groupes d'entraide, avec des objectifs divers allant de l'épargne collective au soutien entre acteurs économiques d'un même secteur (groupes de conducteurs de moto-taxis par exemple). « *Groups of neighboring farmers share common obstacles and opportunities, and it is reasonable that they organize for collective action. The self-help groups that arise commonly devote their efforts to accessing information, learning new technologies and pooling resources to acquire inputs or to market surpluses.* » (Engoke et al., 2019)

Il en existe de différentes natures : groupes informels ; les groupes d'entraide nommés « *self-help groups* » (SHG) ; *community-based organisation* (CBO) ; coopératives. Les SHG sont les plus répandus et sont le résultat d'une transition nécessaire des groupes informels vers un statut formel pour pouvoir collaborer avec des organisations. Ils comptent en moyenne une vingtaine de membres. Certaines coopératives sont issues de SHG ayant fait évoluer leur statut et leurs objectifs vers la mutualisation pour l'accès aux intrants et la commercialisation. Les coopératives comptent généralement plus d'une centaine de membres. Enfin les CBO, ou « *umbrella group* », regroupent plusieurs SHG.

Ces groupes sont parfois un lieu d'échange et de discussions autour des pratiques agricoles. Ils accueillent des dynamiques sociales importantes. En particulier, les groupes fonctionnent autour d'un *leader* (ou quelques-uns) qui porte la dynamique, anime et mobilise, est force de proposition, prend des décisions et partage une expertise et des connaissances. Un coordinateur mentionne que les membres, même en ayant les connaissances eux-mêmes, préfèrent d'abord entendre le *leader*. Ainsi, certains groupes sont portés par des *leaders* et ont des membres peu engagés.

En dehors de leur groupe, les agriculteurs voisins et/ou amis échangent facilement par téléphone sur leurs pratiques. Les agriculteurs à petite échelle s'inspirent particulièrement des agriculteurs à moyenne et grande échelle pour l'amélioration des pratiques et les décisions concernant leurs activités agricoles (quelle variété planter, à quelle date). Ils observent ou sollicitent directement des conseils auprès de leurs voisins qui pratiquent une agriculture commerciale et sont perçus comme experts, ayant plus de connaissances et accès à du conseil.

Les agriculteurs à petite échelle sont également conseillés et accompagnés par les conseillers du ministère de l'agriculture. Cependant, depuis les plans d'ajustements structurels et récemment la dévolution, les services gouvernementaux ont de moins en moins de ressources pour répondre aux besoins de ces acteurs. « *Part of the need for grassroots rural organizations in Kenya is related to the collapse of formal extension services to the smallhold agricultural sector. [...] An abrupt introduction of market liberalization and structural adjustment imposed upon Kenya by international donors and lending institutions was partly responsible for the removal of subsidies, but equally responsible was the lack of a new approach to equitable service provision that followed these changes in national policies.* » (Engoke et al., 2019)

De nombreuses organisations d'appui au développement gravitent autour des agriculteurs à petite échelle. Ces organisations et projets travaillent en particulier avec le MoALF pour la mise en œuvre de leurs actions. Cette collaboration permet à la fois aux organisations de faciliter la mise en place initiale et mettre en œuvre leurs projets ; et au ministère de l'Agriculture de répondre à ses objectifs grâce aux ressources de ces différentes organisations. D'ailleurs, il arrive que des groupes aient purement pour objectif la collaboration avec des organisations.

Besoins et préoccupations

Les préoccupations principales des agriculteurs à petite échelle sont en lien avec le rendement et la commercialisation. Ainsi, pour l'augmentation du rendement, ils se concentrent/portent de l'intérêt presque exclusivement aux intrants, en particulier aux semences. Ainsi les agriculteurs à petite échelle sont en recherche constante de semences adaptées à leur zone, et parfois de nouvelles espèces pour avoir les rendements les plus élevés possible. La qualité des semences est également un enjeu important, du fait de la forte présence de semences de contrefaçon. Ainsi, les agriculteurs attendent d'être conseillés pour identifier le magasin le plus fiable pour l'achat d'intrants.

Pour le marché, il y a aujourd'hui une forte volonté de stocker les produits pour vendre après la période de récolte, à un prix élevé et/ou commercialiser en groupe. En particulier, beaucoup souhaitent « éradiquer » les intermédiaires qui sont perçus comme des personnes peu fiables et offrant de très mauvais prix d'achat.

Plusieurs difficultés sont liées au changement climatique. Les agriculteurs ne sont pas toujours attachés à répondre à cet enjeu qu'ils n'ont pas forcément identifié comme tel. A Laikipia, il faut cependant noter l'adoption croissante de l'agriculture de conservation. Les agriculteurs cherchent à la fois du conseil et des services pour l'adopter.

Selon les zones, il y a des préoccupations spécifiques. Par exemple, dans les zones arides de Laikipia, ces préoccupations sont plutôt liées à l'eau (techniques de récupération des eaux de pluie, matériaux). Dans les zones adaptées à la culture de pomme de terre à Nakuru, les préoccupations gravitent autour de l'accès à des semences de qualité qui étaient particulièrement difficiles à trouver. Une préoccupation plutôt répandue est celle du ravageur légionnaire d'automne et dans une moindre mesure la chenille légionnaire d'Afrique qui causent d'importantes pertes de culture¹ (malgré nos observations qui témoignent de la présence de ces ravageurs, cela n'a pas été listé comme une préoccupation principale selon les enquêtes).

Lien de cette typologie avec les profils d'agriculteurs apparaissant dans nos enquêtes

Les agriculteurs à petite échelle se situent dans les catégories de l'auto-consommateur, le novice et l'agriculteur commercial selon la typologie de 2017. Certains agriculteurs à petite échelle se distinguent. Ils sont à la limite avec les agriculteurs à moyenne échelle en termes de surface et de pratiques. Ils emploient de la main-d'œuvre, pratiquent la mécanisation, optimisent leur production et leurs choix d'intrants, sont proactifs dans la recherche de conseil et ont un réseau développé. Ils pratiquent l'agriculture comme une activité commerciale. Ce sont les agriculteurs commerciaux de la typologie de 2017. Les agriculteurs ayant ce profil sont souvent des membres exécutifs de leur groupe et des leaders investis dans des projets d'appui au développement. Ils collaborent directement avec des organisations, parfois pour atteindre des groupes. Au travers de cette étude, il semble que ce profil corresponde aux chapter leaders (CL) et paysans-relais (PR) et à certains membres de groupe « meneurs ».

Finalement, il semble que deux types peuvent être distingués au sein des agriculteurs à petite échelle des groupes. L'impact du partenariat Fert-CGA est largement influencé et différent au sein de ces deux types :



- ❖ Les *leaders* : généralement membres du bureau exécutif du groupe, particulièrement actifs et dynamiques → agriculteur commercial
 - Collaborateurs de CGA : PR ou CL (peuvent être investis avec d'autres organisations)
 - Non-collaborateurs, ou membres de groupe « meneurs »
- ❖ Les membres de groupe « lambda » → novice, auto-consommateur ou agriculteur commercial

Certains groupes n'ont pas de collaborateurs de CGA comme membre. Néanmoins, ils sont suivis et accompagnés par un paysan-relais pour le compte de CGA.

¹ “Fall army worm” et “African army worm”. Le premier est un néo-ravageur du continent africain, au cœur des préoccupations, causant une moyenne de 33% de pertes sur les cultures de maïs à l'échelle nationale au Kenya. (De Groot et al., 2020)



Les tableaux suivants présentent en détail les caractéristiques et stratégies de chacun des profils des agriculteurs à petite échelle : « le novice », « l'auto-consommateur » et « l'agriculteur commercial ». Au travers cette étude, le profil « entrepreneur » ne semblait pas représentatif des individus de notre échantillon.

Tableau 4 Caractéristiques et stratégies spécifiques aux profils du « novice » et de « l'auto-consommateurs » selon la typologie de 2017

Types # 1	Agriculteurs vivriers	
Caractéristiques	Petites ou moyennes parcelles (taille) Ils produisent des aliments de base (maïs, haricot, pomme de terre etc.) destinés à la consommation alimentaire La famille joue un rôle clé en leur apportant au démarrage des moyens de production et du capital Les moyens de production (machines, grenier ou espace de stockage) sont limités Les intrants (produits chimiques, graines certifiées, etc.) sont limités Ils ont peu de connaissances des pratiques agricoles, la famille est la principale source de conseil Ils vendent des surplus de la récolte pour répondre à d'autres besoins de la famille Les agriculteurs de ce type se regroupent pour trouver des solutions à leurs problèmes	
Stratégies	Les agriculteurs de ce type ont une agriculture de subsistance , la production est destinée à l' alimentation du ménage , seul une part de l'excédent produit est vendu et permet un accès à certains services ou biens (frais de scolarité pour les enfants, dépenses de la maison, etc.)	
Profils	Le novice 	 L'auto consommateur
Caractéristiques	Cas de reprise familiale ou d'extension de la ferme familiale, avant une progressive indépendance Le capital de démarrage est d'origine familiale, il est hérité : terre, dispositif de stockage, bétail Le capital de démarrage est limité : petite surface, espace de stockage non standard et de petite taille, pas de machines Leur expérience agricole est limitée Ils ont des pratiques agricoles communes : intercultures, utilisation rare d'intrants chimiques L'exploitant est très souvent un double actif	Ils possèdent des terres, perçues en héritage Ils disposent de parcelles de taille petites à moyennes Le capital de production est limité : parcelle petite ou moyenne, machines petites ou anciennes Ils utilisent communément la main d'œuvre familiale Ils ont des difficultés financières pour acheter des intrants sur le marché c'est pourquoi ils utilisent la fumure pour fertiliser et recyclent les semences (stratégie de contournement) Certains louent des terres en raison de leurs capacités limitées à exploiter la totalité de leur foncier (ce qui permet un revenu supplémentaire) Ils se diversifient dans la production d'aliments pour la subsistance (céréales, horticulture, arbres fruitiers)

Source : Océane Frey, 2017. « Accompagnement de l'organisation de producteurs kenyans CGA, Cereal Growers Association, dans la construction de son offre en services à ses membres »

Tableau 5 Caractéristiques et stratégies spécifiques au profil de « l'agriculteur commercial » selon la typologie de 2017

Types # 2	Agriculteurs commerciaux	
Caractéristiques	Terrain de taille moyenne ou grande Ils produisent à des fins commerciales Ils pratiquent une agriculture intensive, c'est-à-dire qu'ils utilisent des semences certifiées, des intrants chimiques, la ferme est mécanisée (matériel en location ou en propriété) Au démarrage de l'activité agricole, leur investissement est d'origine personnelle, et souvent insuffisant Certains vendent la récolte immédiatement en raison d'un manque de dispositif de stockage Ils ont une bonne connaissance du marché (meunier, NCPB) Ils investissent les revenus de leurs activités économiques dans l'activité agricole Une autre source de revenu soutient le ménage (ménage pluriactif, double actif etc.) Ils ont un accès à la banque, en cas de contrainte financière, ils contractent un prêt pour financer leur activité agricole Ils sont consciencieux, rigoureux dans leurs activités et les planifient Certains agriculteurs de ce type se regroupent en coopérative pour résoudre leurs problèmes	
Stratégies	L'agriculture est ici une activité commerciale , la production est destinée à la vente afin d'augmenter le revenu . L'agriculture est ici une activité économique, la production alimentaire devient facultative	
Profils	L'agriculteur commercial 	 L'entrepreneur
Caractéristiques	Ils diversifient leur système de productions (céréales, légumineuses, horticulture) Ils investissent dans leurs propres moyens de production : stockage, machineries Leurs moyens de production sont de taille moyenne à grande (espace de stockage, tracteurs) Ils sont pro-actifs dans la recherche de conseils agronomiques, qu'ils collectent auprès d'experts (R&D, services publics en premier lieu mais aussi entreprises privées)	Ils sont double actifs, ils sont souvent entrepreneurs L'activité agricole est déployée après avoir développé d'autres entreprises non agricoles L'agriculture est une activité qu'ils pratiquent de manière saisonnière, soit entre 4 à 7 mois par an C'est pourquoi leur réseau social est limité car ils méconnaissent l'activité agricole Souvent, leur réseau social est aussi limité car ils ne sont pas originaires de la zone (tribu minoritaire) Ils investissent chaque année dans leurs moyens de production (location du parc agricole) et dans la main d'œuvre L'accès à la terre est limité car leur activité non agricole (leur premier métier) s'exerce en ville, ils cherchent donc une parcelle en zone périurbaine, où les parcelles disponibles sont peu nombreuses et le prix élevé en raison de l'urbanisation Ils sont spécialisés dans une production céréalière et n'en produisent qu'une à deux, la monoculture est fréquente Du fait de leur premier métier, ils ont des connaissances managériales et en gestion d'entreprise

Source : Océane Frey, 2017. « Accompagnement de l'organisation de producteurs kenyane CGA, Cereal Growers Association, dans la construction de son offre en services à ses membres »

Etat des lieux des collaborations avec d'autres organisations à Nakuru et Laikipia selon les enquêtes

La majorité des groupes et membres interrogés dit travailler ou avoir travaillé avec d'autres organisations d'appui au développement. Cette superposition des projets semble avoir deux conséquences opposées.

D'abord, les groupes ont pour habitude de travailler avec différentes organisations et projets avec des financements importants. La multiplicité de ces acteurs a un effet de lissage sur la perception de leurs interventions par les agriculteurs. Ils considèrent les organisations d'appui au développement comme équivalentes les unes aux autres. La seule différence de perception est fonction de la quantité et de la qualité/pertinence des dons selon les agriculteurs (KCEP offre des subventions pour la construction d'infrastructures de stockage : beaucoup d'agriculteurs souhaitent donc travailler avec KCEP). En effet, les actions de nombreuses organisations gravitent souvent autour de dons. Selon un coordinateur, cette dynamique disparaît peu à peu, mais elle est toujours ancrée dans l'esprit des agriculteurs.

Il semble que pour une majorité des membres de groupes, l'intérêt d'une collaboration avec des organisations de développement agricole réside principalement dans ces dons. Bien sûr, certains membres recherchent plutôt un accompagnement/facilitation de liens avec d'autres acteurs (institutions financières, gouvernement). Selon un des coordinateurs, les agriculteurs à petites échelles attendent des choses gratuites (« free things »), car ils en ont reçu de la part du gouvernement (référence notamment au projet KCEP-CRAL : subvention des fertilisants à hauteur de 90%). Toujours selon le coordinateur, bien que la plupart de ces dons ne soient plus d'actualité, les agriculteurs ne comprennent peut-être pas la position de CGA comme une

organisation de producteurs. D'un autre côté, beaucoup apprécient l'intervention durable de CGA et l'accès à de nouvelles connaissances.

"Other organizations come and go, there is no sustainability" FA5N

Dans certains cas, l'intervention de CGA permet de renforcer l'implémentation de pratiques promues par d'autres organisations et/ou de dynamiques de groupes. Par exemple, la promotion et l'accompagnement pour la culture du sorgho proposés par CGA dans la zone de Rumuruti à Laikipia sont calqués sur les besoins des groupes. Depuis plusieurs années, ces groupes ont été fortement orientés vers la production de sorgho par les actions du ministre de l'Agriculture au travers du projet KCSAP. CGA a recruté un paysan-relais du projet KCSAP en tant que paysan-relais et chapter leader local. Cet individu travaillait également pour le projet de la FAO sur l'agriculture de conservation. Selon ce PR, le travail de KCSAP se concentre sur la provision d'intrants, c'est d'ailleurs ce que les agriculteurs attendent. En revanche avec CGA il s'agit plus de savoir et connaissances (« *knowledge* ») et les agriculteurs sont surtout intéressés par la thématique du marché.

Organisations et projets en lien avec les acteurs enquêtés

Dans l'ensemble, les interventions d'organisations d'appui au développement auprès des agriculteurs à petite échelle du Kenya gravitent autour de thématiques et activités similaires : bonnes pratiques agricoles, intrants, marché, la mise en place de paysans-relais, parcelles de démonstration et dons ou subventions. Nombre de ces organisations travaillent, comme CGA, avec le ministère de l'Agriculture. Les conseillers techniques locaux sont donc généralement impliqués dans plusieurs projets de différentes organisations simultanément. Ainsi le ministère de l'Agriculture a été mentionné régulièrement durant les entretiens mais n'apparaît pas dans le recensement des organisations en lien avec les groupes à Nakuru et Laikipia.

Selon plusieurs témoignages, y compris selon les représentants du MoALF à différentes échelles, les organisations de développement (FAO et Groots Kenya par exemple) reposent sur le MoALF pour la mise en œuvre de leurs projets de développement. CGA entretient une collaboration avec le MoALF à différente échelle et peut compter sur les conseillers techniques gouvernementaux pour la mise en œuvre de ses services dans le cadre du partenariat Fert-CGA (cette collaboration est explicitée dans la partie 3.3.1).

Etat des lieux des organisations d'appui au développement ou projets et leurs thématiques/activités d'après les enquêtes

Nakuru

Tableau 6 Organisations et projets ainsi que leurs activités dans le comté de Nakuru (hors CGA)

Autres organisations, projets ou acteurs	KCEP-CRAL (MoAF&L, UE, FIDA)	NARIGP (Banque Mondiale)	Pioneer/Kenyan Seeds	Autres ONG	EAGC	World Vision
Thèmes/ Activités	Globalement : formation et fourniture d'intrants subventionnés. <i>Linkages</i> pour l'accès aux intrants + subventionnés à 90%, <i>linkages</i> avec des acheteurs, parcelles de démonstration, <i>linkages</i> avec des institutions de finances (Equity Bank), formation sur l'analyse de sol (FG3)	Parcelles de démonstration, formations (bonnes pratiques agricoles), accès aux intrants	Fournisseurs de semences : formation, suivi	Promotion de la culture de soja et de sorgho	Formations sur la culture de maïs, le marché...	Dons de foyers/fourneaux de cuisson améliorés (« <i>improved cookstoves</i> »)

Laikipia

Tableau 7 Organisations et projets ainsi que leurs activités dans le comté de Laikipia (hors CGA)

Autres organisations, projets ou acteurs	KCSAP (Banque Mondiale)	ACWICT (UN Women)	Groots Kenya	Hand in Hand	SNV	FAO (terminé)	CARITAS (terminé)	EAGC	Entreprise d'agriculture contractuelle	Autres groupes dans la région
Thèmes/ Activités	Promotion du sorgho (parcelles de démonstration), dons de semences et de machines pour la transformation (maïs, sorgho, haricot) Formation sur élevage bovin, dons de machines pour l'alimentation du bétail (débroussailleuse)	Jardin potager, autonomisation/capacité d'agir des femmes	Autonomisation /capacité d'agir des femmes, leadership et création de groupes de femmes, élevage de volaille et jardin potager	Elevage de volaille	Pompe pour récupérer l'eau souterraine	Promotion de l'agriculture de conservation	Information sur l'irrigation, la récolte de l'eau et dons de kits d'irrigation	Formations et accompagnement d'une coopérative	Herbes aromatiques	Achat mutualisé de semences de haricot à l'Université de Egerton / sorgho

3.2.2 AGRICULTEURS A MOYENNE ET GRANDE ECHELLE

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont des profils très différents à l'échelle du Kenya. Ils sont une minorité d'agriculteurs mais possèdent une part importante des terres.

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont globalement considérés de la même manière dans le cadre de l'action Fert-CGA. Bien que différenciés par CGA (notamment par un montant de cotisation différent), dans les interventions Fert-CGA, les services ciblant les agriculteurs à moyenne et large échelle semblent être similaires. Néanmoins, les coordinateurs sont conscients et composent avec les différences d'attentes et de besoins entre ces deux catégories, notamment grâce à un accompagnement de proximité.

A Nakuru, les agriculteurs sont considérés à moyenne et large échelle à partir de 50 acres. En revanche, à Laikipia, afin d'augmenter le nombre de membres à moyenne échelle, le coordinateur a choisi de catégoriser les agriculteurs à moyenne échelle à partir de 20 acres. De plus, dans ce comté, très peu d'agriculteurs à grande échelle adhèrent à CGA. Parmi ceux-ci, certains ont adhéré à CGA avant la présence d'un coordinateur de CGA sur le terrain et étaient rattachés au siège de Nakuru. La surface cultivée par les agriculteurs à moyenne et grande échelle fluctue beaucoup selon les saisons, en particulier pour les agriculteurs à moyenne échelle qui prennent en location la majorité de leurs terres pour chaque nouvelle campagne agricole (ils possèdent peu de foncier, maximum 10 acres).

Points communs entre agriculteurs à moyenne et grande échelle

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle font partie de la catégorie des agriculteurs commerciaux ou grands commerciaux selon la typologie de 2017. Selon les résultats des enquêtes, pour beaucoup, l'agriculture est leur activité principale. Pour autant, il est commun qu'ils exercent d'autres activités en parallèle, comme des entreprises (magasins, restaurant, compagnie de transport, vente d'eau pour l'irrigation), ce qui correspond au profil de l'entrepreneur selon la typologie. D'autres sont en situation de reconversion ou retraités et se concentrent donc sur leur activité agricole : ceux-ci sont plutôt des agriculteurs commerciaux. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle s'adaptent rapidement et de manière opportuniste. Par exemple, un phénomène récent consiste à se détourner du blé au profit de la culture de colza ou d'orge. Pour les agriculteurs à moyenne échelle, cette adaptation est facilitée voire dépendante de l'accompagnement d'entreprises de contractualisation. De manière générale, il est commun pour les agriculteurs de cette catégorie de pratiquer l'agriculture contractuelle sur une portion de leurs terres. Certains sont polyculteurs, produisant à la fois des céréales et des légumes selon la région où se trouvent ces terres cultivées (parfois à des centaines de kilomètres l'une de l'autre) et/ou sont également éleveurs, activité qui est dans ce cas imbriquée avec la culture de céréale pour l'alimentation.

Précisions sur les agriculteurs à moyenne échelle



Une étude récente sur la taille des exploitations comme facteurs de développement dans la Vallée du Rift explique que les agriculteurs à moyenne échelle ne sont pas un phénomène nouveau dans la région, qu'il s'agit pour la plupart d'exploitations qui ont augmenté progressivement leur taille en achetant ou en louant des terres supplémentaires. Cette étude n'a pas démontré de différences de rendement entre les agriculteurs à petite et moyenne échelle. En moyenne, les agriculteurs à moyenne échelle ont une plus grande propension à cultiver des cultures de rente et à servir des marchés non-locaux que les agriculteurs à petite échelle. De plus, ils emploient beaucoup moins de personnes par hectare. Cette catégorie d'agriculteurs est très hétérogène, mais il se dégage de l'étude que les décisions passées et les aspirations futures révèlent l'existence de l'esprit d'entreprise dans toutes les sous-catégories (taille des exploitations) d'agriculteurs à moyenne échelle. Cette étude conclue que « *seul un sous-ensemble de toutes les [exploitations à moyenne échelle] peut être caractérisé comme entrepreneurial, alors que ces qualités peuvent également être attachées à de nombreuses [exploitations à petite échelle]. Par conséquent, [elle constate] que la taille de l'exploitation est un indicateur imparfait pour évaluer les caractéristiques d'un système agricole, et il n'est donc pas justifié de présenter les [exploitations à moyenne échelle] comme une panacée de développement pour les zones rurales de l'Afrique subsaharienne* » (Debonne et al., 2020).

Précisions sur les agriculteurs à grande échelle

Quelques agriculteurs interrogés sont à considérer différemment, notamment au regard de la surface cultivée (plus de 500 acres). Ils sont de grands agriculteurs commerciaux, plutôt proches du type mono-céréalier. Certains agriculteurs à grande échelle sont producteurs de semences. Ils sont très influents dans leur zone et parfois même à l'échelle nationale. Ces agriculteurs ont une part importante de terres héritées ou achetées, généralement dans des zones très favorables à l'agriculture. Ils louent également des terres.

Ce tableau explicite les deux catégories qui représentent principalement les agriculteurs à grande échelle.

Tableau 8 Caractéristiques et stratégies spécifiques aux profils du « mono céréalier » et du « polyculteur » selon la typologie de 2017

Types #3	Grands agriculteurs commerciaux	
Caractéristiques	Ils peuvent avoir plusieurs fermes Ils ont choisi le(s) lieu(x) d'exploitation Ils ont des parcelles de taille moyenne à grande Ils produisent intensivement, c'est-à-dire qu'ils utilisent des semences certifiées, des intrants chimiques, la ferme est mécanisée, ils possèdent leur propre parc agricole Leur parc de machine agricole est complet (plusieurs tracteurs, outils, moissonneuses batteuses etc.) Ils ont des employés, certains ont un manager en charge de la gestion de la ferme (eux sont directeur de l'exploitation) Ils mobilisent leur réseau social pour faciliter leur accès aux terres louées Ils sont double actifs et souvent autoentrepreneurs, ils ont des connaissances sur la gestion d'une entreprise Ils ont commencé l'activité agricole avant de démarrer d'autres entreprises non agricoles	
Stratégies	L'activité agricole vise ici à générer un revenu et d'augmenter du capital (fonds de roulement)	
Profils	Le mono céréalier 	Le polyculteur 
Caractéristiques	Ils sont spécialisés dans une production céréalière, la monoculture est très fréquente Dans un futur proche, ils ont tendance à exclure l'agriculture commerciale de leurs activités et préférer l'investissement immobilier En effet, la production céréalière, au cœur de leur système de production est coûteuse (augmentation du prix des intrants et de leur consommation) et les revenus diminuent (rendement en baisse)	Leur système de productions est diversifié (légumineuse, horticulture ; à des fins commerciales), bien que la production céréalière soit au cœur de leur système de production Ils ont l'intention de poursuivre l'agriculture dans un futur proche

Source : Océane Frey, 2017. « Accompagnement de l'organisation de producteurs kenyans CGA, Cereal Growers Association, dans la construction de son offre en services à ses membres »

Pratiques agricoles, mécanisation et commercialisation des agriculteurs à moyenne et grande échelle

Les espèces cultivées par cette catégorie d'agriculteurs, sont par ordre de récurrence, le maïs, le blé, l'orge, le colza et le sorgho. Tous pratiquent la rotation de culture, type maïs/blé/orge voire maïs/blé/orge/colza, et parfois avec d'autres espèces comme des légumes (tomates, chou). L'inclusion du colza et de l'orge est assez récente, motivée par un meilleur prix de vente que d'autres céréales et promue au travers de l'agriculture contractuelle (Bayer dans le passé, et Agventure aujourd'hui).

Ces agriculteurs sont proactifs dans la recherche et l'adoption de nouvelles pratiques. Par exemple, l'agriculture de conservation est déjà très répandue chez les agriculteurs à moyenne et grande échelle, tandis que son adoption est plus récente chez la majorité des agriculteurs à petite échelle (ou pas encore effective).

La grande majorité possède leurs propres machines agricoles. Certains proposent parfois des services de mécanisation pour d'autres agriculteurs.

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle commercialisent leur production à des meuniers ou brasseries qui achètent en très grande quantité et exigent un produit de qualité supérieure (bien trié et avec un certain taux d'humidité) et/ou aux entreprises d'agriculture contractuelle. Les agriculteurs à moyenne échelle peuvent également commercialiser aux intermédiaires, qui sont moins exigeants sur la qualité et achètent en petite quantité.

Organisation et réseau

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont un réseau important. En particulier, ils sont très en lien avec les fournisseurs d'intrants, en tant que clients importants (achetant de grosses quantités), en particulier les compagnies privées et les magasins fournisseurs d'intrants. Également, ils sont en lien avec les entreprises d'agriculture contractuelle qui fournissent des intrants (semences, intrants chimiques) ainsi que du conseil et suivi pour ces cultures contractualisées. Les interactions avec les conseillers techniques du gouvernement sont limitées. Ces derniers peuvent prodiguer des conseils aux agriculteurs à moyenne et grande échelle, impliquant une sollicitation directe et souvent une rémunération pour ce service. Enfin, les agriculteurs à moyenne mais surtout à grande échelle, sont très impliqués dans les organisations de producteurs telles que CGA. Ces derniers types de lien leur permettent de défendre leurs intérêts, d'avoir accès à l'information et d'étendre leur réseau de pairs.

Les réseaux de pairs sont également une part importante du réseau des agriculteurs à moyenne et grande échelle. Ils sont le lieu de discussion, échanges et conseils avec d'autres agriculteurs aux exploitations similaires, ou plus importantes. Il y a, comme pour les agriculteurs à petite échelle, une dynamique d'apprentissage voire de mimétisme entre des agriculteurs aux surfaces et moyens modestes comparés à d'autres agriculteurs avec une production et des moyens plus importants. Généralement, cette catégorie d'agriculteurs est assez impliquée dans sa communauté, en lien avec ses voisins qui observent leurs pratiques ou les sollicitent pour des conseils. Aussi, ils emploient très souvent de la main-d'œuvre et participent ainsi à fournir des moyens de subsistance dans la communauté.

Ils sont très rarement membres d'un groupe. Certains, agriculteurs à moyenne échelle sont membres d'un groupe qui comprend surtout des agriculteurs à petite échelle. Ils sont alors membres du bureau exécutif du groupe et participent à faciliter l'accès aux intrants pour le reste des membres.

Difficultés et besoins

Les difficultés et besoins des agriculteurs à moyenne et grande échelle portent sur l'accès aux intrants et au marché. Cette catégorie d'agriculteurs attend particulièrement des actions de plaidoyer nationales pour répondre à la problématique des prix et de la concurrence avec les importations (agriculteurs à grande échelle en particulier). Les agriculteurs à moyenne échelle ont également des besoins portant sur l'accès au marché, notamment auprès d'acheteurs importants comme les meuniers et les brasseries. La vente aux intermédiaires est, comme pour les agriculteurs à petite échelle, synonyme de contrainte (négociation, manque de confiance). Selon un agriculteur interrogé, les intermédiaires ne sont pas de bons interlocuteurs car ils ne sont ni agriculteurs, ni commerçants. Surtout ils mentent sur les prix, c'est pourquoi ils bloquent tout contact entre les agriculteurs et les acheteurs (pour les intermédiaires travaillent).

Concernant les intrants, leur coût est une difficulté croissante, en particulier depuis la guerre en Ukraine qui a pour conséquence la flambée des prix en 2022. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont très conscients de ces dynamiques et attendent des actions du gouvernement. Certains agriculteurs à moyenne échelle sont contraints de revenir à l'utilisation de fumier ou d'intrants moins chers (moins adaptés). Les semences de contrefaçon sont également une difficulté.

Le climat et les pluies peu fiables sont des difficultés très répandues. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont au premier rang de l'adoption de l'agriculture de conservation. Leur capital et l'accompagnement dont ils bénéficient déjà facilitent cette adoption. Néanmoins, ils sont toujours à la recherche de nouvelles technologies.

Une autre difficulté concerne l'accès au foncier, en particulier pour la location de terres. Il est commun que le propriétaire ne souhaite pas renouveler un contrat de location, en particulier lorsqu'il s'aperçoit qu'il est possible de beaucoup produire (à la suite de l'activité pratiquée par l'agriculteur).

3.2.3 LA PLACE DES FEMMES ET DES JEUNES DANS L'AGRICULTURE KENYANE, SPECIFIQUEMENT A NAKURU ET LAIKIPIA

Place des femmes

Les femmes sont les actrices principales de l'agriculture, en particulier au sein des exploitations à petite échelle. Elles représentent la majorité de la main-d'œuvre et ont particulièrement la charge de gérer le foyer et nourrir le ménage. Elles sont impliquées dans la gestion des cultures et entretiennent parfois des jardins potagers. Généralement, elles ne sont pas propriétaires de terres.

A Laikipia, selon des échanges avec différents acteurs y compris durant la restitution des résultats de l'étude, les femmes sont particulièrement impliquées dans l'activité agricole. Il semble y avoir deux situations différentes, qui se distinguent en fonction de la zone et donc de l'ethnie. Dans les zones plus au sud, les hommes partent dans d'autres zones ou comtés pour travailler. Ainsi les femmes dépendent de l'agriculture pour dégager des revenus et nourrir quotidiennement leur famille. Néanmoins, les hommes qui ont le pouvoir de décision sur les activités agricoles. Les enjeux sont importants autour de l'émancipation des femmes par l'agriculture.

“Women are the ones being taught, but the husband takes the decisions”

“Women need men because ladies don't have a say”

(Durant la restitution de Laikipia : deux femmes *leaders* de l'action Fert-CGA s'exprimant sur l'impuissance décisionnelle des femmes concernant l'activité agricole)

Dans la zone nord et ouest du comté où l'élevage est très répandu, les éleveurs agro-pastoraux forment une population importante de personnes marginalisées. Les hommes se déplacent de temps à autre à la recherche de nourriture et d'eau pour leur troupeau, laissant femmes et enfants. Ainsi les femmes sont responsables du foyer et des cultures. Néanmoins, la situation évolue en réponse au changement climatique : les femmes passent moins de temps dans les exploitations car elles ont à charge de trouver de l'eau. Ainsi dans certaines situations extrêmes, les rôles sont inversés : les hommes assument les responsabilités du ménage (comme nourrir les enfants) tandis que les femmes cherchent de l'eau (Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2017).

Les inégalités de genre comprennent l'accès à l'information, à l'eau, à l'énergie et aux finances. Elles ralentissent les femmes dans la réalisation de leur potentiel agricole. Selon une étude, avec un accès aux intrants, comme des semences et fertilisants, similaire à celui des hommes, les femmes pourraient augmenter leurs rendements sur les cultures de maïs jusqu'à 19% dans l'ouest du Kenya (Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2019). Dans le cadre de l'action Fert-CGA, elles sont également sujettes à d'importants freins à l'adoption de nouvelles pratiques comme l'absence de pouvoir de décisions et de liquidités et le nombre de tâches importantes en tant que gestionnaire du foyer.

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont majoritairement des hommes. Bien que pas décisionnaires, les femmes sont parfois en étroite collaboration avec leur mari pour la gestion de l'exploitation agricole. Dans de rares cas, plutôt pour des profils à la limite entre les agriculteurs à petite et moyenne échelle, elles sont même responsables de l'activité agricole et de la prise de décision, et sont soutenues par leur mari qui peut avoir d'autres activités en parallèle.

Les résultats de cette étude ont montré qu'elles ne sont pas particulièrement considérées au travers de l'intervention Fert-CGA et que les services ne sont pas pensés pour répondre à leurs problématiques spécifiques.

Les jeunes et l'agriculture

La dynamique sociale autour des jeunes et de l'agriculture est particulièrement marquée. Tous les acteurs interrogés semblent partager la vision que les jeunes s'en désintéressent car l'agriculture n'est pas perçue comme suffisamment rentable. Ils voient leurs parents faire face à de nombreuses difficultés pour finalement peu de gains. Ainsi, les jeunes ont plutôt la volonté de s'engager dans une activité génératrice de revenu. Ils migrent vers les villes à la recherche d'emplois du secteur tertiaire. Néanmoins, quelques-uns pratiquent l'agriculture à des fins commerciales, en particulier ceux qui n'ont pas d'autres opportunités d'emplois et que ne souhaitent pas ou ne peuvent pas quitter leur zone d'origine.

Une étude permet de nuancer cet état des lieux, et met l'accent sur le fait que l'agriculture est rejetée par les jeunes si elle est présentée de manière dichotomique : souhaitent-ils faire de l'agriculture ou pas. Ainsi, si peu de jeunes souhaitent devenir agriculteurs « à temps plein », l'agriculture fait en réalité partie des

différentes stratégies mises en œuvre par les jeunes pour assurer leurs moyens de subsistance. De plus, elle peut permettre la génération de capital pour d'autres activités et vice-versa (LaRue et al., 2021).

Les jeunes sont très peu nombreux au sein de la catégorie des agriculteurs à moyenne et grande échelle. Selon un coordinateur de comté, la transmission des exploitations ne fonctionne plus. Les jeunes qui héritent de larges parcelles vendent une partie du foncier, en particulier dans les zones de croissance urbaine comme dans le comté de Nakuru.

Peu de jeunes sont impliqués dans les filières céréalières qui présentent le désavantage d'un long retour sur investissement (jusqu'à 4 mois pour le blé, 6 pour le maïs). Les jeunes, cherchant à dégager un revenu rapidement, sont plutôt impliqués dans l'élevage de petits animaux (« *small livestock* ») : volailles, chèvres laitières, lapins, qui permettent de dégager un revenu journalier (œufs, lait) ; ou l'horticulture (tomate, choux), avec des cycles de culture beaucoup moins longs et qui offre la possibilité de vente de plants, donc des revenus plus réguliers.

Pour CGA, l'enjeu des jeunes est important. Les membres actuels, notamment *leaders* de l'action Fert-CGA, sont âgés. D'ailleurs, beaucoup de leaders aimeraient voir les jeunes plus représentés dans cette action, voire qu'ils prennent le flambeau de leurs responsabilités. Un CL de Nakuru ne parvient pas à convaincre le PR de sa zone (parmi les seuls jeunes PR de Nakuru) :

"I would like young people to lead, the problem is farming doesn't pay at the end of the month"

*"I want to retire and let someone else attend the meeting. I'm too old, now I have to enjoy my fruit. [...]
Young people can understand new practices."* (CL3N)

L'OPA est en réflexion sur l'intégration dans son action de filières d'élevage de petits animaux. Elle souhaite procéder à une enquête/étude sur ces filières et les moyens d'intégration des jeunes.

3.2.4 CONCLUSION SUR LES TYPOLOGIES D'AGRICULTEURS

Dans les comtés de Nakuru et Laikipia, il existe trois catégories d'agriculteurs qui sont traditionnellement différenciées selon des critères de surface agricole : les agriculteurs à petite échelle, les agriculteurs à moyenne échelle et les agriculteurs à grande échelle. D'autres critères comme leurs pratiques, leurs modes d'organisation et réseaux et leurs difficultés et besoins permettent d'identifier des différences plus significatives et de comprendre les imbrications de ces différentes catégories.

Dans le cadre du partenariat Fert-CGA, la typologie mobilisée distingue deux catégories : les agriculteurs à petite échelle et les agriculteurs à moyenne et grande échelle. Les catégories d'agriculteurs à petite échelle et à moyenne échelle englobent toutes deux des sous-catégories très proches que sont les agriculteurs commerciaux.

Les agriculteurs à petite échelle s'appuient sur les organisations de développement pour les accompagner et combler le vide laissé par les services publics. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont plus de moyens pour répondre à leurs besoins grâce à un réseau développé, en particulier avec les compagnies privées.

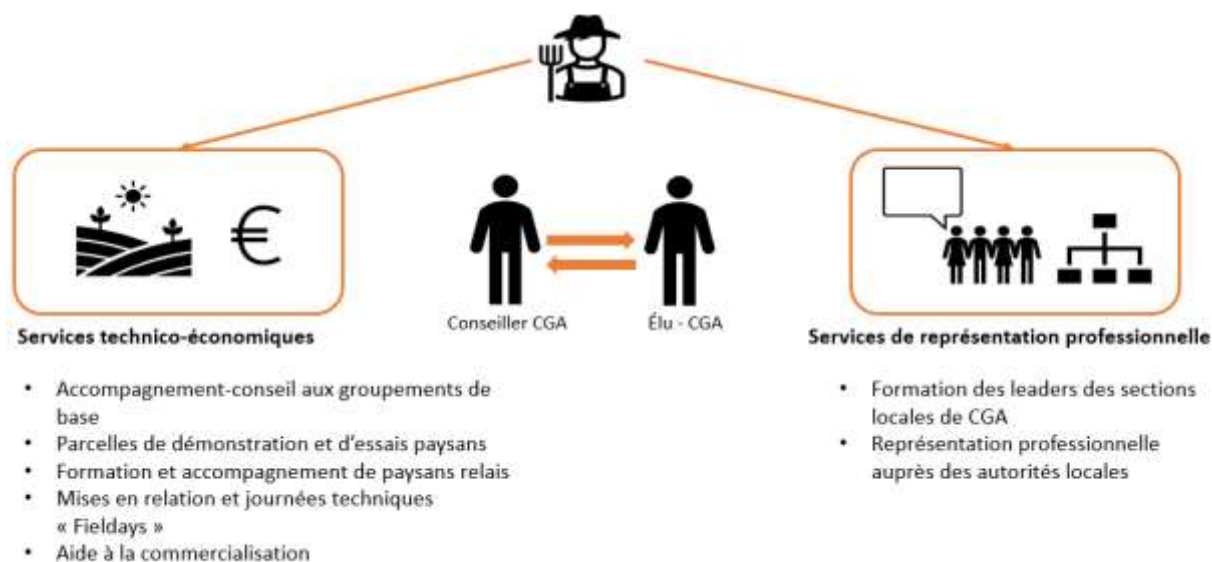
En réalité, comme l'explique un des coordinateurs de comté, « Différentes catégories [d'agriculteurs] nécessitent différentes approches, mais les difficultés sont généralement les mêmes ». Ces difficultés comprennent le changement climatique, le marché et les intrants.

3.3 DESCRIPTION ET ANALYSE DU SYSTEME DE SERVICES

Afin de comprendre la collaboration Fert-CGA et l'impact qu'elle a sur les différentes catégories d'exploitation agricoles, il est important de comprendre le système de services. Il a été pensé et élaboré par CGA avec le soutien et l'accompagnement de Fert dans le cadre de leur partenariat. CGA se positionne comme une OPA qui « offre aux céréaliers une plateforme fonctionnelle qui leur permet d'établir un lien structuré avec les services d'appui aux exploitations pour assurer la croissance durable de leur entreprise agricole, d'un point de vue de la productivité et de la rentabilité. » (CGA, 2019)

Le système de services Fert-CGA est divisé en deux catégories principales : les services technico-économiques et les services de représentation (Figure 11). Les différents services sont presque exclusivement mis en œuvre par CGA avec la contribution de ses différents partenaires. Cette offre de services est commune aux cinq comtés d'intervention Fert-CGA.

Figure 11 Représentation des services de CGA supportés par l'intervention de Fert



Source : Fert, 2022. « Note martyre : Cadrage de l'étude d'impact de l'action Fert-CGA au Kenya »

Concernant les services technico-économiques, ils sont le point d'entrée de Fert pour entamer sa collaboration avec CGA. Ils incluent des services et thématiques communs à de nombreux projets de développement agricole rural au Kenya¹ : le recrutement de paysans-relais (PR) pour atteindre les groupes, la mise en place de parcelles de démonstration, la conduite de formations, la facilitation et les mises en relation (ou *linkages*) pour la commercialisation et l'accès aux intrants et aux services de mécanisation. Il faut également souligner les journées techniques (ou *field days*). Leur conception diffère cependant d'autres organisations par la volonté d'inclure les agriculteurs dans le processus décisionnel et de gestion des services et de proposer du conseil plutôt que de la vulgarisation agricole².

D'autre part, les services de représentation englobent les services de plaidoyer, et sont permis par la structuration en sections (ou *chapters*). La structuration, une approche plutôt nouvelle pour CGA, a pour objectif d'améliorer la représentation de la base. Le plaidoyer, service particulièrement apprécié des agriculteurs à moyenne et grande échelle, vise à représenter et défendre les intérêts des membres de CGA face aux instances gouvernementales.

Le dispositif de services, bien que censé être réservé aux membres adhérant à CGA (avec paiement de la cotisation annuelle), est offert à tous les groupes et agriculteurs qui souhaitent y accéder.

En complément des enquêtes auprès des agriculteurs, les entretiens avec les coordinateurs des comtés de Laikipia et Nakuru ont joué un rôle important dans notre compréhension du système de service durant cette étude.

¹ Y compris des projets mis en œuvre par CGA, par exemple, le projet FtMA.

² Les « extension services » désignent un équivalent de services de conseil agricoles en France. En réalité, ce terme, et son application sont assez ambivalents et désignent une action entre le conseil et la vulgarisation agricole.

3.3.1 STRATEGIE DE MISE EN ŒUVRE DU SYSTEME DE SERVICES ET SYSTEME D'ACTEURS

Avant de détailler les différents services et leurs caractéristiques, il faut comprendre la stratégie du dispositif telle qu'elle a été pensée pour leur mise en œuvre. La base de cette stratégie repose sur un coordinateur de comté et la mobilisation de partenaires. Elle est ensuite adaptée selon la catégorie d'agriculteurs. Afin de faciliter la compréhension, cette étude distingue trois sous-catégories parmi les agriculteurs à petite échelle : les paysans-relais et les chapter leaders (désignés sous le terme « collaborateurs » ou « *leaders* »), les « membres de groupe lambda », et les « membres de groupe meneurs ».

Les coordinateurs et la mobilisation de partenaires : la base commune du dispositif Fert-CGA

Un coordinateur de comté dédié aux actions du partenariat a été mis en place dans chaque comté d'action du partenariat. Il est responsable de l'animation et de la coordination du dispositif de services ainsi que de la mise en œuvre des activités. Pour répondre à ces missions diverses à l'échelle du comté, il sollicite au besoin les partenaires de CGA.

Le coordinateur a des interactions relativement limitées avec les groupes. Néanmoins, les membres de groupe lambda connaissent le coordinateur mais pas toujours le nom et le concept de CGA comme une OPA. Le coordinateur entretient un contact permanent avec les partenaires de CGA d'une part et les PR, les chapter leaders et les agriculteurs à moyenne et grande échelle d'autre part. Ces échanges se font surtout par WhatsApp ou par appel téléphonique. Le coordinateur met en relation ces différentes parties-prenantes, qui entretiennent des liens directs en fonction des besoins et des collaborations pour la mise en œuvre des services.

A titre d'exemple, dans le comté de Nakuru, les groupes WhatsApp sont au nombre de quatre :

- ❖ 1 pour les CL ;
- ❖ 1 pour les PR = planification des formations, *field days*, organisation des parcelles de démonstration, etc. ;
- ❖ 1 pour les acteurs du sous-secteur céréalier à Nakuru (« Nakuru cereal platform ») → agriculteurs à moyenne et grande échelle + collaborateurs de CGA + compagnies privées (intrants) + MoALF + instituts de recherche ;
- ❖ 1 pour les parties-prenantes → gouvernement + organisations privées = coordination des activités entre ces parties-prenantes.

Les partenaires de CGA et leurs implications sont décrits dans la partie 3.3.6.

Le dispositif pour les agriculteurs à petite échelle : groupes, paysans-relais et chapter leaders

L'accompagnement des agriculteurs à petite échelle dépend d'un dispositif assez complexe. Déjà, ces agriculteurs sont abordés en tant que groupes. « L'approche groupe » est une stratégie assez répandue¹ dans les interventions d'ONG (Engoke et al., 2019). La vaste majorité des agriculteurs à petite échelle collaborent avec CGA à travers leur groupe. De manière anecdotique, certains sont membres individuels mais leurs profils se situent à la limite de celui des agriculteurs à moyenne échelle (non-membre de groupe, surface importante, culture de blé commerciale).

Les agriculteurs sont a priori déjà organisés en groupes avant de rejoindre CGA. Les groupes les plus répandus dans l'action Fert-CGA sont les groupes d'entraide (SHG). Plusieurs CBO et quelques coopératives sont également en collaboration avec CGA. Les groupes informels ne peuvent pas adhérer à CGA, mais ils peuvent être intégrés à l'action par le PR qui les encourage à s'enregistrer officiellement afin de cotiser. Si cette diversité des groupes est reconnue par CGA (par exemple, le montant de la cotisation n'est pas le même pour les SHG et les coopératives), elle ne fait pas l'objet de services adaptés ou spécifiques dans le cadre du partenariat Fert-CGA.

¹ Il faut néanmoins noter qu'au Kenya certains projets se concentrent sur l'accompagnement d'entrepreneurs ruraux ensuite en charge d'accompagner les agriculteurs individuels ou les groupes.

Les réunions de groupe permettent la prise de décision, la planification et l'organisation des diverses activités du groupe. Elles constituent également un moment clé des échanges autour du déploiement des services, notamment pour mettre en place des formations, organiser les activités en lien avec CGA et partager du conseil/des informations.

Les groupes sont principalement accompagnés par des paysans-relais, qui permettent au coordinateur de déléguer une partie de ses missions. En effet, ce dernier est le seul conseiller technique du partenariat Fert-CGA sur le terrain, les comtés sont vastes et le nombre de groupes accompagnés élevé. Le rôle des PR a évolué depuis le début de l'action. Néanmoins ils restent des collaborateurs clés de la diffusion des services aux agriculteurs à petite échelle.

Les actions du coordinateur, des collaborateurs (PR et chapter leaders) et des partenaires de CGA permettent la mise en œuvre de l'ensemble des services technico-économiques offerts aux groupes. Les services de représentation, en particulier le plaidoyer, sont peu connus des agriculteurs à petite échelle. La structuration est également peu connue, mais elle est une partie essentielle du dispositif de services. Non seulement elle doit permettre d'identifier les besoins des membres de groupe, mais aussi d'autonomiser la gestion et la mise en œuvre des services. En ce sens, elle vise à participer à la viabilité du dispositif de services. Elle est permise par l'engagement des « chapter leaders », ou représentants de section.

Le dispositif pour les agriculteurs à moyenne et grande échelle : un accompagnement individuel

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont une certaine importance pour CGA et sa viabilité. Bien que moins d'efforts, en particulier financiers, leur soient alloués dans le cadre de l'accompagnement de Fert, ils sont intégrés à l'action par le coordinateur du partenariat Fert-CGA¹. De plus, certains occupent le rôle de chapter leader. Leur intérêt pour les services du dispositif gravite autour des mises en relation et du plaidoyer.

Ils sont accompagnés individuellement et directement par le coordinateur de comté qui assure l'accompagnement et le suivi de ces membres. Comme pour les agriculteurs à petite échelle, la stratégie du dispositif repose sur des mises en relation avec les partenaires de CGA, particulièrement les compagnies privées. Pour les agriculteurs à moyenne et grande échelle, elles sont un intérêt clé de la collaboration avec CGA. Les partenaires CGA sont impliqués dans les services de conseil et d'accompagnement et appuient également les services d'accès aux intrants et de commercialisation. Des visites d'échanges spécifiques sont organisées pour cette catégorie d'agriculteurs et permettent de développer les réseaux de pairs. Enfin, les services de plaidoyer sont particulièrement importants pour les agriculteurs de cette catégorie, qui adhèrent à CGA pour soutenir l'OPA dans cette action.

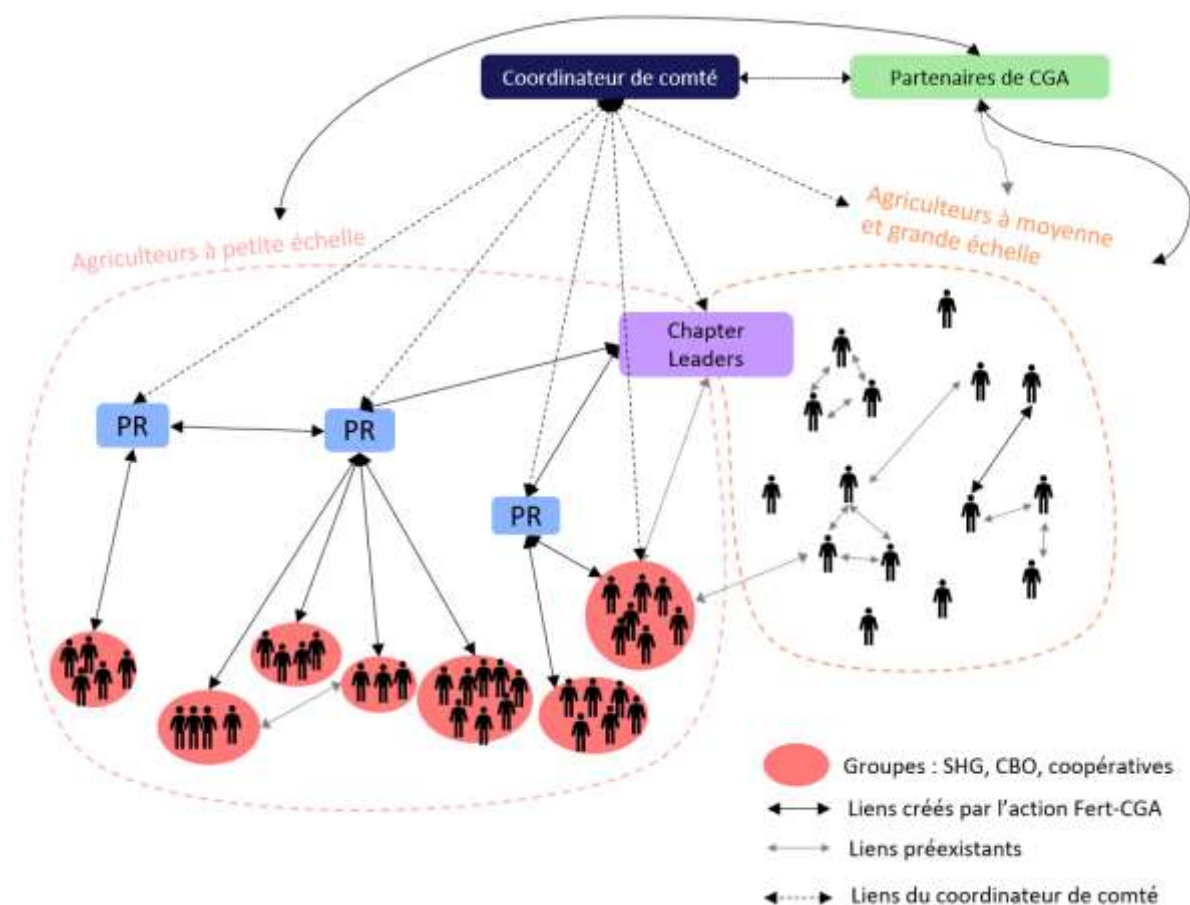
Les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont des préoccupations différentes des agriculteurs à petite échelle, c'est pourquoi ils sont moins représentés dans les différents services. Cependant, ils devaient faire partie intégrante de la stratégie du dispositif Fert-CGA. Selon un coordinateur de comté, ces agriculteurs devaient notamment permettre de combler l'offre de services de mécanisation² ou encore servir de modèles durant des visites d'échanges destinées aux agriculteurs à petite échelle. Très peu d'entre eux se sont engagés dans ce sens. Les enquêtes montrent une forte réticence des agriculteurs à moyenne et surtout à grande échelle à collaborer avec des agriculteurs à petite échelle qui, selon eux, n'ont ni les mêmes intérêts, ni le même statut socioprofessionnel.

¹ A Nakuru, deux autres coordinateurs sont présents pour le projet FtMA mais ne travaillent pas sur la filière blé, contrairement au coordinateur Fert-CGA.

² Au regard de leur capacité d'investissement importante, ils ont été encouragés à investir dans une sous-soleuse pour fournir des services de mécanisation peu accessibles aux agriculteurs à petite échelle. Deux d'entre eux se sont engagés dans cette démarche.

Les interactions liées à la stratégie du dispositif de services et à sa mise en œuvre peuvent être résumées et illustrées selon la Figure 12.

Figure 12 Schéma des liens entre partie prenantes du dispositif de services Fert-CGA



Identification des besoins : un pilier de la démarche Fert – quelle réalité dans le partenariat Fert-CGA ?

L'identification des besoins de la base est une des bases de la stratégie du dispositif Fert-CGA. Elle permet d'assurer la pertinence de l'offre de services, et donc participe à sa viabilité. Elle se base particulièrement sur la structuration en sections et ses chapter leaders.

Au début de l'action, dans les deux comtés d'étude, les coordinateurs ont eu la charge d'identifier les besoins et problématiques sur le terrain afin de proposer des services adaptés, et dans le cas de Laikipia, d'élaborer la meilleure stratégie d'implémentation de CGA dans ce nouveau comté. Cette identification a été menée de manière peu structurée grâce à des rencontres avec les représentants du gouvernement à différentes échelles et avec des agriculteurs « leaders ».

Avec l'avancement de l'action, le coordinateur garde un rôle clé. Il doit analyser les besoins des agriculteurs à la base pour proposer des informations et des services adaptés en réponse. Il s'appuie sur les PR pour l'identification des besoins des agriculteurs à petite échelle, mais peu d'entre eux comprennent pleinement ce rôle. Les chapter leaders sont également des collaborateurs clé dans cette démarche. Ils sont généralement membres de groupe et dialoguent avec d'autres représentants pour faire émerger les priorités. Cependant, ce rôle de représentation est très limité car les chapter leaders ont très peu d'interactions avec d'autres groupes. Finalement, les groupes rencontrant des difficultés très spécifiques (selon la zone, leurs objectifs, leur collaboration avec d'autres organisations, etc.), la structuration ne tient pas toujours compte des disparités et de la diversité des besoins.

Globalement, l'identification des besoins est peu encadrée. Pour être toujours plus fidèle aux préoccupations de ses membres, l'un des enjeux pour CGA est de renforcer les compétences et fournir des outils adaptés à

ses collaborateurs. Un autre enjeu réside dans la compréhension des besoins des agriculteurs par le nouveau membre du comité exécutif du comté pour l'agriculture¹, élu en août 2022. Pour cela, à Nakuru, le coordinateur s'est entretenu avec quelques représentants par localité pour connaître leurs préoccupations. Il en a sélectionné quelques-uns pour rencontrer ce nouvel élu, lui présenter CGA et faire état des difficultés et préoccupations des agriculteurs.

3.3.2 LES SERVICES TECHNICO-ÉCONOMIQUES

Les services technico-économiques constituent la plus importante catégorie de services mis en place dans le cadre du partenariat Fert-CGA. Ils représentent l'enjeu principal de la réflexion de CGA sur son offre de services, qu'elle mène avec l'accompagnement de Fert. La majorité des efforts et des ressources du partenariat est allouée à cette catégorie de services. Les services technico-économiques bénéficient à toutes les catégories d'agriculteurs et sont les seuls services connus des agriculteurs à petite échelle. Ils ont pour but la diffusion ou la transmission du conseil agricole. Ces services comprennent la formation, la mise en place de parcelles de démonstration et les *field days* associés, l'organisation de visites d'échange, la mise en relation (*linkages*) avec les compagnies privées fournisseuses d'intrants (semences, fertilisants, intrants chimiques) et avec des acheteurs (meuniers) et enfin le partage d'informations.

Jusqu'à présent limitée par la faible pratique de l'enregistrement technico-économique, un nouveau service est actuellement introduit dans l'offre de services pour améliorer la portée du conseil économique. Depuis 2021, Fert et CGA développent une méthode et un outil pour la collecte et l'analyse de données technico-économique, notamment à l'issue des campagnes céréalières. Ce service est détaillé dans la 4.1.8.

3.3.2.1 FORMATION

La formation est une des activités majeures du dispositif de services. Elle est le principal moyen de réponse aux objectifs des services technico-économiques : la diffusion et la transmission du conseil agricole.

Les thèmes de formation mentionnés durant les entretiens, classés grossièrement par récurrence, sont :

- Utilisation de variétés ou espèces adaptées à la zone,
- « Bonnes pratiques agricoles » et utilisation de semences certifiées,
- Agriculture de conservation (labour minimal, utilisation d'un chisel),
- Utilisation d'intrants (les différents types, quand et comment les utiliser),
- Mutualisation (pour l'accès aux intrants et la commercialisation),
- Gestion post-récolte (presque exclusivement à Nakuru),
- Enregistrement technico-économique,
- Analyse de sol,
- Maladies et ravageurs (presque exclusivement à Laikipia),
- Leadership pour les chapter leaders principalement.

Ces thèmes sont abordés en suivant le calendrier de culture des espèces cultivées par le groupe. Par exemple, la formation sur la gestion post-récolte est mise en place au moment de la récolte. D'autres thèmes sont plus transversaux et s'apparentent à du conseil. Par exemple, le coordinateur peut inciter les agriculteurs à planter une variété adaptée à la zone. Dans ce cas, la formation peut être couplée à une parcelle de démonstration.

De manière générale, la formation est mise en place en deux temps. D'abord, le coordinateur forme les PR, voire des chapter leaders qui sont souvent conviés à ces formations. Ces collaborateurs sont désignés sous le même terme « leaders » par les parties prenantes de l'action. La formation des *leaders* peut être effectuée par le coordinateur lui-même, par d'autres employés du siège de CGA et parfois par la conseillère technique de Fert. Le coordinateur a la charge de la mobilisation, souvent par SMS, et de l'organisation générale. La formation des *leaders* se déroule le plus souvent dans un hôtel, durant une demi-journée. Les agriculteurs sont dédommagés pour le transport et se voient offrir un encas voire le déjeuner.

¹ Il est associé au ministre de l'Agriculture et porte d'importantes responsabilités à l'échelle du comté.

Dans un second temps, les PR forment leur(s) groupe(s). Ils ont la charge de mobiliser les membres et se déplacent dans la zone du groupe pour le former. Très majoritairement, la formation prend place durant la réunion de groupe¹ ce qui permet à la fois de limiter la sur-sollicitation des membres et assure un taux de présence plus élevé que lors d'une réunion de formation spécifique. Dans ce cas, le PR contacte simplement le président du groupe pour organiser son intervention. D'autres formations requièrent une mobilisation spécifique, par exemple en cas d'invasion de ravageurs ou en préparation d'une activité. Parfois, le coordinateur de comté peut former directement les groupes, ou venir assister le PR selon les besoins et sa disponibilité.

En moyenne, la formation des groupes dure entre 30 minutes et une heure selon le temps de parole alloué au PR, l'attention et l'intérêt des membres du groupe, et les informations retenues par le PR. Aujourd'hui, le dédommagement des PR est alloué par formation donnée. Cependant, ils sont encouragés à mobiliser deux groupes par session (de 20 à 40 membres).

Certains PR travaillent avec plusieurs groupes, pour le compte de CGA et/ou pour le compte d'autres organisations et projets. D'autres collaborent seulement avec leur propre groupe. Parfois, les chapter leaders informent leur propre groupe, par une dynamique de solidarité. Dans de quelques cas, les CL partagent également leur expérience de formation à d'autres groupes avec lesquels ils interagissent (par exemple des groupes du même CBO). La contribution des CL à la formation des groupes reste rare et s'apparente plus à du partage d'informations que de la formation. D'abord parce que les chapter leaders assistent peu aux formations, ensuite parce qu'ils ne sont pas engagés dans cette dynamique de transmission des services.

Les différentes parties prenantes de l'action considèrent les parcelles de démonstration comme un outil de formation. Ainsi le terme « training » désigne le plus souvent les formations théoriques et les formations pratiques, notamment autour des parcelles de démonstration. Les formations autour des pratiques agricoles ou des intrants sont mises en œuvre sur les parcelles de démonstration. Le plus souvent, ce sont les compagnies privées ou les conseillers techniques du gouvernement qui les dispensent.

Selon un coordinateur, les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont conviés aux formations adressées aux *leaders* mais n'y assistent pas.

3.3.2.2 PARCELLES DE DEMONSTRATION ET FIELD DAYS

Les parcelles de démonstration, ou *demonstration plot*, constituent une part importante des activités à visée des agriculteurs à petite échelle. L'objectif de ces parcelles est de permettre l'expérimentation en groupe selon les besoins, tout en offrant un apport de nouvelles connaissances avec une preuve visuelle.

D'après les résultats d'enquêtes, les sujets et pratiques des parcelles de démonstrations sont, par ordre de récurrence :

- L'introduction de nouvelles variétés de maïs, de haricot (ainsi que sorgho et tournesol à Laikipia) adaptées à la zone et certifiées,
- L'introduction de nouveaux fertilisants spécifiques et leur bonne utilisation,
- Les bonnes pratiques agricoles (espacement, plantation),
- L'agriculture de conservation (utilisation d'un chisel, paillage à Laikipia),
- L'introduction d'herbicides et leur bonne utilisation.

Les parcelles de démonstration sont organisées par la section régionale (ou chapter régional), qui décide en début d'année de la répartition des parcelles de démonstration (rotation annuelle) et de leurs sujets en lien avec les sections locales. Certaines parcelles qui promeuvent l'AC ou l'utilisation de compost sont installées à long-terme. Les parcelles de démonstration sont mises en œuvre par les sections locales, en charge d'identifier un agriculteur volontaire pour accueillir une parcelle de démonstration, selon des critères d'accessibilité et de localisation. Cet agriculteur est généralement un membre exécutif du groupe, à Laikipia très souvent un chapter leader, et plus rarement un membre lambda ou un paysan-relais. Il garde la récolte à l'issue de la démonstration. Dans le cas d'un groupe qui possède une parcelle de groupe, la parcelle de

¹ Elles durent en moyenne trois heures (généralement de 10h à 13h).

démonstration peut être mise en place sur ces terres. L'argent issu de la récolte est alors réinvesti dans les activités du groupe.

Le coordinateur facilite la collaboration des partenaires qui fournissent parfois des intrants gratuitement. Dans le cas contraire, CGA achète les intrants. Les partenaires de CGA sont ensuite directement en lien avec le PR ou la personne accueillant la parcelle. Le PR a généralement la charge d'animer les activités en lien avec cette parcelle de démonstration. La réalisation des opérations sur la parcelle de démonstration est à la charge du groupe, qui est accompagné majoritairement par les partenaires de CGA. Il s'agit soit des conseillers techniques du ministère de l'Agriculture, soit de compagnies privées qui ont fourni des intrants pour cette parcelle (semences, fertilisants, herbicides, etc.).

Le coordinateur est aussi impliqué à différentes étapes selon les besoins et sa disponibilité. Il n'est pas en mesure d'animer toutes les parcelles de démonstration, c'est pourquoi CGA compte sur ses partenaires pour la mise en œuvre de ce service. C'est un service majeur pour l'exposition¹ et les interactions directes entre membres de groupe lambda et compagnies privées.

Au moment de la récolte, une journée porte-ouverte, ou *field day*, est organisée afin de montrer et comparer la qualité et l'efficacité des intrants utilisés sur la parcelle de démonstration. Il permet également la formation directe sur l'utilisation de ces intrants par les compagnies privées, et des *linkages*, avec un accès à ces intrants de qualité et parfois à moindre prix. Cet événement rassemble de nombreux partenaires de CGA, le coordinateur de comté et de nombreux agriculteurs, très majoritairement membres de groupe. Les *leaders* sont informés par SMS par le coordinateur. Ce dernier les encourage à mobiliser les agriculteurs de la zone ou leurs voisins, y compris ceux qui ne sont pas impliqués dans l'action de CGA.

Avant le covid, des *field days* visaient spécifiquement les agriculteurs à moyenne et grande échelle avec la présence de grands acheteurs comme East Africa Malting Limited (un brasseur qui se fournit en orge notamment).

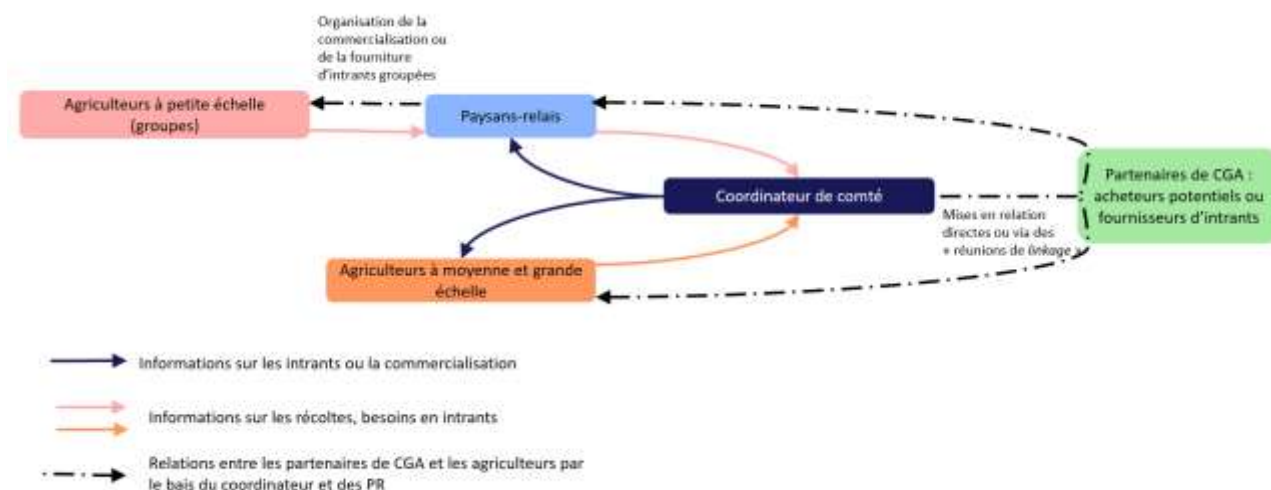
3.3.2.3 LINKAGES

Pour répondre aux besoins sur les thématiques des intrants et de la commercialisation, le dispositif Fert-CGA repose sur des services de mise en relation ou *linkages*. L'objectif est de permettre aux agriculteurs d'avoir accès à des intrants de qualité et si possible à un prix intéressant. Dans le cas de la commercialisation, l'objectif est de faciliter l'accès au marché et à des prix plus élevés que celui des intermédiaires. CGA mobilise son réseau de partenaires selon les besoins et les sollicitations des agriculteurs.

Ce service peut prendre différentes formes, mais les liens se font majoritairement via WhatsApp. Les *leaders* présents sur le groupe WhatsApp informent le coordinateur sur les récoltes ou les besoins en intrants. Le coordinateur de comté reste attentif à ces informations et met en lien le *leader* avec un acheteur potentiel ou un fournisseur d'intrants. Le coordinateur peut également organiser des réunions (« *linkage meeting* ») avec des fournisseurs d'intrants, différents *leaders* et même des agriculteurs à moyenne et grande échelle afin de permettre l'achat groupé d'intrants. Globalement, le coordinateur partage également des informations au sujet de la commercialisation et des intrants. Par exemple, si les agriculteurs cherchent une variété spécifique mais difficilement trouvable, le coordinateur mobilise son réseau de PR et de partenaires pour identifier un magasin qui la fournit.

¹ Le terme exposition désigne, tout au long de ce document, la visibilité et les interactions augmentées des agriculteurs vis-à-vis de différents acteurs.

Figure 13 Schéma de la mise en œuvre des linkages



Enfin, les mises en relation peuvent permettre l'accès à des services de mécanisation ou de pulvérisation. Le PR peut orienter les agriculteurs vers un autre PR qui fournit ce service. S'il n'en connaît pas, il contacte le coordinateur qui mobilise à nouveau son réseau et le met en lien une compagnie privée ou un PR offrant ce service.

3.3.2.4 VISITES D'ÉCHANGES

Les visites d'échanges sont organisées ponctuellement, à visée des différentes catégories d'agriculteurs. Il s'agit d'une journée ou deux de visites, généralement dans un autre comté, afin de découvrir la mise en œuvre de thématiques d'intérêt pour les membres et partagées par leurs représentants lors de réunions de chapter.

Les thématiques des visites d'échanges mentionnées durant les enquêtes sont :

- Les bonnes pratiques agricoles,
- La mutualisation, notamment l'organisation en coopérative,
- L'agriculture de conservation (non-travail du sol),
- Les variétés ou espèces résistantes à la sécheresse.

Les sections locales expriment les besoins des membres de groupe à la section régionale, qui les rapporte au coordinateur. Il a ensuite la charge de superviser, mobiliser, organiser et accompagner ces visites d'échange.

Quelques agriculteurs, majoritairement les collaborateurs de CGA ou des membres exécutifs des groupes sont sélectionnés pour participer à la visite d'échange. L'objectif est de sélectionner des personnes pertinentes pour partager leur expérience. Ce partage d'expérience peut se dérouler durant une réunion de groupe ou une réunion de section selon les agriculteurs impliqués. Généralement, il s'agit d'un discours court qui décrit la visite et permet de souligner les pratiques que l'agriculteur a trouvées inspirantes (souvent en lien avec les difficultés de son groupe ou de la zone). Cela peut donner lieu à des échanges sur les perspectives des activités du groupe ou des activités de CGA dans le cas des réunions de chapters.

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont également accès à ce service. Dans leur cas, toutes interactions sont directes, et les agriculteurs n'ont pas la responsabilité de partager ce qu'ils ont appris. Il s'agit plutôt de répondre à des besoins ou sollicitations exprimés individuellement mais communs à plusieurs agriculteurs de cette catégorie.

3.3.2.5 SERVICES D'INFORMATION

Parmi les services technico-économiques, les services d'information sont transversaux. Il s'agit majoritairement d'une communication sur WhatsApp ou par l'envoi de SMS. Ces informations peuvent aller

du prix d'achat des différentes productions agricoles à des avertissements concernant la propagation de ravageurs.

La première dimension de ce service correspond à des informations partagées aux *leaders* au travers de groupes WhatsApp. Ils ont ensuite à charge de partager l'information à leur(s) groupe(s) ou d'organiser la mutualisation pour l'accès aux intrants par exemple.

La seconde dimension du service d'information vise les agriculteurs de la base de données de CGA, autrement dit, les membres ayant cotisé¹. Ils reçoivent par SMS des informations concernant des produits proposés par les partenaires privés de CGA, les bonnes pratiques agricoles (GAP) ou la gestion post-récolte (PHH), la météo. Ces dernières ne sont plus diffusées car elles dépendaient d'un projet aujourd'hui terminé entre CGA et une autre organisation.

Enfin, les coordinateurs informent également les agriculteurs, généralement les *leaders* qui diffusent ensuite l'information, sur les dates et lieux des prochains événements importants et ouverts à tous comme les *field days*.

CGA, en plus de partager des informations spontanément peut servir de ressource. L'OPA a la capacité d'orienter les agriculteurs vers d'autres organisations si elle n'offre pas certains services. Par exemple, un agriculteur membre peut exprimer un intérêt pour l'élevage bovin au coordinateur qui va alors solliciter son réseau, notamment le MoALF, pour identifier une organisation pertinente qui pourra accompagner cet agriculteur.

3.3.3 LES SERVICES DE REPRESENTATION

Les services de représentation incluent des actions de plaidoyer, initialement nationales, qui se veulent de plus en plus proches de ses membres à la base. La structuration de CGA à la base vise à permettre une meilleure représentation des membres, et entre autres à décliner ce service de plaidoyer au niveau régional.

3.3.3.1 LE PLAIDOYER, UN DES SERVICES PILIER DE CGA

Le plaidoyer, entendu ici au sens d'« action syndicale », est un service historique qui constitue le premier pilier de la stratégie de CGA. Ce service est principalement mis en œuvre à l'échelle nationale par les employés CGA du siège de Nairobi et requiert l'implication d'agriculteurs de différentes catégories.

D'après la communication de CGA : « CGA, représentant ses agriculteurs membres, s'entretient continuellement avec le gouvernement afin de s'assurer des politiques agricoles favorables et durables. CGA recueille les préoccupations soulevées par ses membres dans les filières céréalières et les discute avec le gouvernement en s'appuyant sur lobbying et plaidoyer construits sur des données avérées ».

Une illustration de ce service est la négociation des prix du blé. CGA est membre d'un comité qui rassemble également le gouvernement et la Cereal Millers Association (CMA)². Le gouvernement est un régulateur qui récolte les informations des parties-prenantes, c'est-à-dire les agriculteurs, représentés par CGA et les meuniers, représentés par la CMA, pour établir les prix seuils.

Avec la structuration de CGA à la base, ce service se développe au niveau régional. La représentation au niveau régional est notamment un enjeu à la suite des élections générales d'août 2022 qui ont conduit à

¹ Ces membres englobent l'ensemble des agriculteurs qui ont été ou sont toujours accompagnés, se trouvant donc dans la base de données CGA même s'ils ne cotisent plus

² « La CMA est une association qui représente l'industrie meunière au Kenya (comprenant différentes céréales : le blé, le maïs, le riz, les légumineuses et autres céréales), les collecteurs, négocient et importateurs. » Créée dans le but de traiter les questions de politique générale en relation avec le gouvernement, elle se focalise davantage aujourd'hui sur la fourniture d'aliments sûrs et abordables à ses consommateurs. Elle comprend plus de 50 membres qui atteignent plus de 45 millions de consommateurs à travers le pays. CGA fait partie de ses partenaires. (Cereal Millers Association, 2022)

l'élection de nouveaux gouverneurs et autres membres de l'assemblée de comté. Les chapter leaders reçoivent un appui au plaidoyer, néanmoins ce service n'a pas été mentionné lors des enquêtes.

Dans le cadre de cette étude, ce service a été relativement peu considéré. Deux raisons expliquent cette position : d'abord, l'accompagnement de Fert se concentre surtout sur les services de conseil technico-économiques. Le plaidoyer est soutenu par Fert dans le cadre d'un autre financement. Ensuite, il est méconnu des agriculteurs à petite échelle, et constitue donc un point d'intérêt mineur pour ces acteurs. Les principales actions de plaidoyer mentionnées au cours des enquêtes de cette étude gravitent autour des questions de prix d'achat minimal du blé et de la subvention des fertilisants.

3.3.3.2 LA STRUCTURATION DE CGA A LA BASE (CHAPTERS)

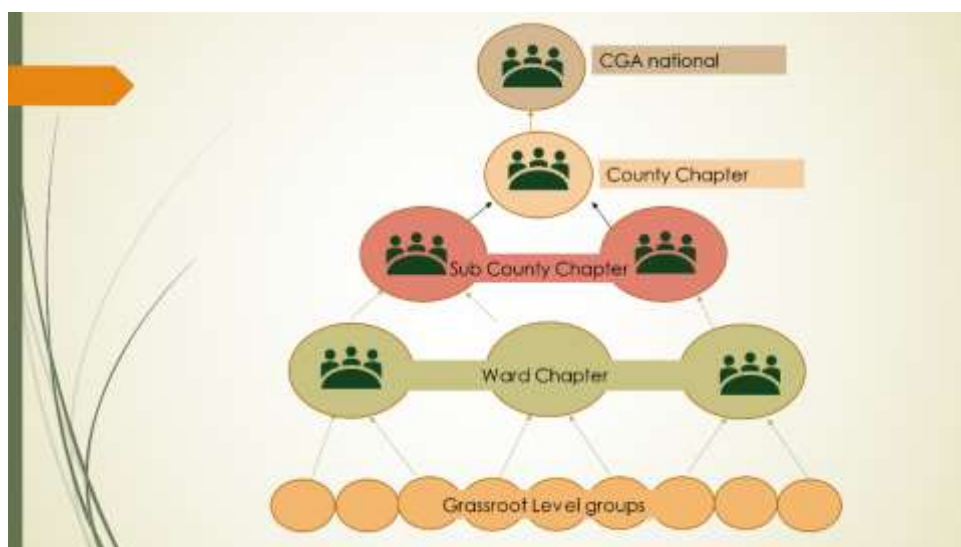
La structuration de CGA à la base (« *grass root level* ») s'aligne sur les objectifs de CGA de renouer avec ses membres à la base. Elle consiste à sélectionner et former des chapter leaders pour différents objectifs :

- Faire remonter efficacement et fidèlement les besoins des membres à la base,
- Faciliter la transmission d'information aux membres,
- Représenter CGA et ses membres lors des actions de plaidoyer ou des réunions (plateformes de chapter leaders jouant le rôle d'ambassadeurs),
- Impliquer les membres dans le pilotage des services de CGA.

Elle est structurée en *chapters*, ou sections, à différents niveaux :

- ❖ Chapter régional, ou section de comté (« *country chapter* ») ;
- ❖ Chapter sous-régional, ou section de sous-comté (« *sub-county chapter* ») ;
- ❖ Chapter local, ou section locale (« *ward chapter* »).

Figure 14 Schéma de la structuration de CGA dans le cadre du partenariat Fert-CGA



Source : Fert 2022. Note martyre : Cadrage de l'étude d'impact de l'action Fert-CGA au Kenya.

Ces niveaux correspondent aux frontières administratives kenyanes mises en place avec la nouvelle constitution de 2010 et la dévolution des pouvoirs aux comtés. La structuration est décrite en détail en Annexe 22.

La structuration de CGA à Nakuru repose sur près de 200 chapter leaders. Ils sont répartis dans 15 sections locales qui comprennent 12 à 19 membres. La section régionale de Nakuru est constituée de deux représentants par sous-comté, nécessairement chapter leaders d'une section locale. Cette section régionale est donc théoriquement composée de seize membres. En réalité, elle comprend quinze membres, avec un seul représentant pour Kuresoi North. Malgré la présence de CGA dans de nombreux sous-comtés, il n'existe pas encore de sections sous-régionales à Nakuru.

A Laikipia, la structuration est toujours en construction. CGA couvre 14 des 15 localités du comté (bien plus étendues qu'à Nakuru). Dans chaque localité, 10 à 30 chapter leaders locaux se regroupent pour former une section locale. Certaines de ces sections locales sont dynamiques et établies, tandis que d'autres sont encore en phase de mise en place. La section régionale de CGA à Laikipia comprend quinze membres, dont sept représentants de Laikipia Ouest, six de Laikipia Est et deux de Laikipia Nord.

3.3.4 LES CHAPTER LEADERS : PROFILS, IMPACT ET LEUR REGARD SUR L'ACTION FERT-CGA

Cette partie présente d'ores et déjà des résultats d'enquête. Néanmoins, quelques points d'attention doivent être soulignés pour les aborder. A Nakuru, peu de chapter leaders ont été interrogés et ils sont tous des CL régionaux. A Laikipia, la majorité des CL rencontrés sont des chapter leaders locaux, en plus d'être paysans-relais. Cela peut expliquer les similarités importantes entre les résultats CL et PR.

Les chapter leaders sont des agriculteurs recrutés par les coordinateurs sur la base de l'identification par les conseillers techniques gouvernementaux. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont plus des chapter leaders régionaux, tandis que les agriculteurs à petite échelle, membres de groupes, sont des chapter leaders locaux et sous-régionaux. Concernant la représentation de ces catégories à l'échelle régionale, à Nakuru, 7/15 sont des agriculteurs à moyenne ou grande échelle (mais deux sont inactifs et viennent de sous-comté où la mise en œuvre est déjà difficile). A Laikipia, 3/15 sont des agriculteurs à moyenne échelle.

Concernant leur profil général, tous les chapter leaders interrogés sont agriculteurs et la plupart possèdent une autre activité. Globalement ils ont déjà un bon revenu, le binôme n'a pas observé de CL en situation précaire. La majorité commercialise au moins une espèce cultivée.

Ces agriculteurs sont accompagnés par le MoALF, et certains par des compagnies privées (agriculteurs à grande échelle). De plus, ils ont beaucoup d'autres responsabilités, parfois autour d'autres thématiques (élevage laitier, projets liés à l'eau) :

- ❖ Collaborateurs du MoALF (par exemple, mobilisation pour assister les conseillers techniques gouvernementaux),
- ❖ Leaders d'anciens projets avec d'autres organisations,
- ❖ Membres exécutifs de leur groupe ou coopérative en lien avec CGA,
- ❖ Membres d'autres groupes, coopératives ou organisations de producteurs,
- ❖ Implication dans la politique locale.

Description de leur rôle

Les chapter leaders régionaux se réunissent 3 à 4 fois par an pour planifier les activités avec le coordinateur de comté. Les CL locaux se réunissent plus fréquemment, lors de réunions qui sont une plateforme d'échanges sur différents sujets.

Pour les chapter leaders régionaux comme locaux, leur rôle gravite autour de la mise en œuvre des services, en particulier les parcelles de démonstration. Ils ont également la charge du recrutement de nouveaux groupes. C'est d'ailleurs une mission importante à Nakuru. A Laikipia, les chapter leaders locaux sont particulièrement investis dans le relais des informations aux membres meneurs des groupes.

Le président de la section régionale de Laikipia comprend son rôle de représentation :

"I'm the chairman of the county for the small scale farmer, not large scale"
(président de la section régionale à Laikipia)

A Nakuru, les chapter leaders régionaux considèrent qu'ils représentent les agriculteurs de leur zone mais semblent ne pas avoir intégré ce rôle de représentation globale.

L'implication des chapter leaders avec les partenaires de CGA participe à la confusion de leur rôle. Un membre de section locale évoque des sollicitations d'un projet porté par le MoALF :

"At the last meeting, KSCAP wanted us to sell inputs"

La motivation à travailler avec CGA reste volontaire, comme pour les paysans-relais. Les CL souhaitent élever leur communauté, et partager leur « réussite ». Certains promeuvent l'idée de CGA qu'ils trouvent pertinente mais qui manque de moyens :

“CGA is a very poor organization, it's a volunteer work. A big name without money”

Ces leaders sont habitués à collaborer avec des organisations ayant plus de moyens, ce qui joue un rôle important dans leur motivation à s'investir pour l'action de CGA.

Le président de la section régionale de Laikipia déplore également ce manque de moyens financiers, mais qui dessert surtout l'action en elle-même :

« There is no movement because we don't have any fund » CL5L

Difficultés spécifiques des chapter leaders

La quasi-totalité des CL interrogés ne se considèrent pas suffisamment dédommagés. Certains CL régionaux ne peuvent pas assister aux réunions ou aux formations de CGA à cause de ces faibles indemnités. Pour les CL locaux, ce manque de moyens financiers signifie qu'ils ne peuvent pas visiter les groupes pour partager les informations. Autour de ces financements, et des intérêts personnels de chacun, un CL explique qu'il ne parvient pas à réunir les CL locaux parce qu'ils ne reçoivent rien de concret :

“Some people miss even if you call them for several meetings. They don't get anything from these committees. When you don't motivate them they run away. The farmers understand they get training, therefore it's not a problem to motivate them to come.” CL1N

Le rôle de ces collaborateurs est assez affecté par le manque de compréhension des membres de groupe. Les CL regrettent que les membres ne soient pas plus engagés :

“Many members don't know it's a farmers' organization. If you don't contribute, it doesn't work. Farmers are supposed to own CGA by contributing”

Une autre difficulté concerne la cohésion entre collaborateurs de CGA. Les CL de Nakuru regrettent de ne pas être plus en lien avec les PR :

“The chapter doesn't know what TOT do and vice versa -they can't report in meetings if the TOTs are working well.”

Certaines difficultés freinent la continuité de l'action. Le coordinateur de Laikipia mentionne que la section régionale ne s'est réunie qu'une fois en 2021. L'une des raisons est le coût du transport jusqu'à Nanyuki, qui n'est pas couvert par le dédommagement offert par CGA. A Nakuru, la section régionale n'est pas fonctionnelle car le président et le vice-président ne sont plus là depuis 3 ans. Les membres ne se sont pas saisis de ce problème qu'il incombe à CGA de régler.

Enfin, un CL de Nakuru explique que l'action Fert-CGA subit la présence d'autres organisations qui proposent des services gratuitement. Ce CL travaille avec 30 groupes mais seulement 5 paient l'adhésion CGA : le projet CAPOP paie les agriculteurs pour assister aux formations. Ainsi, les gens se détournent de CGA et pensaient même que ce CL volait l'argent destiné à les payer pour venir aux formations (car c'est le système de CAPOP).

Impact sur les chapter leaders

Les chapter leaders, en tant qu'agriculteurs, témoignent d'impacts importants concernant leurs pratiques agricoles. Ces impacts sont détaillés dans la 4.1.

De manière spécifique à leur rôle, l'impact principal est leur statut aux yeux des agriculteurs. Les CL se sentent valorisés, D'une importance similaire, les CL mentionnent leur exposition au coordinateur et aux différents partenaires de CGA qui leur donne accès à du conseil direct. Au niveau des chapter leaders locaux, uniquement rencontrés à Laikipia, la collaboration avec CGA développe du lien social et offre une occupation.

Suggestions

Les chapter leaders ont de nombreuses suggestions pour l'amélioration de l'action et, de manière générale, pour le fonctionnement de CGA. Leur travail avec d'autres organisations depuis de longues années leur

permet de porter un regard expérimenté. Toutefois, ces suggestions peuvent comporter une dimension personnelle. Elles ont été apportées dans le cadre d'une question ouverte : « dans l'idéal, comment CGA pourrait améliorer son action pour mieux répondre à vos besoins et à ceux des agriculteurs ? ».

A Nakuru, le discours d'un chapter leader illustre des avis qui convergent vers le constat que CGA ne fonctionne pas comme elle devrait. Il décrit le fonctionnement théorique mais que les CL sont déçus de pas voir en œuvre :

“Calvince is a coordinator between Nairobi and Nakuru, not a trainer. TOTs should be trainers. Chapter leaders should be enlightened people so that they can discuss policies. County leaders expect the CEO to come to Nakuru, he is the overall.”

“Director [project manager] of Nakuru and CEO have not visited for a long time. Executives [county chapter leaders] of Nakuru should go to Nairobi to discuss with the head office” CL3N

Les suggestions à Nakuru sont assez homogènes, ce qui suggère que c'est potentiellement un sujet de discussion entre les chapter leaders régionaux. Ils aimeraient que CGA fonctionne comme une coopérative :

“CGA could have a strong cooperative for inputs and funding (school fees loans). Before you get paid for your maize, they deduct the price of inputs.” CL3N

En construisant un bâtiment de stockage, CGA assurerait un prix plus bas pour les membres et se dégagerait une marge. Cela participerait à la viabilité de l'organisation.

“CGA should bring fertilizer from Mombasa¹ then package and distribute their fertilizer” CL2N

Enfin, d'autres aimeraient que l'OPA prenne en main la commercialisation grâce à son réseau :

“CGA could sell maize to different counties where the price is better. CGA could make profit and farmers get a better income” CL2N

Concernant l'intervention auprès des agriculteurs à petite échelle, les CL aimeraient que CGA encadre mieux certains services. Par exemple, que les agriculteurs comprennent bien ce qu'ils vont visiter avant une visite d'échange. Un CL suggère des dons ou facilitation d'accès au crédit post-formation qui permettraient de faciliter l'adoption :

“For example, value-addition : the training had no impact. [CGA] should facilitate afterward banks and farmer's link. The farmers have been trained, now they need to buy some machineries and/or get machines from CGA for a given group [20 people]” CL1N

A Laikipia, les CL ont une réflexion beaucoup moins approfondie concernant le fonctionnement de CGA. Leurs attentes sont plus pragmatiques et rejoignent fortement les attentes des agriculteurs à petite échelle (plus de formation, plus de visites d'échanges, accès au crédit pour l'achat d'intrants). Un CL souhaiterait une assurance pour les membres de CGA. Un autre aimerait simplement plus d'accompagnement de la part de l'OPA.

Deux CL, l'un à Nakuru et l'autre à Laikipia, sont préoccupés pas les moyens alloués aux coordinateurs et PR. Pour les coordinateurs de comté, ils souhaiteraient un véhicule plutôt qu'une moto afin de « prendre soin de lui à long terme ». Pour les PR, il s'agit plutôt de leur donner les moyens de contacter et visiter les groupes, de prendre des photos comme le demande le coordinateur, en leur fournissant un smartphone par exemple.

Conclusions et limites de la structuration

Les chapter leaders bénéficient de l'intervention Fert-CGA, malgré certaines difficultés liées au dysfonctionnement du service de structuration. Pour la plupart, ils sont devenus chapter leaders car ils ont été mis en avant par le conseiller technique gouvernemental de leur localité. Cela signifie que comme pour les paysans-relais, ces individus sont dynamiques et proactifs dans leur activité agricole et probablement déjà leaders d'autres organisations ou projets d'appui au développement. Comme pour les PR, les CL ont accès à des services directs comme les formations. Ces facteurs peuvent favoriser l'impact de l'action Fert-CGA, en

¹ Ville sur la côte kenyane, port d'importation où les produits sont de facto moins chers.

particulier pour des changements liés aux pratiques agricoles. Concernant l'impact lié à leur rôle de collaborateur, il semble qu'il s'agisse surtout d'une contribution à affirmer et maintenir leur statut social de *leader* de groupe et/ou de communauté.

Les chapter leaders ont beaucoup de suggestions pratiques pour l'amélioration de l'action de CGA. Ils ont une certaine ouverture d'esprit et un niveau de connaissances du fait de travailler avec d'autres organisations ou structures.

La structuration et ses chapter leaders illustrent certaines limites de l'action de Fert-CGA. Il existe de grosses différences dans les dynamiques des deux comtés d'études, qu'il est important de saisir afin d'appréhender ces différentes limites.

Nakuru :

Globalement, les chapter leaders régionaux enquêtés semblent travailler avec un nombre de groupes assez restreint (souvent un seul). De plus, ils ne semblent pas être particulièrement en lien avec les chapter leaders locaux. Ce fait est d'autant plus étonnant qu'ils sont théoriquement des CL locaux avant d'être CL régionaux. Les personnes interrogées sont également frustrées du manque de continuité entre leur rôle et l'action de CGA, notamment au travers des paysans-relais. Ce manque de lien reflète à nouveau une certaine déconnexion des chapter leaders. De manière générale, les personnes enquêtées semblaient assez démotivées. Un autre facteur de démotivation important est le dédommagement. Ils sont certes dédommagés pour le transport et nourris dans le cas de formations, mais cela ne couvre pas la perte de bénéfice d'une journée de travail.

La structuration régionale compte quelques agriculteurs à très grande échelle assez importants pour CGA (membre du CA). Ces agriculteurs peuvent faire de l'ombre aux besoins des agriculteurs à petite échelle. C'est visible notamment durant les formations, où ils prennent beaucoup de parole, orientent les discussions autour de leurs difficultés. Et même s'ils interviennent pour parler des agriculteurs à petite échelle, ils ont leur propre vision qui ne reflète pas nécessairement la réalité du terrain, ou du moins qui est en décalage avec certaines difficultés de ces agriculteurs.

La vision d'un coordinateur reflète bien les difficultés de la représentation et de l'inclusion de différents types d'agriculteurs :

- ❖ « L'un des objectifs de l'inclusion d'agriculteurs à moyenne et grande échelle dans les sections était les interactions avec les agriculteurs à petite échelle. Mais cela n'a pas bien fonctionné : les agriculteurs à moyenne et grande échelle apprécient leurs pairs avec un statut social similaire [ndlr : sous-entendu ne souhaitent pas se « mélanger »]. »
- ❖ « Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont peu présents et participent peu durant les réunions de section car ils ne sont pas intéressés par les sujets abordés. Ils s'intéressent majoritairement au plaidoyer alors que les agriculteurs à petite échelle ne pensent même pas à ce service. »

Enfin, ces difficultés liées aux catégories d'agriculteurs expliquent certainement le dysfonctionnement de la section régionale. Par exemple, le président et vice-président, tous deux des agriculteurs à moyenne échelle, ont déserté les réunions et ne sont plus joignables. En outre, l'absence de réaction de la part des autres membres pour résoudre ce problème montre un manque d'implication et d'autonomie. Ils attendent de CGA qu'elle prenne en charge l'organisation de la section. En ce sens, cette section n'est pas encore bien fonctionnelle.

Cette analyse de la structuration dans le comté de Nakuru est biaisée par le type de chapter leaders enquêtés et leur petit nombre. Elle s'apparente plus à une conclusion sur la section régionale de Nakuru. Il aurait fallu rencontrer des chapter leaders locaux pour réellement capter les dynamiques à différents niveaux.

Laikipia :

A Laikipia, la majorité des enquêtes se sont déroulées auprès de chapter leaders locaux. Le comté est toujours en phase de recrutement et les CL ont eu peu de temps pour exercer leur rôle (crise du Covid). Néanmoins, pour les nouveaux chapter leaders, les enquêtes ont fait émerger un changement de la perception de soi.

CGA offre une prise de responsabilités. C'est aussi une activité qui ponctue le quotidien des CL. Globalement, tous semblaient assez impliqués dans leur rôle bien que limités par un manque de dédommagement.

Le président du chapitre régional est un agriculteur à grande échelle élu par les autres membres de la section. Il montre une bonne compréhension de son rôle de représentant des agriculteurs à petite échelle. Cependant, son implication semble limitée car il est investi dans de nombreuses autres organisations.

Au regard des résultats à Nakuru, certaines interrogations se posent : la dynamique des sections locales va-t-elle durer ou est-elle le résultat d'un souffle lié à une action encore nouvelle à Laikipia ? Cette dynamique se retrouve-t-elle au niveau des sections sous-régionales et régionales ?

Essaimage :

La dynamique d'essaimage est particulièrement visible à travers la structuration. Globalement, Laikipia semble avoir des chapter leaders plus engagés et motivés. Cela peut s'expliquer à la fois par le caractère récent de l'action dans ce comté, mais aussi par la stratégie d'implémentation. A Nakuru, cette implémentation a été plutôt précipitée, et de nombreux chapter leaders semblent ne pas comprendre leur rôle, ou du moins ne semblent pas très engagés dans leurs responsabilités. Ce comté souffre également de l'absence du président et vice-président du chapitre régional, ce qui semble participer à au manque de motivation des autres membres.

Genre :

Les femmes sont très représentées au sein des chapter leaders de Laikipia. Cela peut s'expliquer par la dynamique sociale du comté. Elles sont les plus présentes sur l'exploitation, les hommes allant plutôt rechercher du travail ailleurs. D'après nos observations lors des restitutions, il semble que CGA constitue une plateforme d'échanges importante, et participe ainsi à offrir une place aux femmes dans les discussions concernant le développement agricole de leur zone.

3.3.5 LES PAYSANS-RELAIS : DESCRIPTION APPROFONDIE, ANALYSE ET IMPACT

Les paysans-relais sont des collaborateurs charnières tel qu'est pensé le dispositif de services. Ils constituent le moyen de mise en œuvre du système de service, en particulier pour les services technico-économiques. Ils sont à l'interface entre CGA et les groupes.

Les rôles des PR comprennent entre autres :

- La formation,
- Le suivi et la gestion des parcelles de démonstration,
- La mobilisation (pour des formations, activités diverses : field days, etc...),
- Le recrutement des membres,
- Le partage d'informations,
- L'offre de services de pulvérisation ou de mécanisation,
- Le lien entre les compagnies privées et les agriculteurs : coordination/optimisation des demandes des agriculteurs pour l'accès aux services (exemple : pour une commande d'intrants, le PR doit démarcher et identifier qui souhaite en acheter),
 - Le partage des besoins des agriculteurs au coordinateur,
 - La mutualisation pour la commercialisation.

Selon le coordinateur de Laikipia, dans ce comté, les activités des PR gravitent principalement autour de l'analyse des besoins des groupes et leurs membres et de l'accueil de parcelle de démonstration.

Caractéristiques des PR

D'abord identifiés par les conseillers techniques gouvernementaux locaux, de nouveaux PR sont désignés au sein des groupes par les membres eux-mêmes.

Selon le coordinateur de Nakuru, les critères de sélection pour les PR ont été décidés avec des agriculteurs :

- Être un agriculteur,

- Être un modèle¹ : réussir en moyenne mieux que les autres agriculteurs dans le groupe, les membres doivent apprendre quelque chose de lui,
- Avoir des capacités de mobilisation
- Être disponible : pour former les membres, se rendre à des réunions,
- Être accepté par la communauté : être accueillant, les membres de groupe doivent être suffisamment à l'aise pour se rendre chez le PR,
- Être passionné d'agriculture,
- Parler kiswahili et anglais,
- Ne pas discriminer les agriculteurs selon leur religion et leur appartenance politique,
- Ne pas être motivé par l'argent mais pas le fait d'aider la communauté (travail volontaire).

Dans les faits, les PR ont de nombreuses connaissances et une forte capacité à mettre en œuvre les pratiques. Globalement, ils réussissent bien dans leur activité agricole, inspirent les autres agriculteurs et sont de bons mobilisateurs. Ils sont parfois pasteurs, ou engagés politiquement. Ils sont également souvent engagés auprès d'autres organisations comme le ministère de l'agriculture, des associations agricoles ou d'autres organisations comme la FAO ou SNV.

Motivation

La majorité des PR enquêtés disent vouloir aider leur communauté et participer à la sécurité alimentaire de la zone. Ils aiment accompagner les agriculteurs à se développer :

“It is something that we do from the heart” FA3N

“It’s a passion, it’s part of my duty. I feel good working with farmers” FA7L

Souvent, l'agriculture est une passion pour ces acteurs. Les PR qui accueillent des parcelles de démonstration disent être motivés par l'idée de propager des connaissances utiles aux agriculteurs. Cependant il faut garder en tête qu'ils obtiennent des intrants gratuits et sont plus exposés aux compagnies privées. Être paysan-relais est un travail volontaire mais qui est aussi motivé par la soif d'apprendre : CGA offre des formations et des nouvelles connaissances agricoles. Ils ont également un intérêt pour les liens avec de nouveaux acteurs du monde agricole. Enfin pour certains, c'est en avançant en groupe dans la même direction qu'ils pourront réellement se développer (commercialisation groupée par exemple).

“I learnt a lot. CGA always brings something new [for example WFP], which is why I stick with CGA” FA5N

“I like to work with different organizations because it brings me knowledge” FA6L

Organisation, fréquence des réunions

Le lien entre CGA et les PR se fait principalement à distance, la majorité des informations étant partagées sur WhatsApp. Néanmoins, il y a des réunions spécifiques aux PR pour coordonner les activités. A Nakuru, elles sont trimestrielles. Auparavant, elles étaient plus fréquentes mais les PR ont aujourd'hui suffisamment de connaissances et d'engagement. Également, les PR interagissent directement avec leurs pairs et le coordinateur lors des formations.

Interactions avec les groupes

Un PR accompagne d'un à une dizaine de groupes. Il est commun pour les PR de travailler avec plusieurs groupes de sa zone, et de leur proposer des formations indépendamment de leur collaboration avec CGA (en plus de supporter la communauté, c'est un moyen de recruter de nouveaux membres). Néanmoins, ils privilégient (pas toujours volontairement) leur groupe car il est plus proche de leur lieu de résidence et/ou parce qu'ils ont des interactions plus régulières. Le faible dédommagement financier des collaborateurs de CGA encourage cette dynamique.

Impact de l'action Fert-CGA sur les PR

¹ Les paysans-relais, tout comme les coordinateurs, sont appelés « *mwaliimu* » qui signifie professeur en kiswahili.

Les PR sont les membres les plus exposés à CGA et aux services. Ils sont avant tout des agriculteurs, c'est pourquoi certains impacts sont communs à ceux des CL et membres groupes. Ces changements sont détaillés dans la partie 4.1. Néanmoins, il existe quelques impacts spécifiques aux paysans-relais.

Les paysans-relais se sentent fiers de porter leurs responsabilités, de contribuer au développement de leur communauté. Ils sont généralement contents de recevoir des produits floqués CGA, qui leur permettent de montrer qu'ils travaillent pour une organisation. L'impact social est également important : les PR interagissent avec de nombreux agriculteurs qui les apprécient. Ils se sentent valorisés et importants aux yeux des groupes.

Grâce à leur engagement avec CGA, les PR enrichissent leur réseau, autant auprès de leurs pairs que d'acteurs divers du monde agricole (MoALF, compagnies privées). Les interactions avec les agriculteurs sont très valorisées comme une source d'apprentissage. Cette exposition à différents acteurs permet parfois d'accéder plus facilement à des services pour leur propre intérêt, voire de découvrir de nouvelles organisations avec qui ils souhaitent collaborer. Pour ceux qui proposaient déjà des intrants ou des services de pulvérisation ou mécanisation, le réseau offert par CGA, y compris à travers l'accompagnement de groupes, leur permet de se faire de nouveaux clients.

Particulièrement évoqués à Nakuru, les PR sont en lien direct avec les compagnies privées grâce à CGA ce qui leur permet d'augmenter leur revenu. A Laikipia, le lien avec les compagnies privées a permis aux PR d'améliorer leurs capacités de mobilisation et de fournir des intrants. Certains ont même ouvert un magasin. Cette collaboration a induit une réflexion chez les PR qui souhaitent maintenant concilier formation des agriculteurs et entrepreneuriat.

Il existe des « *success stories* » parmi les PR recrutés par CGA. Un PR, à la fois FSC et Hub¹ mentionne, que CGA lui a permis de devenir quelqu'un, de réussir : « *before CGA, I was nothing* ». Grâce à sa collaboration avec CGA, il a pu construire un nouveau magasin et des bâtiments de stockage. Aujourd'hui il emploie trois salariés et possède cinq pulvérisateurs. Il a pu procéder à un achat conséquent de terres (4 acres) et investir dans un système d'irrigation pour son exploitation. Ce paysan-relais est la figure de proue du partenariat. Il est présenté comme un modèle par CGA et a rencontré la plupart du personnel de Fert lors de ses visites au Kenya. Toutefois, il faut remettre en perspective cet impact par rapport à ses multiples collaborations (FSC : FtMA et Hub : Syngenta).

Difficultés et défis

Globalement, les PR étant des agriculteurs, leurs difficultés portent sur le changement climatique et la sécheresse, l'accès aux intrants et la commercialisation. Les difficultés spécifiques à leur rôle sont le faible dédommagement pour le transport, mentionné presque systématiquement. Cela reflète la difficulté de CGA à apporter une viabilité financière au dispositif (d'où l'inclusion de partenaires privés d'autres projets, mais qui interfèrent avec l'action Fert-CGA). Le manque de temps est également un défi. Globalement, il est presque impossible pour les PR de former et visiter régulièrement tous les groupes accompagnés.

La mobilisation des membres a également été mentionnée comme une difficulté. Dans certains cas, seuls quelques membres de groupe assistent aux formations. La rigidité des membres est également une difficulté : malgré leur persévérance, certains PR ne savent pas comment induire des changements.

Un PR mentionne que l'échec d'une récolte a mis à mal sa crédibilité aux yeux des agriculteurs. Il a été confronté aux attentes élevées des membres à son égard. En effet, au Kenya, les *leaders* sont les meneurs de communauté, les membres ont une haute opinion de ces individus qui sont idéalisés. De plus, le PR est considéré comme un professeur (*mwalimu*) avec du savoir et il bénéficie de l'aide directe de compagnies privées. Les membres partent donc du postulat que ces personnes ne peuvent pas échouer.

Dans certains cas, la collaboration avec CGA peut amener à des situations difficiles. Un PR mentionne que les membres de groupes pensent qu'il est rémunéré pour son travail, tandis qu'eux n'obtiennent aucun don. Ils

¹ Farmer Service Center et Hub. Ces catégories de paysans-relais sont explicitées dans la partie « Collaboration avec les compagnies privées et viabilité ».

n'accordent donc pas d'importance à son intervention. Dans un autre cas, les membres de groupe pensent que le PR ment, ou qu'il obtient de bonnes récoltes car il se voit offrir des intrants par CGA.

Enfin, un PR évoque une difficulté spécifique à sa collaboration avec une compagnie privée : il n'obtient pas de commissions si les membres achètent leurs intrants directement (même si c'est lui qui les a orientés vers un magasin).

Selon le coordinateur de Laikipia, l'une des difficultés du rôle de PR à Laikipia est le manque de capital. Bien qu'ils spécifient les quantités qu'ils souhaitent acheter, les agriculteurs ne souhaitent pas donner leur argent. Le PR (VBA¹) doit donc préfinancer les achats groupés d'intrants. Il revend ensuite ces intrants qui avaient été commandés en se dégageant une commission.

Attentes spécifiques au rôle de paysan-relais

Les paysan-relais partagent à nouveau des similarités avec les groupes concernant les attentes vis-à-vis de CGA. Néanmoins, certaines attentes spécifiques ont pu être identifiées. Globalement, une facilitation plus importante permettrait de visiter tous les groupes auprès desquels ils sont déjà engagés.

Habitué aux collaborations avec d'autres organisations et projets, un PR aimerait que CGA continue la collaboration même une fois le projet terminé.

Pour faciliter le rôle des PR et plus engager les groupes, un PR aimerait plus de clarification sur les services de CGA pour les membres de groupes afin qu'ils comprennent que c'est une organisation de producteurs.

Certains PR aimeraient être plus reconnus dans leur rôle. En particulier à Laikipia, CGA pourrait visiter les groupes asseoir la légitimité du PR. Dans la même idée, un des PR aimerait plus de produits floqués CGA. Enfin un PR aimerait des certificats après avoir assisté à une formation par CGA pour prouver ses qualifications.

Un des PR, frustré du manque d'activités concrètes, souhaite avoir des responsabilités plus importantes plutôt que de « simplement parler ».

Concernant les services, en plus de vouloir plus de formations et visites d'échanges, certains PR aimeraient plus de *linkages* avec d'autres parties-prenantes, et une exploration des options de diversification plus poussée (par exemple : riz).

Un PR identifie l'intervention de CGA comme devant répondre à quatre difficultés clés des agriculteurs à petite échelle, et propose des solutions :

1. Faciliter la commercialisation en construisant un bâtiment de stockage,
2. Améliorer l'accès aux intrants,
3. Offrir des informations techniques (par exemple, formation sur la gestion post-récolte),
4. Mieux combler le manque de conseillers techniques gouvernementaux en recrutant plus de PR.

Enfin, un PR aimerait que CGA procède à une négociation de subventions stables et durables sur les intrants auprès du gouvernement.

Collaboration avec les compagnies privées et viabilité

Initialement, les paysans-relais étaient des TOT (Trainer Of Trainer) dont le seul rôle était d'informer et former les membres de groupe. Ils offraient aussi un conseil de proximité et étaient disponibles pour les membres de groupe qui les contactaient directement en cas de besoin. Ils facilitaient également des mises en relation entre les compagnies privées et les agriculteurs.

Un changement de stratégie a été instauré pour améliorer la viabilité financière des PR. C'est un enjeu important pour CGA qui a conscience qu'elle ne peut pas supporter financièrement ce système à long terme. L'OPA encourage les PR à créer des arrangements pour dégager des commissions financières sur les opérations de *linkages*, ou à proposer leurs propres services. En parallèle, cette stratégie s'appuie sur les

¹ Village Based Agri-preneur. Cette catégorie de paysan-relais est explicitée dans la partie « Collaboration avec les compagnies privées et viabilité ».

partenaires privés de CGA. Ces partenaires et leurs trois projets distincts (FSC, Hub et VBA), ont basé leur intervention sur le recrutement des TOT de CGA. Trois types de PR ont émergé sur les quatre dernières années : les FSC, les Hub et les VBA. Ils sont détaillés dans le Tableau 9.

Tableau 9 Résumé des types de paysans-relais et des projets associés

	FSC (Farmer Service Centers)	Hub (Farmers' Hub)	VBA (Village Based Agripreneurs)
Organisations	Consortium FtMA (AGRA, Bayer, Syngenta, YARA, Rabobank et WFP)	Syngenta Foundation East Africa	AGRA, financé par la IKEA foundation et mis en œuvre par CGA et Farm Africa
Projet	FtMA (détaillé dans la partie 3.3.7) – au Kenya depuis 2017	Farmers' Hub project (phase pilote depuis 2018)	Regenerative Agriculture Project (phase pilote en 2020 – phase 2 : 2022-2025)
Objectifs du projet et le cas échéant de la mise en place de paysans-relais	<p>Améliorer la productivité des agriculteurs, augmenter les <i>linkages</i> pour la commercialisation et encourager la digitalisation des exploitations pour répondre à l'objectif global d'augmenter la productivité et le revenu. Le tout au travers d'une approche guidée par la demande (« <i>demand-led approach</i> ») et grâce aux divers services fournis par les FSC. Autre objectif : augmenter l'investissement et implication des acteurs privés dans les secteurs alimentaires des petits agriculteurs.</p> <p>Les FSC agissent comme un lien de confiance entre le projet FtMA et les communautés d'agriculteurs. Ils permettent de faciliter l'accès à du conseil agricole, agissent comme un relai pour l'organisation forums pour le partage de connaissances et améliorent l'accès des petits agriculteurs à des services de mécanisation.</p>	Supporter les petits agriculteurs ruraux en identifiant leurs défis et en les traduisant en opportunité commerciale. Cet objectif est atteint grâce à l'approche commerciale des Farmer' Hub.	<p>Contribuer au développement des systèmes alimentaires et agricoles dans un cadre durable en utilisant des innovations et modèles régénérateurs, adaptés au contexte, qui apprécient la diversité locale pour atteindre la résilience climatique et la sécurité alimentaire des petits agriculteurs au Kenya.</p> <p>Les VBA contribuent aux efforts pour développer les services de conseil agricole dans les comtés et permettent d'augmenter le nombre de petits agriculteurs qui accèdent et adoptent de pratiques et technologies agricoles améliorées promues dans le projet.</p>
Modèle	Les FSC sont de différentes natures : entrepreneurs ruraux, collecteurs (« <i>aggregators</i> »), groupes ou coopératives. Certains possèdent des magasins. Ils sont des centres de connexion entre acteurs privés et publics et les petits agriculteurs (200/centre). Ils se dégagent un revenu par la vente directe ou la commission sur des mises en relation.	Identification et renforcement des capacités d'entrepreneurs ruraux pour servir et mettre en lien 150-200 agriculteurs à petite échelle de sa zone autour de différents aspects de la chaîne de valeur agricole – un « <i>one-stop-shop</i> » pour répondre à tous les besoins des agriculteurs.	Identification et formation d'agents de conseil agricole auto-entrepreneurs choisis par les conseillers techniques du MoALF et les agriculteurs de leurs villages. Ils font le lien entre les fournisseurs de fertilisants et de semences et les agriculteurs. Ils se dégagent un revenu sur la vente d'intrants fournis par ces compagnies pour la démonstration et la vente.
Services proposés	Accès à l'information, aux intrants de qualité, à des financements abordables, à un éventail de services importants, à des solutions de manutention et de stockage et à des connexions pour la commercialisation	Accès aux intrants, <i>linkages</i> , services de mécanisation et services de conseil agricole (parcelle de démonstration et <i>field days</i>)	Services de conseil agricole, formation, démonstration et accès aux intrants, accès à d'autres services agricoles
Cultures visées	Maïs, haricots, soja, sorgho, riz et pomme de terre	Pomme-de-terre, soja, sorgho, haricot vert (« <i>beurre</i> ») et horticulture (légumes)	Agroforesterie et horticulture (fruits et légumes)
Présence au Kenya	12 comtés (Elgeyo Marakwet, Busia, Siaya, Kisumu, Kakamega, Homa Bay, Migori, Meru, Tharaka Nithi, Nakuru, Narok, Nyandarua)	3 comtés (Nyandarua, Nakuru et Laikipia)	4 comtés (Tharaka Nithi, Embu, Kitui et Makueni)
Les chiffres au Kenya	En 2020 : 394 FSC, 58 550 agriculteurs, 50+ organisations qui fournissent des produits et services En 2022 : 815 FSC, 196 750 agriculteurs	3 managers de réseau, 70+ Farmers' Hubs (Juillet 2020), 10,000+ agriculteurs à petite échelle atteints	Objectifs pour CGA (intervention dans 2 comtés) à l'issue de la phase 2 : 300 VBA, 50 000 agriculteurs à petite échelle atteints, plus de 50 acteurs privés mis en lien avec les VBA
Présence dans le monde	Rwanda et Tanzanie (2015), Zambie (2016), Kenya	Bangladesh (2011), Sénégal (2017), Indonésie, Mali, Nigéria, Kenya (phase pilote en 2020)	Non
Source	(FTMA, 2022)	(Syngenta Foundation, 2019)	(CGA, 2022) (AGRA, 2022)

Leur rôle est toujours d'informer et former les agriculteurs, mais les PR sont également, et dans certains cas surtout, fournisseurs d'intrants et de services. Bien que ces systèmes soient financièrement viables, certains membres du personnel Fert-CGA ont exprimé des réserves quant à la qualité des services fournis.

CGA a apporté des capacités aux PR (réseau, mobilisation, statut aux yeux des agriculteurs) qui intéressent particulièrement les compagnies privées. Dans les faits, les compagnies sollicitent fortement CGA pour le contact de PR qu'elles auraient rencontrés sur une parcelle de démonstration par exemple. Une fois recrutés, les PR sont formés par les compagnies privées, selon leurs besoins, pour former, promouvoir mais surtout vendre les produits de la compagnie à leur propre réseau. Pour les partenaires de CGA, les PR représentent une opportunité de développer leur marché dans des zones où ils ne sont pas implantés.

“Private companies, they don't have farmers, so I do the links” FA5N

“Farmers believe in their lead farmers a lot – without the lead farmers, other farmers wouldn't listen to you” (représentant régional de YARA Est Africa)

Certains développent même leur propre magasin grâce au soutien des compagnies privées. Cela permet de renforcer leur image d'expert auprès des agriculteurs. Les PR deviennent alors des entrepreneurs qui possèdent des magasins de fourniture d'intrants. Après un certain temps, ils diversifient leurs stocks avec des produits d'autres compagnies pour répondre aux attentes des agriculteurs et augmenter leur clientèle.

Les compagnies privées organisent leurs propres activités (comme des parcelles de démonstration) qui reposent sur le PR pour la localisation, l'organisation générale et la mobilisation des agricultures. Le PR est alors dédommagé pour ce travail. Globalement, la collaboration avec des compagnies privées implique une rémunération mensuelle, des avantages en nature et/ou une commission par la vente d'intrants. De manière générale, les PR différencient le travail avec ces compagnies privées et leur engagement auprès de CGA. Les membres de groupe ne semblent pas avoir ce recul sur les PR qui les accompagnent.

Selon le coordinateur de Laikipia, la plupart des PR recrutés dans ce comté ont été formés à travers l'approche VBA. Elle se distingue de l'approche PR (purement axée sur la formation) car les individus doivent avoir une capacité de stockage et sont encouragés à se dégager une commission par la mutualisation d'intrants pour les groupes¹. Une visite d'échange pour les PR a été organisée en 2021 pour apprendre des Hub et FSC de Nakuru. La stratégie d'action est en quatre temps : 1. Former des agriculteurs, 2. Créer de la demande, 3. Vendre des intrants, 4. Obtenir une commission.

Certains TOT existent encore à Nakuru mais aspirent à devenir Hub ou VBA pour se dégager un revenu. Cela illustre l'approche entrepreneuriale omniprésente au Kenya : ici le rôle de PR est perçu comme une activité génératrice de revenus ce qui éclipse parfois l'aspect de conseil et d'accompagnement et sa neutralité.

Selon Fert, la transition des TOT vers d'autres types de PR s'est faite par la force des choses. Fert attend globalement de CGA qu'elle mette à profit ses partenaires pour soutenir l'action sur le terrain. Dans ce cas, l'agri-agence n'a pas les moyens financiers pour supporter tous les PR, contrairement aux compagnies privées partenaires de CGA. En outre, l'agri-agence identifie que la réflexion au sein du partenariat sur la viabilité financière des PR n'a pas été suffisamment poussée.

Selon les coordinateurs, les paysans-relais continuent leur collaboration avec CGA car ils ont un besoin continu en formations et sont mis en lien avec différents partenaires. De plus, CGA leur permet d'étendre leur réseau, point d'intérêt pour développer leur activité de vente d'intrants ou de services.

Néanmoins, la question de la neutralité est une préoccupation pour CGA. D'une part, CGA doit garder sa place de facilitateur face à ses partenaires privés qui demandent des listes de PR aux coordinateurs. D'autre part, les agriculteurs dépendent maintenant des PR pour atteindre les compagnies privées, ce qui fait écho aux intermédiaires pour la commercialisation :

“We try eradicating brokers, but we are creating them for chemicals”

L'OPA souhaite contrer ces conflits d'intérêts en apportant le maximum d'informations aux agriculteurs qui auront alors les capacités de décider pour eux-mêmes (« empowered »). Notamment, en fournissant des

¹ Fert encourage également le fait que les PR offrent des services en vue d'une compensation financière.

services comme les parcelles de démonstration au travers de leur collaboration avec Fert. A Laikipia, la stratégie est d'encourager les PR à présenter les molécules plutôt que le nom du produit. Le partenariat avec Fert permet de garder une certaine neutralité et vise à faciliter les choix des agriculteurs en fonction de ce qui marche sur leur parcelle (test de différentes compagnies d'une année sur l'autre).

CGA doit composer avec ces partenaires et leurs projets qui représentent une part importante de ses financements. Certains ont parfois des intérêts rivaux, ce qui conduit parfois à des situations délicates. Par exemple, lors de *field days* organisés spécifiquement dans le cadre du projet FtMA, les autres partenaires de CGA ne peuvent pas participer selon les termes du consortium. Les coordinateurs se trouvent en porte-à-faux, autant pour la gestion des différents partenaires que pour le partage de conseils aux agriculteurs (ils ne peuvent pas promouvoir une compagnie mais simplement faire des mises en relations si les agriculteurs veulent un produit spécifique).

3.3.6 LES PARTENAIRES DE CGA IMPLIQUES DANS LE DISPOSITIF

Les partenaires de CGA sont impliqués dans différents services. D'après les enquêtes, en voici la liste non-exhaustive, avec leurs apports spécifiques au système de service.

Tableau 10 Principaux partenaires de CGA impliqués dans l'action Fert-CGA et leurs apports spécifiques

Partenaires	Apports	Services
MoALF , en particulier les conseillers techniques locaux	Forment et accompagnent	Formation, parcelle de démonstration, <i>field days</i> ,
Compagnies privées fournisseuses d'intrants , en particulier les représentants et conseillers régionaux/locaux de Bayer East Africa, YARA fertilizer, Baraka fertilizer, Syngenta, UPL Ltd	Forment, accompagnent, fournissent des intrants adaptés et de qualité ainsi que du conseil	Formation, parcelle de démonstration, <i>field days</i> , <i>linkages</i> pour l'accès aux intrants
Les acheteurs potentiels : Compagnies privées acheteuses (situées à Nakuru) : Cargill Kenya Limited, East African Breweries Ltd (EABL) Institutions : World Food Program (WFP)	Achètent des productions en grandes quantités, forment sur les thématiques post-récolte (WFP)	<i>Linkages</i> pour la commercialisation, formation (WFP)
Les entreprises d'agriculture contractuelle : Agventure	Forment, accompagnent, fournissent des intrants adaptés et de qualité ainsi que du conseil Achètent la production	<i>Linkages</i> pour la commercialisation
Partenaires publics : institut de recherche KALRO et Université d'Egerton	Fournissent des semences de qualité et adaptés à la sécheresse	Intrants pour les parcelles de démonstration, <i>linkages</i> pour les intrants

MoALF

Le ministère de l'Agriculture est un partenaire majeur des actions de CGA. Dans les deux comtés d'étude, les conseillers techniques locaux sont très impliqués dans l'accompagnement des groupes et la mise en œuvre des services. C'est également un partenaire important car il est maître des politiques qui encadrent l'activité agricole. Par exemple, face aux difficultés d'accès aux intrants, le MoALF peut mettre en place des subventions. A ce jour, la stratégie du MoALF est d'offrir des services de conseil et d'accompagnement selon la demande : ce sont les « *demand-driven extension services* ».

Depuis les plans d'ajustement structurels, et plus récemment, la dévolution devenue effective en 2013, les ressources allouées au conseil technique public sont de plus en plus faibles. Depuis une dizaine d'années, ce sont les comtés qui décident de la politique agricole régionale. Dans une certaine mesure, ils suivent la stratégie du MoALF. Elle repose fortement sur des collaborations avec des organisations extérieures (ONG, institutions internationales, etc.) à la condition qu'elles portent des projets en lien avec les objectifs du ministère. Pour autant, les agriculteurs à petite échelle déplorent la raréfaction des conseillers techniques et de leurs visites depuis ces dix dernières années. Ce phénomène s'explique à la fois par une faible mobilité¹, mais aussi car le personnel n'est pas renouvelé (ceux qui partent à la retraite ne sont pas remplacés). Ils doivent parfois demander une rémunération aux agriculteurs ou ne se déplacent simplement plus.

CGA se positionne clairement pour combler ce vide, ce qui, selon les conseillers techniques du MoALF enquêtés est nécessaire. Selon eux, CGA participe à améliorer les pratiques et répondre aux difficultés des agriculteurs à petite échelle. Néanmoins, tous les conseillers enquêtés déplorent son manque de ressources. Certains la considèrent comme un partenaire mineur comparé à des projets comme KCEP (qui offre des dédommagements de transport importants aux conseillers et repose sur la subvention d'intrants).

Selon un PR interrogé durant cette étude, comparé aux conseillers techniques locaux, l'avantage de CGA est de faire le lien entre différentes localités. Elle partage donc de nouvelles pratiques et informations. Pour autant, les deux organisations se complètent : CGA fait plutôt la promotion de nouvelles pratiques, tandis que les conseillers techniques accompagnent directement les membres pour l'adoption.

Compagnies privées

Les compagnies privées et CGA s'entretiennent en début d'année pour coordonner leurs actions. Les compagnies paient une adhésion à CGA. Elles sont surtout présentes pour accompagner les parcelles de démonstration, lieu de promotion de leurs produits, et organiser des achats d'intrants mutualisés. Les compagnies privées sont une ressource pour les agriculteurs qui ont besoin de conseils. Le fait d'être introduites par le coordinateur de comté met les agriculteurs en confiance, CGA aide à promouvoir l'implantation de ces compagnies.

Les compagnies privées collaborent surtout avec CGA pour sa base de données. Ainsi, elles ont accès à de nombreux clients potentiels en collaborant avec CGA. Elles peuvent atteindre des agriculteurs qu'elles n'auraient pas pu approcher, et cela d'une manière structurée et fiable. Les leaders sont également utiles pour promouvoir de nouveaux produits (qu'ils partagent ensuite aux membres de groupe). Pour certaines compagnies, la collaboration avec CGA est essentielle à leur activité. Cette collaboration n'est pas exclusive à un projet ou à un comté (les compagnies impliquées dans les activités Fert-CGA sont impliquées dans le projet FtMA par exemple).

3.3.7 FACTEURS DE DIFFERENCIATION ENTRE NAKURU ET LAIKIPIA

Les différents projets

Dans les deux comtés d'étude, différents projets influencent l'impact de l'intervention Fert-CGA. A Laikipia, CGA est présente exclusivement au travers de l'intervention de Fert, initialement par le projet Transfert. Un second projet financé par la Fondation Louis Dreyfus a été récemment commencé à Laikipia et Meru (un comté limitrophe). Le projet Agroécologie (AEP) vise à tester des solutions agroécologiques, à appuyer l'adoption d'outils de gestion d'exploitation, à mieux comprendre les dynamiques de groupes et à mener des démonstrations ou essais techniques pertinents (expérimentation en milieu paysan). Finalement, l'objectif est d'apporter des apprentissages pour les autres comtés d'action. Les moyens mis en œuvre pour ce projet permettent d'intensifier la présence de Fert-CGA, avec un agronome et un conseiller spécialisé récemment recruté. Le coordinateur est également très impliqué dans ce projet. Il y a une synergie entre ces acteurs et

¹ Les conseillers interrogés à Nakuru et Laikipia regrettent la politique nationale qui encadrerait leur activité. Ils mentionnent avoir une moto à disposition mais pas de compensation pour le fuel. Ce mode de transport est particulièrement inadapté pour les femmes qui se déplacent en transport en commun plus ou moins à leurs frais

les projets TransFert et AEP qui sont finalement presque indistinguables. Cela est voulu par Fert qui mène une action globale et cohérente, où les projets sont des outils de financement et non des entités distinctes.

A Nakuru, le projet FtMA (Farm to Market Alliance) est porté par un consortium de six organisations : AGRA, Bayer, Syngenta, YARA, Rabobank et WFP. C'est un projet de grande envergure présent au Kenya, en Tanzanie, au Rwanda et en Zambie. Le projet se concentre sur la construction d'un réseau de FSC (Farmer Service Centre's) pour fournir des services permettant in fine l'augmentation de la productivité et du revenu des agriculteurs. En collaboration avec CGA, le projet FtMA à Nakuru se concentrait initialement la culture de pomme de terre, soja et sorgho depuis 2018. Ces deux dernières espèces ont été abandonnées car peu cultivées. Aujourd'hui, des activités autour du maïs ont été intégrées au projet selon la volonté de certains membres du consortium. Le projet FtMA compte deux coordinateurs de comté (il y a donc trois coordinateurs de comté à Nakuru). Ils coordonnent différents services comme des *linkages* pour la commercialisation, des formations, des parcelles de démonstration. Cependant, à l'inverse des activités Fert-CGA, ces services servent à promouvoir exclusivement des produits des membres du consortium. Comme à Laikipia, l'action de CGA est perçue comme une même entité par les agriculteurs et certains partenaires comme les conseillers techniques du gouvernement. Si ce projet permet d'enrichir l'offre de services de CGA, il fait parfois de l'ombre à l'OPA : les agriculteurs reconnaissent ce sigle (vêtements floqués) mais ne l'associent pas nécessairement à CGA. De plus, ils sont intégrés à l'action FtMA sans avoir à adhérer à CGA. Cela n'incite pas les agriculteurs à payer leur cotisation. Enfin, les PR à présent FSC se détournent de leur rôle de conseil et de formation. Tout cela pénalise CGA autant pour sa viabilité financière que sociale et institutionnelle.

Stratégie d'implémentation par comtés

L'action du partenariat Fert-CGA à Nakuru et Laikipia a été initiée grâce à la collaboration du ministère de l'Agriculture, partenaire de CGA. Elle repose sur la rencontre des acteurs du ministère à différentes échelles, du comté aux localités (Annexe 19). Cette stratégie présente le double avantage de légitimer l'action de CGA dans la région, mais surtout d'obtenir une aide pour l'identification de *leaders* permettant le recrutement des groupes et la mise en œuvre des activités. Plus précisément les conseillers techniques du ministère opérant au niveau local ont identifié et mobilisé plusieurs agriculteurs pour assister à des réunions de recrutement organisées par CGA.

A Nakuru, les *leaders* ont été recrutés en tant que chapter leaders. Par la suite, ces derniers ont eu à charge d'identifier des paysans-relais. Au fil des années, certains de ces *leaders*, chapter leaders ou paysans-relais, sont partis, majoritairement car ils n'avaient pas saisi les implications de leur rôle et/ou s'attendaient à une rémunération. Concernant la stratégie de recrutement des groupes, elle consistait à proposer des activités qui reflètent l'action de CGA pour donner envie d'adhérer à l'organisation. Finalement, la faible adhésion est une des difficultés de l'action dans ce comté.

La stratégie de recrutement à Laikipia consiste à visiter les groupes des chapter leaders recrutés au préalable. Le coordinateur et/ou un *leader* font une présentation des actions et de l'intérêt de collaborer avec CGA, en particulier autour des thématiques d'accès au marché et aux intrants. L'accent est immédiatement mis sur l'importance d'adhérer à CGA. Puis pour les groupes qui rejoignent l'action, la première activité est généralement une parcelle de démonstration.

A Laikipia, les *leaders* ont été recrutés comme des « leaders globaux », qui sont à la fois chapter leaders et paysans-relais. Initialement sollicités dans leur rôle de chapter leaders locaux, la superposition avec le rôle de paysan-relais (à la suite du recrutement des groupes) a fait surgir les limites de cette stratégie. Avec l'avancement de l'action, la multiplication des responsabilités a été identifiée comme problématique autant pour les *leaders* (sur-sollicitation, manque de temps), que pour le bon déroulement de l'action. Le coordinateur mentionne d'ailleurs avoir réalisé que les *leaders* n'ont pas forcément des qualités d'enseignant/ne sont pas nécessairement de bons formateurs, et ne sont pas très proactifs dans l'accompagnement des agriculteurs. Le comté est toujours dans une phase de recrutement : un président de chapter local a récemment été remplacé au moment de l'étude ; le coordinateur recrute activement des paysans-relais pour combler le vide laissé par les *leaders* qui se sont désengagés de ce rôle.

Nombre de groupes, PR, chapter leaders

Ces chiffres sont estimés par les coordinateurs de chaque comté. Pour les agriculteurs à petite échelle, il s'agit d'une estimation du nombre d'agriculteurs atteints par chaque paysan-relais.

Tableau 11 Nombre d'agriculteurs et de collaborateurs de l'action Fert-CGA dans le comté de Nakuru et Laikipia

	Nombre d'agriculteurs à petite échelle atteints	Nombre de groupes	Nombre de paysans relais	Nombre de chapter leaders	Nombre d'agriculteurs à moyenne et grande échelle
Nakuru	3550	94	33	Environ 200	60 moyenne échelle + 9 grande échelle
Laikipia	2950	30 (dont 21 adhérents en 2021)	27	Plus de 260	40 moyenne échelle + 4 grande échelle

Répartition des services à Nakuru et Laikipia selon les enquêtes

Concernant les parcelles de démonstration, presque tous les groupes interrogés à Laikipia en ont accueilli entre une et trois. A Nakuru, moins de la moitié des groupes de l'échantillon a accueilli au moins une parcelle de démonstration.

Les formations ont été mentionnées systématiquement à Nakuru, et sur de nombreux sujets (du GAP au PHH). Elles ont été peu mentionnées à Laikipia, avec moins de la moitié des groupes faisant référence à une formation théorique ou « en salle ». Il faut préciser que la sémantique est probablement différente dans ces deux comtés, et qu'à Nakuru, le terme formation englobe les parcelles de démonstration¹. De plus, les activités à Laikipia ayant débuté juste avant la crise du Covid, les agriculteurs se sont peu réunis sur la période de l'intervention Fert-CGA.

Les visites d'échanges sont plutôt répandues à Laikipia, y compris à travers le projet AEP, et sont toutes assez récentes. A Nakuru, très peu d'agriculteurs interrogés ont évoqué ce service.

Certains services qui ne sont plus proposés par CGA ont été évoqués à Nakuru. D'abord, les services d'information météo, dispensés jusqu'en 2017, permettait la planification des activités. De même, l'analyse de sol à moindre coût a bénéficié à plusieurs groupes interrogés. Ces deux services sont particulièrement appréciés.

3.3.8 CONCLUSION SUR LE SYSTEME DE SERVICES

Le système de services de l'action Fert-CGA est pensé et élaboré par CGA pour répondre à ses objectifs d'appui aux exploitations pour assurer la croissance durable de leur entreprise agricole, d'un point de vue de la productivité et de la rentabilité. Fert accompagne l'OPA et lui permet notamment d'approfondir son offre de services auprès des agriculteurs à petite échelle. La stratégie du dispositif est particulièrement pensée pour l'accompagnement de groupes et repose sur la collaboration des partenaires privés de CGA et de paysans-relais et chapter leaders.

Le dispositif est scindé en deux types de services. Les services technico-économiques comprennent la formation, les parcelles de démonstration et *field days*, les visites d'échange, les *linkages* (pour l'accès aux intrants et la commercialisation) et enfin le partage d'informations. Les services de représentation incluent le plaidoyer et sont permis par la structuration à la base. Elle repose sur des chapter leaders, agriculteurs choisis comme représentants des agriculteurs à petite échelle. A l'échelle régionale, certains de ces chapter leaders sont des agriculteurs à moyenne et grande échelle.

L'adaptation du système de service aux agriculteurs à moyenne et grande échelle, du fait de préoccupations et besoins différents, se concentre sur les *linkages*, les visites d'échanges, le partage d'informations et le

¹ L'étude ayant débuté à Nakuru, les premières enquêtes n'ont pas permis de différencier formation et parcelle de démonstration. Vraisemblablement, un biais réside dans ces chiffres.

plaidoyer. Certains sont impliqués dans la structuration en tant que chapter leaders sous-régionaux ou régionaux. Globalement, ils sont peu en lien avec les agriculteurs à petite échelle.

L'action est plus avancée et étendue dans le comté Nakuru comparé au comté de Laikipia, conséquence logique de leur année d'intégration à l'action. Cependant, ce qui différencie les deux interventions de manière plus structurelle ce sont les autres projets, spécifiques à chaque comté, portés par CGA. Ces projets enrichissent l'offre de service de CGA mais créent aussi des interférences. A Nakuru, un projet de grande envergure qui promeut l'entrepreneuriat des PR (FSC) influence particulièrement le rôle de ces collaborateurs dans l'action Fert-CGA, tout en soutenant des services similaires qui renforcent, aux yeux des agriculteurs, l'action de CGA. A Laikipia, le projet AEP également porté par Fert apporte une nouvelle dimension à l'offre de service proposée. En plus de la diversifier en apportant des services neutres qui ne dépendent pas de partenaires, le projet AEP renforce la présence et l'accompagnement de CGA auprès des agriculteurs.

Les facteurs de différenciation entre les comtés de Nakuru et Laikipia peuvent être résumés dans le Tableau 12.

Tableau 12 Récapitulatif des facteurs de différenciation entre Nakuru et Laikipia

	Nakuru	Laikipia
Climat	Majoritairement favorable	95% ASAL
Période de début des activités	2017	2020
Ressources humaines	1 coordinateur (CGA-Fert) + 2 coordinateurs (FtMA)	1 AC + 1 agronome + 1 conseiller spécialisé
Stratégies d'implémentation	Initialement, formations des groupes directement par le coordinateur et les conseillers techniques du gouvernement. Mettre en œuvre les services pour montrer des résultats et convaincre d'adhérer à CGA → faible taux d'adhésion	Recrutement rapide de <i>leaders</i> (PR et CL) : le coordinateur n'a pas rencontré la plupart des groupes. Taux élevé d'adhésion en insistant dès le départ sur l'importance de cotiser et en présentant les services de commercialisation.
Nombre de groupes, PR, agriculteurs à petites échelles atteints	94 groupes, 33 PR, 3550 agriculteurs à petite échelle	31 groupes, 27 PR, 2950 agriculteurs à petite échelle
Structuration (chapters)	Section régionale : 7/15 agriculteurs à moyenne ou grande échelle + pas de président ou de vice-président depuis 3 ans Pas de section sous-régionale	Section régionale : 3/15 agriculteurs à moyenne ou grande échelle Structuration très hétérogène : certains leaders viennent d'être recrutés, d'autres en place depuis 3 ans
Activités	Beaucoup de formations, pas de parcelles de démonstration pour la majorité des groupes	Accès homogène aux services, parcelle de démonstration systématique
Autres projets	Projet FtMA : services enrichis mais source de confusion (éclipse CGA, inhibe les adhésions)	Projet AEP fait partie des activités : pas de différenciation
Autres organisations	Quelques projets dont KCEP, WFP (importants moyens) : dons, subventions d'intrants, infrastructures de stockage	Nombreux projets à court terme

4 PRESENTATION DES IMPACTS PAR CATEGORIE D'AGRICULTEURS

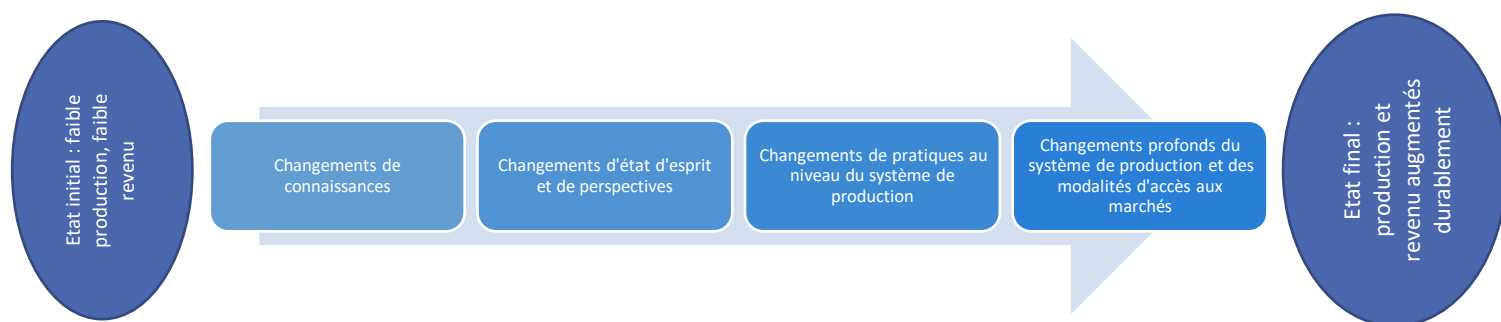
Après avoir présenté les typologies des agriculteurs membres de CGA et l'offre de services portée par CGA, cette partie détaille les effets et impacts de l'action Fert-CGA à Nakuru et Laikipia. Cette description est structurée par catégories de membres : les agriculteurs à petite échelle et les agriculteurs à moyenne et grande échelle. L'analyse des résultats a fait émerger différents changements, dont la durabilité reste parfois à prouver. Les effets mis en évidence ont dessiné progressivement un chemin d'impact. Les différents changements sont considérés des états d'avancement sur ce chemin d'impact.

4.1 IMPACT SUR LES AGRICULTEURS A PETITE ECHELLE : GROUPES, PAYSANS-RELAIS ET CHAPTER LEADERS

La description de l'impact sur les agriculteurs à petite échelle va aussi loin que possible dans les chemins d'impact. Attention cependant à ne pas les interpréter comme acquis chez tous les agriculteurs témoignant d'un changement. Les personnes enquêtées se trouvent toutes à un avancement différent au regard de ces chemins.

De plus, le chemin d'impact est spécifique à chaque agriculteur en fonction de sa situation initiale et de ses objectifs. La Figure 15 permet d'illustrer des tendances globales d'impact au sein des agriculteurs à petite échelle enquêtés. A travers quatre étapes de changements, les agriculteurs peuvent atteindre un « état final » correspondant à une production et un revenu augmentés de manière durable. La description d'impact qui suit vise à décrire ces différents changements et leurs effets sur « l'état initial » des agriculteurs. Il faut cependant garder en tête que ce chemin d'impact permet d'explicitier la réalité, mais qu'il n'illustre pas toute sa complexité. Ces étapes d'impact ne sont pas complètement linéaires. De même, les états initial et final sont variables selon les individus.

Figure 15 Chemin d'impact de l'action Fert-CGA sur les agriculteurs à petite échelle



Le changement d'état d'esprit (ou « *mindset*¹ ») est le changement de « ce qui inspire ou détermine telle attitude, tel comportement propre à une personne, à un groupe, à une époque » (Académie française, 2022). Un état d'esprit peut également découler de la vision du monde ou de la philosophie de vie d'une personne (Funk, 2001).

Les perspectives incluent les perspectives individuelles et collectives des agriculteurs interrogés.

Le système de production considéré ici se base la définition de Robert Badouin : « Le système de production se rapporte aux combinaisons des ressources productives mises en œuvre, aux dosages opérés par les

¹ "Established set of attitudes, esp. regarded as typical of a particular group's social or cultural values; the outlook, philosophy, or values of a person; (now also more generally) frame of mind, attitude, [recte: and] disposition." (Mars 2022. OED Online. Oxford University Press)

producteurs entre les principaux facteurs de production : ressources naturelles, travail, consommations intermédiaires et biens d'équipement » (Badouin, 1987).

Les modalités d'accès aux marchés sont considérées comme les manières dont les agriculteurs se fournissent en intrants et commercialisent leurs productions.

Encadré 3 Rappel sur l'état initial des agriculteurs à petite échelle

Rappel sur les agriculteurs à petite échelle à l'état initial

- ❖ **Agriculture de subsistance**, sans réflexion sur les pratiques et possibilités d'optimisation
- ❖ La **rotation de cultures** est déjà une pratique répandue qui permet l'optimisation des ressources (utilisation des terres optimale, source de nourriture ou revenu réparti sur l'année).
 - ❖ Le **travail du sol** se fait avec un *jembe* et/ou un tracteur pour le labour.
- ❖ Pour le maïs, les **semences** sont recyclées ou achetées dans des magasins de fourniture d'intrants. Dans ce cas, le choix de la variété est guidé par le prix ou par le bouche-à-oreille/l'observation des parcelles environnantes. Pour les haricots, ils achètent les plants ou grains à leurs voisins s'ils trouvent qu'ils ont bien poussé. Puis les haricots sont recyclés sur environ trois saisons.
- ❖ Un seul type de **fertilisant** (DAP) est utilisé en quantités aléatoires et non adaptées (par exemple, 1 bouteille pour 3 acres quand les compagnies recommandent 1 bouteille/acre). Le **désherbage** est manuel.
- ❖ La **gestion post-récolte** consiste à l'utilisation de produit chimique, le « *storage dust* » et de sacs non étanches qu'il faut racheter chaque saison.
 - ❖ **Commercialisation** aux intermédiaires au moment de la récolte

D'ores et déjà, il est nécessaire de souligner une importante différence concernant l'impact au sein de trois sous-catégories (les paysans-relais et les chapter leaders, les membres de groupe meneurs et les membres de groupe lambda) : les PR et CL ont tendance à se situer plutôt proches d'un « état final » avec augmentation de la production et du revenu durable, tandis que la plupart des membres de groupe lambda sont encore ancrés dans leur « état initial » ou à une étape de changement de connaissances. Bien qu'elles permettent de simplifier la compréhension des changements et évolutions au sein de chaque sous-catégorie, les impacts ne doivent pas être considérés comme homogènes.

La description de l'impact sur les agriculteurs à petite échelle qui suit est classée de l'impact le plus récurrent au moins répandu et est le résultat d'une combinaison systémique de services.

4.1.1 CHANGEMENT DE CONNAISSANCES ET D'ÉTAT D'ESPRIT : L'IMPACT LE PLUS REPANDU

Le changement de connaissances est la première étape du cheminement d'impact. Il est induit majoritairement par les formations et les parcelles de démonstration, services particulièrement appréciés des membres. Dans une moindre mesure, les visites d'échanges permettent d'élargir le champ de connaissances des personnes y participant (PR, CL et membres de groupe meneurs) qui peuvent générer un changement de connaissances chez d'autres acteurs grâce à leur partage d'expérience.

Pour la majorité des membres de groupe interrogés, y compris durant les focus groupes, CGA est synonyme de formations (« *training* »), qui apportent de nouvelles informations et connaissances. Les thématiques de changement de connaissances sont en lien avec le reste de l'impact décrit pour les agriculteurs à petite échelle. En grande majorité, les membres disent avoir appris de **nouvelles pratiques agricoles**. Certains d'entre eux citent des thématiques plus précises : **introduction à de nouveaux intrants, mutualisation et importance du travail en groupe**.

"It's like a bank of knowledge, knowledge they will be able to use when the weather is better" FG10L

L'exposition à de nouvelles semences, des fertilisants et autres pesticides a fait découvrir aux agriculteurs des intrants spécifiques et adaptés. Certains témoignent d'une nouvelle ouverture d'esprit par rapport à leurs pratiques traditionnelles.

Les formations s'apparentent parfois à de la sensibilisation ou du conseil pour certaines pratiques comme **l'analyse de sol, la mutualisation, la pratique de l'agriculture comme une activité commerciale, ou « farming as business » (FAB)**. Les membres et les PR qui reçoivent la formation par CGA n'apprennent pas à mettre en œuvre ces pratiques, mais sont plutôt informés et encouragés à les utiliser.

La mutualisation, autant pour l'achat d'intrants que pour la commercialisation groupée a été beaucoup évoquée. A Nakuru, celle-ci semblait déjà connue des groupes, et dans certains cas était déjà un de leurs objectifs de groupe. A Laikipia, la plupart des personnes interrogées ont découvert ce principe. Dans ce comté, le changement de connaissances concernant la commercialisation groupée est en lien étroit avec changement d'état d'esprit et de perspectives.

“CGA taught us that we are stronger when we are a group to address poverty together” FG10L

“Brokers offer bad prices. We are thinking about aggregating” FG12L

A Laikipia, la combinaison de ces connaissances introduites au travers des différents services mène parfois à un changement d'état d'esprit vers le FAB, en particulier pour les membres de groupe lambda qui pratiquent surtout une agriculture de subsistance. Une agricultrice mentionne avoir été formée à l'enregistrement technico-économique, ou « *record keeping* », ce qui l'a inspirée à pratiquer l'agriculture comme une activité commerciale.

“I want to start doing farming as a business” SF3L

L'apport de nouvelles connaissances a permis d'améliorer le **pouvoir de décision**. Il peut participer à la transition vers un **nouvel état d'esprit et à de nouvelles perspectives** concernant l'activité agricole. Néanmoins, il ne garantit pas de changements de pratiques, qui sont sujettes à de nombreux facteurs limitants. C'est la transition entre changement de connaissances et adoption des pratiques, nécessitant notamment un changement d'état d'esprit, qui creuse un réel fossé entre l'impact sur les membres de groupe lambda comparé aux *leaders* et membres meneurs. A Nakuru, un chapter leader explique que le comté a déjà vécu cette transition vers un état d'esprit d'agrobusiness :

“There was a time people did farming just for the sake of it. Now they know it is agrobusiness.” CL1N

Au-delà des connaissances en elles-mêmes, ces changements peuvent avoir un **impact social**. Globalement, les agriculteurs font état de plus d'interactions. Les formations, en salle ou sur les parcelles de démonstration favorisent les liens sociaux et offrent des opportunités de rassemblement. Dans un second temps, comme les visites d'échanges, elles encouragent les discussions entre agriculteurs, dans le cadre du groupe ou entre voisins, autour des nouvelles informations ou connaissances.

4.1.2 CHANGEMENT DE PRATIQUES DU SYSTEME DE PRODUCTION - UNE ADOPTION DIFFICILE POUR LA MAJORITE DES MEMBRES DE GROUPE LAMBDA

Le changement de pratiques autour du système de production suit le changement de connaissances et d'état d'esprit. Il est induit globalement par les mêmes services que ceux associés aux changements de connaissances. En outre, il est facilité par le fait de voir la preuve de son efficacité chez d'autres agriculteurs, et demande donc plus de temps et de moyens pour être réellement adopté. Les thématiques liées à ce changement sont les bonnes pratiques agricoles (GAP), les intrants et la gestion post-récolte (PHH).

L'introduction de **nouvelles pratiques agricoles** est le changement de pratiques le plus observé. Parmi les bonnes pratiques agricoles, les plus mentionnées sont l'espacement entre les pieds, le nombre de graines par trou, la monoculture (en lien avec l'agriculture de conservation) ou l'interculture (séparation des graines de maïs et haricot). Cela permet une optimisation des ressources, de meilleurs rendements et des plantes plus saines.

“Before, we believed the more seeds you put in one hole, the more yield. [thanks to CGA trainings] I learnt to use one seed in each hole : crops are healthier as there's no competition.” SF2N

Le second changement de pratique le plus répandu est l'utilisation réfléchie d'intrants de qualité. Ce changement fait principalement référence à l'utilisation de **semences certifiées et adaptées** à la zone induite

grâce aux parcelles de démonstration, *field days* et parfois aux visites d'échange. Il en résulte une production de meilleure qualité, une adaptation au changement climatique et un meilleur rendement. L'utilisation de semences est en lien avec l'adoption de nouvelles variétés et espèces pour l'évolution des systèmes d'activités (4.1.3.2). Légèrement moins répandue, l'utilisation de **fertilisants spécifiques** aux espèces cultivées et à l'état d'avance des cultures permet elle aussi un meilleur rendement.

Le troisième changement de pratique le plus récurrent est le recours à **l'agriculture de conservation**¹ (AC). Ce mode de production est très adopté à Laikipia. Généralement, le PR et quelques membres meneurs l'appliquent systématiquement sur toute leur exploitation. Les membres lambda connaissent le principe et les pratiques associées mais ne la pratiquent pas, ou seulement sur une petite portion, à cause de nombreuses limites. Cette pratique tend à se développer, comme le dit un président de groupe à Laikipia :

“Next year, everyone will use, it will be rooted” FG12L

L'agriculture de conservation, grâce à une combinaison de pratiques, permet de conserver l'humidité du sol et d'assurer une récolte même en cas de sécheresse, ce qui est particulièrement intéressant dans les zones ASAL de Laikipia.

Enfin, le dernier changement de pratique évoqué en grande majorité à Nakuru concerne la **gestion post-récolte** (PHH). Principalement il s'agit de l'utilisation de sacs AgroZ et dans une moindre mesure, du séchage du maïs avec vérification du taux d'humidité (formation récente de WFP). Ces pratiques permettent globalement une meilleure conservation, avec moins d'aflatoxines et *Curculionoidea*. Cela résulte non seulement en une baisse des pertes post-récoltes et une conservation plus longue, mais aussi en une meilleure qualité. Finalement, ces nouvelles pratiques mènent à une amélioration de la sécurité alimentaire et du revenu. Le résultat le plus mentionné reste la meilleure qualité nutritionnelle (moins de moisissures et pas de produits chimiques pour la conservation).

L'adoption de nouvelles pratiques permet globalement **l'optimisation des ressources** et un **meilleur rendement**, synonyme, selon les cas, d'une **augmentation de la sécurité alimentaire** et/ou d'un **meilleur revenu**. Selon les agriculteurs, cette augmentation de revenu permet de (classé par ordre de récurrence) :

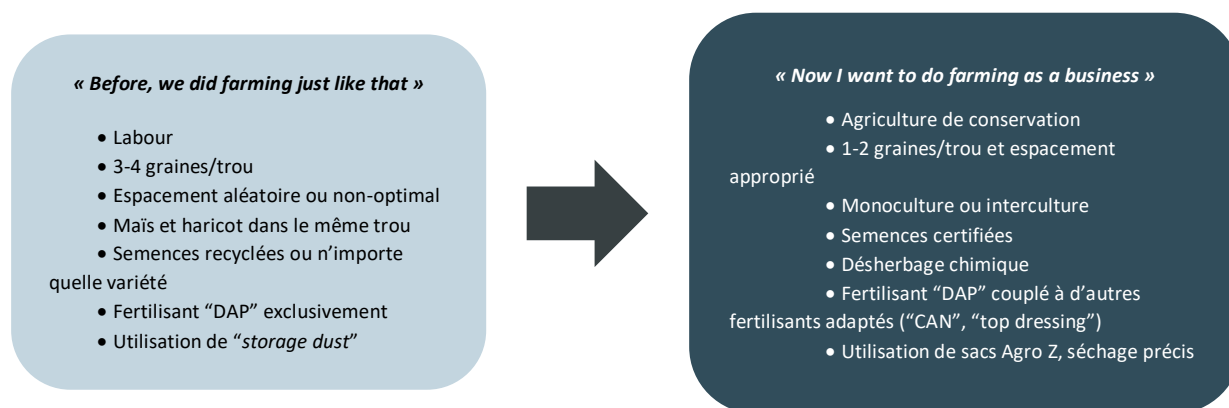
1. Payer les frais de scolarité,
2. Répondre aux besoins de la famille,
3. Investir dans d'autres activités (achat d'une moto, contribution à la construction d'une maison, investissement dans une autre activité/entreprise),
4. Constituer un capital pour la saison agricole suivante et/ou investissement dans l'activité agricole (achat de terres, construction d'un bâtiment de stockage, achat de bétail).

Comme le changement de connaissances, le changement de pratiques du système de production a un effet sur les **liens sociaux et la perception de l'activité agricole**. Il favorise la transmission horizontale entre pairs et voisins. Par exemple, il est coutume qu'un agriculteur ayant de bons rendements soit sollicité par ses voisins pour connaître la variété cultivée et ses pratiques. Globalement, avoir de bons résultats améliore la perception de sa propre activité et motive les agriculteurs interrogés.

¹ « L'agriculture de conservation est un système cultural qui permet de prévenir les pertes de terres arables tout en régénérant les terres dégradées. Elle favorise le maintien d'une couverture permanente du sol, une perturbation minimale du sol et la diversification des espèces végétales. Elle renforce la biodiversité et les processus biologiques naturels au-dessus et au-dessous de la surface du sol, ce qui contribue à accroître l'efficacité de l'utilisation de l'eau et des nutriments et à améliorer durablement la production végétale. » (FAO, 2022). Les pratiques associées à l'AC mentionnées durant les enquêtes sont le travail minimal du sol (manuel ou via des services de mécanisation - chisel ou sous-soleuse ; désherbage chimique associé à la monoculture) et la couverture végétale (paillage ; conservation des résidus de culture de maïs sur la parcelle après récolte).

La Figure 16 permet de résumer les changements de pratiques du système de production. Ce schéma n'illustre pas la situation d'un agriculteur en particulier. Il décrit de manière exhaustive les états initiaux et finaux de chaque pratique. Ainsi, certains agriculteurs ont adopté l'une ou plusieurs de ces pratiques, en fonction de différents éléments de contexte et intrinsèques à l'agriculteur. Il faut donc garder en tête que cette adoption n'est pas homogène et qu'elle n'est pas exclusivement le fait de l'intervention Fert-CGA.

Figure 16 Récapitulatif des changements de pratiques liés au système de production



4.1.3 CHANGEMENTS PROFONDS DU SYSTEME DE PRODUCTION ET DES MODALITES D'ACCES AU MARCHÉ – LINKAGES ET MUTUALISATION

Les changements profonds autour du système de production et des modalités d'accès au marché sont une étape avancée sur le chemin d'impact. Ils impliquent un changement d'état d'esprit et une prise de risque importante. De plus, ils sont particulièrement liés aux dynamiques de groupe. Ces changements sont surtout apportés par les services de *linkages* pour l'accès aux intrants et la commercialisation et les visites d'échanges. Ces résultats sont présentés par ordre de récurrence.

4.1.3.1 ACCES AUX INTRANTS

En lien avec les difficultés des agriculteurs à petite échelle, que sont la qualité, la disponibilité et le coût des intrants, CGA a mis en place plusieurs services qui proposent de nouvelles variétés et l'accès aux semences. Ils permettent aussi d'enrichir les choix et l'accès à de nouveaux fertilisants et parfois des pesticides spécifiques. L'impact est ici détaillé par service.

L'impact principal de l'intervention Fert-CA est **l'amélioration ponctuelle de l'accès aux intrants** par différentes mises en relation. Pour trouver un intrant spécifique, les agriculteurs peuvent solliciter le PR qui lui-même peut solliciter le coordinateur de comté ou les compagnies privées directement. Ces liens permettent surtout de connaître les magasins revendeurs des intrants recherchés (souvent peu disponibles). Les événements comme les *field days* permettent aux agriculteurs d'acheter des intrants de qualité, parfois à moindre coût. Lorsqu'un groupe accueille une parcelle de démonstration, il arrive que les membres récupèrent une petite quantité de semences. Certains membres disent être motivés à continuer à planter cette variété tandis que d'autres sont satisfaits par la variété qu'ils cultivent déjà. En lien avec le projet AEP de Laikipia, les formations sur les fertilisants organiques ont été régulièrement évoquées comme utiles et appréciées des membres de groupe.

Pour améliorer l'accès aux intrants, CGA promeut la **mutualisation**. Comme en témoignent les changements de connaissances, les groupes sont globalement convaincus mais font face à d'importants freins, entre autres, le coût des intrants élevés et le manque de liquidité/besoins en liquidités hétérogènes des membres. L'achat d'intrants se fait toujours individuellement. Il existe quelques cas particuliers :

- ❖ Un groupe de Nakuru, membre adhérent de CGA depuis 2012, compte 15 membres et a un fonctionnement qui se rapproche d'une coopérative. Ils pratiquent l'agriculture en groupe : location

de terres pour la production d'alimentation animale, transformation et vente groupée à des coopératives ou entreprises privées, achat d'intrants groupé. Les membres exécutifs mentionnent que le groupe est en contact direct avec les compagnies fournisseurs d'intrants grâce à CGA, qui leur a partagé le contact. Depuis, le groupe commande directement avec eux. (FG1N)

- ❖ Un autre groupe de Nakuru mentionne avoir été mis en relation avec un fournisseur de plants de pommes-de-terre certifiés via le projet FTMA. CGA les a introduits à un portail pour interagir directement avec les fournisseurs d'intrants. Néanmoins, les membres se fournissent en intrants chimiques individuellement. (FG6N)
- ❖ Un groupe à Laikipia mentionne avoir découvert l'idée de mutualisation pour l'achat de semences. En 2022, les membres ont acheté des semences de haricot à KALRO (institut de recherche), grâce à la coordination du paysans-relais CGA. Cela a permis au groupe d'économiser sur les coûts de transport et surtout d'accéder à ces semences peu disponibles. (FG3L)
- ❖ A Laikipia, un groupe a permis aux membres intéressés de se fournir en fertilisants de manière mutualisée par le biais de CGA. Ce groupe est un cas à part. C'est une coopérative qui compte près de 200 membres. Elle a été soutenue notamment par l'Union Européenne pour la construction d'infrastructures. Elle a une capacité de stockage importante et souhaite ouvrir un magasin de fourniture d'intrants. Cette coopérative héberge une parcelle de démonstration grâce à laquelle elle a eu accès à des semences de haricots qu'elle a pu vendre à ses membres (dans une zone où ces semences sont difficilement trouvables). (FG9L)

Selon le coordinateur de Laikipia, les *linkages* se déroulent principalement au niveau des localités. Par exemple, dans une localité aux *leaders* particulièrement actifs, les agriculteurs ont montré un fort intérêt pour les variétés de haricot durant un *field day*. Les *leaders* ont collecté l'argent des agriculteurs pour mutualiser l'achat de semences à l'échelle de la localité. Il mentionne que travailler avec un seul groupe à une échelle locale ne permet pas d'accomplir « grand-chose ».

4.1.3.2 NOUVELLES ESPECES ET VARIETES RESISTANTES A LA SECHERESSE : VERS UNE METAMORPHOSE DU SYSTEME DE PRODUCTION

A Nakuru comme à Laikipia, la plupart des agriculteurs disent cultiver de **nouvelles variétés de maïs**. Ces nouvelles variétés permettent d'obtenir de meilleurs rendements et de répondre aux problématiques de sécheresse par leur caractère précoce.

L'introduction de **variétés de haricot** a notamment été conduite en partenariat avec l'Université de Egerton. Elle a mené des formations et accompagné les agriculteurs de Nakuru pour planter deux variétés dans leurs parcelles de démonstration. Cette activité s'est peu à peu réorientée vers Laikipia. Selon le coordinateur de Nakuru, la culture de haricot n'est pas adaptée aux hautes terres du comté.

A Laikipia, l'introduction de nouvelles variétés de haricot a été beaucoup mentionnée par les agriculteurs. Elle est le résultat de formations, parcelles de démonstration et de visites d'échanges.

"CGA is trying to train people to plant beans as a cash crop" FG9L

Dans ce comté, une grande partie des membres de groupe affirme vouloir planter les variétés de haricots résistantes à la sécheresse, avec une intention commerciale. La variété Nyota est particulièrement appréciée car elle est plus digeste que les variétés traditionnelles et peut être commercialisée à un bon prix. Pour la majorité des membres, notamment à cause de la sécheresse, ce changement de pratiques n'est pas effectif et s'apparente plus à un changement de perspectives concernant leur système de production.

Toujours à Laikipia, dans certaines zones adaptées à sa culture, les agriculteurs ont été introduits à la culture commerciale de **sorgho** (et de tournesol pour un groupe). Cette variété est résistante à la sécheresse et assure un bon prix d'achat. Une agricultrice dit vendre facilement sa production à un hôpital (selon elle, le sorgho est une céréale adaptée au régime de personnes diabétiques). Pour d'autres, le sorgho est commercialisé à EABL (brasseur), le débouché est donc assuré.

Globalement à Laikipia, quelques agriculteurs cultivent de nouvelles espèces (sorgho, tournesol) ou variétés de haricots introduites par CGA sur une petite portion de leur parcelle. Ils souhaitent agrandir la portion dès que la saison devient favorable.

Exemples notables de la contribution du dispositif Fert-CGA à l'introduction à de nouvelles variétés et espèces chez deux groupes à Laikipia :

- ❖ Un groupe a été introduit au concept de mutualisation et à la variété Nyota par un PR ayant participé à une visite d'échange en 2021. Les membres se sont fournis en semences de manière mutualisée ce qui leur a permis d'avoir un prix réduit. Leur objectif était de planter la même variété et vendre en groupe (facilite l'accès au marché). Cependant, les pluies hétérogènes dans la région ont empêché cette commercialisation mutualisée. Le groupe a également eu une formation pour expliquer aux membres que produire la même espèce dans une zone permet de prévenir d'importants dommages causés par les oiseaux. Les membres disent avoir reçu des dons de semences de sorgho en 2021, ce qui leur a permis de réaliser que cette plante pousse mieux que le maïs dans la zone. (FG5L)
- ❖ Un autre groupe a été créé dans le cadre d'un projet avec KCSAP autour du sorgho. Il est très suivi et accompagné par le PR de KCSAP et le MoALF. Les membres produisent du sorgho individuellement mais cultivent la même variété. Ils sont intéressés par CGA pour l'accès au marché car ils souhaitent mutualiser leur commercialisation. Insatisfait du faible rendement du sorgho rouge, le groupe dit avoir adopté la variété de sorgho Kinyaruka présentée lors d'une parcelle de démonstration de CGA. A la suite de cette démonstration, plusieurs agriculteurs de la zone se sont mis à cultiver du sorgho car cette espèce est résistante à la sécheresse et offre un meilleur prix de vente que le maïs. Certains membres du groupe se sont rendus à une visite d'échange chez un agriculteur à grande échelle qui cultive du sorgho sous contrat. Cette visite a donné confiance au groupe pour s'engager dans la commercialisation mutualisée. Lors du focus groupe, il a été mentionné que le paysans-relais les a encouragés à se diversifier (millet, haricots noirs) pour ne pas être dépendants d'une seule filière (c'est une des activités encouragées par le ministère de l'Agriculture). (FG11L)

4.1.3.3 MARCHE ET COMMERCIALISATION

La commercialisation représente une difficulté importante pour les agriculteurs à petite échelle. Les intermédiaires proposent des prix bas mais viennent directement sur l'exploitation acheter les petites quantités produites par cette catégorie d'acteurs. Les acheteurs formels demandent d'importantes quantités (1000 t) et requièrent la livraison de la production. Pour pallier ces difficultés, CGA encourage ses membres à pratiquer la commercialisation groupée auprès de ses partenaires. Ainsi, comme pour l'accès aux intrants, les services sur la thématique du marché gravitent autour des *linkages* et de la mutualisation. Néanmoins, dans les deux comtés, tous les agriculteurs interrogés commercialisent individuellement.

Comme évoqué dans les changements de connaissances, les agriculteurs du comté de Nakuru sont globalement déjà sensibilisés à la mutualisation. Récemment, CGA a été mobilisée son partenaire WFP (World Food Program) permettant à l'OPA d'offrir une **opportunité de marché** aux agriculteurs à petite échelle. Pour répondre à ses attentes en termes de qualité, WFP est engagé dans la formation sur la gestion post-récolte auprès des membres de groupes. De plus, ce projet, avec la participation de CGA, a mené à la construction d'un hangar de stockage. Certains groupes alentours mentionnent que ce hangar est trop loin pour pouvoir profiter de cette infrastructure. La plupart des groupes n'ont pas vendu à WFP cette saison, car ils n'ont pas répondu à certains critères, notamment liés à la qualité. Néanmoins, ils espèrent augmenter leur revenu grâce à ce nouvel acheteur qui offre un prix d'achat plus élevé que la moyenne du marché.

A Laikipia, la commercialisation représente un aspect majeur de l'intérêt des groupes. En effet, la stratégie d'implémentation a été de mettre l'accent sur la capacité de CGA à faciliter l'accès à un meilleur marché.

"CGA and these other organizations do complementary work. I am mostly interested in CGA to access market" (FG11L, après avoir mentionné KCSAP)

Pourtant, les services autour de la commercialisation et de l'accès au marché sont très peu mentionnés. Cependant, les groupes souhaitent pratiquer la mutualisation lorsqu'ils auront la production requise (sécheresse).

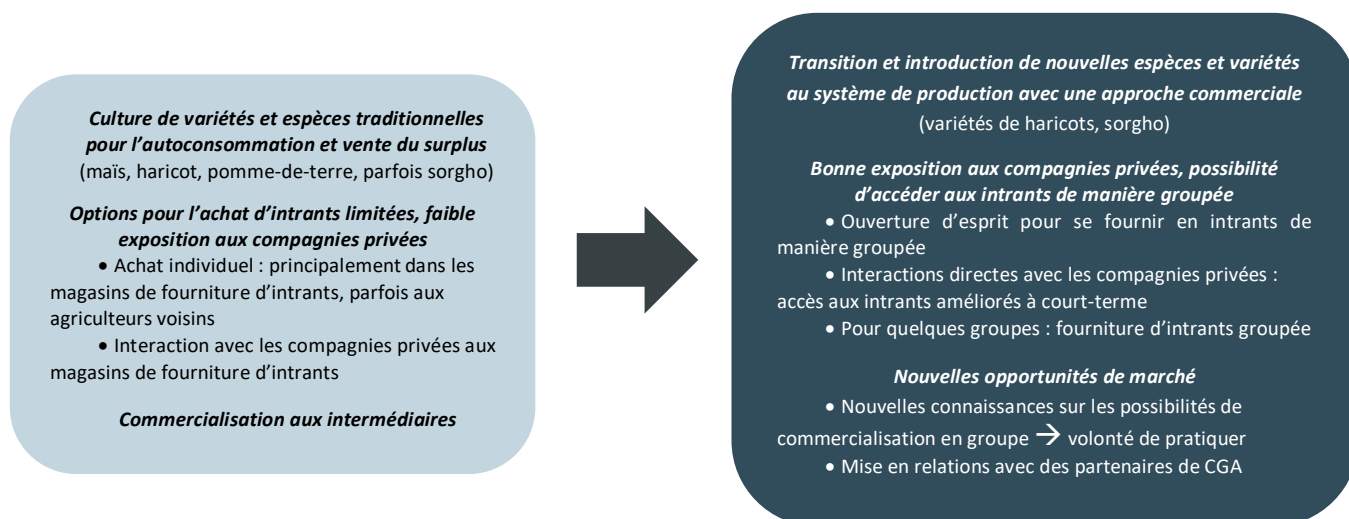
Cas particulier de la coopérative de Laikipia (FG9L) :

La coopérative enquêtée à Laikipia œuvre pour offrir des opportunités de commercialisation groupée à tous les agriculteurs de la région. CGA a permis de répondre à certaines difficultés et besoins des gestionnaires de la coopérative concernant la commercialisation. Notamment, elle a été mise en lien avec des meuniers de Nakuru avec qui elle collabore. De plus, selon les membres exécutifs, CGA leur a permis de comprendre le marché et ses dynamiques.

Certains leaders de Laikipia mentionnent avoir été informés autour à la commercialisation digitale mais ne semblent pas l'utiliser. Soit, ils n'ont pas de smartphone, soit, ils ne sont pas suffisamment à l'aise avec les nouvelles technologies donc ce mode de commercialisation est trop contraignant (photo, messagerie en ligne).

La Figure 17 permet de résumer les changements profonds liés au système de production ainsi que les changements liés aux modalités d'accès aux marchés. A nouveau, cette figure vise à rendre compte de manière exhaustive des effets de l'intervention Fert-CGA, mais ceux-ci ne doivent pas être considérés comme adoptés par tous les individus ou groupes.

Figure 17 Récapitulatif des changements profonds du système de production et des changements liés aux modalités d'accès aux marchés (présentés dans un ordre logique et non par récurrence)



4.1.4 EXPOSITION AUX PARTENAIRES DE CGA : UN IMPACT CONCENTRE SUR LES COLLABORATEURS DE CGA

Les paysans-relais et chapter leaders sont particulièrement exposés aux partenaires de CGA. Ces collaborateurs sont impliqués directement dans certaines activités, à l'inverse des membres de groupe (formations directes, visites d'échanges, réunions de *linkage* pour les intrants). Il en résulte qu'ils ont tout simplement le contact de ces partenaires et peuvent les solliciter par téléphone pour du conseil et du suivi. Les PR, en particulier ont la charge de mettre en œuvre et coordonner les activités. Ils interagissent d'autant plus avec les conseillers techniques du gouvernement ou les compagnies privées.

En outre, les paysans-relais, en tant que FSC, HUB, VBA, collaborent directement avec les compagnies privées fournisseuses d'intrants. Cette exposition et ce rôle permettent aux PR d'accéder à une nouvelle activité génératrice de revenu. En outre, ceux qui proposent des services de pulvérisation sont formés par les compagnies privées sur les pratiques à respecter.

Néanmoins, et principalement au travers des parcelles de démonstration et *field days*, les membres de groupes ont des contacts directs avec les conseillers techniques locaux et les compagnies privées, y compris des acheteurs potentiels. C'est un impact notable au regard du peu d'exposition habituelle des groupes. Les agriculteurs apprécient ces interactions qui animent le territoire et leur donnent le sentiment d'être considérés. Dans le cas de conseillers techniques très dynamiques, il est apparu que les membres adoptent plus les pratiques, grâce au suivi important, à la relation de proximité et à la confiance créée.

4.1.5 LES SERVICES D'INFORMATION : PEU MENTIONNES MAIS ATTENDUS

Les services d'information ont été peu évoqués durant les enquêtes. Ils consistent principalement au partage d'informations sur les prix du marché. Ce service est mis en place par CGA avec la volonté de donner du pouvoir aux agriculteurs. Selon l'un des coordinateurs de comté, le fait d'apporter cette information aux agriculteurs rend les relations plus sereines entre les acheteurs, qui proposent des prix peu favorables, et les agriculteurs, qui demandent des prix élevés. Pour autant, les enquêtes n'ont pas permis d'identifier l'impact de ces informations, si ce n'est chez les agriculteurs à moyenne et grande échelle pour la planification des activités (4.2.1).

A Laikipia, les services d'information sur la gestion des ravageurs légionnaire d'automne et chenille légionnaire d'Afrique ont également été mentionnés. Ces informations consistent à des avertissements en cas d'invasion avec recommandation d'effectuer régulièrement une surveillance des parcelles (« *scouting* »). De plus, CGA propose des conseils concernant les pesticides à utiliser pour la gestion de ces ravageurs. Un groupe mentionne l'utilisation d'un nouveau pesticide contre la chenille légionnaire d'Afrique qui agit comme un répulsif. Les membres préfèrent ce mode d'action, qui semble plus efficace, à celui du pesticide qu'ils utilisaient auparavant et fonctionnait par contact. Selon un groupe de Nakuru, le ministère de l'Agriculture partage également des avertissements et des conseils en cas d'invasion.

Les services d'information, bien qu'ils aient été peu mentionnés, constituent une part importante des attentes (4.1.7).

4.1.6 IMPACT DE L'ACTION FERT-CGA SUR LES GROUPES

L'intervention de CGA dans le cadre du partenariat Fert-CGA est à l'origine de changements chez les groupes d'agriculteurs à petite échelle. Cette étude n'a pas permis de mettre en lumière des évolutions claires au sein des groupes. Néanmoins, quelques changements ont pu être identifiés. La contribution de l'action Fert-CGA reste assez floue et est à aborder avec prudence, notamment au regard des nombreuses autres organisations avec qui ces groupes collaborent.

Les **motivations à rejoindre CGA** à Nakuru sont la réponse à des besoins de formation, le succès rencontré en collaborant avec d'autres organisations et l'accès au marché. A Laikipia, ces motivations comprennent l'accès au marché et la recherche de nouvelles connaissances autour de l'agriculture (en particulier sur les espèces et variétés adaptées à la zone).

Concernant les **objectifs des groupes** enquêtés, presque la totalité ont une activité financière (tontine ou autre forme d'épargne informelle). Bien que cette activité soit toujours d'actualité, l'action Fert-CGA contribue à faire évoluer les objectifs des groupes en y introduisant l'agriculture. En particulier, elle participe à introduire des objectifs de commercialisation groupée ou de pratique de l'agriculture en groupe. Parmi les objectifs actuels des groupes, il y a notamment l'élevage de volailles (un moyen rapide d'obtenir un revenu quotidien) et la pratique de l'agriculture comme activité commerciale.

Dans certains cas, les groupes ont gagné en **attractivité** grâce à leur collaboration avec CGA. Certains membres ayant quitté le groupe reviennent, notamment en voyant que les membres améliorent leurs pratiques et revenu en collaborant avec une organisation. Des agriculteurs souhaitent intégrer les groupes, attirés par les activités autour de la thématique agricole. Cependant, certains groupes stables ne souhaitent pas intégrer de nouveaux membres. Ils encouragent donc les agriculteurs qui les sollicitent à s'organiser en un nouveau groupe pour accéder aux services de CGA.

Les formations sur le leadership ont exercé une certaine influence sur les **dynamiques des groupes**. Certains leaders de CGA également membres exécutifs disent avoir une meilleure gestion des conflits donc plus de

paix dans le groupe. De plus, les membres sont plus volontaires à collaborer pour la mutualisation de certaines activités.

Globalement, la collaboration entre les groupes et CGA permet **d'enrichir les activités des groupes**. Elles sont plus nombreuses et certaines sont nouvelles, en particulier les *field days*.

Au travers de cette étude, il semble que deux types de groupes se distinguent. D'une part, les groupes soudés, avec une adoption relativement uniforme chez les membres. Il y a une dynamique de confiance et de solidarité dans ces groupes. Dans les groupes soudés et ayant des objectifs agricoles, il semble que les membres soient plus enclins à suivre les conseils et les orientations des collaborateurs de CGA. Ainsi, ce sont plutôt les facteurs limitant l'impact qui conditionnent leur adoption des pratiques. D'autre part, les groupes opportunistes vis-à-vis des organisations d'appui au développement (et de CGA) attendent plutôt des dons. Leur activité principale est plutôt financière (de type tontine), et il semble que les membres soient beaucoup moins soudés. Ces groupes émergent d'intérêts personnels communs. L'activité repose sur les membres meneurs en qui le reste des membres a confiance, mais la cohésion globale est parfois peu développée. Par exemple, un groupe explique que son activité de « *merry-go-round*¹ » était source de conflits, les membres mettaient trop de temps à rembourser l'argent emprunté. Ainsi, il s'est orienté vers une activité d'épargne avec cotisation mensuelle. Au sein de ce type, si quelques membres meneurs se distinguent par leur implication et l'adoption des pratiques dans le cadre de l'intervention Fert-CGA, la majorité reste ancrée dans ses pratiques traditionnelles, par rigidité et/ou à cause de contraintes externes.

4.1.7 ATTENTES ET PERSPECTIVES DES AGRICULTEURS A PETITE ECHELLE

Afin de mettre en perspective les changements décrits et l'impact des différents services du partenariat Fert-CGA, cette étude s'est également intéressée aux attentes et perspectives des agriculteurs vis-à-vis de CGA. Des tendances globales se dégagent autant que des spécificités liées à l'accès aux différents services ou aux contextes agro-écologiques. Les résultats présentés sont issus des focus groupes et des entretiens individuels auprès des membres et des PR.

Attentes des agriculteurs à petite échelle vis-à-vis de CGA

Concernant l'intervention globale, les membres de groupes et PR souhaiteraient plus d'interactions et de visites de la part de CGA. La présence des coordinateurs à certaines formations permettrait une proximité avec les membres afin qu'ils comprennent mieux les services et activités de l'OPA. Pour certains PR, il s'agit de dynamiser l'engagement du groupe et les soutenir dans leur rôle et leur statut. D'une part, cette attente reflète une confusion et une méconnaissance du travail de CGA, y compris de la part des *leaders*. D'autre part, elle illustre les difficultés et les limites du rôle de paysan-relais.

"CGA has to come to introduce themselves, then the members of the cooperative will want to work with them" SF6L

Les membres et les *leaders* souhaiteraient l'ouverture des services à tous les membres, en particulier, les formations et les visites d'échanges. Leur volonté est que tout le monde puisse bénéficier de cette ouverture d'esprit et de nouvelles connaissances. Il y a une aspiration à l'équité exprimée dans cette attente. Elle traduit aussi la difficulté à former, rendre compte et inspirer ses pairs à partir d'une expérience personnelle.

A Nakuru, les activités ont été fortement ralenties depuis le Covid, ce que déplorent plusieurs agriculteurs interrogés. La dynamique de l'action dans ce comté semble s'être essoufflée, en particulier en comparaison avec Laikipia. Certains membres paraissent s'être détournés de CGA quand d'autres attendent avec impatience la reprise des activités. Néanmoins, ils reconnaissent les apports de l'OPA et souhaitent continuer la collaboration. Selon les groupes, il est difficile de savoir si cette attente est liée à l'intérêt porté à CGA en elle-même, ou si elle est motivée par un besoin de collaboration avec une organisation en général.

¹ Au Kenya, le « merry-go-round » est une activité financière informelle pratiquée par les groupes. Les membres cotisent, généralement de manière hebdomadaire et la somme est reversée le jour même à un des membres du groupe. Ce dernier doit ensuite rembourser la somme empruntée petit à petit. Le membre qui se voit allouer cette somme « tourne » comme un manège d'où le terme de « merry-go-round », carrousel en français.

"No training in a while but maybe that's because "out of sight out of mind"" FG3N

Dans les deux comtés, les agriculteurs à petite échelle sont en demande constante de **formation**, et souhaitent qu'elles soient plus fréquentes. Ils sont intéressés par de nouveaux sujets (nouvelles technologies et pratiques, identification des ravageurs, gestion financière, élevage) autant que par des sujets déjà abordés les années précédentes comme les GAP, l'AC ou l'utilisation d'intrants chimiques.

"People love the knowledge because it helps them develop as farmers " FG2L

Concernant les **intrants**, au-delà de leur utilisation, les membres souhaitent être informés et conseillés sur les nouveautés. Cette recherche permanente de nouveaux intrants est motivée par l'amélioration des rendements. Dans les deux comtés, les membres installés dans les zones sèches aimeraient accéder à de nouvelles variétés et espèces résistantes à la sécheresse. Dans la même idée, à Laikipia, les agriculteurs aimeraient plus de parcelles de démonstration dans le but d'expérimenter de nouvelles variétés et espèces (millet, riz). Certains souhaitent s'engager dans de nouvelles filières, comme les haricots qui permettent un revenu plus régulier que les céréales. Cette dynamique de renouveau illustre la transition des agriculteurs à petite échelle d'une agriculture de subsistance vers une agriculture commerciale. Les agriculteurs enquêtés sont des entrepreneurs à la recherche d'opportunités. A titre d'exemple, nombre d'entre eux souhaitent ou se sont lancés récemment dans la culture lucrative d'avocat, « le nouvel or vert ». Dans les zones de sécheresse extrême, les attentes en nouveaux intrants sont surtout motivées par les besoins d'assurer sa sécurité alimentaire et un revenu minimum. De plus, les agriculteurs de ces zones sont particulièrement ouverts à la diversification et se disent ouverts à tout type d'accompagnement.

" Because of climate, we welcome anyone that can help us" FG1L

A Laikipia, les agriculteurs ont beaucoup demandé des dons de semences. La sécheresse exceptionnelle de 2022 a inhibé la production, les agriculteurs se trouvent donc sans récolte et sans capital pour entamer la prochaine saison agricole. Dans une moindre mesure, certaines attentes gravitent autour de l'accès aux semences certifiées et de qualité peu disponibles dans ce comté mal approvisionné en intrants.

"You as CGA, how can you help us ?" FG12L

(Concernant l'absence de liquidités pour l'achat de semences¹)

Certaines attentes exprimées lors des enquêtes font écho au manque de trésorerie des membres et aux moyens limités des groupes. Beaucoup d'agriculteurs aimeraient avoir accès à une **aide financière** directe ou sous forme de crédit ou de subvention, directement par CGA ou par ses partenaires. Les mises en relation avec des institutions de crédit sont une attente très représentée à Laikipia, où les agriculteurs savent que CGA est une organisation aux moyens limités. Ces aides financières permettraient de financer l'accès aux intrants des membres et/ou les activités des groupes, ou encore de contribuer aux objectifs des groupes. Par exemple, certains groupes souhaitent mutualiser leur commercialisation mais manquent de liquidités pour la construction d'un hangar de stockage. Dans la même idée, certains groupes de Laikipia souhaitent être formés sur la construction d'un hangar de stockage ou la mise en place d'une coopérative. Plus que de formation et en parallèle de financements, il semble que ces groupes aient surtout besoin d'accompagnement pour mettre en œuvre leurs objectifs.

Les agriculteurs aimeraient que les activités liées à la **commercialisation** soient plus mises en avant (« emphasized »). A Nakuru, les agriculteurs attendent d'être mis en relation avec des acheteurs. A Laikipia, d'autres souhaiteraient que CGA organise la commercialisation groupée pour le compte du groupe. De manière plus engagée, certains membres de groupe et *leaders* suggèrent que CGA passe à un fonctionnement coopératif où les membres pourraient se fournir en intrants qu'ils payeraient au moment de la récolte, en plus d'avoir un accès au marché assuré. Dans d'autres cas, ils aimeraient que l'OPA construise un bâtiment de stockage pour stocker les productions des membres, cela dans le but d'éliminer les intermédiaires. Ce hangar pourrait également servir de banque de nourriture en cas de besoin. Un chapter leader explique que les attentes existent depuis longtemps mais qu'elles ne sont pas remplies :

¹ En fait, cette formulation sous-entend une sollicitation pour des dons de semences

“When you are saying you are lobbying for maize prices, finding market. It’s something they [smallscale farmers] are not seeing. They expect a store/warehouse. They need to see something.” (CL1N)

A Laikipia, beaucoup d’attentes concernent les **visites d’échanges**. En plus de les rendre accessibles à tous les membres, les agriculteurs aimeraient qu’elles soient plus fréquentes.

“People can’t understand without seeing, touching, etc.” FA5L

Certains agriculteurs aimeraient aussi que ces visites se déroulent dans des zones au climat similaire. Ils ont été inspirés par la visite d’une coopérative dans une zone au climat favorable, mais sont dubitatifs sur les potentialités de mise en œuvre, notamment au regard des productions limitées dans leur zone. Les visites d’échange semblent particulièrement appréciées à Laikipia, et finalement beaucoup moins diffusées à Nakuru.

Concernant la **mécanisation**, dans les deux comtés, certains groupes souhaiteraient des dons de machines agricoles. A Laikipia par exemple, un groupe particulièrement impliqué dans la culture de sorgho aimerait une machine pour la récolte. Dans ce même comté, de nombreux agriculteurs aimeraient avoir un accès à des services de mécanisation qui manquent sur le territoire.

A Nakuru, les groupes aimeraient avoir accès à plus de **parcelles de démonstration**, qu’elles soient plus fréquentes et plus accessibles, plus proches. L’augmentation progressive du nombre de groupes et la crise du Covid ont vraiment impacté la répartition de ce service dans le comté. A l’inverse de Laikipia, tous les groupes n’ont pas eu leur propre parcelle de démonstration. D’autres en ont eu une il y a plusieurs années. Ainsi, ces attentes traduisent certaines limites de l’implémentation des services dans le comté.

Dans les deux comtés, les groupes aimeraient avoir accès à des **informations météo**. A Laikipia, un groupe ayant été sensibilisé à cette pratique par une autre organisation souhaiterait avoir accès à des **analyses de sol**. A Nakuru, des groupes qui y avaient accès dans le passé aimeraient avoir de nouveau accès au service d’analyse de sol subventionnée.

Enfin, à Laikipia, les **problématiques liées à l’eau** sont au cœur des préoccupations. Enormément de groupes et agriculteurs individuels aimeraient avoir accès à des services pour les assister dans la récolte et le pompage de l’eau (dons de matériel, machines pour creuser un forage, formations sur les techniques de récolte, contribution financière).

Beaucoup d’attentes sont assez générales et ne tiennent pas compte de la zone d’intervention de CGA. Cela témoigne d’une réelle méconnaissance de CGA autant que de son assimilation à n’importe quelle organisation. Néanmoins, certains groupes ont un certain recul sur les demandes exprimées.

“What does CGA do ? Maybe we are asking for loans but CGA doesn’t even provide with this service”

FG4L

Elles traduisent également un manque d’impact dû au caractère récent de l’action, à la sécheresse et au Covid, dont les agriculteurs de Laikipia ont particulièrement conscience.

“CGA activities have not yet addressed the farmers’ challenges” FG7L

Au sein même des groupes, il y a des disparités au niveau des attentes et de la perception de CGA. Certains membres croient fermement en leur collaboration avec l’OPA, quand d’autres sont plutôt septiques et ne trouvent pas d’impact à son action parce qu’elle veut trop en faire. Cela s’explique notamment par la variété des profils d’agriculteurs qui perçoivent différemment les organisations qui les accompagnent.

“If we had worked with CGA longer, we would be very far now” FG12L

“CGA is biting too much” FG12L

Selon le coordinateur de comté Nakuru, certaines des attentes des agriculteurs à petite échelle sont particulièrement difficiles à combler. Les groupes attendent de CGA des actions similaires à celles d’autres organisations. Par exemple, le projet KCEP a octroyé des subventions pour la construction d’un bâtiment de stockage. Des agriculteurs ayant eu connaissance du projet ont sollicité CGA pour le même type d’aide. Dans la même idée, un hangar de stockage a été construit dans le cadre d’un projet de WFP, avec la participation de CGA. Les membres n’y ayant pas accès attendent de l’OPA qu’elle construise un hangar de stockage dans

leur localité. Selon le coordinateur, la présence de ces programmes et leur impact sur les groupes influence les attentes vis-à-vis de CGA vers les problématiques du stockage. Il souligne que les infrastructures de stockage constituent un besoin incontournable pour les agriculteurs à petite échelle. Selon lui, puisque d'autres organisations sont capables de soutenir les agriculteurs autour de cette problématique, CGA devrait envisager de construire des infrastructures ou trouver un moyen de participer à cet effort.

Perspectives des individus et des groupes

Après avoir analysé leurs attentes, il est intéressant de porter un rapide regard sur les perspectives des membres de groupe lambda et des groupes. Il s'agit dans la plupart des cas de projections à moyen terme qui s'apparentent à des souhaits ou des idées. Cependant, il est difficile d'avoir une idée claire du stade d'avancement de ces perspectives.

Pour les agriculteurs de Nakuru, la **perspective individuelle** majeure est l'augmentation de sa surface agricole pour augmenter la production et le revenu de l'activité agricole. Quelques personnes interrogées souhaitent diversifier leur exploitation vers la culture de pois (trois récoltes dans l'année donc revenu continu), de blé, de colza ou de pomme de terre. D'autres souhaitent débiter l'élevage d'ovins, caprins et bovins laitiers motivés par le bon prix de vente du lait en 2022. Un agriculteur souhaite se lancer dans la transformation du maïs pour garder la valeur ajoutée et fournir des services de transformation aux agriculteurs de la région. Enfin, un autre membre dit vouloir acheter des semences de haricots certifiées pour la prochaine saison, en lien direct avec l'action de CGA. Ces perspectives témoignent de la fibre entrepreneuriale développée et de l'opportunisme des agriculteurs de Nakuru.

A Laikipia, les perspectives individuelles sont également liées à la diversification du système de production. Certains agriculteurs, déjà dans un état d'esprit d'agriculture commerciale, ont en vue l'amélioration de leur activité agricole. Par exemple, un projet entamé d'apiculture couplé à la culture de tournesol introduite par CGA (système de production), une perspective à court terme d'installer un système d'irrigation goutte-à-goutte (système d'exploitation¹) ou encore une volonté de se lancer dans la transformation pour l'alimentation animale (système d'activité²). Un agriculteur souhaite débiter l'agriculture comme une activité commerciale.

Les perspectives des groupes dans les deux comtés sont assez similaires. En lien direct avec les attentes exprimées, de nombreux groupes souhaitent construire un bâtiment de stockage, voire former une coopérative. D'autres groupes prévoient de se lancer dans la transformation du maïs et du sorgho. A Nakuru, un autre groupe souhaite investir dans des terres pour financer les activités du groupe. Un groupe souhaite orienter ses activités vers les vaches laitières. Enfin, un groupe souhaite pratiquer la transformation. A Laikipia, un groupe dit vouloir mutualiser ses activités grâce à la contribution de CGA. Enfin, les membres d'un groupe dans la zone de Laikipia Nord souhaitent orienter leurs activités vers l'élevage de volailles et de porcs afin de ne plus être vulnérables aux vols.

4.1.8 FACTEURS INFLUENÇANT LES CHANGEMENTS

Les facteurs qui limitent l'impact et sa diffusion peuvent être séparés en facteurs externes et internes. Ils ont été identifiés grâce aux entretiens avec des agriculteurs et les partenaires de CGA ainsi que par des discussions avec le personnel impliqué dans l'action Fert-CGA.

Les facteurs externes :

En particulier pour le comté de Laikipia, le changement **climatique et la sécheresse** exercent une influence forte sur les activités agricoles : pas ou peu de production, faible trésorerie et décisions axées vers la diversification. Avec des conséquences similaires mais moins répandus, les contextes d'insécurité et de conflit humain/animaux influencent les décisions autour de l'activité agricole. A Laikipia, les parcelles de

¹ « Le système d'exploitation est relatif au mode de fonctionnement des unités de production. » (Badouin, 1987)

² Le système d'activité est « un métasystème qui englobe [les activités agricoles] à côté des autres activités productives de l'exploitant et de sa famille. » (Paul et al., 1994 : 47 dans Gaillard & Sourisseau, 2009)

démonstration ont été particulièrement affectées par la sécheresse et ces contextes, avec deux conséquences :

- ❖ Les membres ont observé les bons résultats des parcelles de démonstration : soit, ils n'ont pas d'argent pour acheter les semences, soit, ils ont adopté les nouvelles variétés mais ont fait face à la sécheresse et/ou aux conflits humains/animaux,
- ❖ Les parcelles de démonstration ne donnent pas de bons résultats donc pas de changements de pratiques.

Néanmoins, les agriculteurs dans les zones les plus vulnérables semblaient les plus volontaires à adopter de nouvelles pratiques.

La **crise du Covid** a affecté différemment les deux comtés avec le ralentissement des activités. L'action à l'échelle nationale a également été ralentie avec peu de rencontres du comité de pilotage de l'action. A Nakuru, il semble y avoir eu une perte de dynamique qui peine à reprendre, notamment au sein des sections. A Laikipia, l'action ayant commencé juste avant la crise, les membres interrogés comprennent cette difficulté (autant que la sécheresse) et sont pleins d'espoir quant à leur collaboration avec CGA.

L'accompagnement et le travail **d'autres organisations** (ONG, MoALF, etc.) favorisent autant qu'elles éclipsent l'impact de l'action de CGA. Par exemple, l'agriculture de conservation a été promue par un ancien projet de la FAO qui a débuté en 2016-17 et s'est terminé juste avant le début des activités de CGA. Les membres impliqués avec la FAO puis CGA affirment que l'accompagnement de CGA les encourage à adopter l'AC, ce qu'ils n'auraient pas fait sans accompagnement. A l'inverse, selon une représentante du MoALF, la présence de nombreuses autres organisations et projets ne permet pas d'attribuer un impact à CGA. Bien que cette personne soutienne les formations proposées par CGA, leur impact n'est pas comparable aux autres projets. Dans sa zone, elle attribue les changements, comme l'augmentation de rendements, au projet KCEP qui fournit des intrants, des bâtiments de stockage et des chèvres.

Le **coût élevé des intrants et leur disponibilité** sont des facteurs limitants pour l'adoption des pratiques, en liens étroits avec la volonté des membres à adopter les changements.

Les facteurs internes :

Le principal facteur influençant l'impact Fert-CGA est la **disponibilité des membres au changement**. Elle est liée à leur vision de l'intérêt des services et à leur accompagnement.

Premièrement, les agriculteurs à petite échelle semblent satisfaits de leur activité agricole, pratiquée à des fins vivrières et couplée à d'autres activités génératrices de revenu. A l'exception des personnes en situation d'insécurité alimentaire, il n'y a pas d'enjeux forts qui pousseraient les agriculteurs à investir plus d'argent (dans les intrants notamment) et d'efforts (en sortant de leurs pratiques traditionnelles) dans leur activité. Certains agriculteurs sont investis dans une autre activité agricole, la culture de céréale n'est donc simplement pas une priorité. Ils ont une méconnaissance de l'intérêt économique lié à certaines pratiques. En conséquence, les agriculteurs ont une certaine réserve et basent leur décision sur les observations de résultats chez d'autres agriculteurs (« voir pour croire »). Les changements prennent donc beaucoup de temps à être adoptés.

“We keep on so that they accept the changes”

(un PR durant la restitution de Nakuru à propos de la rigidité des agriculteurs)

Selon un coordinateur de comté l'adoption de nouvelles pratiques se fait par étapes :

“Farmers don't just see and do. They are adopting in small acreage and then moving [to a bigger acreage]”

Une conséquence secondaire est le désintérêt des membres lambda pour l'action de CGA ; ils ne voient pas les intérêts à mettre en place de nouvelles pratiques et attendent des aides concrètes de la part des organisations avec qui ils collaborent.

Au-delà de leur volonté personnelle, les agriculteurs manquent **d'accompagnement** pour opérer une transition des changements de connaissances vers des changements de pratiques. Au regard du nombre de

coordinateurs et PR, le nombre de groupes intégrés à l'action ne permet pas un accompagnement continu et de proximité (en particulier à Nakuru). Les PR se concentrent généralement sur leur groupe et leur activité, le reste des groupes étant moins suivi par manque de temps et de moyens. De plus, l'accompagnement doit être sollicité par les membres – ceux qui ne sont pas proactifs n'en bénéficient pas. Enfin, le PR n'est pas toujours légitime aux yeux des membres. Un agriculteur à moyenne échelle et chapter leader pointe du doigt une difficulté particulièrement intéressante. Son expérience d'autres collaborations aux activités similaires met en lumière un manque d'accompagnement au même titre qu'une collaboration précipitée avec les agriculteurs à petite échelle :

« No follow-up on the demos from agrochemicals dealers and seed suppliers. They should be there in the field and follow every stage, check the harvest is right. It's not like Egerton University : only after 4 demos, they will let you in charge. » (CL3N)

En plus de lacunes autour du suivi des agriculteurs, les **limites de la stratégie de mise en œuvre** du dispositif ralentissent l'impact de l'action. Globalement, les PR et CL ne sont pas suffisamment accompagnés et dédommagés. L'action est parfois décousue, comme l'illustrent les attentes de certains CL qui souhaiteraient être plus en lien avec les PR de leur zone. Les membres ne connaissent pas les services de représentation, y compris la structuration et les chapter leaders. Ainsi, les besoins pour la réflexion autour des services ne sont pas toujours bien identifiés.

Les enquêtes ont également permis de mettre en lumière les **limites de certains services**. Bien que les formations soient très redondantes d'année en année, les nouvelles connaissances ne sont pas nécessairement assimilées. Les formations s'apparentent plutôt à de la sensibilisation, et dans ce sens, n'encouragent pas vraiment les changements de pratiques. De plus, elles n'intègrent pas suffisamment les difficultés et facteurs bloquants à l'adoption des pratiques. Les visites d'échanges accueillent généralement les collaborateurs de CGA et membres meneurs. Leur partage d'expérience suffit rarement à insuffler des changements au sein de leurs groupes. Ces agriculteurs manquent de moyens et d'accompagnement pour appliquer ensuite les nouvelles connaissances. Les parcelles de démonstration sont perçues comme un outil pour évaluer les résultats de certains intrants et avoir accès à de la formation/sensibilisation. Ainsi, peu de membres considèrent ce service comme un moyen d'amélioration des pratiques et sont donc peu investis dans les opérations liées à la parcelle. Au fond, l'éventail des pratiques assimilées par les membres au travers des parcelles de démonstration est assez limité. Elles correspondent surtout aux bonnes pratiques agricoles et aux nouveaux intrants, qui peuvent être observés en globalité. En revanche, d'autres pratiques sont difficiles à assimiler à partir des parcelles de démonstration à moins d'assister assidument aux activités liées à la parcelle : par exemple, le travail du sol ou les formations sur l'application de fertilisants se déroulent une fois dans la saison. Si un membre rate ces formations, il n'aura plus accès à cette information et sera limité dans l'adoption de ces pratiques.

Facteurs spécifiques à certaines thématiques

Deux facteurs limitants pour la **mutualisation** (intrants et commercialisation), en lien avec les attentes exprimées, sont le manque d'infrastructure de stockage et les quantités importantes requises. De plus, le manque de confiance entre les membres et envers les acheteurs inhibe fortement les activités groupées. Pour la vente aux coopératives ou aux acheteurs partenaires comme WFP, la demande d'une qualité élevée et le coût des transports sont deux facteurs qui encouragent les agriculteurs à continuer à vendre leur production aux intermédiaires. De plus, les besoins en liquidité ne sont pas les mêmes pour tous les membres. La sécheresse accentue les difficultés avec la baisse des productions. Concernant l'achat d'intrants groupé, les membres manquent de confiance pour fournir leur argent en avance, notamment à cause d'expériences passées.

Concernant l'**agriculture de conservation**, de nombreux facteurs ont pu être identifiés. Voici une description non-exhaustive de ces facteurs :

- ❖ L'absence d'équipements/de services de mécanisation ;
- ❖ Monoculture :
 - Petites surfaces : impossibilité de séparer les espèces, volonté de minimiser les risques (« *crop failure* ») ;

- Peu de graines de haricot (sécheresse) pour planter sur une portion à part → interculture maïs et haricot ;
- Exige plus de fertilisants et pesticides, donc plus cher¹ (l'interculture permet d'appliquer les intrants au maïs et haricot simultanément)
- ❖ Paillage : indisponibilité du matériel de paillage (qui sert à nourrir les animaux et/ou n'est pas disponible en particulier en période sécheresse comme en 2022).

L'utilisation d'herbicides est également encouragée dans les pratiques d'agriculture de conservation, bien que le désherbage puisse se faire à la main. Les facteurs limitant leur utilisation sont :

- ❖ Interculture de maïs et haricot ;
- ❖ Traditionnellement, le désherbage avec un *jembe* permet de ramener la terre autour de la tige du maïs pour éviter qu'il ne penche (croyance car pas d'effet en réalité) ;
- ❖ Inquiétudes sur les risques pour la santé ;
- ❖ Pas d'argent pour acheter les intrants chimiques/intrants plus chers (besoins de deux types d'herbicides : pre et post-émergence).

Enfin, concernant un des freins à l'adoption des pratiques de **gestion post-récolte** est le prix élevé des sacs AgroZ comparé aux sacs traditionnels (faisant écho au manque de connaissances sur les gains économiques globaux et aux intérêts des membres).

Cas particulier de l'enregistrement technico-économique

L'enregistrement technico-économique a été mis en place dans le but de faciliter l'accompagnement des agriculteurs pour les encourager à rationaliser et améliorer leurs pratiques. Il consiste à tenir le registre des activités et des dépenses de chaque culture, et représente un changement majeur pour les agriculteurs. Avant 2022, y a eu quelques tentatives pour faire adopter l'enregistrement technico-économique mais les coordinateurs n'étaient pas encore en mesure de conseiller les agriculteurs sur l'utilisation de leurs données. Il n'y avait donc pas d'intérêt pour les agriculteurs à développer cette pratique. Depuis 2022, Fert forme les coordinateurs de comté sur l'utilisation des données pour du conseil. Dans chaque comté d'action Fert-CGA, cinq à dix *leaders* ont été formés et accompagnés pour réaliser l'enregistrement technico-économique de leur activité. A l'issue de la saison culturale, ils auront accès à du conseil sur la base des données enregistrées. L'objectif est d'encourager les autres agriculteurs à s'engager dans cette pratique. Cependant, cette dynamique est faible et limitée par différents facteurs. Une personne interrogée mentionne être trop occupée pour tenir ses registres de manière aussi assidue, mais que cette formation a été une source de motivation pour faire de l'agriculture une activité commerciale (« *farming as a business* »). Les coordinateurs de comté constatent que l'adoption ne se fait pas chez les agriculteurs. Une des raisons est que les agriculteurs se sont démoralisés en voyant, à partir des chiffres collectés, qu'ils ont "échoué", c'est-à-dire qu'ils n'ont pas tiré de bénéfices de leur activité. L'un des coordinateurs souligne l'importance de l'accompagnement pour l'adoption de cette pratique. Cependant, attention, il faut aussi considérer le niveau d'éducation des personnes formées, la complexité de cette pratique et la formation en elle-même qui n'est pas encore optimale et toujours sujette à réflexion au sein des équipes Fert-CGA.

Cas particulier de l'analyse de sol

L'analyse de sol est une pratique encouragée par CGA. L'objectif est que les agriculteurs puissent raisonner leur fertilisation et ainsi optimiser leurs pratiques et leurs ressources via un conseil technique personnalisé. Cette pratique rejoint l'objectif d'accompagner les agriculteurs vers des pratiques rationalisées qui permettent d'améliorer leur système de production. Globalement, les membres connaissent l'analyse de sol mais ne l'ont pas forcément adoptée. Deux raisons expliquent cela : le coût important et l'absence de laboratoire pour l'analyse dans la zone. Il y a une certaine hétérogénéité dans son adoption. Seuls les PR et quelques membres meneurs pratiquent l'analyse de sol, mais le fait de voir une augmentation de rendement motive le reste des membres à essayer. Selon les personnes l'ayant pratiquée, l'intérêt de l'analyse de sol porte sur l'identification des fertilisants adaptés au sol (plutôt que du DAP), et les conseils sur les quantités

¹ Croyance ou idée reçue car les ravageurs sont spécifiques à chaque culture et haricots ne nécessitent pas fertilisation

appropriées. Ainsi, elle mène à une diminution des coûts de production et une augmentation de rendement. Deux témoignages, l'un à Nakuru l'autre à Laikipia, font référence à d'autres organisations qui promeuvent l'analyse de sol.

Selon les entretiens de Nakuru, le coordinateur visitait les groupes pour les encourager à pratiquer l'analyse de sol. Un focus groupe fait même état de l'analyse de sol comme une activité proposée par CGA. En 2017, le coordinateur de Nakuru a analysé le sol de tous les membres du groupe et de la parcelle de groupe à un prix subventionné (700KSH au lieu de 1600 KSH). Les membres utilisent depuis des fertilisants adaptés à leur sol. Le coordinateur a ensuite effectué un suivi individuel et les a encouragés à utiliser de la chaux et du fumier. Les membres de Nakuru ayant connu ce service aimeraient que CGA le propose à nouveau.

En réalité, les services d'analyse de sol existent encore mais ne sont plus subventionnés. Un partenariat avec YARA (compagnie fournisseuse d'intrants) et CropNuts (laboratoire d'analyse) permettait de faire baisser le prix de ce service. En revanche, le personnel de Fert et CGA a identifié que les résultats d'analyse étaient en fait biaisés, car ils incitaient les agriculteurs à acheter des produits YARA.

4.1.9 VISION DES AGRICULTEURS A MOYENNE ET GRANDE ECHELLE SUR L'ACTION DE CGA AUPRES DES GROUPES

Les agriculteurs à moyenne et surtout à grande échelle ont été interrogés sur leur vision de l'action de CGA auprès des agriculteurs à petite échelle. Selon eux, CGA est utile pour combler le manque de services de conseils agricoles auxquels ils ont accès :

“Small scale farmers, even medium scales they don't get any advisers. That is why CGA is helping them”

D'un autre côté, les agriculteurs à petite échelle ne sont pas prêts à investir des moyens financiers pour bénéficier de cet accompagnement :

“If you tell them to pay more, they'll run away”

“I'm not advocating for facilitation, but people don't take the services seriously, they have no motivation to pay for them. People expect something you can touch and see.” CL1N

Les pratiques des agriculteurs à petite échelle sont très influencées par les agriculteurs à moyenne et large échelle :

“We are set pacers in the area : farmers inquire what I'm growing and follow my lead.”

Des agriculteurs à moyenne échelle se positionnent pour porter leur communauté : ils partagent les formations à leurs voisins et sont membres d'un groupe avec des agriculteurs à petite échelle (explicité dans la partie 4.2.1).

Certains sont investis dans l'amélioration de la sécurité alimentaire de leur zone. Ils souhaitent partager de nouvelles pratiques pour y participer. Un agriculteur souhaite promouvoir CGA et la mutualisation pour la fourniture d'intrants. Cela présente un intérêt personnel en même temps que communautaire :

“If we are many, we will be able to get chemicals at even better price”

4.1.10 PRISE DE RECU ET RESUME DE L'IMPACT SUR LES AGRICULTEURS A PETITE ECHELLE

“Inspiring people is not difficult, but it takes time” FA5L

Globalement, l'impact de l'intervention Fert-CGA sur la majorité des agriculteurs à petite échelle est à une étape initiale de changement. Cela témoigne d'une certaine inertie, amplifiée par la crise du Covid et la sécheresse historique que connaît le pays actuellement. L'impact est relatif à chaque type d'acteurs, mais est surtout démarqué entre les *leaders* et les membres de groupe. Un coordinateur souligne d'ailleurs que « l'impact n'est pas évident chez les membres de groupe mais est principalement concentré chez les PR qui ont été la priorité depuis le début de l'action Fert-CGA ».

Pour aborder l'impact, il faut d'abord comprendre les dynamiques au sein des groupes. Dans les groupes soudés, minoritaires, les membres ont confiance en leurs *leaders*. Ils ont tendance à être attentifs aux apprentissages et à adopter de nouvelles pratiques. Néanmoins, cette adoption est partielle chez les membres lambda et avancée chez les PR et membres meneurs. Dans les groupes plus opportunistes et moins concentrés sur la collaboration avec CGA, les membres lambda ne se souviennent pas ou peu des formations, et n'adoptent généralement pas les pratiques. Les membres meneurs sont détachés des activités avec CGA mais adoptent une partie des pratiques. Globalement, ces groupes sont souvent portés par le paysan-relais à qui il incombe de convaincre le reste du groupe.

Dans les deux types de groupes, les collaborateurs de CGA, en particulier les paysans-relais, du fait de l'exposition directe dont ils bénéficient et de leur rôle de modèle, sont plus enclins à adopter les pratiques. De plus, surtout à Nakuru, les PR par leur collaboration avec les compagnies privées, développent une double activité. Ainsi, ce sont les acteurs chez qui l'impact est plus important. Dans leur collaboration avec CGA, certains ont d'ailleurs plutôt une approche entrepreneuriale, ce qui influence fortement l'impact sur les groupes qui reçoivent plutôt du conseil que de la formation. Les responsabilités allouées aux PR peuvent également avoir un impact positif sur leur perception par les membres de leur communauté (comme quelqu'un ayant du savoir, utile et travaillant pour la communauté), et éventuellement sur la perception de soi.

Les PR, CL et certains membres meneurs sont souvent déjà engagés avec d'autres organisations, ils ont un rôle important dans la communauté et/ou ont une activité agricole déjà tournée vers la commercialisation (« farming as a business »). Pour qualifier l'impact sur ces acteurs, il est donc plus juste de dire que l'intervention Fert-CGA apporte une contribution à l'amélioration de la situation des individus *leaders*. L'impact est concentré à leur niveau alors même que les PR et CL sont censés aider CGA à étendre son impact aux membres de groupe. Plusieurs facteurs limitants spécifiques à leur rôle expliquent ce manque de diffusion. Entre autres, le manque de moyens financiers et humains ne permet pas aux collaborateurs de CGA d'apporter un suivi de proximité aux groupes ; tout comme ils ne permettent pas au coordinateur de comté de les accompagner en proximité dans leur rôle. Un autre facteur important est la réticence et le manque d'adoption des membres de groupe.

Concernant les membres lambda, au regard des nombreuses organisations qui travaillent ou ont déjà travaillé avec eux, il semble que l'impact ne pouvait qu'être mineur. Pour cette catégorie d'acteurs, obtenir des changements peut s'avérer long et fastidieux. Les PR semblent d'ailleurs habitués à ces effets limités.

Bien que non spécifique à CGA, la collaboration avec une organisation permet aux groupes d'alimenter leurs activités, d'augmenter les interactions sociales des membres et de combler les besoins des membres autour du développement agricole.

Chemin d'impact :

CGA est perçue comme une organisation qui partage de l'information et des connaissances. Très majoritairement, les agriculteurs qui collaborent avec CGA témoignent d'un changement de connaissances. Ces nouvelles connaissances sont particulièrement appréciées.

L'apport de nouvelles connaissances, provoque un changement d'état d'esprit qui encourage les groupes à se concentrer sur l'agriculture. En outre, certains réalisent que l'agriculture peut être une activité rentable, de nombreux agriculteurs disent vouloir pratiquer l'agriculture comme une activité commerciale.

Pour améliorer sa production et son revenu, l'adoption de nouvelles pratiques est nécessaire. A ce niveau, l'impact de l'intervention de CGA est très hétérogène. Seuls les membres meneurs ont tendance à adopter de nouvelles pratiques. Pour autant, ils ne sont pas au même point d'avancement que les paysans-relais et les chapter leaders.

En somme, les pratiques plutôt faciles à mettre en place sont adoptées. Mais pour la mutualisation, certaines limites résident, notamment l'absence d'infrastructures de stockage.

Les agriculteurs apprécient la visibilité offerte par CGA grâce à ses nombreux partenaires. Ils se sentent considérés et ont ainsi accès à du conseil.

L'impact est très dépendant du travail des partenaires de CGA et d'autres organisations engagées auprès des groupes. C'est par exemple le cas du sorgho ou de l'agriculture de conservation à Laikipia.

Globalement, la culture de céréales permet de se nourrir et peut être de dégager un revenu. Pour autant, les problématiques évoquées ne sont pas la sécurité alimentaire mais sont plutôt liées aux finances (accès au marché, frais de scolarité, volonté de faire de l'élevage pour pouvoir vendre une bête si besoin d'argent rapidement).

Différenciation entre les deux comtés :

Il semble qu'à Nakuru l'impact soit un peu plus avancé qu'à Laikipia, avec des membres déjà orientés vers l'agriculture comme une activité entrepreneuriale. Certains groupes et la majorité des agriculteurs interrogés témoignent d'une réelle amélioration de rendement avec une amélioration de leur revenu grâce aux nouvelles pratiques et connaissances : bonnes pratiques agricoles, fertilisants et variétés adaptés, gestion post-récolte. D'autres groupes souffrent de la sécheresse et se détournent de l'activité agricole. Les perspectives des agriculteurs interrogés s'éloignent de la culture de céréales. Pour autant, certains déplorent le ralentissement des activités en comparaison avec le début de l'action. Ils semblent chercher à renouer le lien avec CGA. Enfin, il apparaît qu'à Nakuru, les activités sont moins régulières et homogènes qu'à Laikipia. Globalement, les agriculteurs de Nakuru semblaient moins impliqués dans la collaboration avec CGA.

A Laikipia, l'impact sur les nouvelles pratiques a été fortement influencé par la sécheresse (comté plus vulnérable). Ainsi, les principaux changements de pratiques gravitent autour des bonnes pratiques agricoles, de l'adoption de nouvelles variétés de haricot résistantes à la sécheresse et des techniques d'agriculture de conservation. Cela a permis à certains de récolter malgré la sécheresse. Surtout, la plupart des groupes disent vouloir essayer la commercialisation groupée. Les agriculteurs sont particulièrement optimistes et pleins d'espoir. Ils comprennent l'influence de sécheresse et de la crise du Covid qui ont particulièrement ralenti les parcelles de démonstration. Au moment de l'étude, la sécheresse est encore très préoccupante et est la source de nombreux freins à l'adoption des pratiques. Entre autres, le manque d'argent dû à l'absence de récolte qui empêche l'achat de nouveaux intrants plus adaptés, l'absence de matériel pour le paillage qui est réservé au bétail et les faibles quantités récoltées qui ne permettent pas le recyclage des semences de haricots et sont un frein à la commercialisation groupée.

Parce que les services sont basés sur les besoins à la base, et qu'il y a de forts contrastes intra et inter-comtés, les résultats de l'intervention Fert-CGA sont assez hétérogènes.

Facteurs influençant l'impact :

Globalement les facteurs facilitant l'impact sur les agriculteurs à petite échelle comprennent le degré d'implication et de dynamisme des groupes, la confiance et le lien avec le PR, l'implication avec d'autres personnels de terrain de CGA (projet FtMA ou AEP), le nombre d'acteurs gravitants autour des groupes et le contexte agro-climatique. En particulier, les zones arides montrent une meilleure adoption.

Concernant les facteurs limitants, ils incluent entre autres les contraintes financières (manque de liquidités et/ou d'argent), la sécheresse qui freine les activités et l'application de nouvelles pratiques, la réticence des membres à adopter ces dernières et la faible interaction des membres de groupe avec le PR.

Finalement, les membres ont une vision ambivalente de l'action Fert-CGA. Dans certains cas, l'intervention de CGA semble salvatrice :

“There is no other organization that has helped us the way CGA has. Now, we have more expectations from ourselves as farmers” (FG12L)

Dans d'autres groupes, qui attendent des dons ou ont d'autres préoccupations comme l'aviculture, certains membres demandent encore ce que CGA peut faire pour eux.

4.2 IMPACT SUR LES AGRICULTEURS A MOYENNE ET GRANDE ECHELLE

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont les membres historiques de CGA. Comme depuis sa création, l'OPA représente et défend leurs intérêts. En développant son offre de service, elle a également enrichi les services fournis à cette catégorie de membres.

CGA, et plus précisément les coordinateurs de comté, travaillent directement avec les agriculteurs à moyenne et grande échelle. Les services fournis par CGA reposent majoritairement sur la mise en relation de ces agriculteurs avec d'autres acteurs du monde agricole, au travers de séminaires, de visites d'échanges ou simplement par le coordinateur lui-même.

La plupart des agriculteurs à moyenne et grande échelle payent leur adhésion individuellement, mais certains d'entre eux, également chapter leaders adhèrent au travers d'un groupe.

Cette partie décrit les impacts de l'action Fert-CGA sur les agriculteurs à moyenne et grande échelle. Les thématiques sont classées par logique et non pas par récurrence. Il est important de garder en tête que l'échantillon est petit, et qu'un biais existe car ces acteurs ont été rencontrés via les coordinateurs. Ces résultats ne sont pas à prendre comme une généralité.

4.2.1 CONNAISSANCES, INFORMATIONS, CONSEIL

Connaissances :

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont mobilisés et invités à des visites d'échange et des séminaires organisés par CGA ou les compagnies privées, partenaires de CGA. Même pour des agriculteurs avec d'importantes ressources, et qui pratiquent déjà la rotation de culture, les visites d'échange permettent de rendre de compte de l'importance de certaines pratiques et d'inspirer :

“This is when I realized doing crop rotation is important”

(à propos d'une visite d'échange, une agriculture à très large échelle de Nakuru)

CGA offre une ouverture d'esprit et participe à fournir des éléments pour la prise de décision autour du système d'exploitation et répondre aux questions suivantes : quels systèmes de production futurs pour l'exploitation ? Quelle espèce cultiver ? Quelles pratiques adopter ?

“I'm seeing the possibilities”

CGA est vu comme un acteur qui possède de l'information et des connaissances, dans cet exemple, en particulier pour le marché :

“The chairman¹ sometimes calls to ask “have you called CGA ? what did they say ?””

Dans le cas de deux agriculteurs à moyenne échelle qui sont membres d'un groupe, les connaissances acquises sont aussi un moyen d'élever les agriculteurs à petite échelle. Ils sont impliqués dans les activités du groupe. Pour l'un, CGA l'a inspiré pour la mutualisation de l'accès aux intrants, du stockage et de la transformation du maïs avec son groupe. Pour l'autre, il s'agit de partager les nouvelles connaissances avec son groupe (il souhaite contribuer à la sécurité alimentaire de sa zone), ce qui le motive à assister à des formations :

“I know I will bring a new piece of knowledge from that [future training]”

Information :

CGA partage des informations avec ses membres agriculteurs à moyenne ou grande échelle. Aujourd'hui il s'agit plutôt d'informations sur les prix du marché.

L'information est transmise au travers d'un groupe WhatsApp spécifique ou par SMS. Elle peut aussi faire l'objet d'un appel entre le coordinateur et l'agriculteur pour un suivi individuel. Avant l'arrivée du coordinateur de Laikipia, les quelques membres de CGA dans ce comté recevaient l'information par e-mail.

Elle permet aux agriculteurs d'anticiper leur activité, et participe donc à améliorer la prise de décision sur les étapes de production, les espèces cultivées, et sur la vie personnelle des agriculteurs. Les informations sur les prix du marché partagées annuellement sont particulièrement importantes pour ces agriculteurs.

¹ « chairman » désigne le président de l'exploitation agricole. La personne interviewée était le chef de production.

“I know the market price of wheat right now : I can decide whether I will grow wheat or not [next season]”

“Information is power”

Conseil et suivi :

Les coordinateurs de comté, en plus de partager des informations, fournissent des services de conseil et de suivi. Les vecteurs sont les mêmes que pour l’information (SMS, WhatsApp, appel téléphonique).

Le coordinateur de comté visite autant qu’il peut les agriculteurs à moyenne et grande échelle sur leur exploitation. Aujourd’hui, il semble que ces visites soient très limitées. L’essentiel du suivi s’effectue par téléphone. Il suit les activités des agriculteurs (plantation, labour, etc.). Le coordinateur, en ayant une idée de la temporalité et de la quantité de la récolte est ensuite en mesure de faire *linkages* pour le marché par exemple. Il prodigue également des conseils techniques, comme les intrants à utiliser pour obtenir une meilleure densité de grain. Ces conseils sont partagés de manière proactive :

“[The coordinator from Laikipia] called many times and said “please don’t plant early because the rain is gonna delay this year””

Cet agriculteur aurait planté plus tôt sans l’insistance du coordinateur. Il mentionne que ses voisins qui l’ont fait ont rencontré des difficultés sur leur culture : « *Wheat is not doing good for them* ».

Le coordinateur constitue une ressource pour certains agriculteurs, qui le contactent régulièrement pour des aspects techniques et d’approvisionnement et des *linkages* pour un service, des intrants, de la mécanisation.

Un agriculteur à très grande échelle de Nakuru, bien qu’il soit suivi et conseillé, nuance l’utilité des visites du coordinateur :

“I’m already knowledgeable myself”

Les agriculteurs à grande échelle ont beaucoup d’expériences et un réseau très développé. Ils ont d’autres ressources, avant CGA, pour avoir accès aux connaissances sur les pratiques (compagnies privées, magasins fournisseurs d’intrants). Leur expertise est parfois supérieure à celle des coordinateurs. Ces derniers visitent les agriculteurs à grande échelle à la fois pour fournir un service, mais aussi pour s’informer et partager ces connaissances au reste des membres.

4.2.2 ADOPTION DE NOUVELLES PRATIQUES AGRICOLES ET DE NOUVELLES ESPECES

Les nouvelles pratiques que CGA participe à introduire sont l’agriculture de conservation et la diversification de la rotation de culture avec colza, tournesol et/ou sorgho. La compagnie d’agriculture contractuelle Agventure est un partenaire clé pour la mise en œuvre de ces services. CGA fait la mise en lien puis cette compagnie collabore directement avec ces agriculteurs.

Globalement, pour l’AC, les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont investi dans du matériel et sont passés au travail minimum du sol (« *minimum tillage* »). Quelques-uns d’entre eux souhaitent passer au zéro labour (« *zero tillage* »). Pour d’autres, en particulier les agriculteurs à moyenne échelle, il est impossible de pratiquer l’AC car ils n’ont ni l’équipement adéquat ni les moyens d’investir.

Certains agriculteurs à moyenne échelle à Laikipia ont adopté des semences présentées aux *field days*. Cela offre un meilleur rendement et une meilleure qualité pour l’ensilage et représente un changement important :

“This is a real outcome”

Quelques agriculteurs déplorent que les fertilisants présentés durant la parcelle de démonstration ne soient pas disponibles dans les magasins de fourniture d’intrant. Ces agriculteurs ont un profil proche de certains agriculteurs à petite échelle, et de fait, des difficultés similaires.

4.2.3 EXPOSITION A D’AUTRES ACTEURS : COMMERCIALISATION ET RESEAU

“CGA has exposed us”

Commercialisation :

CGA est gage de confiance pour ses partenaires acheteurs. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle bénéficient de mises en relation qui leur ouvrent les portes d'une collaboration difficile à établir autrement.

“You show [CGA] what you grow, your land, etc. and then they recommend you to the big miller in Lanet”

Les partenaires de CGA offrent généralement un meilleur prix. Pour certains agriculteurs, ces revenus augmentés ont participé au développement de l'exploitation agricole, à subvenir aux besoins de leur famille et à payer les frais de scolarité des enfants. Cet accès amélioré au marché, et les meilleurs prix sont motivants :

“Maybe I would not have eagerness to continue with farming”

Pour les agriculteurs du comté de Nakuru, c'est plutôt l'introduction à une diversité de meuniers qui est impactante. Les agriculteurs ont ainsi plus de choix, et peuvent collaborer avec le meunier avec la meilleure offre, plutôt que de se contraindre aux conditions d'un seul acheteur.

Pour les agriculteurs du comté de Laikipia, CGA a offert une opportunité de commercialisation auprès de Cargill, un important meunier situé à Nakuru. Ce partenariat est intéressant pour la commercialisation du blé, qui se fait exclusivement au moment de la récolte : ni les intermédiaires, ni les meuniers n'achètent à un autre moment.

Un agriculteur à moyenne échelle de Laikipia explique que CGA l'a mis en relation avec Cargill, ce qui lui a permis de vendre à meilleur prix. Il a pu acheter une parcelle grâce à cette vente. De plus, les échanges sont plus simples et sûrs (il a été payé dans les 24h et n'a pas eu besoin de négociateur). Néanmoins, Cargill demande une certaine qualité et il faut payer le coût du transport jusqu'à Nakuru. En 2021, le prix d'achat proposé par Cargill était le même que celui des intermédiaires (peu intéressant à cause du coût du transport). En 2022, à cause de difficultés lors de la production (« *crop failure* »), la qualité de sa récolte n'était plus assez bonne pour pouvoir vendre son blé à Cargill. Finalement, cet impact est peu durable il dépend de facteurs externes très limitants.

Certains agriculteurs, bien que CGA leur conseille de vendre à Cargill, préfèrent vendre aux intermédiaires. Le coût du transport et de la douane sur le transport inter-comté (Cess), le séchage pour répondre aux standards de qualité, contraintes figurant parmi les nombreuses conditions de Cargill, sont autant de raisons qui les démotivent.

Pour ce qui est de la commercialisation du maïs, de nombreux agriculteurs à moyenne échelle vendent encore aux intermédiaires car ils possèdent un espace de stockage permettant de commercialiser lorsque les prix sont élevés. Ce type de commercialisation est finalement moins contraignant.

Réseau :

CGA offre une plateforme pour les interactions entre agriculteurs à moyenne et grande échelle. Les visites d'échanges sont un moyen de rencontrer des agriculteurs d'autres comtés qui peuvent être des personnes ressources à l'avenir. CGA organise également des réunions, 3 à 4 fois par an, avec des compagnies privées et les agriculteurs à moyenne et grande échelle. Elles sont un lieu de formation et d'échanges qui permettent d'entamer un dialogue entre pairs. Un agriculteur mentionne qu'il connaissait déjà ses pairs mais qu'ils n'interagissaient pas. Toutes ces activités ont finalement un impact social. Bien que certains soient très occupés, globalement les activités de CGA dynamisent les agriculteurs à moyenne et large échelle. A travers les réseaux de pairs, les connaissances et nouvelles pratiques amenées par CGA sont discutées et partagées entre exploitations voisines et diffusées aux agriculteurs à petite échelle :

“The change is not only for me, other farmers are learning from me”

Dans la même idée, les séminaires de compagnies privées¹ réunissent des agriculteurs et ont un impact social. Bien que CGA n'organise pas directement ces séminaires, elle est parfois à l'origine des mises en relation qui conduisent les agriculteurs à être conviés à ces séminaires.

¹ Les séminaires sont des réunions organisées par les compagnies privées, partenaires de CGA, qui leur permet de présenter leurs produits et d'encourager les agriculteurs à mutualiser leurs achats.

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle gagnent en exposition auprès du ministère de l'Agriculteur. CGA offre une plateforme pour qu'ils puissent lui exposer leurs problèmes, notamment lors de réunions organisées par le coordinateur de comté.

Les liens avec les compagnies privées fournisseuses d'intrants sont également améliorés par l'intervention de CGA. Un agriculteur mentionne qu'elles se rendent à présent directement sur l'exploitation. Un autre explique qu'il peut contacter directement le représentant d'une compagnie pour du conseil, mais, si le prix ne lui convient pas, il peut simplement en appeler une autre.

“We are enlightened, we know them”

A Laikipia, pour un agriculteur à grande échelle qui possède également un magasin d'intrants, la collaboration avec CGA a permis d'augmenter sa clientèle. Son revenu est augmenté et réinvesti dans l'activité agricole. Etant associé à CGA, les gens lui font confiance, notamment sur la qualité de ses intrants. Certains clients viennent avec la volonté de connaître les différents produits et plus généralement améliorer leurs pratiques, ce qui le rapproche finalement du rôle des paysan-relais.

4.2.4 ACCÈS AUX INTRANTS

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle obtiennent de meilleurs prix sur les intrants, grâce aux négociations de CGA. Pour certains, c'est l'impact principal de l'OPA sur leur activité :

“Fertilizer is the main benefit”

Le coordinateur organise la mutualisation pour l'achat d'intrants. Il recrute les agriculteurs en expliquant qu'ils peuvent obtenir des fertilisants à moindre prix, puis il contacte les agriculteurs pour connaître les quantités qu'ils souhaitent acheter. Les agriculteurs sont livrés chez eux : c'est une réduction des coûts de production et un gain de temps.

Dans d'autres cas, CGA organise des réunions de *linkages* d'intrants. Différentes catégories d'agriculteurs sont présentes (petite, moyenne et large échelle), ainsi que les compagnies privées. Cela facilite la mutualisation. Un agriculteur mentionne néanmoins avoir assisté à une seule réunion à Nakuru, l'autre ayant été organisée dans un autre comté.

Ces mises en relation facilitent le travail des agriculteurs, qui sont livrés directement sur leur exploitation. Un agriculteur mentionne qu'il est moins inquiet. S'il n'est pas sur l'exploitation, sa femme et son fils peuvent s'en occuper :

“Even if I am not present at the farm, things go smoothly”

Auparavant, pour s'approvisionner en fertilisants il fallait se rendre chez le fournisseur d'intrants, mais le prix était élevé et parfois le produit était manquant.

Le coordinateur effectue également un travail important pour améliorer l'accès aux semences. En 2022, le coordinateur de Laikipia a proposé via WhatsApp des semences de blé, particulièrement difficiles à trouver cette année :

“He is useful, because if I had that challenge, [the coordinator] could have helped”

4.2.5 PLAIDOYER

CGA permet aux agriculteurs d'amener leurs problèmes à l'attention du gouvernement. Par exemple, grâce au travail de l'OPA, le gouvernement reconnaît et subventionne des intrants venant des compagnies privées. Cependant, ces améliorations ne sont pas accessibles à tous les agriculteurs : il faut se rendre dans la ville de Nakuru et les quantités sont limitées. A Laikipia, les agriculteurs à moyenne échelle disent avoir été informés par le coordinateur que CGA négocie des prix pour le blé.

“CGA brought us together. That is very important because we can now talk to the government”

Toutefois, certains agriculteurs perçoivent que CGA ne met pas suffisamment en œuvre ses idées, probablement car elle n'obtient pas assez de résultats à travers cette action de plaidoyer, en particulier sur les problématiques de l'accès et du prix des intrants :

“If it is their role to negotiate with the government, they have failed us”

4.2.6 ATTENTES DES AGRICULTEURS A MOYENNE ET GRANDE ECHELLE VIS-A-VIS DE CGA

En lien avec l'intérêt qu'ils portent à CGA autour des actions de plaidoyer, les agriculteurs à moyenne et grande échelle souhaitent que l'OPA se renforce :

“I'm expecting them to be very strong”

C'est à la fois une attente et une volonté de voir l'OPA mieux porter et défendre les attentes et difficultés de ces agriculteurs commerciaux auprès du gouvernement. Les intérêts individuels de ces agriculteurs gravitent surtout autour de la négociation des prix des intrants et des prix des céréales, au même titre que leur stabilisation. Les agriculteurs à très large échelle ont particulièrement mentionné la concurrence aux importations.

D'autres attentes, des agriculteurs à moyenne échelle, font écho à celles identifiées chez les agriculteurs à petite échelle, ce qui met en lumière une convergence des intérêts de ces catégories :

- ❖ Accès et prix des intrants :
 - CGA pourrait indiquer où se fournir en fertilisants ou semences pour obtenir un meilleur prix et garanti sur la qualité. Dans la même idée, un partenaire de CGA pourrait visiter les exploitations directement pour fournir du conseil et vendre ses produits à prix réduit.
 - Un agriculteur suggère que CGA soit comme Kenyan Seed, en fournissant des intrants et en ayant leurs propres semences. Les agriculteurs de sa zone ont été obligés de recycler leurs semences par manque d'argent.
- ❖ Formations sur les nouvelles technologies ;
- ❖ Analyse du sol : information sur les compagnies qui la pratiquent et formation pour récolter un échantillon de sol ;
- ❖ Informations sur la météo (les applications déjà utilisées ne sont pas fiables) ;
- ❖ Crédits à faible taux ou financeur pour subventionner l'achat d'intrants ou de machines agricoles,
 - Un agriculteur aimerait être mis en relation avec un fournisseur d'engins agricoles qui accepterait le paiement en plusieurs fois.
- ❖ D'autres attentes sont plus personnelles : des panneaux solaires pour le pompage d'eau, des visites d'échanges au Brésil pour comprendre comment ils ont d'aussi bons rendements de blé.

Certains agriculteurs à moyenne échelle attendent une aide pour la construction d'un bâtiment de stockage. Par exemple, CGA pourrait contracter un prêt pour le compte des agriculteurs :

“Can CGA help us open a store for wheat ? I would be able to store somewhere and get better prices. CGA can take the loan, build the store for us and then the farmers can repay slowly”

Un agriculteur à moyenne échelle de Laikipia explique que CGA avait « promis » d'amener un centre d'achat plus proche des agriculteurs. Il est aujourd'hui désabusé et attend toujours cette aide :

“CGA has to implement their ideas !! If at all they keep their promise”

Cette idée de promesse non-tenue a été évoquée par le représentant d'une compagnie fournisseuse d'intrants partenaire de CGA :

“During registration they assure farmers on market but don't actualize : that's all they talk about but then they don't keep that promise”

Le coordinateur, en se présentant aux agriculteurs, assure que CGA connecte les agriculteurs aux meuniers qui finalement ne proposent pas de prix intéressants. L'engagement qui motive les groupes à cotiser auprès

de CGA n'est pas rempli : les agriculteurs ne reçoivent même pas d'informations sur les fluctuations des prix et du marché. Selon ce représentant, l'OPA devrait prendre plus de mesure autour de la commercialisation.

“Even farmers registered under CGA don't get a market”

(sous-entendu : alors que c'est tout l'intérêt de la collaboration pour eux)

Ce représentant souligne qu'amener une centrale de stockage pour les céréales encouragerait les meuniers à se déplacer pour récupérer ces productions agrégées.

Un agriculteur ne pense pas continuer à travailler avec CGA à moins qu'ils ne mettent en place de nouvelles idées. Le manque de régularité dû à un accompagnement faible dessert l'action : les agriculteurs se désintéressent peu à peu.

4.2.7 ADHÉSION

Comme pour les agriculteurs à petite échelle, les agriculteurs à moyenne et grande échelle ont accès aux services même sans payer d'adhésion à CGA.

Certains de ces agriculteurs à moyenne et grande échelle sont des chapter leaders. Il y a deux situations possibles : soit ils paient une adhésion avec leur groupe, soit ils n'ont jamais cotisé. C'est le cas d'un membre de section régionale et agriculteur à très large échelle. Il explique n'avoir jamais cotisé, notamment car n'a besoin de rien de la part de CGA, voire que CGA a besoin de lui pour des conseils :

“I was wondering where they get money [ndlr. sur le ton de l'humour]. But when there is a meeting they call me”

Cette situation montre deux choses. D'abord, elle incarne la relation des coordinateurs de comté avec les agriculteurs à très large échelle. Ces derniers sont une ressource pour accompagner le reste des membres. D'autre part, elle montre l'une des difficultés autour de l'adhésion à CGA, et plus globalement, des viabilités sociales et financières de l'OPA. Une grande partie des agriculteurs et des groupes ont accès aux services sans avoir à payer d'adhésion, ce qui ne les encourage pas à cotiser. Dans une autre mesure, cette citation souligne le manque d'engagement et de préoccupations de certains agriculteurs, y compris à petite échelle, vis-à-vis de CGA.

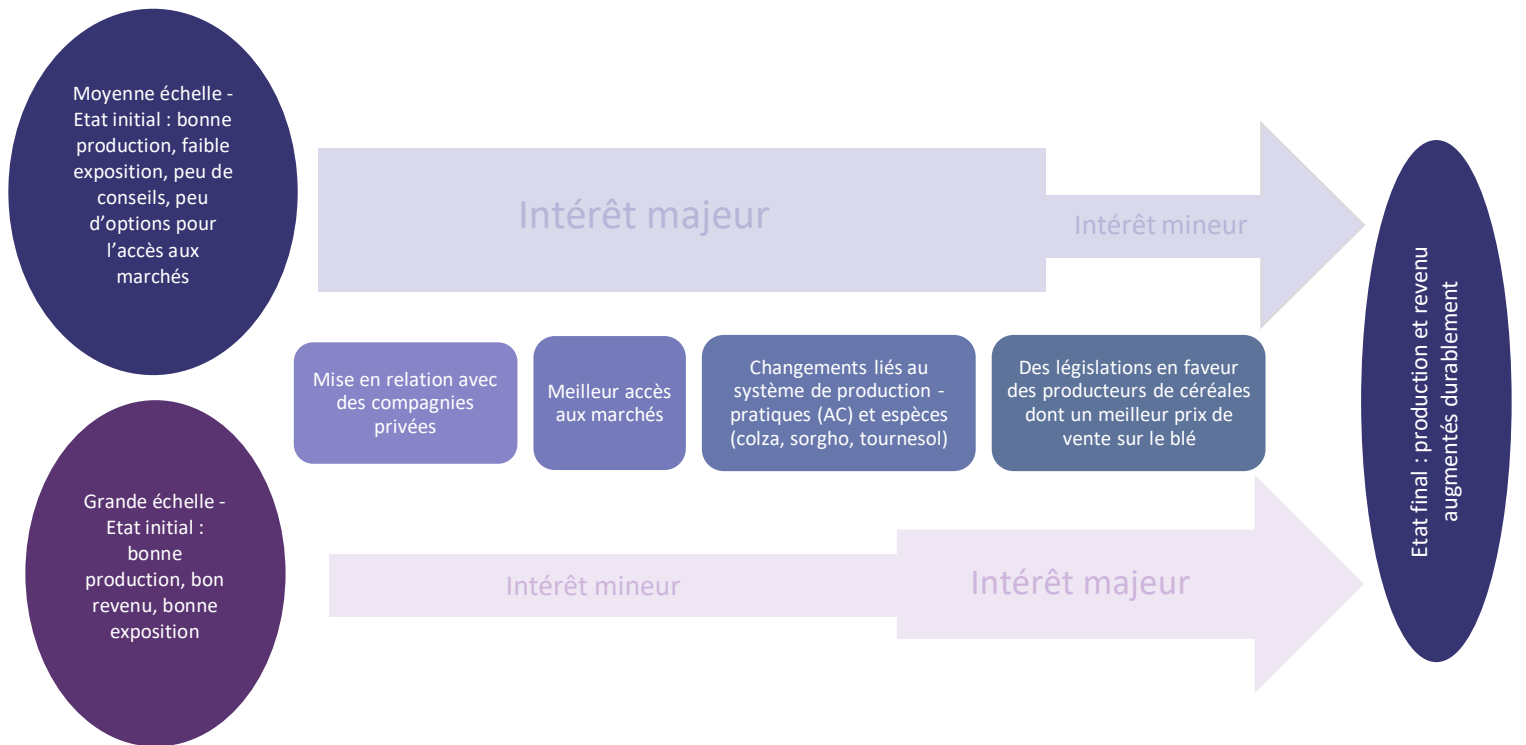
4.2.8 CONCLUSION SUR L'IMPACT DES AGRICULTEURS A MOYENNE ET GRANDE ECHELLE

Le principal impact sur les agriculteurs à moyenne et grande échelle est l'amélioration de leur réseau grâce à CGA. Cette exposition à d'autres acteurs permet d'améliorer l'accès et le prix des intrants, et dans certains cas l'accès au marché.

Bien qu'à partir d'un nombre réduit d'enquêtes, cette étude montre une forte hétérogénéité dans cette catégorie d'acteurs. Il y a un fossé entre les motivations des agriculteurs à moyenne échelle et celles des agriculteurs à large échelle pour rejoindre CGA. Globalement, les agriculteurs à grande échelle sont plus intéressés par les services de plaidoyer. Leur intérêt principal porte sur la commercialisation du blé mais pas du maïs (si ce n'est pour défendre face aux importations). Les agriculteurs à moyenne échelle sont plutôt intéressés par les services de mise en relation pour l'accès aux intrants et la commercialisation. En somme, du fait de leurs caractéristiques initiales, l'impact et les attentes sur ces deux catégories sont assez éloignés.

Comme pour les agriculteurs à petite échelle, ces résultats permettent de tracer un chemin d'impact. Il décrit une évolution des problématiques de l'intérêt porté aux effets de l'intervention Fert-CGA, en lien la catégorie d'agriculteurs.

Figure 18 Chemin d'impact des agriculteurs à moyenne et grande échelle



4.3 SCHEMA RECAPITULATIF DES CHEMINS D'IMPACT DES AGRICULTEURS A PETITE ECHELLE ET A MOYENNE ET GRANDE ECHELLE

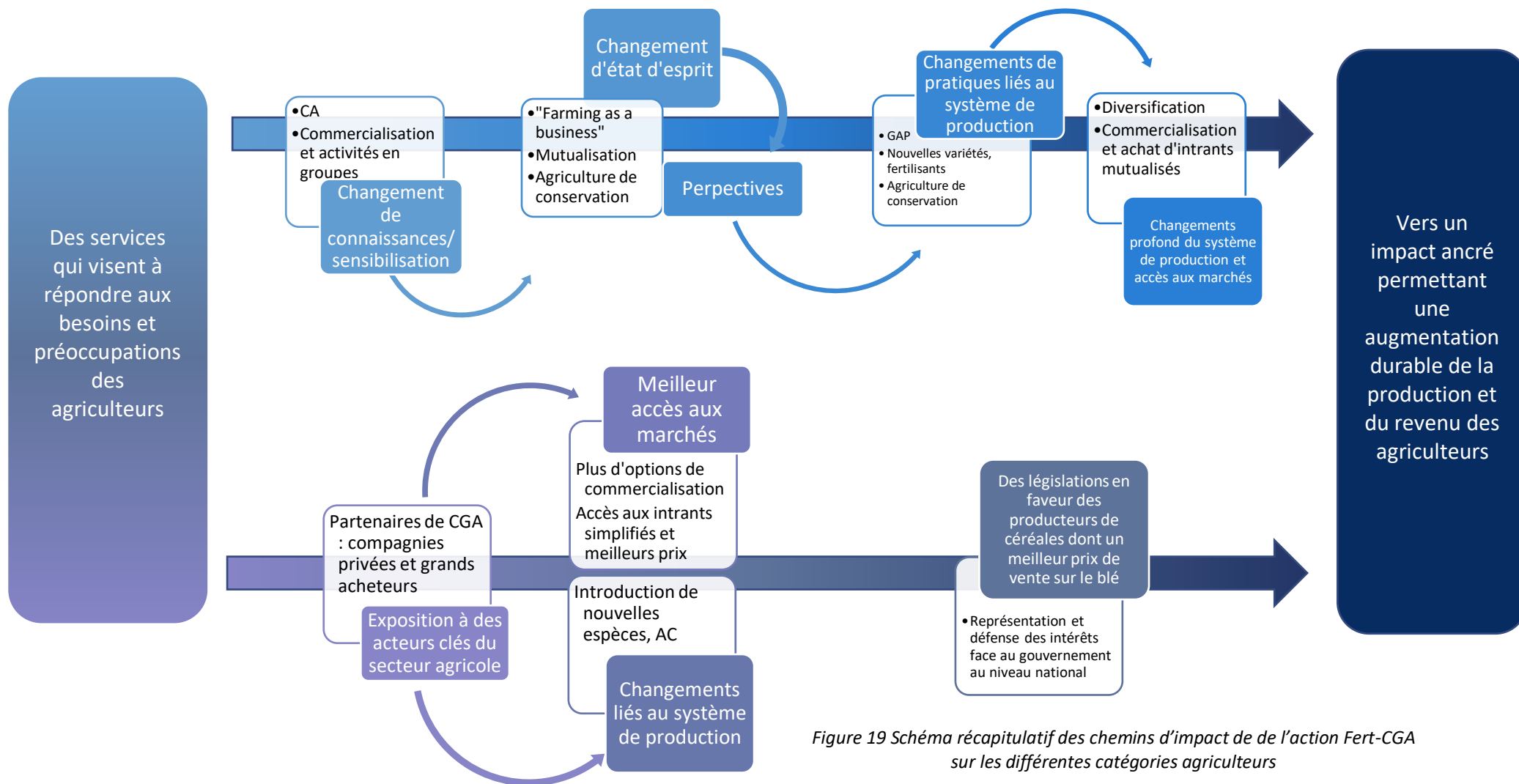


Figure 19 Schéma récapitulatif des chemins d'impact de de l'action Fert-CGA sur les différentes catégories agriculteurs

4.3.1 DISSEMINATION ET CHANGEMENT D'ECHELLE – LES APPRENTISSAGES DE L'IMPACT A NAKURU ET LAIKIPIA

La dimension de l'essaiage inter-comté a été étudiée de manière transversale. Concernant l'intervention auprès des agriculteurs à petite échelle, l'implantation de l'action à Laikipia a bénéficié de l'expérience d'autres comtés. Le coordinateur de Laikipia a visité les différents coordinateurs du partenariat Fert-CGA avant de débiter la mise en œuvre. Selon lui, les leçons tirées de Nakuru sont :

1. L'importance d'insister sur le paiement de la cotisation si les agriculteurs trouvent les services utiles ;
2. L'instauration des sections doit être faite au début de l'action ;
➔ Sélection des chapter leaders locaux avec une période d'essai de six mois : deux présidents ont été remplacés sur décision des autres chapter leaders de la section.
3. L'importance du choix des PR ;
➔ Les paysans-relais ont été choisis par les chapter leaders parmi eux : un PR/section locale.
4. La structuration doit servir l'action.
➔ Les limites administratives sous-régionales n'ont pas été suivies pour la structuration.

Les chapter leaders à Laikipia s'approprient mieux la structuration. Les PR semblent plus actifs dans l'accompagnement des groupes, les groupes et les membres plus impliqués. Plus de groupes payent une adhésion à CGA.

L'essaiage de l'action tel qu'observé entre Nakuru et Laikipia semble avoir eu un effet important sur l'action auprès des agriculteurs à petite échelle. Il est difficile d'associer ces leçons aux autres comtés de l'action. Cependant, les comtés inclus à l'action après Nakuru et Narok, en particulier Meru, ont probablement bénéficié de dynamiques d'essaiage similaires.

Concernant les agriculteurs à moyenne et grande échelle, le nombre restreint d'enquêtes et la concentration globale de l'intervention sur les agriculteurs à petite échelle n'a pas permis de tirer de leçons aussi claires. A Laikipia, quelques agriculteurs à grande échelle étaient déjà membre de CGA, en lien avec le coordinateur de Nakuru. Le coordinateur de Laikipia a donc eu à charge de recruter de nouveaux agriculteurs à moyenne et grande échelle. L'une des adaptations, en lien avec le profil des exploitations à Laikipia, a été de considérer les agriculteurs à moyenne échelle dès 20 acres (contre 50 acres normalement). En outre, sur les cinq agriculteurs rencontrés à Laikipia, il nous a semblé que ce comté expérimente des difficultés qui font écho au recrutement des collaborateurs à Nakuru. En effet, une partie des nouveaux agriculteurs à moyenne échelle recrutés par CGA ne sont pas engagés dans cette collaboration. Ils attendent encore de CGA qu'elle fasse ses preuves, voire s'en sont déjà détournés.

5 L'IMPACT DE L'ACCOMPAGNEMENT DE FERT SUR CGA

Après avoir décrit en détail les dimensions de l'intervention et l'impact de Fert et CGA sur les agriculteurs, cette partie vise à apporter des éléments sur la collaboration entre les deux organisations. Elle tente également d'identifier l'impact de l'accompagnement de Fert sur CGA. Les informations présentées dans cette partie sont issues de discussions avec le directeur (CEO) de CGA, le chargé de projet CGA supervisant le partenariat Fert, l'ancien chargé de projet Fert supervisant l'action au Kenya et la conseillère technique Fert affiliée récemment à l'action au Kenya. De plus, certaines sont également issues d'observations ou de discussions plus informelles, notamment avec les coordinateurs de comté. La partie qui suit décrit ces différents discours. Les informations ajoutées pour interprétation ou suggestion sont explicitées en tant que telles.

5.1 LES REFERENTIELS DE FERT ET CGA

Référentiels

Le référentiel de Fert peut se résumer en trois points : 1. Agriculteurs au centre ; 2. Avancer petit à petit ; 3. Travailler et engager une action à long terme. Sa compréhension peut être enrichie par l'explicitation de la démarche de l'agri-agence présentée en partie 1.1.2.

Fert porte un regard sur CGA qu'il est intéressant de noter :

- ❖ CGA est une organisation « schizophrène » :
 - Son discours à Fert soutient un intérêt pour l'approche de l'agri-agence (« *une action répondant aux besoins exprimés par les producteurs et souhaitant engager ces derniers dans l'action comme "partenaires"* »),
 - Elle intervient toujours comme une ONG auprès de « bénéficiaires » pour le compte de différentes organisations
- ➔ Fert essaie de résoudre cette tension en incitant CGA à être plus cohérente. L'agri-agence souhaite que l'OPA utilise les bailleurs comme un moyen de mettre en œuvre sa stratégie, et qu'elle maintienne ainsi ses propres valeurs et intentions en termes de méthodologie d'intervention.
- ❖ CGA est un facilitateur qui considère ne pas avoir les moyens « d'être partout » : elle souhaite être neutre en termes de pratiques agricoles promues et ne pas favoriser ses partenaires privés et leurs produits
- ➔ Fert considère qu'« ils doivent être attentifs à leur impact sur le terrain pour tenir cette position ».

Une partie du référentiel de CGA, selon elle-même, peut être comprise à travers deux points :

- ❖ Sa vision des agriculteurs à petite échelle : ce sont les agriculteurs les plus nombreux auprès desquels CGA intervient mais ils sont les plus « coûteux » à accompagner (mobilisation ; incitations – soda, repas¹ ; dédommagement pour le transport ; etc.) → les activités de CGA à destination de ces agriculteurs reposent sur des bailleurs ;
- ❖ L'action de CGA se concentre sur l'augmentation de la production et non l'augmentation des prix du marché : « *We want farmers to get income out of their sweat.* » ;
- ❖ Les compagnies privées sont très intéressées par les agriculteurs à moyenne et large échelle mais participent à fournir des services aux agriculteurs à petite échelle qui constituent également des opportunités de marché.

¹ Remarque : ces incitations, de même que les dédommagements financiers, font partie des normes de l'intervention des organisations d'appui au développement au Kenya. Il est difficile de mobiliser des agriculteurs sans celles-ci.

Les partenaires de CGA, dont les compagnies privées, sont au nombre de 84. Ils peuvent être regroupés en catégories, par ordre de représentativité :

- ❖ Compagnies/fournisseurs d'intrants chimiques et de semences ;
- ❖ Compagnies/fournisseurs de fertilisants ;
- ❖ Partenaires publics : ministère de l'Agriculture, instituts de recherche, universités ;
- ❖ Compagnies/fournisseurs de services de mécanisation ;
- ❖ ONG ;
- ❖ Compagnies d'analyse du sol.

CGA utilise ces partenaires pour les services de conseils/vulgarisation, en particulier les formations, mais aussi pour la mise en œuvre de d'autres services (parcelles de démonstration, accès aux intrants et au marché). En parallèle, ces partenaires utilisent CGA et son personnel de terrain pour remplir leurs propres objectifs.

5.2 LA VISION DU PARTENARIAT ET SES MODALITES

Motivations et intérêt du partenariat selon CGA

Selon CGA, le partenariat avec l'agri-agence Fert a pour objectif d'assister CGA pour qu'elle serve au mieux ses membres. Le directeur explique que les agriculteurs à petite échelle constituent la majorité des membres de l'OPA mais qu'ils sont aussi « les plus coûteux à servir ». C'est une partie importante de la stratégie de CGA, qui repose sur des partenariats avec des organisations pour fournir des services à cette catégorie d'agriculteurs. Aujourd'hui, l'OPA semble rester le maître d'œuvre de projets d'appui au développement. Les organisations avec lesquelles elle collabore manquent généralement de questionnements autour des besoins des agriculteurs. De plus, elles « arrivent avec un script » tandis que Fert adapte et modifie son action en fonction des agriculteurs. La mise en œuvre est réfléchie et ne vise pas simplement à « cocher des cases ». Ainsi, pour les services aux membres, la différence avec d'autres organisations réside surtout dans un questionnement constant sur comment mieux servir les membres et sur l'impact de l'intervention. Ainsi, c'est dans son approche que Fert se distingue et présente un intérêt pour CGA. Elle a pour objectif d'améliorer l'adoption par les agriculteurs et est pertinente : *“the support [farmers] get is actually what they need, not what you think they need”*. Cette idée est soutenue par les coordinateurs, qui sont d'ailleurs au cœur du processus d'identification des besoins. Selon le chargé de projet CGA, les agriculteurs montrent une bonne adoption des pratiques (« adoption »). Néanmoins, il questionne l'assimilation (« uptake »)¹, fortement influencée par d'autres organisations sur le terrain.

Selon l'OPA, c'est la première fois que CGA est bien soutenue autour de ses actions de plaidoyer (une autre organisation était déjà intervenue sur le plaidoyer mais son aide a été minime) : Fert a apporté un plan stratégique, supporté des leaders et s'est concentrée sur la problématique du marché du blé. De manière générale, Fert apporte un plus grand soutien à CGA en ne lui demandant pas de « faire certaines choses » et n'a pas une liste de livrables. C'est CGA qui initie les activités. Dans une autre dimension, Fert considère l'organisation et sa croissance (« growth ») tandis que d'autres organisations perçoivent CGA au travers de ce qu'elle peut faire pour elles.

Malgré ces différences comparées aux autres organisations partenaires de CGA, les modalités du partenariat sont semblables. Selon le chargé de projet CGA, *“with Fert it's just like any partnership”*. Il semble que CGA aborde ce partenariat comme tous les autres, dans sa manière habituelle de procéder.

Objectifs, perspectives et enjeux de CGA : quelle place pour Fert ?

¹ La traduction ici est délicate et il est difficile de bien comprendre les subtilités du discours, ou ce que la personne avait précisément en tête en utilisant ces deux termes différents. « Adoption » : adoption. « Uptake » : prise ; adduction ; assimilation ou utilisation de quelque chose ; recours à quelque chose.

Notamment grâce au soutien de Fert, CGA développe des services et activités pour combler le fossé créé par la dévolution nationale¹. D'abord, l'OPA souhaite fournir du conseil agricole. Ce sont majoritairement les agriculteurs à petite échelle qui ont besoin de ce service. Ensuite, CGA a pour objectif d'améliorer l'accès aux intrants et au marché. Elle considère qu'elle a le potentiel pour appuyer les agriculteurs sur ces deux plans, mais a vraiment besoin du soutien des agriculteurs pour cela. Le discours du directeur de CGA reflète l'un des enjeux de l'OPA : l'intégration et l'engagement des agriculteurs à petite échelle. *"Smallscale need to own" the organization : paying membership as a sign that they are finding the organization relevant*". Il s'agit donc d'assurer sa capacité et sa viabilité sociale, et dans une moindre mesure, financière. Également pour répondre à certains enjeux, particulièrement de pertinence et de viabilité institutionnelle et financière, les services d'accès aux intrants et au marché permettent de maintenir le soutien des partenaires de CGA. En effet, les membres de CGA constituent un marché potentiel pour les compagnies de fourniture d'intrants. La base de données de CGA est fournie et passer par l'OPA leur permet d'atteindre plus d'agriculteurs à petite échelle, y compris dans des zones reculées.

Les activités du partenariat avec Fert sont globalement les mêmes qu'avec d'autres organisations (field days, formations, etc.). Néanmoins, avec l'agri-agence, CGA approfondit (« *deepen* ») sa démarche, met en place ces services différemment :

- ❖ Les services de marché : CGA tente de les faire évoluer et « revivre » grâce aux VBA et FSC² ;
- ❖ L'accès aux intrants : les PR de l'action doivent permettre d'améliorer ce service ;
- ❖ Plaidoyer : CGA a grandi (« *grown deeper* ») et est présente dans de nombreuses instances et forums.

Le chargé de projet a beaucoup insisté sur la notion d'approfondissement des services et des activités : *"whatever we have been doing before, we have just deepened it"*. Au regard d'autres partenariats importants pour CGA³, cette expression montre que le partenariat avec Fert s'inscrit dans une dynamique continue permettant de supporter l'expansion de l'OPA. Les collaborations avec des partenaires visent à lui apporter une viabilité, en particulier financière, et à fournir les moyens de son développement. Ainsi, elle voit en Fert un moyen d'atteindre de nouveaux comtés et de nouveaux agriculteurs, d'approfondir son action de plaidoyer et de développer ses services aux membres.

Les interactions entre Fert et CGA

Les interactions des dirigeants de Fert avec CGA se font directement avec le directeur de l'OPA. L'agri-agence souligne la faible évolution de la relation partenariale après 9 ans de collaboration. Cela reflète peut-être un manque de volonté de la part de CGA à développer une proximité et approfondir ce partenariat. Dans l'hypothèse où cette théorie se révèle vraie, elle amène un questionnement en particulier : dans quelle mesure Fert peut-elle développer sa relation avec CGA ? La démarche de Fert peut-elle être appliquée au Kenya ? De même, l'agri-agence n'a pas, ou très peu, d'interactions avec le conseil d'administration de CGA. Selon elle, ce CA porte peut d'intérêt aux questions liées aux agriculteurs à petite échelle. Il est principalement composé d'agriculteurs à grande échelle, plus concentrés sur la filière du blé et le financement de CGA. C'est une des raisons pour lesquelles un comité de pilotage spécifique a été mis en place.

¹ Cette dévolution, effective en 2013 a eu pour effet la contraction des services publics de conseil agricole : les « extension services ». En réalité, ce terme est assez ambivalent et désigne une action entre le conseil et la vulgarisation agricole.

² Modèles d'autres projets encouragés par Fert qui attend de CGA qu'elle mette à profit ses partenaires pour soutenir l'action Fert-CGA, notamment pour les services de commercialisation groupée.

³ Des partenariats avec AGRA et WFP en 2012-13 ont permis à CGA de débiter son action auprès des agriculteurs à petite échelle et signent ainsi le début d'une phase de développement importante pour l'OPA. Un partenariat actuel avec le consortium FtMA permet à CGA d'être implantée dans de nombreux comtés.

Le comité de pilotage prend place 3 à 4 fois par an (au moment de l'étude, il n'y en a eu qu'un en 2022). Son président est un représentant de comté, agriculteur à grande échelle. Il est également membre du CA de CGA et y partage ainsi les informations du comité de pilotage. Les autres membres sont :

- ❖ Les coordinateurs,
- ❖ Le chargé de projet CGA supervisant le partenariat Fert (et parfois le directeur de CGA),
- ❖ Le chargé de projet CGA supervisant les membres et activités de plaidoyer,
- ❖ Un représentant de Fert (souvent la conseillère technique et le chargé de projet),
- ❖ Les chapter leaders régionaux de l'action Fert-CGA¹ : 1/comté d'action sauf pour Laikipia (au total 2 agriculteurs à petite échelle, 1 à moyenne échelle, 1 à grande échelle).

L'objectif du comité de pilotage est de prendre des décisions importantes autour du projet. Selon le personnel salarié de Fert, cet objectif n'est pas rempli à ce jour. Ce comité est plutôt un espace de partage sur des points, expériences et progrès du projet et des points d'information sur l'état des activités. Toujours selon Fert, dans les faits, il aborde les points suivants :

- Sur quels éléments se concentrer, les grandes orientations (par exemple, Fert insiste (« push ») sur la thématique des jeunes depuis des années - sans résultat) ;
- Comment améliorer les parcelles de démonstration ;
- Allocation de budget (par exemple, plus de budget pour les parcelles de démonstration plutôt que pour la formation des collaborateurs de CGA) ;
- D'autres discussions alimentant la réflexion de l'action :
 - Passage en revue de la mise en place des parcelles de démonstrations,
 - Place pour la gestion des exploitations agricoles dans le service de conseil,
 - Conseils dynamiques et neutres,
 - Dynamique de groupe,
 - Structuration,
 - Paysans relais.

Selon CGA, c'est un espace pour superviser le partenariat, faire remonter des difficultés (« issues ») en particulier concernant le plaidoyer et le marché. Ces problématiques sont particulièrement liées aux difficultés des agriculteurs à moyenne et grande échelle. Toujours selon CGA, les problématiques plus techniques qui viennent des groupes et des agriculteurs à petite échelle ne sont pas relevées au sein de ce comité.

Depuis l'arrivée au Kenya de la conseillère technique Fert en janvier 2022, l'agri-agence possède un rôle plus important dans l'élaboration et le suivi des services. Auparavant, Fert assistait à distance aux réunions des coordinateurs de comté (une à deux fois par mois). Aujourd'hui, la conseillère assiste aux « team catch up » hebdomadaires avec ces mêmes coordinateurs. Ces réunions constituent un espace de partage d'information et de discussion pour la gestion du projet. Globalement, la conseillère technique Fert interagit directement et fréquemment avec les équipes terrain et de coordination de CGA grâce à sa présence sur le terrain.

Prise de décision

Selon Fert, CGA est en charge (« lead ») des services sur le terrain. Dès le début du partenariat, Fert a fait le choix d'être en retrait, tout en restant attentive aux activités et à la démarche de l'OPA. Elle n'est donc pas impliquée dans la prise de décision. Après quelque temps, l'agri-agence a commencé à « pousser progressivement vers certains principes ». Fert a une écoute compréhensive, elle tente de conseiller et partager son expertise en cas de besoin, et amène ainsi du débat dans la prise de décision. Sa stratégie d'action est en quatre temps :

1. Observer,
2. Inciter aux questionnements - comment améliorer,

¹ Ces chapter leaders ont été intégrés à l'action en 2019, volonté portée par (« push ») Fert.

- a. Orienter ces questionnements,
 - b. Être force de proposition,
 - c. Pousser certaines décisions.
3. Elaborer un plan d'action à la suite de la prise de décision,
 4. Accompagner les coordinateurs de comté pour la mise en œuvre (conseillère technique Fert).

Pour CGA, la planification des activités annuelles à l'échelle des comtés est effectuée par les coordinateurs avec l'aide des paysans-relais. Au mois de décembre, ils interrogent 10 groupes et un certain nombre de chapter leaders. Puis, le coordinateur propose un plan annuel concret. Par exemple, pour la thématique de la gestion post-récolte : nombre de groupes ; quand ; qui a la charge de la formation ; quel matériel utiliser.

Dans le cadre du projet agroécologique (AEP), et selon elle-même, Fert est très impliquée dans les orientations de l'action et les modalités de mise en œuvre. C'est une action plus spécifique et nouvelle. Les salariés du siège de CGA et les coordinateurs de comté sont fortement impliqués dans sa mise en œuvre.

Quel apport de Fert au niveau de l'intervention et des services du partenariat ?

Le projet agroécologique (AEP) à Meru et Laikipia (financé par la fondation Louis Dreyfus), est un « laboratoire pour les autres comtés ». Il vise à faire émerger des apprentissages pour améliorer l'intervention Fert-CGA, entre autres, autour de l'agroécologie et du conseil technico-économique de proximité. Plus spécifiquement, selon l'agri-agence, il permet de développer et de promouvoir des solutions AE (approche holistique), de tester et de tirer des apprentissages pour l'adaptation de l'approche groupe de Fert au Kenya, d'amener des sujets de recherche vraiment utiles au travers d'essais en milieu paysan (« trial sites »). Ce projet constitue également une opportunité pour promouvoir la gestion des exploitations agricoles avec une méthodologie et des outils forts. C'est d'ailleurs l'une des missions du nouveau conseiller spécialisé, l'objectif in fine étant de diffuser ces leçons aux autres comtés. Fert a été particulièrement présente pour le recrutement de l'agronome et du conseiller spécialisé. Au début du projet, une étude de faisabilité a été effectuée par l'agronome avec une aide importante de la part du personnel salarié de Fert. Ce projet bénéficie d'un comité de pilotage spécifique.

Concernant l'action TransFert, Fert a insisté (« push ») pour l'inclusion des chapter leader régionaux aux comités de pilotage, en place depuis 2019. Les objectifs étaient d'avoir des représentants d'agriculteurs qui aident Fert et CGA à orienter l'action, identifier les enjeux à venir (« issues ») et savoir s'ils vont dans la bonne direction. Néanmoins, selon le personnel salarié de Fert, dans l'état actuel des choses, cette inclusion ne présente pas de valeur ajoutée significative. En effet, les chapter leaders ne savent pas ce qui se passe sur le terrain et dans d'autres comtés. Ils sont probablement peu impliqués au sein des groupes (3/5 sont des agriculteurs à moyenne et grande échelle), notamment car ce sont des individus qui sont impliqués dans d'autres actions et projets. Selon Fert, ils ne sont pas force de proposition. Différentes hypothèses peuvent expliquer cela. Par exemple, ces CL manquent peut-être de connaissances du terrain. Ils sont peut-être peu formés à prendre la parole et à faire des propositions. Enfin, ils manquent peut-être d'engagement et d'investissement dans cette action pour diverses raisons. Ces aspects font écho aux difficultés et limites de la structuration de l'action Fert-CGA déjà évoquées.

L'agri-agence Fert a été très investie dans l'introduction des services liés à l'enregistrement technico-économique. En 2016, elle a tenté de construire des outils pour les coordinateurs de comté et améliorer le conseil technique aux agriculteurs. Selon Fert, son absence sur le terrain à ce moment a conduit à la disparition de ce service (« *it got forgotten somehow* »). En 2019, la visite du chargé de projet Fert a permis de relancer l'introduction de ces services. Il a entamé avec les coordinateurs un travail sur une approche spécifique de bilan de campagne. En impliquant cinq agriculteurs, l'idée est de tester une nouvelle approche pour exploiter les données issues de l'enregistrement technico-économique. A l'issue de la saison culturale, le but est de regrouper les agriculteurs pour comparer les données et créer des échanges. Depuis 2022, les formations des collaborateurs de CGA sur l'enregistrement technico-économique ont repris et sont effectuées en collaboration avec la conseillère technique Fert et le coordinateur de comté. Néanmoins, ces idées se heurtent à des facteurs limitants présentés dans la partie 4.1.8. Selon les enquêtes, les agriculteurs à petite échelle ne voient pas d'intérêt à cette pratique qui est en fait décourageante et difficilement accessible. Ceux qui l'appliquent, des collaborateurs de CGA, ne font que suivre les directives des coordinateurs (avec qui ils ont une bonne relation) mais ne savent pas encore bien l'utiliser ni l'exploiter et

n'y voient ainsi pas d'intérêt¹. Il semble, d'après nos observations, que CGA comprenne l'intérêt de l'enregistrement techno-économique et souhaite le soutenir, mais qu'en parallèle, elle reste lucide et réservée quant au potentiel d'adoption par les agriculteurs à petite échelle.

5.3 PERSPECTIVES DE FERT ET CGA

Fert souhaite diffuser sa démarche et son action aux autres comtés et à l'intervention de CGA en général. En particulier, elle aimerait que la structuration diffuse aux comtés où CGA intervient sans son accompagnement. Elle a espoir d'inspirer d'autres comtés grâce au projet AEP (selon elle, plus d'efforts sont investis et la structuration semble bien fonctionner). Fert considère qu'elle doit encore convaincre de sa démarche, en particulier au niveau des responsables de CGA. Elle a l'impression qu'ils ne souhaitent pas et ne mettent pas d'efforts à développer l'action à d'autres comtés.

Le directeur de CGA dit vouloir élargir les sections (« *broaden the chapters* ») pour en former des « mini-conseils d'administration CGA » (« *mini-CGA board* ») ayant les capacités d'influencer le gouvernement à l'échelle régionale. Pour cela, l'OPA souligne qu'il faut s'assurer que les chapter leaders représentent bien les agriculteurs du comté. En particulier, il faut laisser de la place aux agriculteurs à petite échelle parmi ces chapter leaders. Toujours selon le directeur de CGA, la structuration peut être une source de difficulté, en particulier pour trouver des agriculteurs à petite échelle motivés : "*I want people that come to meeting willingly*" (sous-entendu : qui ne viennent pas uniquement car ils sont dédommagés).

Fert aimerait une discussion ouverte avec CGA pour réfléchir à la suite. Fert a des incertitudes sur ce que les responsables de CGA souhaitent et sur sa position toujours ambivalente. L'OPA ne s'exprime pas clairement sur ce qu'elle veut faire et incarner en tant qu'organisation de producteurs. En particulier, l'OPA doit trouver d'autres financeurs que l'AFD pour l'action avec Fert, ce qui montrerait un changement dans sa nature. Cette idée semble partagée par le chargé de projet CGA, pour qui le partenariat doit se développer en offrant plus de services et en recherchant des financements ensemble.

Fert souhaiterait que CGA utilise les projets et fonds pour soutenir son action (comme le fait Fert d'une certaine manière) : plutôt que d'accepter de nouveaux projets (avec de nouveaux objectifs et des actions qui peuvent court-circuiter les activités Fert-CGA), CGA devrait les utiliser pour renforcer des actions existantes.

Fert souhaite mettre en œuvre ce qu'il se passe à Madagascar : un partenariat ancré et des actions menées dans la durée. CGA a besoin de voir ce qu'il est possible de faire sur le terrain. A l'image de ce qui se fait là-bas, l'agri-agence souhaite, dans une vision idéale (sous-entendu : elle comprend que ce n'est probablement pas possible), moins de personnes pour plus d'impact (« *quality over quantity* ») :

- ❖ Des sections locales très petites, qui fournissent les services technico-économiques et d'autres mises en relation spécifiques aux besoins avec le soutien de CGA ;
- ❖ Des PR et chapter leaders motivés et investis pour leur propre développement → cela pourrait inspirer les autres coordinateurs et comtés d'intervention de CGA ;
- ❖ Un pilotage direct de CGA à l'échelle du comté seulement ;
- ❖ Une intervention sur 5-6 comtés seulement.

En outre, Fert doit trouver la manière de répondre aux besoins des agriculteurs à moyenne échelle.

CGA souhaite que les activités mises en place avec Fert soient différentes des autres projets et qu'elles ne s'arrêtent pas à la fin du projet. Les perspectives sur les services aux agriculteurs selon CGA consistent en deux points. Le renforcement technique des capacités : sensibilisation aux nouvelles technologies, marché

¹ L'enregistrement technico-économique est mis en place auprès des 5 à 10 collaborateurs de CGA par comté. Dans le cadre de cette étude, deux personnes ont été interrogées spécifiquement sur l'enregistrement technico-économiques, ce qui ne donne probablement pas une vision globale. Néanmoins, le reste des enquêtes auprès des membres de groupe montre bien des réticences ou blocages pour l'adoption de cet outil.

et météo. La mise en place de services appréciés qui satisfassent les agriculteurs, ce qui permettrait de répondre à la question de la viabilité de CGA.

De manière générale, le directeur explique qu'il doit constamment se questionner : « *What are those things that are most relevant. Budget allowing, I can go to new areas – but the priority should be : what is useful ? What have we learnt ?* ». Il semble très préoccupé par l'impact de CGA et souhaite quelque chose de plus rigoureux autour des services et activités, c'est pourquoi l'OPA a recruté un nouvel employé dans son service de suivi-évaluation.

Globalement, les perspectives de CGA sont :

1. Prioriser, intensifier grâce à un questionnement perpétuel (être attentif aux apprentissages) ;
2. Renforcer le partenariat avec le secteur privé (CGA peut obtenir plus de soutien autour de l'accès aux marchés), mais les agriculteurs doivent « être prêts » : 1. Être réactifs ; 2. Investir leur argent ; 3. S'investir dans l'action collective ;
3. Elargir et couvrir en profondeur la représentation des d'agriculteurs kenyans et la défense de leurs intérêts à travers l'élargissement des comtés.

Selon le chargé de projet, CGA doit stabiliser et approfondir ses actions mais elle a peu de ressources qui suivent cette volonté. L'OPA veut réduire sa dépendance aux bailleurs de fonds (elle est « *donor-dictated* » depuis de nombreuses années en termes de gouvernance et financièrement). Le personnel salarié de CGA avait évoqué le chiffre grossier de 95% des financements de l'OPA qui proviendraient de ces bailleurs (les 5% restant étant les cotisations des membres – agriculteurs et partenaires privés). Les financements des bailleurs sont de moins en moins nombreux et de plus en plus petits. CGA se pose donc la question de son impact. Elle s'appuie pour cela sur son service interne de suivi-évaluation. Toujours selon le chargé de projet, CGA doit également construire son image auprès de potentiels partenaires. Elle souhaite s'associer à des partenaires privés toujours plus importants (« *aim for bigger fish of course* »), laissant supposer qu'elle envisage ces partenariats pour réduire sa dépendance aux bailleurs de fonds.

Enfin, CGA est en phase d'élaboration de son nouveau plan stratégique pour 2022 – 2027. Le directeur a évoqué trois points :

- ❖ Un focus sur les services aux membres ;
- ❖ Un alignement sur les problématiques de changement climatique et de résilience ;
- ❖ Pour les futurs partenariats : la volonté de proposer des activités qui ont fait la preuve de leur impact.

5.4 LES ENJEUX DE CETTE ETUDE D'IMPACT POUR FERT ET CGA

Pour Fert, les enjeux de cette étude d'impact sont :

- Où se situe l'impact positif ? Où pourrait-il y avoir plus d'impact ?
- Légitimer l'orientation que Fert souhaite donner à l'action aux yeux de CGA :
 - o Plus de neutralité (être attentif et encadrer la façon dont les compagnies privées interviennent et rationaliser les messages qu'elles diffusent),
 - o Prouver/montrer que les chapter leaders sont utiles,
 - o Avec l'expérience de Madagascar : travailler en proximité avec moins de groupes mais avoir une relation plus forte, développer la dynamique de groupe et l'action collective → plus d'exigence et de sélectivité, en arrêtant la collaboration avec les groupes qui ne paient pas leur cotisation et veulent travailler avec n'importe quelle organisation d'appui au développement.

Fert est méfiante quant aux attentes de CGA et imagine que l'OPA attend plutôt un « témoignage de success stories ».

Pour CGA, les attentes sont plus pratiques par rapport à la suite de l'action. Les questionnements du directeur de CGA sont directement en lien avec ses préoccupations concernant l'impact des interventions de l'OPA, la réduction de ses partenariats avec des bailleurs de fonds et sa viabilité sociale :

- Qu'est ce qui fonctionne et est utile ? Que faut-il développer à l'avenir ? Selon les coordinateurs, quelles activités sont les plus importantes pour les agriculteurs ? Quelles activités devraient être arrêtées car elles n'ajoutent rien ?
- Sans support financier d'un bailleur, combien d'activités continueraient ? Pour quelles activités les agriculteurs seraient-ils prêts à payer et volontaires pour les poursuivre de leur plein gré ?
- Qu'est-ce qui peut faire penser aux agriculteurs que CGA est utile (services, activités) ? Et leur donnerait envie de payer une cotisation « sans poser de questions » ?

Selon le chargé de projet, les attentes de cette étude sont :

- Entendre de la part des agriculteurs s'ils apprécient les services ;
- Des recommandations : comment améliorer les choses, la direction à prendre ;
- Est-ce que CGA a les épaules pour poursuivre leurs intentions (« *are we fit for purpose ?* ») ?
- Est-elle pertinente (« *Are we relevant ?* ») et l'a-t-elle été ?
- Dans la perspective de leur mandat initial : les agriculteurs sont-ils toujours à l'état « initial » quand CGA a commencé son action ? Ou bien cet état a-t-il empiré ? S'est-il amélioré ?
- Combien de groupes ont vu leur gouvernance améliorée par l'action de CGA ?
- Regard sur les partenariats : sont-ils viables, pertinents, rentables ?
- Quelle efficacité et efficience (« *effectiveness* ») des activités dans le cadre de son partenariat avec Fert ?

5.5 CONCLUSION DE L'IMPACT DE FERT SUR CGA

Bien qu'il soit difficile d'apporter une réelle conclusion sur l'impact de l'accompagnement de Fert sur CGA, il semble que l'OPA montre des changements de perspectives en lien avec les apports de Fert. En particulier, CGA souhaite se saisir de la structuration pour améliorer son engagement en tant que représentante des producteurs de céréales kenyans.

CGA ne paraît pas avoir complètement permis une proximité avec Fert. Les deux organisations semblent manquer d'espaces d'échanges, en témoignent les différences entre la perception de Fert et le discours de CGA (notamment sur la structuration). CGA reste concentrée sur ses objectifs, qui incluent notamment de nouveaux partenariats avec des compagnies privées. Une question demeure : les perspectives de CGA sont-elles compatibles avec la démarche de Fert et sa manière d'envisager son intervention ?

6 APPRENTISSAGES DE L'ETUDE D'IMPACT TRANSFERT AU KENYA

Cette dernière partie fait un état des lieux rapide des principaux apprentissages de cette étude d'impact. Il s'agit surtout d'apporter une réflexion qui vise à ouvrir des perspectives d'amélioration. D'abord, des améliorations méthodologiques sont proposées. Ensuite, les apprentissages majeurs concernant l'action Fert-CGA sont présentés. Enfin, cette partie explore des pistes d'amélioration potentielles pour le futur de l'action.

6.1 AMELIORATIONS METHODOLOGIQUES

Concernant l'amélioration de la mise en œuvre de cette étude, la traduction a été l'un des éléments clés pour la récolte des données. De même, les codes de communication verbale et non-verbale prennent du temps à être appréhendés. Le binôme local joue un rôle majeur dans leur lecture. Pour assurer la qualité d'une prochaine étude, il serait judicieux de recruter une personne familière avec le pays et/ou un binôme sensibilisé au travail en équipe internationale et formé à la traduction.

Cette étude d'impact a été menée de manière ex post. La pérennité des changements a été difficile à identifier, notamment à cause de limites liées au contexte. Entre autres, ces limites sont les difficultés exceptionnelles des deux dernières années (crise Covid et sécheresse), l'absence de tenue de registres, les difficultés des agriculteurs à petite échelle à retracer leur trajectoire agricole et les disparités entre discours et pratiques. L'introduction d'indicateurs d'observation intangibles, renseignés avant le début du projet et à son issue, permettrait de dépasser ces biais.

Avec plus de temps et en se concentrant sur quelques enquêtes, l'analyse des groupes aurait pu être approfondie pour identifier précisément la contribution de différents éléments aux changements décrits :

- ❖ Le profil du groupe (croisé avec le point de vue du coordinateur et du PR),
- ❖ Les services auxquels les membres ont eu accès/depuis quand (selon le coordinateur, le PR et les membres eux-mêmes),
- ❖ Le profil du PR qui les accompagne et son implication (très investi ou concentré sur son magasin par exemple),
- ❖ La localisation du groupe (contexte agroécologique, ethnie).

Recroiser ces différentes variables permettrait d'amener un autre regard à l'impact et de mieux comprendre les facteurs influençant cet impact.

6.2 LES APPRENTISSAGES CONCERNANT L'ACTION FERT-CGA

6.2.1 STRATEGIE DE MISE EN ŒUVRE ET PERTINENCE DES SERVICES

Malgré tous ses défis, la structuration permet de mettre en œuvre l'action Fert-CGA et d'offrir des services aux agriculteurs. Ces services participent à amener des changements de connaissances qui portent les perspectives des groupes et des membres individuels. En ce sens, les changements apportés sont durables mais requièrent un accompagnement de proximité important pour assurer leur mise en œuvre. Concernant les changements de pratiques déjà assimilés, certains sont particulièrement simples à adopter (GAP) quand d'autres dépendent fortement de facteurs externes (agriculture de conservation, mutualisation). Là aussi, l'accompagnement joue un rôle clé dans leur durabilité. Une autre étude d'impact serait nécessaire pour comprendre les dynamiques d'évolution des changements dans le temps.

Concernant les pratiques promues, elles sont parfois très en décalage avec l'engagement des agriculteurs à petite échelle. Beaucoup pratiquent la culture de céréales pour se nourrir et éventuellement se dégager un petit revenu. Elle s'insère dans une stratégie de diversification des activités pour assurer des moyens de subsistance. Il y a un détachement concernant la nécessité d'améliorer ses pratiques agricoles. Dans d'autres cas, l'amélioration des systèmes céréaliers est exclusivement envisagée par des semences plus adaptées. De

manière générale, l'intervention est ralentie par la nécessité d'influer sur des changements d'état d'esprit. Les jeunes seraient peut-être plus aptes et volontaires à améliorer leurs pratiques, puisque considérant déjà l'agriculture comme une activité commerciale. Globalement, ces constats soulèvent des questionnements concernant l'action, les agriculteurs visés et ses objectifs.

De manière transversale, la stratégie de l'intervention Fert-CGA se heurte à des limites vis-à-vis de l'investissement des individus. Le contexte social dans les deux comtés observés apparaît plutôt individualiste et entrepreneurial, ce qui ne favorise pas l'action collective. De plus, les agriculteurs sont habitués à collaborer avec d'autres organisations sur des projets à court terme et aux moyens importants. Comme pour ces différents projets, l'intervention Fert-CGA repose sur des *leaders* (PR et CL), ce qui ne favorise pas la distinction entre CGA et d'autres organisations. Ces éléments de contexte limitent l'impact global de l'action et soulèvent des interrogations sur la pertinence du dispositif. Ils interfèrent particulièrement avec la structuration car les membres, quels qu'ils soient, ne perçoivent pas CGA comme une OPA ayant pour mission de les représenter. Cette dimension questionne surtout la viabilité sociale et financière de CGA.

Les *leaders* de l'action Fert-CGA sont des individus qui portent l'offre de services et leur mise en œuvre. En théorie, ils devraient être choisis par les groupes. Toutefois, leur recrutement est principalement basé sur l'identification des conseillers techniques du MoALF. Ils travaillent pour la majorité avec plusieurs organisations et multiplient ainsi les engagements. De plus, ils pratiquent une agriculture commerciale et ont déjà un profil qui se distingue des autres agriculteurs à petite échelle. Si certains sont investis de manière très altruiste, d'autres sont plutôt motivés par leur gain personnel. La dynamique individualiste est particulièrement visible au sein des chapter leaders régionaux de Nakuru. Ces éléments questionnent non seulement les individus choisis, mais surtout leur compréhension de l'action et de leur rôle.

Globalement à Laikipia, ces individus *leaders* assument le double rôle de PR et CL. Ce système est peu durable pour les individus qui ne sont pas en mesure d'assumer autant de responsabilités. Toutefois, cela assure une certaine continuité dans l'action et une bonne représentation dans les sections locales opérationnelles. En revanche, à Nakuru, les CL sont peu en lien avec les PR et sont déconnectés de la majorité des groupes, ne représentant ainsi qu'une minorité d'agriculteurs. De surcroît, les membres de groupe ne connaissent pas le service de structuration censé les représenter et ne comprennent pas qu'ils puissent solliciter leurs *leaders* pour partager leurs besoins. Les analyses de besoins annuelles effectuées par les coordinateurs de comté ne sont pas suffisantes pour combler ces lacunes. Ces éléments font émerger une question importante : l'identification des besoins est-elle suffisante et d'assez bonne qualité pour assurer une bonne représentation des agriculteurs à petite échelle ?

En outre, une fois identifiés, les besoins sont parfois difficiles à combler (attentes pour la construction d'un bâtiment de stockage par exemple). Surtout, ils ne sont pas adressés de la manière la plus efficace par les chapter leaders qui manquent d'accompagnement et de formation dans leur rôle. De plus, les PR et leur perception de l'action jouent un crucial dans la mise en place des services. Ils manquent également d'accompagnement et surtout de moyens pour tenir leur rôle de conseil et de formation en proximité. Tous ces éléments contribuent à la mise en place de services qui se heurtent à d'importants facteurs limitants et qui manquent parfois de pertinence (exemple des visites d'échange dans des contextes peu similaires, fourniture d'intrants groupée peu pratiquée). Au-delà de la pertinence des services, ces dimensions questionnent la viabilité et l'autonomisation du dispositif tel qu'il est mis en œuvre aujourd'hui. Comme l'a suggéré un des coordinateurs, il faudrait renforcer les capacités des collaborateurs de CGA et leur allouer plus ressources et de moyens pour qu'ils assurent leur rôle. Par exemple, ils pourraient être rapidement formés à l'utilisation d'une grille d'évaluation pour l'identification des besoins.

Finalement, cette étude a mis en lumière que les *leaders* absorbent l'impact qui est donc très peu diffusé aux membres de groupe. La structuration est loin d'être homogène est ralentie par un recrutement mal calibré et un manque de moyens et d'accompagnement, en particulier au début, qui peut conduire à une mauvaise compréhension de ce rôle et au détachement de certains CL. Pour les PR, c'est surtout le conflit d'intérêts entre l'accompagnement des membres et leur activité avec les compagnies privées qui inhibe la diffusion de l'impact. Ces *leaders* ne sont pas suffisamment accompagnés, surtout initialement, pour bien comprendre l'intervention de CGA et les responsabilités associées à leur engagement. Il y a une déconnexion entre ce que leur apporte l'action individuellement (statut, formations et conseil directs, exposition à d'autres acteurs) et ce qu'elle apporte aux membres de groupe. Ce modèle de développement des agricultures familiales est

porté par le MoALF, ses organisations partenaires et par Fert, forte de ses apprentissages dans d'autres pays. Néanmoins, au regard du contexte kenyan, il semble important de se questionner sur cette stratégie, en particulier, si elle est pertinente pour insuffler des changements individuels.

La structuration présente un autre défi : la représentation de catégories d'agriculteurs très diverses. Bien que les difficultés des agriculteurs à différentes échelles soient globalement les mêmes (commercialisation, accès aux intrants et adaptation au changement climatique), les solutions recherchées et nécessaires pour y répondre sont différentes. Ainsi, du point de vue des agriculteurs à grande échelle, la structuration est peu efficace autour des actions de plaidoyer régionales. Au fond, elle illustre la difficulté de répondre aux besoins de toutes les catégories d'agriculteurs et souligne les scissions socio-professionnelles entre agriculteurs à petite, moyenne et grande échelle.

En lien avec la stratégie de mobilisation de partenaires pour la mise en œuvre des services, plusieurs questions persistent. Par exemple, la diversité des acteurs impliqués permet-elle des services de qualité équivalente à l'échelle de l'action ? La neutralité des services est-elle bien assurée par une stratégie de multiplication des interventions d'acteurs privés ? Quelle interférence des différents projets mis en œuvre grâce à la collaboration avec le MoALF – ont-ils les mêmes objectifs ? Comment les conseillers techniques gouvernementaux portent-ils ces multiples intérêts ? Enfin, plus généralement, quelle viabilité des services qui reposent sur ces différents partenaires ? Au travers de ces interrogations, ce sont autant la capacité que la viabilité de CGA qui sont questionnées, notamment en termes économiques et techniques.

6.2.2 PROPOSITIONS POUR AMELIORER L'ACTION

Cette étude a permis d'identifier quelques pistes d'amélioration concrètes autour des services du dispositif Fert-CGA.

- ❖ Les agriculteurs sont toujours à la recherche de nouveaux intrants dans l'idée qu'ils sont le seul facteur d'influence de la productivité. Il faudrait mettre en place des moyens pour leur prouver l'importance des pratiques et d'autres aspects agronomiques. Par exemple, les parcelles de démonstration pourraient se concentrer sur une seule de ces pratiques à la fois, avec des parcelles témoins (dans l'esprit des essais techniques du projet AEP). Aussi, pourquoi ne pas proposer des diagnostics des exploitations agricoles (en lien avec l'enregistrement technico-économique).
- ❖ Plusieurs types d'acteurs interrogés ont souligné les promesses non-tenues de CGA concernant l'accès au marché. CGA peine à assurer cet accès. Il faudrait donc revoir la stratégie, identifier les partenaires pertinents, axer l'accompagner sur la gestion post-récolte et la qualité en particulier.
- ❖ Se basant sur une idée évoquée par les coordinateurs comme la volonté initiale de CGA, il pourrait être intéressant d'appliquer une stratégie stricte autour des services. Il pourrait y avoir des services vitrines (comme les *field days*) et d'autres services exclusifs aux adhérents. Offrirait une vision plus claire de l'intervention pour toutes les parties prenantes, en particulier les *leaders*. Également, cela permettrait de travailler sur l'engagement des membres adhérents, avoir une meilleure proximité avec ces membres voire améliorer l'action grâce à l'appropriation des activités par les membres (les besoins viennent de la base mais la difficulté aujourd'hui est le manque de demande de la part des membres, leur posture passive).
- ❖ Les décisions concernant les activités pourraient mieux prendre en compte les facteurs externes. Par exemple, si un *field days* est organisé à un moment où les agriculteurs n'ont pas de liquidités, ils ne pourront pas acheter d'intrants. En allant plus loin, il pourrait être intéressant d'effectuer des sortes de diagnostics, comme un temps de concertation entre PR, coordinateur et CL, avant de mettre en œuvre une activité. Cela permettrait d'optimiser les ressources et les activités.
 - ➔ Avant de lancer une activité, les questions importantes seraient : quels objectifs spécifiques ? Comment doivent-ils être remplis ? Par quels moyens ? Qu'est ce qui peut entraver ces objectifs ?

Exemple des visites d'échanges : l'objectif du benchmarking est d'inspirer pour la mise en œuvre par les groupes mais 1. Les conditions doivent être similaires 2. Comment les personnes choisies pour

participer voient-elles ce service ? Prennent-elles la responsabilité de mettre en œuvre ces nouvelles pratiques ? Par quels moyens ? 3. Un suivi doit être effectué pour accompagner l'introduction de nouvelles pratiques.

- ❖ Bien que globalement, tous les PR œuvrent pour la communauté, il y a des disparités fortes au sein de ces collaborateurs. Certains se concentrent sur leur magasin. D'autres se contentent de leur propre amélioration et ne cherchent pas ou ne peuvent pas pousser les membres à adopter de nouvelles pratiques. D'autres sont très engagés auprès de plusieurs groupes. Il faudrait mieux connaître ces acteurs. Deux propositions pour appuyer cela :
 - ➔ Plus de présence du coordinateur pour comprendre comment les PR partagent les formations aux groupes et mènent l'action auprès de leurs groupes,
 - ➔ Mettre en place un système d'évaluation autour du travail des PR.
- ❖ Les coordinateurs doivent remplir de nombreuses missions simultanées et sont sur-sollicités. Bien qu'ils réussissent globalement : 1. Ils manquent de moyens (comme le soutiennent certains *leaders* et agriculteurs à moyenne et large échelle) 2. C'est une situation peu durable (épuiement, santé physique). Ils sont un élément clé pour l'intronisation de CGA comme une organisation de producteurs auprès des agriculteurs à petite échelle. Cependant, ils sont surtout investis avec les collaborateurs et agriculteurs à moyenne et grande échelle. La réduction des groupes permettrait un accompagnement de proximité plus régulier et un coordinateur qui connaît ses membres.
- ❖ Dans la continuité de l'idée précédente, CGA n'est pas perçue comme une OPA, y compris pour certains *leaders*. Lors de l'intégration d'un groupe à l'action, le coordinateur pourrait être très présent pour 1. Expliquer CGA 2. Donner de la légitimité à l'action et surtout aux PR.
- ❖ Enfin, une idée pour gagner en pertinence et ainsi soutenir l'intérêt des agriculteurs à petite échelle pour CGA : faire de l'accompagnement personnalisé avec renforcement des capacités du groupe (suivi très régulier). Par exemple, si le groupe souhaite mutualiser, le personnel salarié de CGA pourrait les accompagner (entamer des démarches administratives, rechercher des opportunités). Puis, il réduirait progressivement son accompagnement auprès de ce groupe qui serait alors suivi par les paysans-relais.
 - ➔ Cette proposition est assez osée et ne peut être considérée que si CGA souhaite s'engager dans un changement de paradigme vers une OPA qui offre des services pour servir les objectifs de groupe plutôt que chercher à développer tous ses membres à petite échelle simultanément.

Concernant l'échelle et les modalités d'intervention, il pourrait être intéressant de réduire le nombre de groupes accompagnés en se concentrant sur les groupes ayant déjà des objectifs et projets autour de l'activité agricole. Cela permettrait d'assurer un accompagnement de proximité et d'en tirer des leçons l'intégration d'autres groupes par la suite. En parallèle, il pourrait être intéressant de pousser la compréhension des groupes en effectuant une typologie pour soutenir le ciblage de l'intervention.

Concernant la structuration, il semble essentiel d'améliorer le recrutement des *chapter leaders*. En particulier, il faudrait mieux accompagner ces individus dès le départ pour qu'ils comprennent leur engagement auprès de CGA et l'action en général. Il serait également utile d'entamer une réflexion concernant la place et du rôle des agriculteurs à moyenne et grande échelle.

La dynamique de la structuration à Nakuru semblait assez éteinte, il n'y a pas eu de réunion en 2022. De plus, les CL semblent assez frustrés de ne pas être plus en lien avec CGA et les équipes du siège. Comment réveiller l'engagement de ces *chapter leaders* ? Il faudrait peut-être animer cette section régionale, engager une personne dédiée à la cohésion, la mobilisation et l'orientation des *chapter leaders* pour la faire repartir. Également, l'action pourrait se concentrer sur l'idée de recréer du lien entre les parties prenantes du projet, et simplement entre *chapter leaders* de différentes échelles. Dans la même logique, les liens entre les PR et les CL pourraient être renforcés pour plus de cohésion et d'homogénéité dans l'action.

De manière générale, il faudrait revoir les moyens alloués aux *leaders*, financiers et humains, pour qu'ils puissent remplir au mieux leur rôle. Il faudrait également rester attentif à ces collaborateurs et à leur manière de remplir leur rôle, ainsi qu'à leur motivation, leurs besoins et leurs difficultés via un accompagnement de proximité. La problématique du dédommagement est beaucoup revenue. Il est possible qu'elle soit résolue

par une meilleure compréhension de l'action, mais elle semble difficilement évitable au regard des interventions d'autres organisations. Etudier ces interventions et leur fonctionnement pourrait être un point intéressant pour mieux comprendre la situation et inspirer des solutions concernant la question du dédommagement et des *leaders* en général.

De manière générale, le partenariat Fert-CGA montre de fortes capacités à améliorer son action, notamment au regard des dynamiques d'essai pour l'intégration de nouveaux comtés. De plus, les perspectives d'évolution des différents services sont la preuve d'une réflexion active autour de l'impact de son intervention (entre autres amélioration des formations, réflexion sur les objectifs et les sujets des parcelles de démonstration). Néanmoins, Fert et CGA devraient rester vigilants concernant l'efficacité de la mise en œuvre de leur stratégie d'intervention et l'influence des facteurs externes. De plus, au regard de la répartition de l'impact, il serait important de resituer et de clarifier les acteurs visés par l'action, et de voir si les améliorations envisagées permettent de bien les atteindre.

Avec le projet AEP, Fert montre qu'elle questionne la stratégie des services et s'interroge sur les potentialités d'amélioration. Elle apporte des moyens financiers et humains pour permettre une prise de recul à CGA (qui est seule décisionnaire sur l'offre de services). Dans la continuité de cette démarche, Fert doit peut-être envisager de passer à une autre étape de la collaboration avec CGA, voire changer son positionnement vis-à-vis de CGA, et, plutôt que de rester dans une position de consultance extérieure, être plus assertive concernant ses opinions et son point de vue.

CONCLUSION

Le programme TransFert, 2015-2023, porte les activités de Fert dans quatre pays : le Kenya, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et Madagascar. En particulier, il a permis de soutenir le partenariat en place depuis 9 ans entre Fert et CGA, OPA céréalière kenyane. Le terme du programme approchant, et dans le cadre de son engagement auprès de l'AFD, l'agri-agence porte la présente étude qui avait pour ambition de répondre à la problématique suivante : « Après 9 ans de collaboration, quel est l'impact de l'action de Fert auprès de CGA sur les trajectoires individuelles et collectives des agriculteurs dans deux comtés, marqués l'un par une action Fert-CGA ancienne (Nakuru, 2016) et l'autre par une action plus récente (Laikipia, 2019) ».

Afin de comprendre au mieux l'impact de l'action Fert-CGA, cette étude s'est d'abord intéressée aux contextes agricoles et agroécologiques des comtés de Nakuru et Laikipia. Puis, elle a permis d'identifier différentes catégories d'agriculteurs, membres de CGA. Les agriculteurs à petite échelle sont organisés en groupes, au sein desquels nous avons pu distinguer deux types : les membres « meneurs » et les membres « lambda ». Dans cette action, les agriculteurs à moyenne et grande échelle sont considérés comme une même catégorie mais ont cependant des profils différents. Ainsi, certains agriculteurs à moyenne échelle ont des profils proches des agriculteurs à petite échelle membres « meneurs ».

Dans le cadre d'une réorientation stratégique, CGA s'est attachée à développer des services pour tous ses membres avec l'appui de Fert. Grâce à ce partenariat, elle a souhaité développer des services pertinents basés sur les besoins à la base, notamment à visée des agriculteurs à petite échelle. Cette étude s'est donc concentrée sur la compréhension profonde du système de services destiné aux membres de CGA. Celui-ci comporte deux dimensions : les services technico-économiques et les services de représentation. Pour toutes les catégories de membres, ce dispositif repose sur les coordinateurs de comté et la mobilisation de partenaires de CGA. Au niveau des agriculteurs à petite échelle, le dispositif est plus complexe puisqu'il compte en plus des paysans-relais (PR) et des chapter leaders (CL). Les PR permettent la mise en œuvre des services à la base. Ils sont à l'interface entre les groupes et les coordinateurs/les partenaires de CGA. Les CL représentent les membres à la base et ont la charge de l'organisation des activités à visée des groupes. Les PR et CL constituent les « leaders » ou collaborateurs de l'action Fert-CGA et ont des profils de membres « meneurs ».

Cette étude montre que l'impact de l'intervention Fert-CGA, de manière homogène, est concentré sur les *leaders*. Surtout sollicités pour la mise en œuvre de l'action, ils se retrouvent au cœur de la stratégie du dispositif de services. Ils bénéficient de formations et de conseils directs et d'un statut élevé dans leur communauté. Pour les PR, la collaboration avec CGA offre parfois une nouvelle source de revenus au travers de collaborations avec les compagnies privées partenaires de CGA. Les *leaders* montrent des changements de pratiques avancés qui résultent en une augmentation de rendement et de revenu. Au sein des groupes, seuls quelques membres, généralement « meneurs », montrent des changements de pratiques. Le reste des membres est plutôt en retrait et a adopté des pratiques « simples ». Néanmoins, toutes les personnes interrogées ont acquis de nouvelles connaissances ou ont été sensibilisées à de nouvelles pratiques.

Grâce aux services technico-économiques, Fert et CGA tentent d'insuffler un réel changement d'état d'esprit en même temps que de nouvelles pratiques chez les agriculteurs à petite échelle. Cependant, ces derniers sont pour la plupart concentrés sur une agriculture de subsistance. L'amélioration de leurs systèmes de production ne semble pas être une priorité. Elle est trop exigeante en termes économiques et demande des changements d'habitudes que tous ne sont pas prêts ou en mesure d'opérer. Cependant, au regard de la durée de l'intervention et du temps nécessaire pour instaurer des changements d'état d'esprit, l'action Fert-CGA a un impact relativement important sur les agriculteurs à petite échelle. Nombre d'entre eux témoignent même de nouvelles perspectives comme

la commercialisation groupée ou l'adoption de nouvelles variétés à des fins commerciales. Toutefois, pour réaliser ces perspectives et assurer une certaine durabilité, un accompagnement dans la durée est nécessaire.

Les agriculteurs à moyenne et grande échelle, en rejoignant CGA, bénéficient surtout de son réseau. Ils sont en contact direct avec les coordinateurs de comté qui proposent des conseils et un suivi, et les mettent en relation avec des partenaires de CGA. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle tissent par la suite des connexions avec des compagnies d'intrants. Cela leur permet d'avoir accès à des intrants adaptés et à prix réduit. D'autre part, CGA les met en lien avec des acheteurs officiels, ce qui facilite la commercialisation et améliore leur revenu. Ainsi, ils ont un plus grand éventail de choix et d'opportunités pour mener leur activité.

L'étude a été menée dans deux comtés aux caractéristiques très différentes en termes climatiques, topographiques, socioéconomiques et culturels. Les services étant mis en œuvre selon les besoins à la base, les résultats et changements sont assez homogènes inter et intra-comtés. De plus, le temps d'intervention dans ces deux comtés n'est pas le même (6 ans à Nakuru et 3 ans à Laikipia). Malgré ces différences, la méthode d'intervention et l'état d'avancement de l'action sont assez homogènes.

Cette étude a mis en lumière la difficulté d'intervenir auprès de différentes catégories d'agriculteurs et à une échelle nationale. A l'échelle des comtés, les moyens alloués à l'action apparaissent sous-dimensionnés pour assurer un accompagnement de proximité. Le positionnement ambitieux de CGA, en voulant toucher tous ses membres, aboutit à des résultats mitigés. Fert, en s'engageant dans ce partenariat, doit à la fois soutenir CGA dans son ambition et adapter sa démarche au contexte kenyan. Cela soulève trois questions clés : quelle est la cible de Fert dans le cadre de son intervention au Kenya ? Comment atteindre ses objectifs avec CGA ? Quelles leçons tirer de ce partenariat pour l'avenir ?

Au-delà de l'intervention de Fert, cette étude a soulevé les limites de la coopération internationale comme levier de développement agricole des pays du Sud. Quelle légitimité et efficacité des ONG qui remplacent les services publics peu présents ? Quelle viabilité de ce système ? Quel avenir pour le développement agricole des pays du Sud ?

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Académie française. (2022). *Définition « Esprit »*. <https://www.dictionnaire-academie.fr/article/A9E2642>
- Aflatoxines dans les denrées alimentaires | EFSA*. (s. d.). Consulté 20 octobre 2022, à l'adresse <https://www.efsa.europa.eu/fr/topics/topic/aflatoxins-food>
- AGRA. (2022). *Extension Strategy*. AGRA. <https://agra.org/extension-capacity-building/>
- AgriCord. (2022, septembre). *Vision | AgriCord*. <https://www.agricord.org/alliance/vision>
- Badouin, R. (1987). L'analyse économique du système productif en agriculture. *Cah. Sci. Hum.*, 19.
- Banque Mondiale. (2018, mai 8). *Boosting Prosperity, Improving Equity in North and North Eastern Kenya*. World Bank. <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2018/05/08/boosting-prosperity-improving-equity-in-north-and-north-eastern-kenya>
- Calas, B. (2020). Les grands écarts du développement au Kenya. In M.-A. Fouéré, M.-E. Pommerolle, & C. Thibon (Éds.), *Le Kenya en marche, 2000-2020*. Africae. <https://doi.org/10.4000/books.africae.2022>
- Calas, B., MARTIN, M.-C., MARTIN, D. C., & MAUPU, H. (2022). KENYA. In *Encyclopædia Universalis*. <https://www.universalis.fr/encyclopedie/kenya/>
- Cereal Millers Association. (2022). *About – CMA*. <https://www.cerealmillers.co.ke/about/>
- CGA. (2019). *CGA profile, membership categories and benefits*.
- CGA. (2022, juin 27). *CGA and AGRA Officially Launch Phase II of The Regenerative Agriculture Program—A Scale Out*. <https://cga.co.ke/2022/06/27/cga-and-agra-officially-launch-phase-ii-of-the-regenerative-agriculture-program-a-scale-out/>

Charmes, J. (2022). *Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel*.

Cultural Atlas. (2022). *Kenyan Culture*. Cultural Atlas. <http://culturalatlas.sbs.com.au/kenyan-culture>

De Groote, H., Kimenju, S. C., Munyua, B., Palmas, S., Kassie, M., & Bruce, A. (2020). Spread and impact of fall armyworm (*Spodoptera frugiperda* J.E. Smith) in maize production areas of Kenya. *Agriculture, Ecosystems & Environment*, 292, 106804. <https://doi.org/10.1016/j.agee.2019.106804>

Debonne, N., van Vliet, J., Ramkat, R., Snelder, D., & Verburg, P. (2020). Farm scale as a driver of agricultural development in the Kenyan Rift Valley. *Agricultural Systems*, 186. <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2020.102943>

Direction générale du Trésor. (2022, mars 11). *Lettre économique d'AEOI - La sécurité alimentaire en AEOI*. Direction générale du Trésor. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2022/03/11/lettre-economique-d-aeoi-la-securite-alimentaire-en-aeoi>

Engoke, C., Woome, P. L., & Omare, M. (2019). *Organic Resource Management in Kenya*.

FAO. (1997). *Zonage Agro-écologique—Directives*. <https://www.fao.org/3/w2962F/w2962f02.htm#d%C3%A9finition%20de%20zone>

FAO. (2022). *Qu'est-ce que l'agriculture de conservation ? | L'agriculture de conservation*. <https://www.fao.org/conservation-agriculture/overview/what-is-conservation-agriculture/fr/>

Fert. (2020). *Stratégie opérationnelle*. <https://www.fert.fr/developpement-agricole-international/mission/>

- Fert. (2022a). L'association—Démarche. Fert. <https://www.fert.fr/developpement-agricole-international/mission/>
- Fert. (2022b). *Préparation au départ*.
- Fert. (2022c). *Note martyre : Cadrage de l'étude d'impact de l'action Fert-CGA au Kenya*.
- Fert. (2022d, septembre). *Alliances Fert*. Fert. <https://www.fert.fr/alliances/montpellier-supagro/>
- Francis M. Munene. (s. d.). *HOUSEHOLD POPULATION AND HOUSING CHARACTERISTICS*.
- Frey, O. (2017). *Accompagnement de l'organisation de producteurs kenyane CGA, Cereal Growers Association, dans la construction de son offre en services à ses membres*. Montpellier SupAgro.
- FTMA. (2022). *Kenya – Farm to Market Alliance*. <https://ftma.org/kenya/>
- Funk, K. (2001). *What is a Worldview?* <https://web.engr.oregonstate.edu/~funkk/Personal/worldview.html>
- Gaillard, C., & Sourisseau, J.-M. (2009). Système de culture, système d'activité(s) et rural livelihood :enseignements issus d'une étude sur l'agriculture kanak(Nouvelle-Calédonie). *Journal de la Société des Océanistes*, 129, Art. 129. <https://doi.org/10.4000/jso.5889>
- John Letai. (2011). *Land Deals in Kenya : The Genesis of Land Deals in Kenya and its Implication on Pastoral Livelihoods—A Case Study of Laikipia District, 2011*.
- Kitzinger, J., Markova, I., & Kalampalikis, N. (2019). Qu'est-ce que les focus groups? *bulletin de psychologie*, 9.
- LaRue, K., Daum, T., Mausch, K., & Harris, D. (2021). Who Wants to Farm? Answers Depend on How You Ask: A Case Study on Youth Aspirations in Kenya. *The European Journal of Development Research*, 33(4), 885-909. <https://doi.org/10.1057/s41287-020-00352-2>

Le Robert. (s. d.). *Tontine—Définitions, synonymes, conjugaison, exemples*. Consulté 28 octobre 2022, à l'adresse <https://dictionnaire.lerobert.com/definition/tontine>

Ministère de la Culture. (2022, juillet 1). *Désoccidentalisation / FranceTerme / Ressources*. <http://www.culture.fr/franceterme/terme/AFET433>

Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. (2021, janvier 11). *Présentation du Kenya*. France Diplomatie - Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. <https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/dossiers-pays/kenya/presentation-du-kenya/>

Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF). (2016). *Climate Risk Profile for Nakuru. Kenya County Climate Risk Profile Series*.

Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF). (2017). *Climate Risk Profile for Laikipia County. Kenya County Climate Risk Profile Series*.

Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF). (2019). *Agricultural Sector Transformation and Growth Strategy*.

Mo Ibrahim Foundation. (2020). *Ibrahim Index of African Governance (IIAG) Data Portal | Kenya*. <http://iiag.online>

Ogechi, N. O. (2003). ON LANGUAGE RIGHTS IN KENYA. *Nordic Journal of African Studies*, 12(3), 19.

Oxford Poverty and Human Development Initiative. (2020). *"Kenya Country Briefing", Multidimensional Poverty Index Data Bank*. University of Oxford. www.ophi.org.uk/multidimensional-poverty-index/mpi-country-briefings/

Racaud, S. (2020). Commerce bon marché de la ville à la campagne au Kenya. In M.-A. Fouéré, C. Thibon, & M.-E. Pommerolle (Éds.), *Le Kenya en marche, 2000-2020* (p. 183-206). Africae. <http://books.openedition.org/africae/2042>

Sawadogo, H. P. (s. d.). *Saturation, triangulation et catégorisation des données collectées*. Consulté 20 octobre 2022, à l'adresse <https://scienceetbiencommun.pressbooks.pub/projetthese/chapter/lanalyse-des-donnees-et-la-triangulation-attribue/>

Sobania, N. W. (2003). *Culture and customs of Kenya*. Greenwood Press.

Thibon, C. (2020). À l'épreuve des violences sociales et politiques : Du Kenya des « millionnaires et des millions de mendiants » aux trois Kenya du xxie siècle. In M.-A. Fouéré & M.-E. Pommerolle (Éds.), *Le Kenya en marche, 2000-2020* (p. 1-28). Africae. <http://books.openedition.org/africae/2017>

Transparency International. (2021). *2021 Corruption Perceptions Index—Explore the results—Kenya*. Transparency.Org. <https://www.transparency.org/en/cpi/2021>

United Nations. (2022). *Dispositifs d'alerte rapide | Nations Unies*. United Nations; United Nations. <https://www.un.org/fr/climatechange/climate-solutions/early-warning-systems>

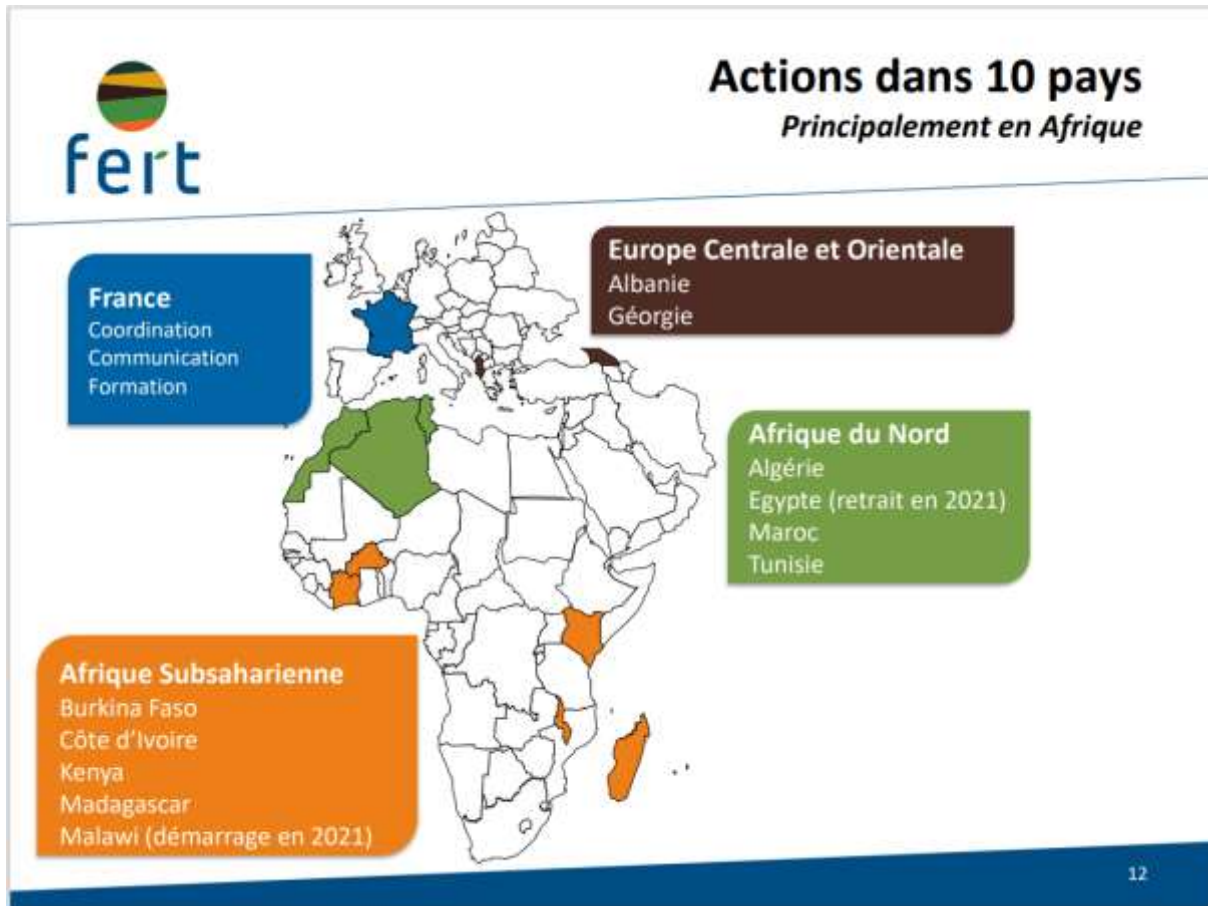
Wampfler, B. (2022). *Note méthodologique Etudes d'impact et Capitalisation*.

TABLE DES ANNEXES

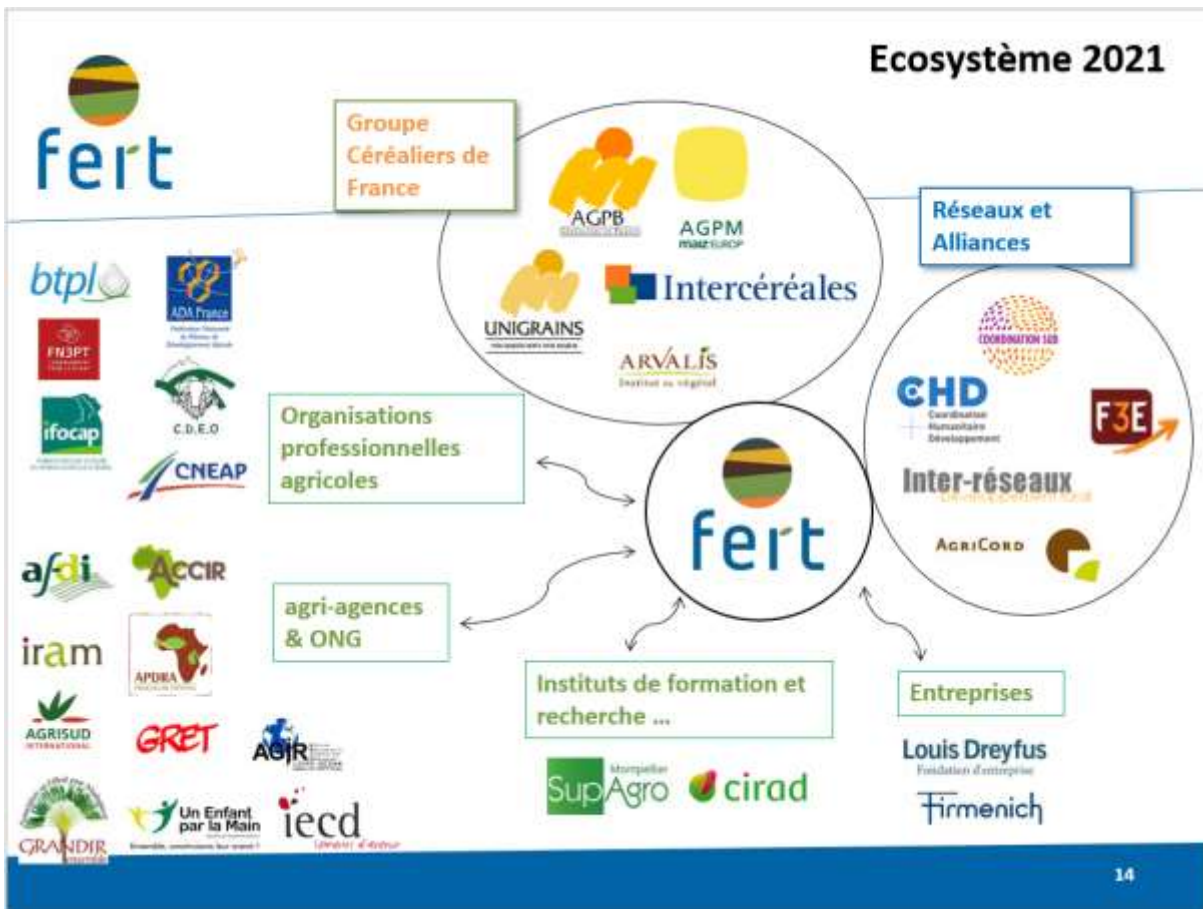
<i>Annexe 1</i>	<i>Présence de Fert dans le monde</i>	<i>130</i>
<i>Annexe 2</i>	<i>Ecosystème de Fert en 2021</i>	<i>131</i>
<i>Annexe 3</i>	<i>Conseil d'administration, statut d'agence et financement de Fert</i>	<i>132</i>
<i>Annexe 4</i>	<i>La démarche de Fert en synthèse</i>	<i>135</i>
<i>Annexe 5</i>	<i>Le budget prévisionnel TransFert 3 (2021-2023) et sa répartition</i>	<i>136</i>
<i>Annexe 6</i>	<i>Carte des zones agro-écologiques du Kenya</i>	<i>137</i>
<i>Annexe 7</i>	<i>Carte des densités de populations au Kenya</i>	<i>138</i>
<i>Annexe 8</i>	<i>Carte illustrant la répartition des valeurs de l'index de pauvreté multidimensionnelle par région au Kenya</i>	<i>139</i>
<i>Annexe 9</i>	<i>Graphique illustrant la contribution du secteur agricole au PIB, aux exportations et aux importations du Kenya</i>	<i>140</i>
<i>Annexe 10</i>	<i>Première version de la grille d'Analyse adaptée au Kenya</i>	<i>141</i>
<i>Annexe 11</i>	<i>Liste des groupes enquêtés à Nakuru</i>	<i>142</i>
<i>Annexe 12</i>	<i>Liste des groupes enquêtés à Laikipia</i>	<i>146</i>
<i>Annexe 13</i>	<i>Extrait de la liste des groupes de Laikipia élaborée par le coordinateur (document Excel)</i>	<i>148</i>
<i>Annexe 14</i>	<i>Guides d'entretien des enquêtes</i>	<i>149</i>
<i>Annexe 15</i>	<i>Détail de la mise en œuvre et du déroulement des enquêtes</i>	<i>157</i>
<i>Annexe 17</i>	<i>Exemple d'un tableau d'analyse thématique pour les groupes de Laikipia</i>	<i>161</i>
<i>Annexe 19</i>	<i>Stratégie détaillée de l'implémentation de CGA à Laikipia</i>	<i>165</i>
<i>Annexe 20</i>	<i>Résumé des moyens de subsistance et de l'agriculture à Nakuru</i>	<i>166</i>
<i>Annexe 21</i>	<i>Résumé des moyens de subsistance et de l'agriculture à Laikipia</i>	<i>167</i>
<i>Annexe 22</i>	<i>Détail de la structuration à Nakuru et Laikipia</i>	<i>168</i>

Annexe 1	Présence de Fert dans le monde	130
Annexe 2	Ecosystème de Fert en 2021	131
Annexe 3	Conseil d'administration, statut d'agence et financement de Fert	132
Annexe 4	La démarche de Fert en synthèse	135
Annexe 5	Le budget prévisionnel TransFert 3 (2021-2023) et sa répartition	136
Annexe 6	Carte des zones agro-écologiques du Kenya	137
Annexe 7	Carte des densités de populations au Kenya	138
Annexe 8	Carte illustrant la répartition des valeurs de l'index de pauvreté multidimensionnelle par région au Kenya	139
Annexe 9	Graphique illustrant la contribution du secteur agricole au PIB, aux exportations et aux importations du Kenya	140
Annexe 10	Première version de la grille d'Analyse adaptée au Kenya	141
Annexe 11	Liste des groupes enquêtés à Nakuru	142
Annexe 12	Liste des groupes enquêtés à Laikipia	146
Annexe 13	Extrait de la liste des groupes de Laikipia élaborée par le coordinateur (document Excel)	148
Annexe 14	Guides d'entretien des enquêtes	149
Annexe 15	Détail de la mise en œuvre et du déroulement des enquêtes	157
Annexe 17	Exemple d'un tableau d'analyse thématique pour les groupes de Laikipia	161
Annexe 19	Stratégie détaillée de l'implémentation de CGA à Laikipia	165
Annexe 20	Résumé des moyens de subsistance et de l'agriculture à Nakuru	166
Annexe 21	Résumé des moyens de subsistance et de l'agriculture à Laikipia	167
Annexe 22	Détail de la structuration à Nakuru et Laikipia	168

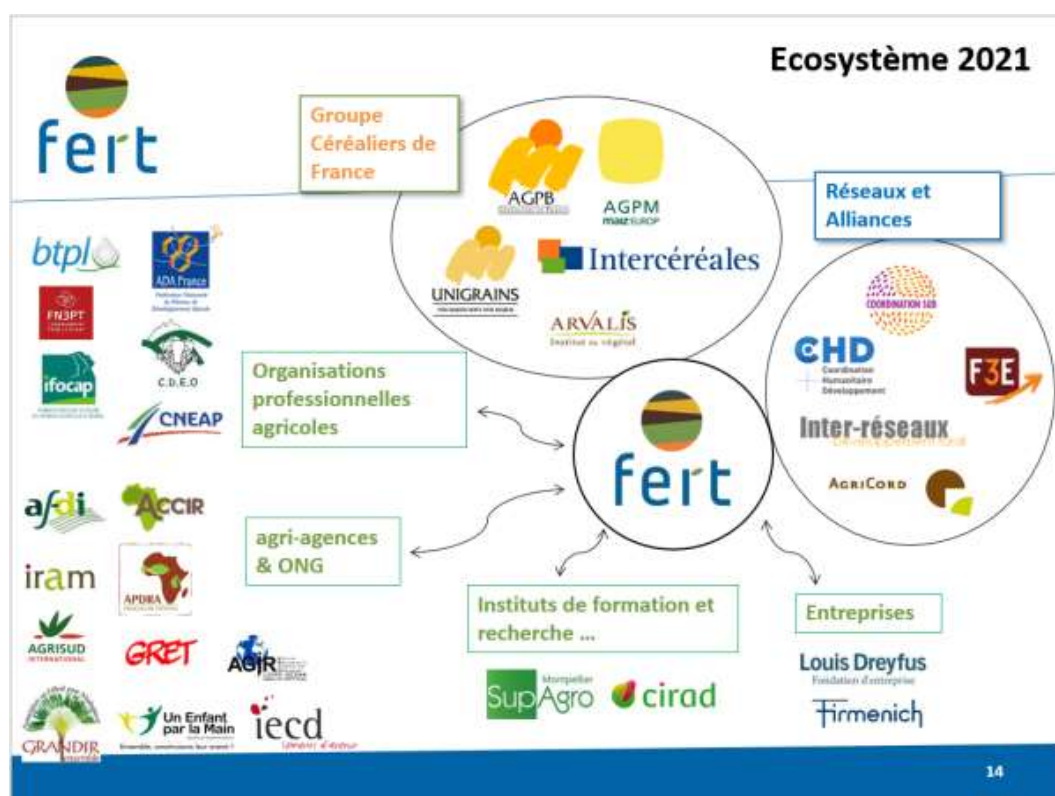
Annexe 1 Présence de Fert dans le monde



Annexe 2 Ecosystème de Fert en 2021



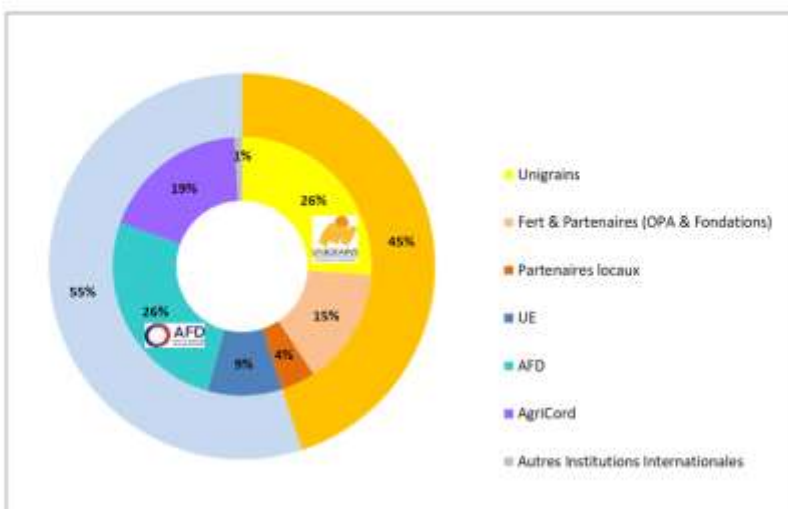
Annexe 3 Conseil d'administration, statut d'agence et financement de Fert



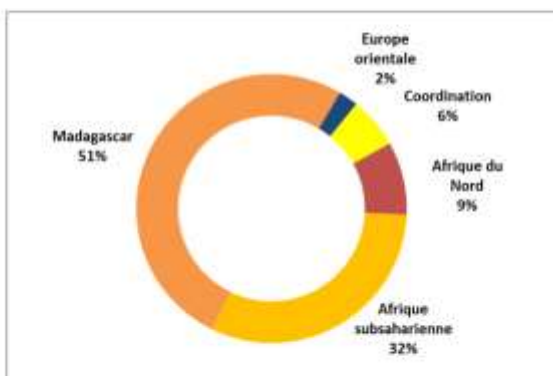
Conseil d'administration et financement

Le Conseil d'administration de Fert est composé de 11 membres à ce jour. Les administrateurs, en s'appuyant sur les propositions de l'équipe opérationnelle de Fert, décident de l'affectation des financements. Ils ont aussi un regard sur la conduite des projets. La plupart des membres sont impliqués dans les organisations céréalières françaises, qui regroupent aujourd'hui l'Association Générale des Producteurs de Blé et autres céréales (AGPB), l'Association Générale des Producteurs de Maïs (AGPM), Unigrains, ARVALIS, Intercéréales, Fert, et Sol et Civilisation. Selon le personnel salarié de Fert, l'association est soutenue dans son action par le CA, très à l'écoute, et n'est pas orientée vers un modèle agricole à promouvoir.

Le budget de Fert était de 5,1 millions d'euros en 2021. Plus de la moitié a été allouée aux activités à Madagascar (51%), et près du tiers à celles d'Afrique Sub-saharienne (32%). Ce budget repose majoritairement sur un financement d'Unigrains, qui met également en relation l'association avec des entreprises, et de l'AFD. Fert s'engage à produire un rapport annuel pour Unigrains afin de partager le résumé de ses activités. Chaque année, ce financement est adapté aux demandes Fert.



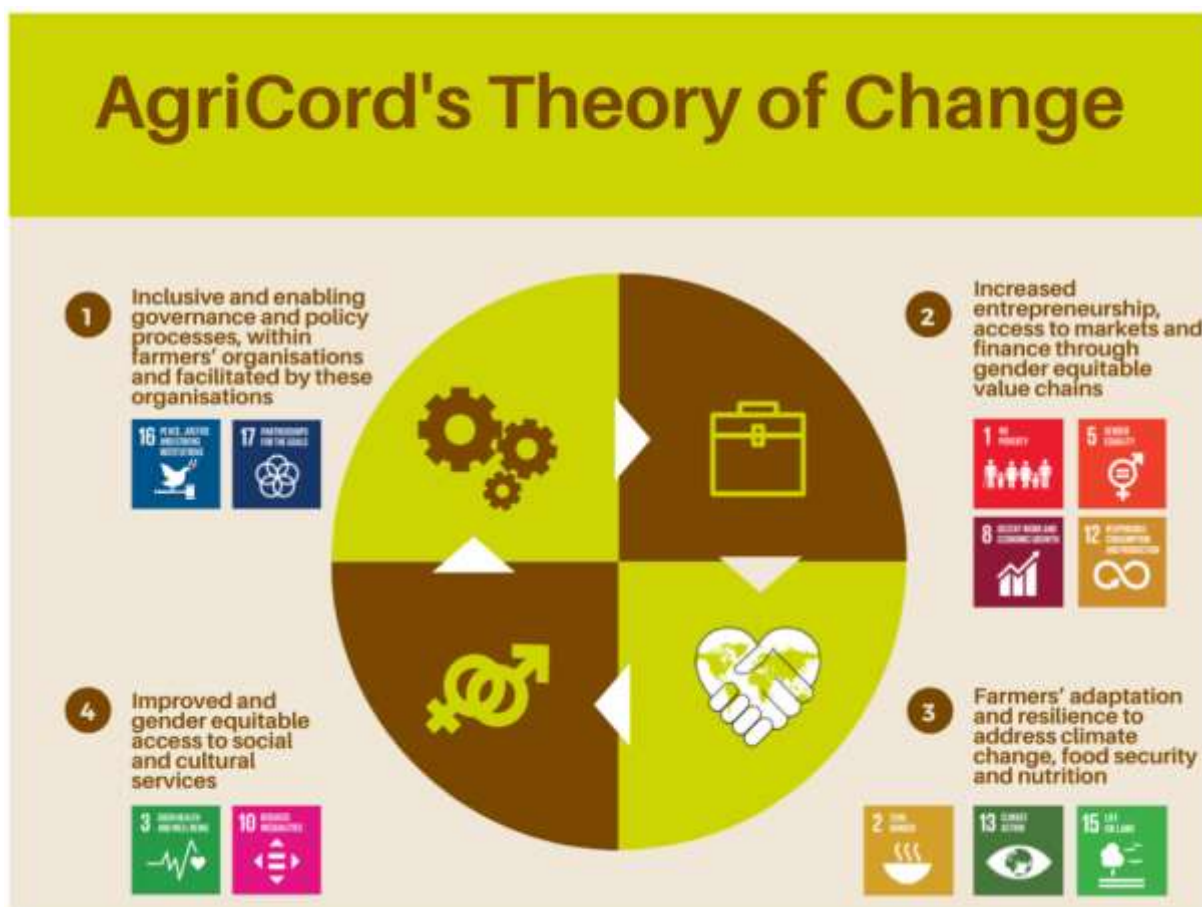
Budget géré (k€)	2020 (réalisé)	2021 (atterrissage)
Afrique du Nord	395	453
Afrique subsaharienne	1 429	1 620
Madagascar	2 339	2 637
Europe centrale et orientale	111	120
Coordination & communication	376	316
Total	4 650	5 146



Le statut d'agri-agence

Fert se définit comme une « agri-agence », différente d'une organisation non-gouvernementale classique, car elle a été créée par une organisation professionnelle agricole. Elle est membre du réseau AgriCord, une alliance de développement à but non lucratif, depuis sa création en 2003. Cette alliance internationale fédère 12 agri-agences dans 10 pays. A travers ces agri-agences, AgriCord soutient les organisations de producteurs en tant qu'acteurs vitaux pour la mise en place des Objectifs de développement durable de l'ONU. La

stratégie « Farmers Fighting Poverty », qui opère comme un fonds de développement géré par les organisations professionnelles agricoles (OPA) au travers de leurs agri-agences, fournit aux OPA des services financiers et consultatifs pour mettre en œuvre leurs propres initiatives. Elle résonne logiquement avec celle de Fert : l'intervention est axée sur les OPA, portée par la demande et basée sur un soutien agriculteurs-à-agriculteurs entre organisations (AgriCord, 2022).

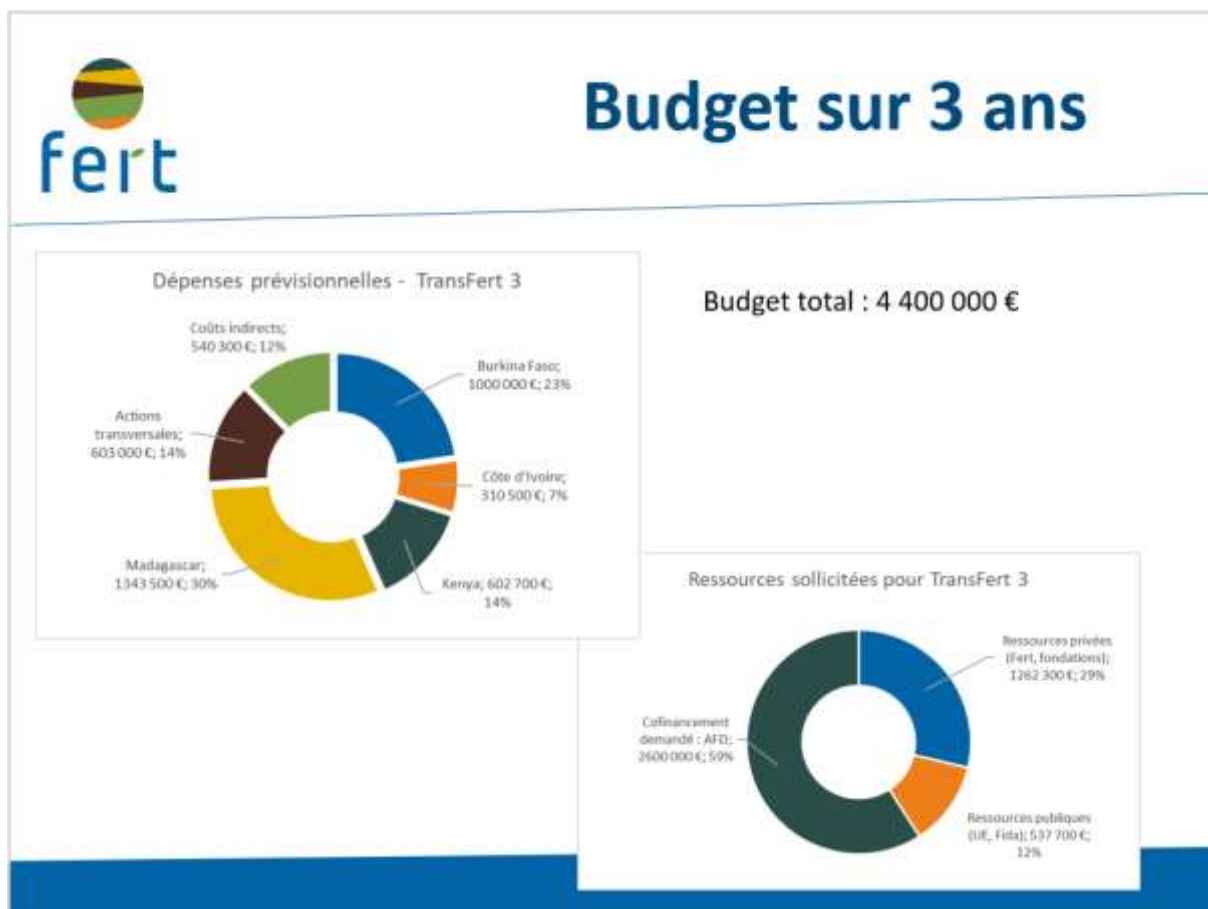


Source : Vision AgriCord (site web) (AgriCord, 2022)

Annexe 4 La démarche de Fert en synthèse



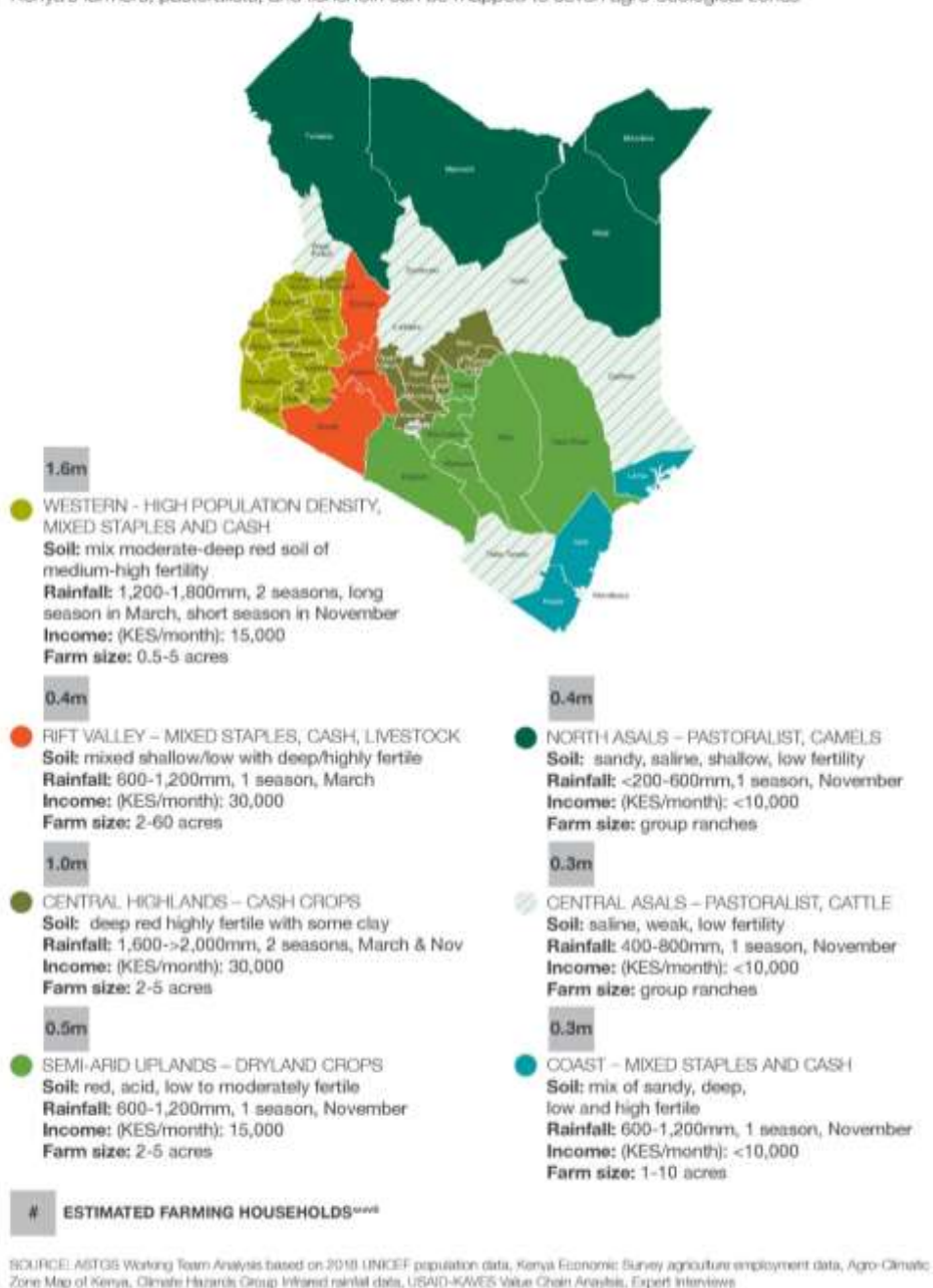
Annexe 5 Le budget prévisionnel TransFert 3 (2021-2023) et sa répartition



Annexe 6 Carte des zones agro-écologiques du Kenya

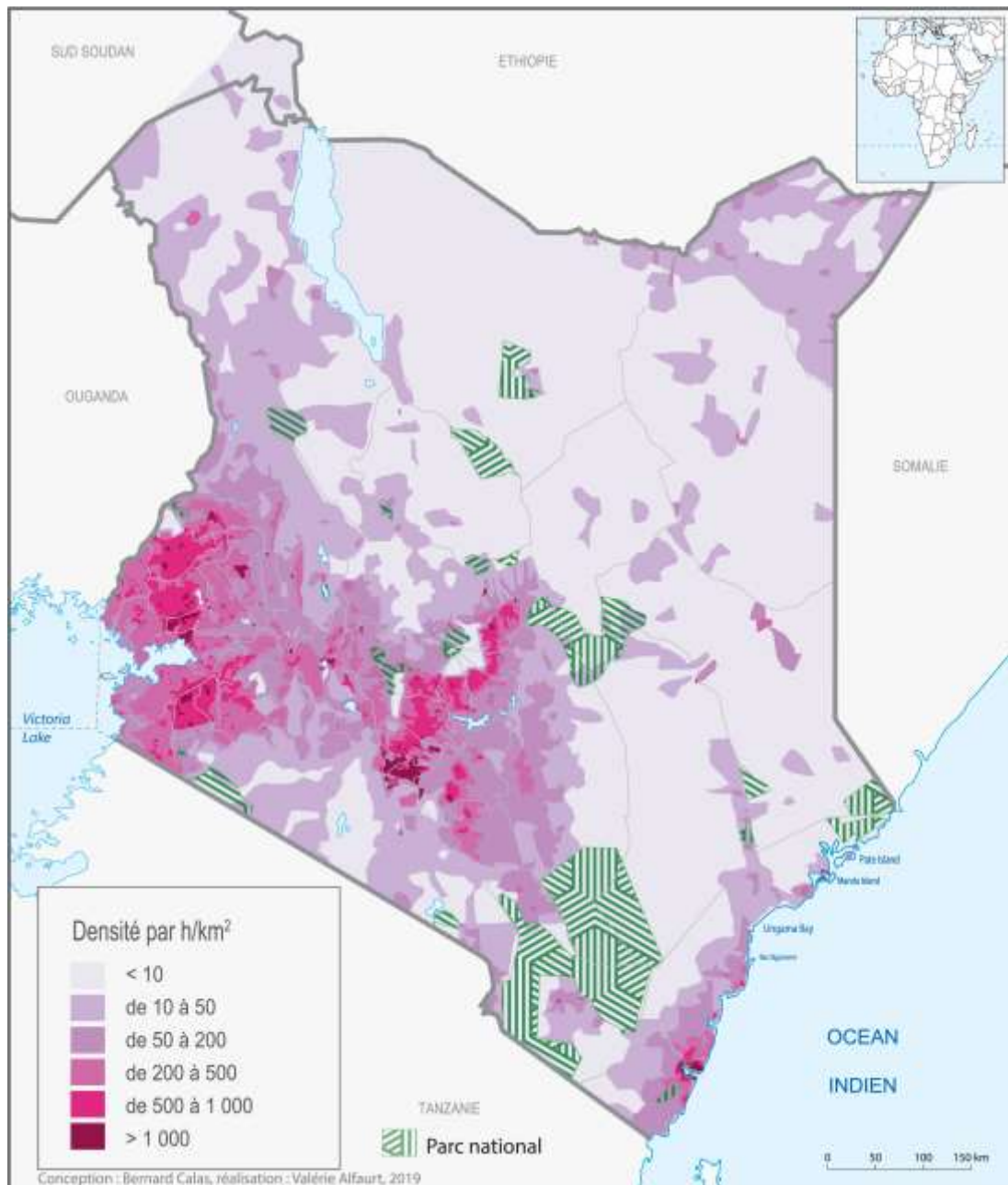
FIGURE 11: MAP OF KENYA'S SEVEN AGRO-ECOLOGICAL ZONES

Kenya's farmers, pastoralists, and fisherfolk can be mapped to seven agro-ecological zones



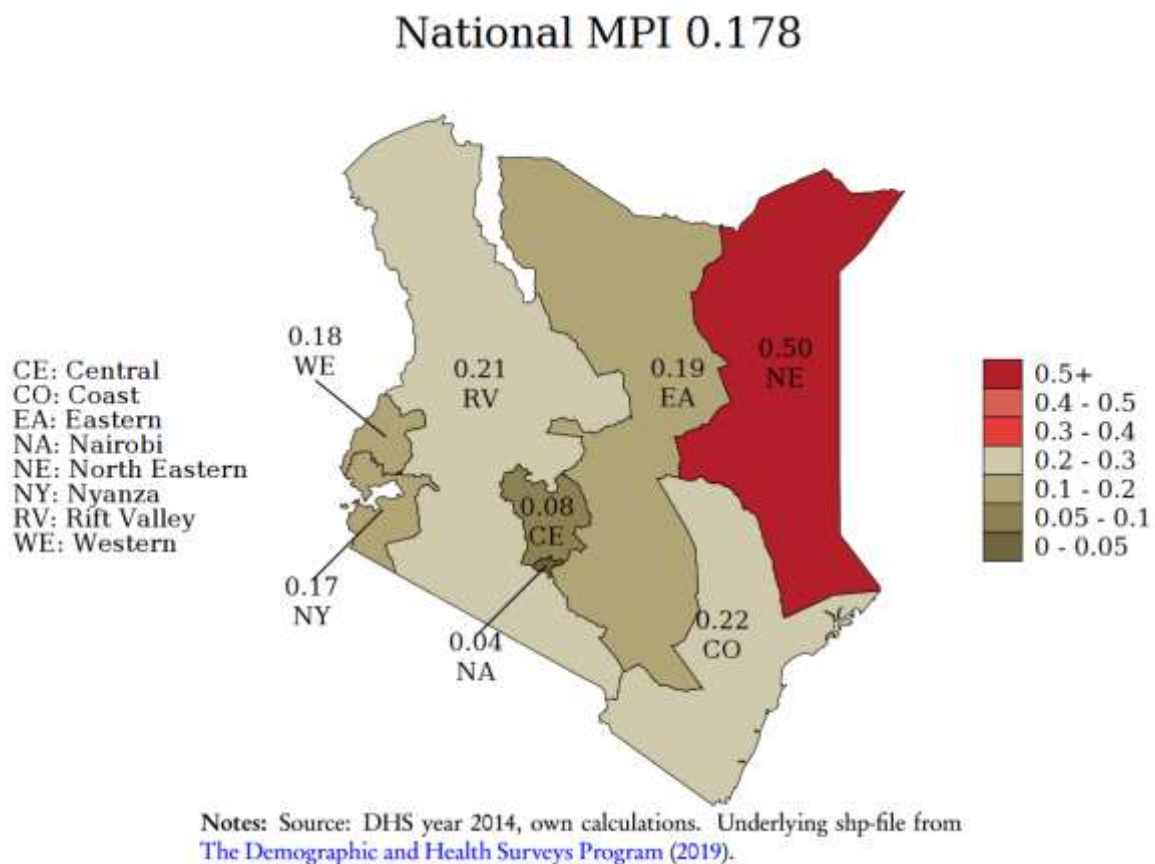
(Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2019)

Annexe 7 Carte des densités de populations au Kenya



(Calas, 2020)

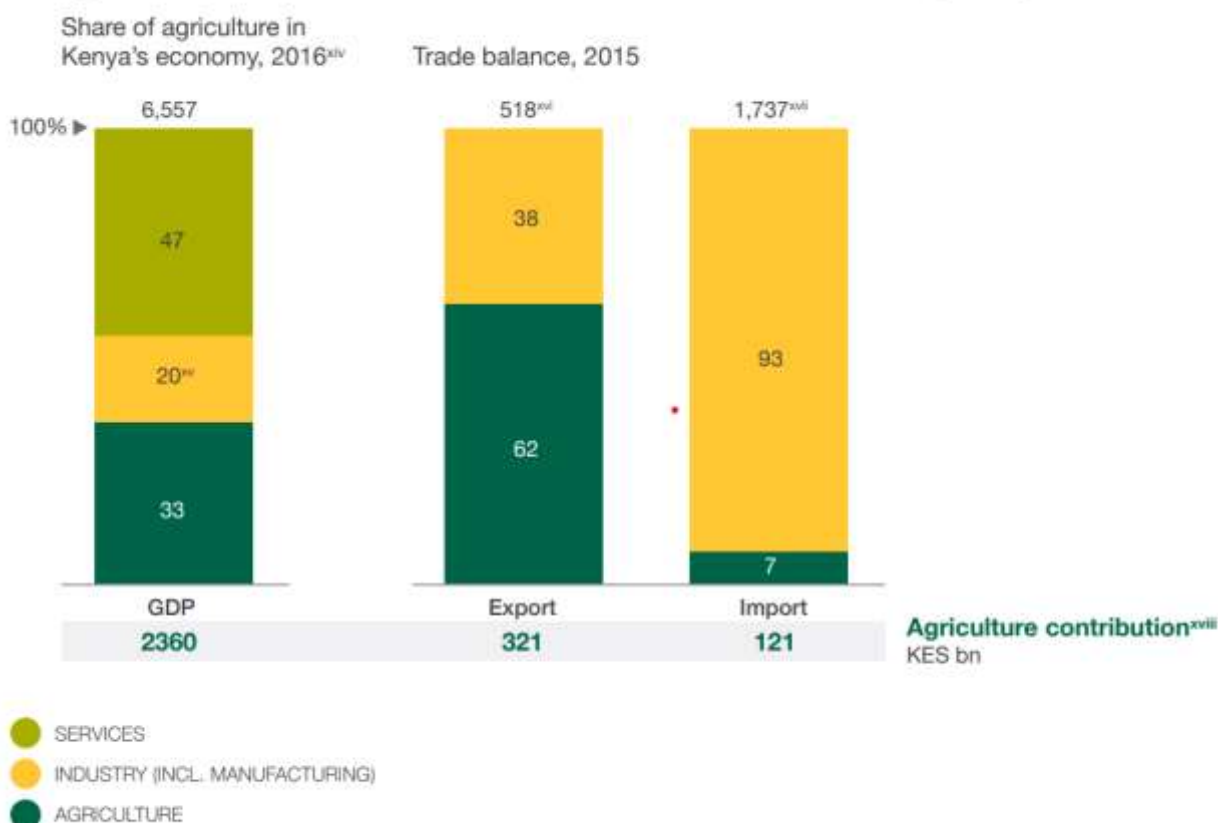
Annexe 8 Carte illustrant la répartition des valeurs de l'index de pauvreté multidimensionnelle par région au Kenya



(Oxford Poverty and Human Development Initiative, 2020)

Annexe 9 Graphique illustrant la contribution du secteur agricole au PIB, aux exportations et aux importations du Kenya

The agriculture sector accounts for ~33% of GDP and more than 60% of Kenya's exports



SOURCE: World Bank, OEC, Central Bank of Kenya, KNBS

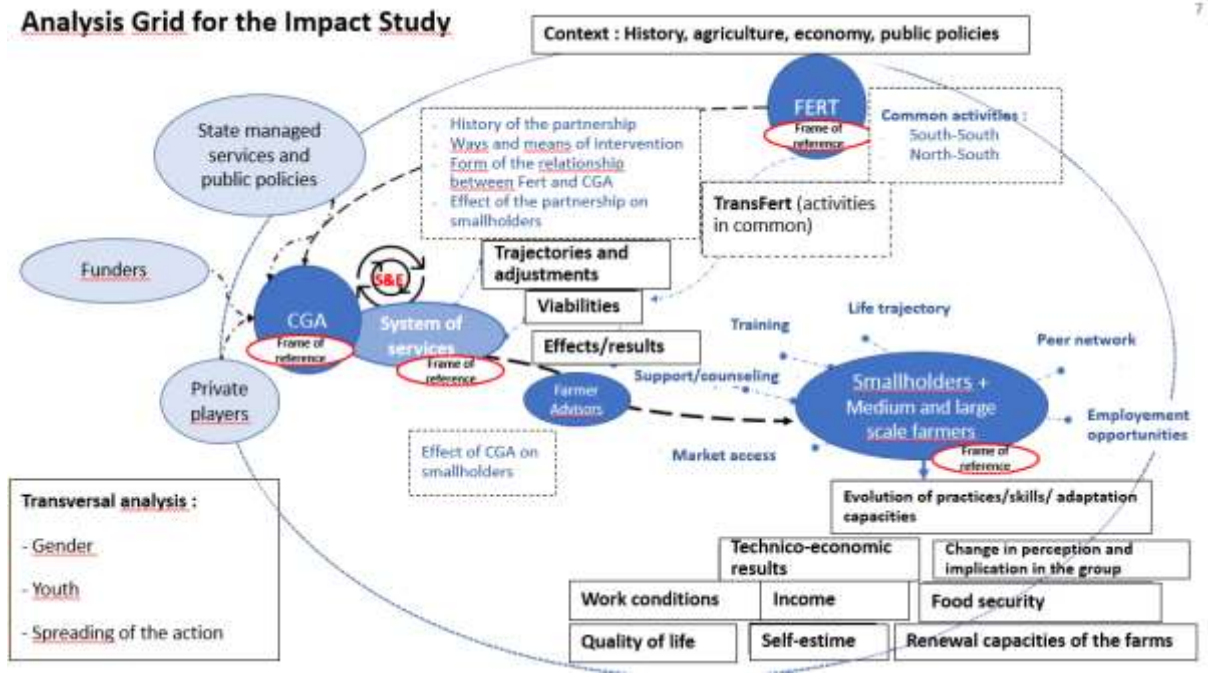
Contribution des productions agricoles aux exportations kenyanes globales

Exportations : 500 milliards KES		Importations : 1 400 milliards KES	
Thé	120	Pétrole	183 (300 en 2014)
Fleurs	110	Graisses animales	53
Textiles	30	Plastiques	60
Café	21	Machines	253
Titane	11	Véhicules	85
Tabac	14		
Médicaments	13	Produits pharmaceutiques	60
Acier	13	Acier	75

Source : KNBS Economic Survey 2011 et 2016.

Source : Source : « LE KENYA EN MARCHE, 2000-2020 », chapitre 2, Bernard CALAS, 2020 (Calas, 2020)

Annexe 10 Première version de la grille d'Analyse adaptée au Kenya



Annexe 11 Liste des groupes enquêtés à Nakuru

	Group Name	Subcounty	Ward	Contact Person	Start of Operation	Rating (1-low, 5-high)	Description/Activities
1	Mwenge SHG	Bahati	Bahati	Ann Nyambura	2017	5	Demo, field day, exchange Visit, Input Linkages, Trainings, soil testing
2	Ebeneza Vision older People SHG	Bahati	Bahati	James Njuguna	2020	1	Trainings
3	CBF-wanyororo	Bahati	Bahati	Sarah Gichuhi	2019	2	Trainings, Demo
4	Umoja Agri	Bahati	Bahati	Jane Wamboi	2019	3	Demo, field day, Linkages, Trainings
5	Nazareth SHG	Bahati	Bahati	Anne mbithe	2017	3	Demo, field day, Linkages, Trainings
6	Kabatini SubL Poultry Investment Group	Bahati	Kabatini	James Maina	2021	1	Training
7	Good hope SHG	Bahati	Kabatini	Lydia Gachuma	2021	1	Training
8	Thayu Development CBO	Bahati	Kabatini	Solomon Kimani	2021	1	Training
9	Bahati Agro processors	Bahati	Kabatini	Lillian	2018	2	Exchange Visit, Market Linkage, Trainings
10	Karunga Farmers	Bahati	Kabatini	Stephen Githae	2019	2	Trainings, Input Linkages
11	Kabatini	Bahati	Kabatini	Jacob Mwaura	2018	3	Trainings, Demo, Market Linkages
12	Muguga Food Security	Bahati	Lanet/Umoja	Peter Mburu	2020	2	Trainings, Field days, linkages
13	Tumaini	Bahati	Lanet/Umoja	Moses gathua	2018	3	Trainings, Field days, linkages
14	Miti Mingi CBO	Gilgil	Elementaita	Macharia	2021	3	Demo, Trainings, Linkages
15	Kasambara Youth Group	Gilgil	Mbaruk/Emburu	benard Githutha	2018	4	Demo, field day, exchange Visit, Input Linkages, Trainings, soil testing
16	Kasambara Bibii	Gilgil	Mbaruk/Emburu	Benard Mwenja	2018	4	Demo, field day, exchange Visit, Input Linkages, Trainings, soil testing
17	Gitira WG	Kuresoi North	kamara	Mary Njambi	2018	2	Trainings, Demo
18	Haraka Group	Kuresoi North	Kamara	Wainaina	2018	3	Trainings, Demo, Exchange Visit
19	sunrise cooperative	Kuresoi North	sirikwa	Florence Tum	2021	2	Trainings, Linkages
20	Kamasis farmers Cooperative	Kuresoi South	Keringet	Patrick Chepkwony	2020	1	Trainings
21	Silibwet Hub	Kuresoi South	Keringet	Everline Tum	2019	2	Trainings, linkages, exchange visit
22	Kipsonoi SHG	Kuresoi South	Keringet	Tesot	2020	1	Trainings
23	Tangit SHG	molo	Elburgon	Joseph Kamoing	2020	2	Trainings, demo

24	Elburgon warehouse	molo	Elburgon	Alex Macharia	2019	3	Trainings, Linkages, Soil testing, exchange visit
25	Lower mutamaiyo CBO	molo	Elburgon	John Mbuthia	2019	3	Trainings, Demo, soil testing, field days
26	Baitany young Farmers	Molo	Mariashoni	Mary Ondolo	2018	4	Trainings, demo, exchange Visit, field day, linkages
27	Kiptogoso Women Group	molo	Mariashoni	Agnes	2019	3	Trainings, demo, exchange visit
28	Saki Youth Group	molo	Molo	Wesley Chepkwony	2019	3	Trainings, demo, field days
29	3 stones	molo	Molo	George Karioki	2020	2	trainings, demo
30	Migaa Farmers	molo	Molo	Beatrice Wairimu	2020	3	Trainings, demo, field days
31	Soin SHG	Molo	Molo	peter chepkwony	2017	4	Trainings, demo, field days, exchange visit, Input linkages
32	Mukinyai SHG	molo	Molo	John Ngugi	2018	3	trainings, demo, field days
33	Sachangwan B SHG	molo	Molo	Stanley Yegon	2018	2	Trainings, demo
34	Sunrise SHG	molo	Molo	Samuel Maritim	2019	2	Trainings, demo
35	MuKinyai Nuru	molo	molo	Joseph Mugane	2018	3	Trainings, Demo, soil testing, field days
36	Nderit Enviromental	Nakuru T. West	Nakuru West	Jane chepkemoi	2021	2	Trainings, linkages
37	Lare cooperative	Njoro	Lare/Naishi	Benard Maina	2018	2	Trainings, demo, linkages
38	Gituamba SHG	Njoro	Lare/Naishi	Simon Meru	2020	3	Trainings, demo, linkages
39	Kapyemit Farmers	Njoro	Lare/Naishi	James Muliiasi	2020	3	Trainings, demo, linkages
40	Kianjoya Arimi SHG	Njoro	Lare/Naishi	Gerishon Irungu	2018	2	Trainings, Field days, linkages
41	Gichobo	Njoro	Lare/Naishi	James Maina	2020	2	Trainings, demo, linkages
42	mathangauta smart farmers	Njoro	Mau Narok	Jeremiah kariuki	2020	3	linkages, Trainings, demo, field days
43	Kiahiti B Mwiriri SHG	Njoro	Mau Narok	Kabunyi	2020	2	Trainings,weather info, field days
44	Mau Narok SHG	Njoro	Mau Narok	Joseph kihara	2018	3	Trainings, Exchange visit, weather info, field days
45	mosilo KCEP farmers	Njoro	Mauche	Caroline Chepkoech	2018	4	Trainings, Exchange visit, field days, linkages
46	Tuiyobei maize farmers	Njoro	Mauche	Rotich Kiprono	2019	3	Trainings, demo, field days
47	korokwony WG	Njoro	Mauche	Sammary Chelangat	2020	3	Trainings, Field days, linkages
48	Kaplelach SHG	Njoro	Mauche	Phillip Chirchir	2017	3	Trainings, demo, field days, exchange visit
49	siryai	Njoro	Mauche	Geoffrey Kibet	2020	2	Trainings, field days
50	Konyon SHG	Njoro	Mauche	David Langat	2018	3	Trainings, field days, demo, exchange Visit

51	Star Youth Group	Njoro	Mauche	Kipkorir Terer	2018	3	Trainings, field days, demo
52	Mauko Cooperative	Njoro	Mauche	Benard Terer	2018	3	Trainings, field days, demo, linkages
53	Beyond 1B Tree	Njoro	Mauche	Benard Langat	2018	3	Trainings, linkages, field days, demo
54	Kusumek Sete SHG	Njoro	Mauche	Charles Rotich	2018	3	Trainings, linkages, field days, demo
55	Changaa maize CIG	Njoro	Mauche	Joel Koros	2019	3	Trainings, linkages, field days, demo
56	Star Youth Group	Njoro	Mauche	Kipkorir Terer	2018	2	Trainings, demos, field days
57	Ogilgei SHG	Njoro	Mauche	joel sigikai	2019	1	Trainings
58	Chomosa Farmers	Njoro	Mauche	David Koech	2019	2	Trainings, field days
59	Toben Tai Youth Group	Njoro	Mauche	winnie cheruyot	2019	2	Trainings, field days
60	Tuiyotich KCEP CBO	Njoro	Mauche	joseph koech	2018	4	Trainings, demo, field days, exchange viist, linkages
61	silibwet Farmers	Njoro	Naissuit	David Langat kiprono	2020	2	Trainings, linkages
62	Nesulo CBO	Njoro	Naissuit	Joseph Tobon	2020	2	Trainings, linkages
63	Wendo Community Agric. project	Njoro	Njoro	Nahaspn chiira	2017	5	Trainings, demo, exchange Visit, soil testing, field days, weather info
64	Inuka Youth Group	Njoro	Njoro	Lenah Mwangi	2018	4	Trainings, demo, field days, soil testing, linkages
65	Njoro Cereal promoters cooperative	Njoro	Njoro	peter Njuguna	2019	4	Trainings, field days, soil testings, linkages, weather info
66	Njomuka SHG	Njoro	Njoro	Julius maina	2017	5	Trainings, field days, soil testings, linkages, weather info
67	Rumwe farming Project SHG	Njoro	Njoro	Francis Otieno	2018	5	Trainings, field days, soil testings, linkages, weather info, demo
68	Belbur KCEP SHG	Njoro	Njoro	Richard Tanui	2018	5	Trainings, field days, soil testings, linkages, weather info
69	Sokakaa Farmers SHG	Njoro	Njoro	Peter Njiiri	2018	5	Trainings, field days, soil testings, linkages, demo weather info
70	Njoro FADC	Njoro	Njoro	vincent chelule	2018	5	Trainings, field days, soil testings, linkages, demo weather info
71	Rumwe Peace Markers	Njoro	Njoro	Elizabeth Njeri	2018	4	Trainings, field days, soil testings, linkages, demo
72	Kahuho Farmers SHG	Njoro	Njoro	Daniel Mbugua	2019	4	Trainings, demo, field days, linkages
73	Piave Mothers Dancers	Njoro	Njoro	Margret Mwhaki	2019	3	Trainings, demo, field days
74	Subuku Cereal Growers SHG	Njoro	Njoro	Samuel Kariuki	2019	3	Trainings, demo, field days, field days
75	Kerma Farmers SHG	Rongai	Mosop	James Otiato	2017	2	Trainings, demos, field days
76	Kalyet Group	Rongai	Solai	Gladys Kirwa	2018	4	Trainings, demos, field days, linkages

77	Taunet SHG	Rongai	Solai	Richard Kiyai	2018	4	Trainings, demos, field days, exchange visit
78	Kolongei SHG	Rongai	Solai	James Bii	2020	3	Trainings, demos, field days
79	Ebenezer SHG	Rongai	Solai	Jane Kiarie	2020	2	Trainings, demos
80	Baraka WG	Rongai	Solai	Jane Nyoike	2020	1	Trainings
81	Githima Group	Rongai	Solai	Constance Njambi	2019	3	Trainings, demo, field days, exchange Visit
82	Solai CBO	Rongai	Solai	Michael Wachira	2018	5	Trainings, field days, soil testings, linkages, demo weather info
83	Majitamu Hort. Growers Assoc	Rongai	Solai	David Ngetich	2018	3	Trainings, demo, field days, linkages
84	Set kabor Farmers	Rongai	Solai	Linner Chemutai	2020	2	trainings, demo
85	Umoja Jua	Rongai	Visoi (actually Mosop)	Henry Ogalo	2021	2	Trainings, linkages
86	Shalom	Rongai	Visoi	Mugaka	2022	2	Trainings, linkages
87	vison Women Group	Subukia	Kabazi	Elizabeth Njoroge	2017	4	Trainings, demo, field days, linkages
88	Uchumi	Subukia	kabazi	Phylis Mwangi	2021	2	Trainings, demo
89	kabazi	Subukia	Kabazi	Gilbert Kahoya	2020	2	trainings, linkages
90	Juhudi Kilimo	Subukia	Subukia	Simon Ngatia	2019	3	Trainings, demo, field days
92	Tetu Cooperatives	Subukia	Subukia	Florence kiiru	2018	4	Trainings, demo, exchange vist, linkages, weather info, field days
91	wasuka Cooperative	Subukia	Waseges	Paul Mwangi	2018	4	Trainings, demo, exchange vist, linkages, weather info, field days
93	Tuko SHG	Subukia	Waseges	Richard kurgat	2018	4	Trainings, demo, exchange vist, linkages, weather info, field days
94	Suka Cooperative	Subukia	Waseges	Job siror	2018	4	Trainings, demo, exchange vist, linkages, weather info, field days

Type d'enquêtes

Focus groupe et enquêtes individuelles

Focus groupe

Enquêtes individuelles des membres

Enquête paysan-relais

Annexe 12 Liste des groupes enquêtés à Laikipia

Group name	subcounty	ward	contact person	year of engagement	Rating (1-low, 5-high)	Description/Activities
Friends of earth	Laikipi East	nanyuki	ms eunice	2021	1	training
True Woman	Laikipi East	ngobit	ms stella	2020	3	training, demo, field day
Imenyamu Coop	Laikipi East	ngobit	mr gathumbi	2020	1	training
Sirima Mwihoko SHG	Laikipi East	ngobit	mr george	2020	2	demo, training
Wakulima SHG	Laikipi East	ngobit	ms juliah	2020	1	training
Muhonia shg	Laikipi East	ngobit	mr kahiu	2021	3	trial site, demo, exchange visit
Somak bodaboda shg	Laikipi East	figithi	mr zackary	2020	1	demo
Tumain poultry SHG	Laikipi East	figithi	mr kiarri	2021	5	demo, training
chakula tele shg	Laikipi East	figithi	ms ann	2021	5	demo, training, exchange visit
Lishe bora shg	Laikipi East	figithi	ms easther	2021	3	training
Sirimon livelihoods shg	Laikipi East	umande	mr albert	2020	5	training, demo, field day, input linkage
Greenland shg	Laikipi East	umande	ms beatrice	2021	5	demo, training, input linkage
Gakeu small scale farmers	Laikipi East	umande	mr godfrey	2021	5	training, linkage, exchange vist
Nyakio Daiga shg	Laikipi East	umande	ms grace	2021	3	training, input linkage
Kirima farmers CBO	Laikipia North	sosian	mr samuel	2021	4	training, linkage (mechanisation), exchange vist
Kioneki Women SHG	Laikipia North	mukogondo east	ms jane	2020	1	demo, training
Ngenia Muungano SHG	Laikipia North	mukogondo east	ms peris	2020	1	training
Fanaka Growers shg	Laikipia North	mukogondo east	mr richard	2020	4	training, demo, linkage
Mahua SHG	Laikipia west	githiga	Ann Nyawira	2020	4	training, demo, field day
Ngaarua Cereals and produce cooperative	Laikipia west	Githiga	mr kagiri	2021	4	exchange visits, linkage
Nyakio Karuga SHG	Laikipia west	igwamiti	ms margaret	2020	2	demo, training
Gachii Bidii	Laikipia west	igwamiti	mr clement	2020	1	demo training

Gatero maize farmers SHG	Laikipia west	igwamiti	mr kariuki	2020	4	demo, training, linkage
MSINDUKA Cooperative	Laikipia west	mamanet	mr kabochi	2021	5	demo, training, linkages, exchange visits
Nawadimol \cbo	Laikipia west	olmorani	ms martha	2021	4	training, exchange visit
Aberdare shg	Laikipia west	olmorani	ms rahab	2021	2	training, exchnage visit
Mahiga dimcom	Laikipia west	olmorani	ms martha	2021	5	training, demo, exchange visit
Kagaa Ndurumo SHG	Laikipia west	rumuruti	ms purity	2021	1	demo, trainig
Mugambi dam shg	Laikipia west	rumuruti	mr kimani	2022	5	demo, training
Ndurumo beans shg	Laikipia west	rumuruti	mr karani	2021	4	training, exchange vist
Salama Focus SACCO	Laikipia west	salama	mr mithiru	2021	3	training
Groupes enquêtés et accessibles à partir de :						
Nanyuki						
Rumuruti						
Nyahururu						

Annexe 13 Extrait de la liste des groupes de Laikipia élaborée par le coordinateur (document Excel)

1	Group name	subcounty	ward	contact person	phone no.	year of engagement	Rating (1-low, 5-high)	Description/Activities
2	Kirima farmers CBO	Laikipia North	sosian	mr samuel		2021	4	training, linkage (mechanisation), exchange vist
3	Friends of earth	Laikipi East	nanyuki	ms eunice		2021	1	training
4	True Woman	Laikipi East	ngobit	ms stella		2020	3	training, demo, field day
5	Imenyamu Coop	Laikipi East	ngobit	mr gathumbi		2020	1	training
6	Sirima Mwiwaka SHG	Laikipi East	ngobit	mr george		2020	2	demo, training
7	Wakulma SHG	Laikipi East	ngobit	ms juliah		2020	1	training
8	Muhonia shg	Laikipi East	ngobit	mr kahiu		2021	3	trial site, demo, exchange visit
9	Somak bodaboda shg	Laikipi East	tigithi	mr zackary		2020	1	demo
10	Tumain poultry SHG	Laikipi East	tigithi	mr kiarii		2021	5	demo, training
11	chakula tele shg	Laikipi East	tigithi	ms ann		2021	5	demo, training, exchange visit
12	Lishe bora shg	Laikipi East	tigithi	ms easther		2021	3	training
13	Sirimon Ilvelhoods shg	Laikipi East	umande	mr albert		2020	5	training, demo, field day, input linkage
14	Greenland shg	Laikipi East	umande	ms beatrice		2021	5	demo, training, input linkage
15	Gakeu small scale farmers	Laikipi East	umande	mr godfrey		2021	5	training, linkage, exchange vist
16	Nyaklo Dalga shg	Laikipi East	umande	ms grace		2021	3	training, input linkage
17	Kloneki Women SHG	Laikipia North	mukogondo east	ms jane		2020	1	demo, training
18	Ngeria Muungano SHG	Laikipia North	mukogondo east	ms peris		2020	1	training
19	nafaka Growers shg	Laikipia North	mukogondo east	mr richard		2020	4	training, demo, linkage
20	Mahua SHG	Laikipia west	githiga	Ann Nyawira		2020	4	training, demo, field day
21	Ngaarua Cereals and produce cooperative	Laikipia west	Githiga	mr kagiri		2021	4	exchange visits, linkage
22	Nyaklo Karuga SHG	Laikipia west	igwamiti	ms margaret		2020	2	demo, training
23	Gachii Bidii	Laikipia west	igwamiti	mr clement		2020	1	demo training
24	Gatero maize farmers SHG	Laikipia west	igwamiti	mr kariuki		2020	4	demo, training, linkage

Annexe 14 Guides d'entretien des enquêtes

Interview Guidelines 1

Smallholding farmers, members of CGA

Introduction to the farmer

Presentation of Ivy and Camila

Explaining the Impact Study objective : understand how CGA services have improved farmer's lives through various interactions and activities. We want to understand the challenges that have been faced and find ways of getting solutions to the challenges

Invite the farmer to express him/herself in their language of choice. If kswahili, explain that Ivy will be in charge of the translation during the interview

Insist on the fact that the information will be kept anonymous

Ask for permission to record the interview

Ask if the person agrees for us to call them back in case of lacking information

Mention that we plan to present the early results by the end of May/early June in a group meeting with Nakuru farmers, and kindly invite the farmer

Give them the consent form from CGA

Kindly ask if we can visit the farm to have a global idea of the farmer's system, see his practices

1. Farmer's profile

Name	Contact Details	Place	Ward	County	Group name

Gender	Age Bracket (precise if possible)	Academic level (formal education, ministry of agriculture/NGO trainings)	How many people live in this home ? (male/female children/adults ?)	Sources of income for the household	Landownership (inherited, bought or leased) + size
	[18-25] [26-35] [36-45] [46-55] Above 55				

a. Background information

- How long have you been a cereal farmer ?
- Before knowing CGA, did you have any farming training/schooling or are you a self taught farmer ?

Where ?

- Can you tell us about your trajectory ? (tell us about your farming experience)
- Throughout your farming experience what challenges did you face, how did you overcome them ?
- What were the good years ? (market, prices, yield) What can you attribute this to ?
- In your trajectory, when was your first encounter with CGA ? Where and how did it take place ?

b. Production system

- What 3 main crops do you farm and how many acres each?
- Why do you farm these crops ? (adapted to the land/altitude, good yield...)
- What other farming activity do you engage in ? (livestock, value addition)

- Do you work alone or with other members of your family ? Hired people ? For which tasks ? (pay attention to youth and women)
2. Involvement with CGA
 - When did you learn about CGA ? How ?
 - When did you join CGA ?
 - Why ?
 - How ?
 - Do you pay membership ?
 3. Services from CGA
 - a. Characteristics
 - What services have you received from CGA (training, market access, input linkages, demo plots...)
 - Which service is most helpful for you ? Why ?
 - Are you involved in the service/activity piloting ?

Type of service	Topic	Place (area, ward)	When and how often they attended	What they learnt	Change in practices	Difficulties	New needs since they changed practices ?	Do you want to attend again ?	Perspectives for the farm ?
-----------------	-------	--------------------	----------------------------------	------------------	---------------------	--------------	--	-------------------------------	-----------------------------

TRAINING, DEMO PLOTS, EXCHANGE VISIT, FIELD DAYS (means to give technical advice)

- How is this service helpful to you ?
- What has changed since you have access to this service ?
- Do you have different needs now ?
- Do you have new challenges ?
- Would you like to have access to a different service ?

FOCUS GROUP/SELF-HELP GROUP/COMMUNITY BASED ORGANISATION/COOPERATIVES

- Are you a member of a group ?
- What is the objective of the group ?
- How often do you gather ?
- What tasks/information do you share ?
- Has CGA helped the group to reach its objectives ?
- What influence has CGA on the group ?
- Do you think the group is more sustainable since CGA has been involved ?
- For you, personally, what has changed since you joined the group ?

FAs/FARMER SERVICE CENTERS/HUBS/VBAs

- Do you know any farmer advisor (FSC/HUBS/VBAs) ?
- Do you work with them ? As group or individual ?
- How often ?
- Which services have you obtained from them, if any ? (spraying, inputs)
- How has it changed the way you farm/seeds you grow/etc...?

WARD LEADERS

- Do you know ward leaders ?
- Do you meet them/work with them ? How often ?
- What has been the change working with the leaders ?

4. Services (from others)

- What other organizations do you work with, where else do you get agricultural information, training, technical advice, etc?
 - Alone or as a group ?
 - What services do you get from them ?
 - How are they important ?
 - What changes do they have on your farm and yourself ?
5. Impact
- Is there a difference in your production system since you received services from CGA ?
 - What impact would you say these services has had on your farm and your life in general ?
 - What has changed for you ? In terms of practices (type of seed used, GAP, post-harvesting management), markets, inputs ?
 - When (right after joining the organization, a couple months after...?)
 - Do you have different needs ?
 - Do you have new perspectives for your farm ?
 - What would you like CGA to provide to improve your farm ? Which services ?
6. Inputs
- a. Seeds
- What type (certified or own seed) of seeds do you use ? Which ones is best for you ? Why ?
 - Do you have access to certified seeds ? If not, why?
 - Have you changed the type of seeds you grow ? What influenced that change ?
 - If yes, do you buy them individually/as a group ? Where ?
 - Is it affordable ? Are you okay with the price ?
 - What challenges do you have regarding access, other ..?
 - If the farmer does not mention CGA) Does CGA play a role in you access ? Facilitates the access ?
 - Does CGA share information about inputs ? How ?
 - Does CGA services help with the challenges you face about inputs ? How ?
 - If not, could CGA help with your challenged ? How ?
- b. Fertilizer
- How do you have access to fertilizer ?
 - Do you buy them individually/as a group ? Where ?
 - Which ones are the best for you ? Why (better yield, someone told him it was the best) ?
 - Is it affordable ? Are you okay with the price ?
 - What challenges do you have regarding access, other ..?
 - Have you changed your crop nutrition program ? What influenced that change ?
 - Do you also use manure ? What quantity ? Why ? Where do you get it from ?
 - Cost of manure if purchased ; labour force needed if from the far?
 - If the farmer does not mention CGA) Does CGA play a role in you access ? Facilitates the access ?
 - Does CGA share information about market ? How ?
 - Does CGA services help with the challenges you face about market ? How ?
 - If not, could CGA help with your challenged ? How ?
- c. Agrochemicals
- How do you have access to agrochemicals ?
 - Do you buy them individually/as a group ? Where ?
 - Which ones are the best ? Why (better yield, someone told him it was the best) ?
 - What agrochemicals do you actively use in your farm ?
 - Is the cost of agrochemicals affordable ?
 - Have your agrochemical products ? What influenced that change ?
 - What challenges do you have regarding access, other ..?
 - If the farmer does not mention CGA) Does CGA play a role in you access ? Facilitates the access ?
 - Does CGA share information about market ? How ?

- Does CGA services help with the challenges you face about market ? How ?
- If not, could CGA help with your challenged ? How ?

d. Market

- How do you sell your farm products - individually/group/both
- Where do you sell your products - local market/broker/specific buyer
- How do you determine the price at which you sell your products
- What are some of the challenges you face in marketing your product?
- Where do you get information on new and existing market for your farm products
- (If the farmer does not mention CGA) Does CGA play a role in you access to market ? Facilitates the access to market ?
- Does CGA share information about market ? How ?
- Does CGA services help with the challenges you face about market ? How ?
- If not, could CGA help with your challenged ? How ?

7. Future

What perspectives do you have ? What do you want to change/improve ? What needs do you have ? Are you looking for new services ? Are you thinking about joining other organizations ? Which one and why ?

What are your perspectives for the future of your farm ?

Interview Guidelines 2

Farmer groups, members of CGA

Introduction to the farmer

1 Group Background

When did you create your group ? With what objective ?

What are your objectives now ?

What activities do you share ?

How often do you meet ?

What do you people meet to do ? What tasks do you share ?

Are you leasing any land as a group ? what do you do on this land ?

Do you aggregate and sell to the market as a group ?

Have you tried to get inputs as a group ?

Is CGA is involved in that ?

2 CGA

Is CGA involved with your group ?

When did CGA got involved in the group ?

Have you ever payed membership to CGA ? As a group or as individuals ?

Why do you pay ? // Why not ?

Do you still pay ?

Services

How is CGA involved in your group ?

What was the first service you had access to ? What services do they give you access to ?

Have they evolved since you joined CGA ? (what are the new services ? What are the old one ? Are they still available ?)

3 Training

Do you attend trainings with CGA as a group ? Or do you have one representative ?

If one representative : who attends the trainings ? How did you chose that person (why ?) ?

How do you pass on the information you have learnt during training to group ?

What type training did you attend ? (PHH, GAP, other partners) WFP, Bayer, Syngenta

Are you applying the practices you learnt ?

4 Demo plots, exchange visits, field days

Have you attended to any of the services : demo plots, exchange visits, field days ?

Do you have a plot ? Does it belong to the group or to one person ?

How do you decide what will be tested ? (conversation with CGA before)

What is CGA role : input supply/planning/organisation/warning the group ?

What do you experiment about ? Learn about from exchange visits/field days ?

How many members participate ? Do they have to apply ?

For those who participate, what have they learnt ?

5 FA/FSC/HUB/VBA

Do you work with them ?

Who are they ? Member of the group or of another group, or not ?

What do they give you access to ?

Are you satisfied with this service ?

What do you expect from an FA ?

Would you like something to change ?

6 Private companies

Do you work with them directly ?

Do you have ward leaders/county leaders ? Are you in link with them ?

Overall, are you satisfied with the services ?

Would you like something to change ?

7 Impact on the group

Do you think people are more active in the group ?

Is there more members since CGA joined the group ?

Does the group offer more services since CGA ?

Can you point out some improvements in the group since CGA got involved ?

Do you think the group is more sustainable since CGA is involved ?

What are some of the challenges you face in group ?

How can CGA help ?

8 Impact on individual farmers

All the services you mentioned, how have them changed your life ?

For you personally, do you think working with CGA as a group has helped you ? How ?

What has changed for you as individual farmers since CGA ?

Interview Guidelines 3

Farmer Advisors, FSC

Introduction to the farmer

1. Involvement with CGA

- When did you start working for CGA ?
- What were you doing before ?
- How do you work with CGA ?
- Are involved with Calvince/Alex/Ann ?
- What is the name of you position ? FA/FSC/Hub...

2. Role

- How do you make money as an FA ?
- Do you have shop ?

- How do you view yourself ? What is the role of FAs for smallholders ?
- Do you work with groups or individuals ?
- How many groups do you work with ?
- If many : is there one you work in particular with (more) ?
- What relation do you have with different group leaders ?
- Do you get information from CGA ? How (whatsapp, call...) ?
- What kind of information is it ? (GAP, market...)
- How do they share the information to members ?
- Are you keen on sharing this information with those groups ?
- 3. How do you make money ?
- 4. Services (see below)
 - What services specific to CGA do you offer farmers?
 Trainings, linkages, demo plots/field days, structuration (ward leaders)
 What, who does it, how often, who applied/who attended
 - Do you have access to specific trainings or services for yourself ?
- 5. Benefits for you
 - Are you also a farmer ?
 - Did your farm changed since you became an FA ? (practices, new animals, storage)
 - Did your activity as an FA has evolved ? (new shop, new customers) and why ?
 - What has changed in you life since you became an FA ? (school fees, better quality food)
- 6. Benefits for his members
 - What has changed for smallholders ?
 - In general, are you in link with more farmers ?
 - Has you relation changed with smallholders ? Do you see them more often...
- 7. Management and decision making
 - How do you make decisions ?
- 8. Challenges
 - Challenges as an FA ?
- 9. What do you want with CGA
 - What would you like CGA help you with ?

Name	Contact Details	Place	Ward	County	Group name

Gender	Age Bracket (precise if possible)	Academic level (formal education, ministry of agriculture/NGO trainings)	How many people live in this home ? (male/female children/adults ?)	Sources of income for the household	Landownership (inherited, bought or leased) + size
	[18-25] [26-35] [36-45] [46-55]		Women Men		

Keep in mind :

FA – group leaders

1. Benefits for themselves
2. How do you deliver services ?
3. What benefits do you see for smallholder farmers ?

Interview Guidelines 4

Chair person, group leader

Introduction to farmers

1. Understanding the group

What is the name of your group ?

When was it created ? Year

How many members were you ? How many are you now ?

2. Dynamics of the group

What were your objectives when you created the group ? What are your objectives now ?

How often do you meet ?

What do you people meet to do ? What tasks do you share ?

Are you leasing any land as a group ? what do you do on this land ?

Do you aggregate and sell to the market as a group ?

Have you tried to get inputs as a group ?

Is CGA is involved in that ?

How do you make decisions in the group ? Is it top-down ?

3. CGA

Is CGA involved with your group ?

When did CGA got involved in the group ?

Have you ever payed membership to CGA ? As a group or as individuals ?

Why do you pay ? // Why not ?

Do you still pay ?

4. Understanding the role

What is your role in the group as a chair person/group leader ?

How did you become the chair person/group leader ?

What are your qualities ?

What is your motivation ?

5. Trainings

Have you attended trainings for the group ?

How do you share the trainings with the group ? or with individuals ?

How often ? Is it right after the trainings ?

What were the subjects you got trained on ? How many trainings/year ?

How have you access to those trainings ?

Are there specific trainings that you had access to as a chair person/group leader ?

6. Information

What information do you have access to ?

Where does it come from ? FA, AC...

How do you share this information ?

Do you have first hand information ?

Are you keen on sharing this information with the group ?

Annexe 15 Détail de la mise en œuvre et du déroulement des enquêtes

Catégories d'acteurs enquêtés et stratégie de mise en place des enquêtes principales

Les acteurs principalement visés par cette étude sont les petits agriculteurs familiaux, c'est pourquoi ils représentent la majorité des enquêtes. Cette dénomination inclut les membres de groupe lambda et les collaborateurs de CGA : les paysans-relais et les chapter leaders. De plus, dans le cas particulier du Kenya, les agriculteurs à moyenne et grande échelles sont également impliqués dans les actions du partenariat Fert-CGA, soit en tant que bénéficiaires des services ou comme chapter leaders sous-régionaux ou régionaux. Les collaborateurs et les partenaires de CGA sont directement en lien avec les actions du partenariat et la mise en œuvre de leurs services. Les partenaires de CGA sont les compagnies privées (fournisseurs d'intrants, entreprise agricole) et le ministère de l'Agriculture, en particulier à l'échelle locale. Tous ces acteurs ont été interrogés au travers d'enquêtes individuelles. D'autres enquêtes ont été menées afin d'approfondir l'étude autour des agriculteurs à petite échelle : les focus groupe. Les groupes sont une forme d'organisation ubiquitaire pour ces acteurs et sont un point d'entrée pour la collaboration avec CGA. Les entretiens de groupes, ou focus groupe, sont envisagés avec une attention portée sur les échanges entre membres et les dynamiques observées. Un plan d'enquête a été élaboré pour répondre au mieux à la problématique de cette étude tout en prenant en compte les conseils et sollicitations de Fert et CGA.

Les acteurs enquêtés et leurs liens peuvent être simplifiés comme selon la figure ci-dessous. Une partie des agriculteurs à petite échelle sont des paysans relais et des chapter leaders. Ces derniers peuvent également être des agriculteurs à moyenne et grande échelle, en particulier pour la représentation à l'échelle sous-régionale et régionale (sous-comté et comté).



La mise en place des enquêtes reposait initialement sur l'identification d'acteurs à enquêter par le coordinateur CGA du comté. Cette méthode posait le risque d'interroger les acteurs les plus impliqués dans l'action et donc chez qui l'impact est le plus grand. Un comité de pilotage, trois semaines après le début des enquêtes a permis de repenser la stratégie. Il est apparu que les groupes sont d'une importance capitale dans la structuration des petits agriculteurs familiaux et régissent ainsi leur interaction avec CGA, CGA ne travaillant pas individuellement avec les agriculteurs à petite échelle. De plus, conséquence de cette structuration, la stratégie initiale ne pouvait être mise en place sans biais : le coordinateur ne connaît pas tous les membres d'un groupe, mais seulement les personnes contactes (membre du bureau exécutif du groupe) ou les membres les plus impliqués. Une « entrée groupe » a donc été mise en place.

Chronologie des enquêtes

Une première phase d'enquêtes a eu lieu à Nakuru. Elle a duré environ deux mois. Elle a été suivie d'une phase d'enquête à Laikipia qui a duré un mois et demi. A l'issue de celle-ci, les dernières semaines de terrain ont regroupé des enquêtes complémentaires à Nakuru et la préparation des restitutions. Les élections présidentielles concordant avec cette phase d'enquête complémentaire, il était préférable de ne pas procéder aux enquêtes durant cette période.

A Nakuru comme à Laikipia, les enquêtes ont été abordées par ordre de priorité. D'abord, la priorité a été donnée aux enquêtes des agriculteurs à petite échelle. Les paysans relais et les chapter leaders faisant partie de cette catégorie, ils ont été interrogés dès le début des phases à Nakuru et Laikipia. Dans un second temps, les agriculteurs à moyenne et grande échelles ont été ciblés. Les acteurs privés et les représentants du ministère de l'Agriculture n'ont été interrogés qu'à la fin de la phase à Laikipia, et durant la phase complémentaire à Nakuru.

Elaboration des guides d'entretien et adaptations au fil des enquêtes

Les enquêtes ont été envisagées au regard de la grille d'analyse et des questions complémentaires de Fert et CGA. Elles sont basées sur des guides d'entretiens pour chaque catégorie d'acteurs. Ils abordent différentes thématiques dans lesquelles sont détaillées des questions qui guident l'entretien de manière semi-directive. Les thématiques communes à la majorité des entretiens sont détaillées dans la figure ci-dessous. Seuls les entretiens avec les partenaires de CGA divergent de ces grandes thématiques.



Les deux premiers guides élaborés, celui des agriculteurs à petite échelle et des groupes, ont bénéficié de l'apport de Fert et de Betty Wampfler. Ils ont été partagés avec CGA, qui souhaitait avoir un regard et une opportunité de comprendre les thèmes abordés et types de questions posées. Les autres guides n'ont pas été partagés. Au total, quatre guides d'entretien ont été élaborés, pour les quatre catégories suivantes (**Erreur ! Source du renvoi introuvable.**) :

- Les agriculteurs à petite échelle ;
- Les paysans relais ;
- Les présidents ou leaders d'un groupe ;
- Les agriculteurs à moyenne et grande échelle.

Les premières enquêtes ont permis de tester le guide d'entretien des agriculteurs à petite échelle. Il en est ressorti que les entretiens étaient beaucoup trop longs. Les causes étaient notamment des problématiques de disponibilité et de compréhension de l'information du côté des agriculteurs, et une difficulté à adapter la formulation des questions de la part du binôme. Pour pallier ce problème, une première stratégie a été de prioriser les sujets abordés. Ainsi, les questions rétrospectives sur le système de production et les données quantitatives ont été peu à peu abandonnées. Une compréhension suffisante des services a également permis de prioriser les thèmes et questions posées, et ainsi gagner en efficacité. Une autre stratégie a été de modifier la manière de poser les questions, pour l'adapter à la compréhension des agriculteurs. Cette modification a été transversale et a impliqué parfois une simplification des thématiques abordées. Enfin, une

dernière stratégie a été de se détourner du guide au profit de questions plus ouvertes qui suivent le discours de l'agriculteur enquêté. La grande majorité des enquêtes ne reposent donc pas sur les guides d'entretien, mais plutôt sur leurs versions adaptées et améliorées au fur et à mesure de notre compréhension. Ces versions n'ont pas été formalisées. L'une des résultantes est évidemment des informations partielles, hétérogènes et disparates entre les enquêtes.

Pour les autres catégories d'acteurs, aucun guide d'entretien n'a été préparé. Les chapter leaders, les représentants du ministère de l'Agriculture et les compagnies privées ont été interrogés à la fin des périodes d'enquête à Nakuru et Laikipia, donc après les entretiens avec les agriculteurs à petite échelle et les focus groupes. Ainsi, ils ont été abordés sur la base de questions spécifiques identifiées à travers des entretiens avec les autres acteurs. Elles suivent néanmoins les grandes thématiques de cette étude, en ciblant surtout leur rôle spécifique dans ces thématiques, complétées par des questions ciblées en lien avec leur position et leur engagement avec CGA.

Mise en œuvre des enquêtes

Les acteurs ont été contactés majoritairement pas le binôme kenyan, par téléphone, dans un délai court précédent l'entretien (de 1 à 7 jours). Généralement, les échanges étaient en kiswahili, et il y avait peu d'explications sur la raison de notre sollicitation. Cet appel permettait de (i) se présenter, en lien avec CGA ; (ii) introduire brièvement notre étude ; (iii) convenir d'un rendez-vous ; (iv) obtenir des indications pour se rendre sur le lieu de l'entretien.

Nous avons effectué une à quatre enquêtes par jour réparties sur environ 15 semaines. L'immense majorité des entretiens se sont déroulés dans le village où résident les agriculteurs. Certains entretiens des agriculteurs à moyenne et grande échelle et des acteurs privés ont eu lieu en ville, c'est-à-dire à Nakuru ou Nyahururu, généralement dans des restaurants ou cafés d'hôtels.

Les déplacements s'effectuaient en transport en commun avec des *matatu* (taxi-brousse) pour de longues distances sur les routes principales et des *boda-boda* (moto-taxi) permettant d'emprunter les routes difficiles vers les zones reculées ou simplement non-desservies par les *matatu*. Parvenir au lieu d'enquête pouvait prendre plusieurs heures.

Déroulement des entretiens

Les entretiens débutaient généralement par une présentation individuelle de chaque personne présente. S'ensuivait l'enquête en elle-même abordant les grandes thématiques du guide d'entretien. Après plusieurs semaines, les thématiques et les grandes lignes du guide avaient été suffisamment assimilées. Les entretiens se déroulaient donc dans l'ordre des réponses des interlocuteurs et initialement avec les guides d'entretien. Ils se sont avérés trop longs, à la fois pour servir d'aide-mémoire et pour rendre l'entretien supportable de manière générale. Pour ces deux raisons, le binôme s'en est rapidement détourné.

Les entretiens étaient menés par les deux binômes. La majorité se sont déroulés en kiswahili et étaient traduits par le binôme kényan. La traduction, au début très générale et imprécise s'est améliorée au fil des enquêtes pour devenir plus complète et plus fidèle du fait des sollicitations du binôme français. Ce dernier a peu à peu eu la charge de toute la prise de notes., la prise de notes était commune durant l'entretien. Le binôme kenyan prenait des notes sur un calepin, tandis que le binôme français prenait ses notes sur un ordinateur et sur un calepin. Avec l'approfondissement de la traduction, le binôme kenyan a arrêté sa prise de notes qui devenait trop difficile couplée au travail de traduction. Lors des visites de ferme, ou dans un contexte de mouvement, les notes étaient prises sur un calepin ou sur téléphone par les deux binômes. Les notes étaient partagées sous forme de retranscriptions sur une plateforme de partage de fichiers afin que le binôme kenyan les complète avec ses propres notes ou observations.

La barrière de la langue a posé des limites, en particulier lorsque plusieurs personnes s'exprimaient en même temps ou que les réponses étaient trop longues, même si au fil du temps le binôme français était capable de saisir certains mots et de ce fait demandait des précisions. Le binôme kenyan n'ayant aucune formation ou expérience dans le domaine de l'étude d'impact, cela explique la moindre qualité des premières enquêtes et a participé aux difficultés du travail en binôme.

Ces entretiens pouvaient s'avérer très chronophages. Ils étaient souvent suivis d'une invitation à boire le thé, *chai*, qui demande une préparation assez longue, voire à manger un encas. Ils incluaient également un processus assez cérémonieux, en particulier lors des focus groupes, avec une prière avant de débiter et à la fin de l'entretien et des discours introductifs et de conclusion.

Entretiens focus groupes

Les groupes focus sont une entrée pour comprendre les dynamiques et objectifs du groupe, les motivations des membres, leur implication avec CGA et les modalités des services, et enfin le travail avec d'autres organisations. Les entretiens ont duré entre 30 minutes et 2 heures selon la disponibilité des membres et leur intérêt (souvent en lien avec leur compréhension des enjeux de cette étude). Une fois ces grandes lignes appréhendées, nous sollicitons un ou deux membres, si possible, particulièrement silencieux durant le focus groupe, pour un entretien individuel, dans leur ferme.

La personne contact, souvent un membre du bureau exécutif du groupe, mobilisait les membres et organisait le lieu de réunion. Les focus groupes incluaient généralement moins de la moitié des membres, souvent membres bureau exécutif. Dans d'autres cas, nous avons pu rencontrer les groupes lors de leur réunion hebdomadaire ou mensuelle. Dans ce cas de figure, la majorité des membres étaient présents mais cela a impliqué d'autres difficultés.

Entretiens individuels

Les entretiens individuels regroupent des catégories d'acteurs diverses. Leur durée était comprise entre 45 minutes et 3 heures. Ces entretiens étaient particulièrement longs et fastidieux au début de l'étude. La structure générale était une question d'entrée qui permet à l'acteur de se présenter et d'engager l'entretien, suivie de questions spécifiques à la catégorie de cet acteur. Enfin, les questions d'ouverture se concentraient sur les perspectives, les difficultés et les attentes ou besoins vis-à-vis de CGA puis le travail avec d'autres organisations, avec une description des thématiques et des activités.

Les enquêtes individuelles des agriculteurs commençaient généralement par une visite de la ferme. Ces entretiens se concentraient sur les caractéristiques de l'agriculteur et de son ménage, son système de production et d'activités, son engagement avec CGA, les services auxquels il a ou n'a pas eu accès, puis les questions d'ouverture.

Dans le cas des chapter leaders, en plus de définir de manière générale leur statut d'agriculteur, il s'agissait de comprendre leur rôle et leurs responsabilités, les modalités de la structuration, c'est-à-dire la fréquence des réunions, les sujets abordés et le rôle décisionnel. En outre, il était important de s'intéresser au lien entre la personne interrogée et son implication avec les groupes ou les agriculteurs à petite échelle. De même que pour les autres acteurs, les entretiens se terminaient sur les questions d'ouverture.

Pour les représentants du ministère de l'Agriculture et les compagnies privées, les entretiens consistaient surtout à comprendre leurs activités avec CGA et les moyens de mise en œuvre, leurs motivations à s'engager dans ces activités, leurs propres enjeux et perspectives et leur engagement avec d'autres partenaires.

Annexe 17 Exemple d'un tableau d'analyse thématique pour les groupes de Laikipia

	FG1	FG2	FG3	...	FG12
Overall sum up of the group	Very dynamic, willing to try and adapt to new practices/crops. Very dry area	Chairlady is the wife of FA. He hosts the demos and showcases. Work with many	The group is following what is supported by organizations (kitchen)		CBO with a very active leader, well aware of activities by CGA and needs
Other elements around the context			Contact person is encouraging other members to participate		Daniel mobilized. Miriti and Alvin. Chief officer came and talked. Offered soda
Observation	5 members present : treasurer, chairlady, vice-secretary, 2 members	15 members present : secretary, treasurer. The chairwoman is married to	6-7 members : chairlady ; 1 vice-chairlady ; 1 secretary (ward leader)		22 members
Group's background			WG		CBO
Date of creation	2019		1997 (registered 2000)		2020
Number of members	20	18	15		100
Initial objective	Poultry for commercial use ; merry go round	Community growth ; merry go round	Merry go round for household products ; welfare		
Current objective		Poultry ; loans for women funds	poultry ; dvpt dairy goats ; kitchen garden		solve challenges in the area ; Farm together ; get some funding
Frenquency of meetings	2/week	1/week			1/month
Information about members					
Farming activities of members	sorghum, pigeon peas, castor oil, sugar cane, fruit trees	Maize, beans potatoes	Poultry farming ; maize		Livestock (goats, poultry, sheep, cows, poultry) ; Maize, beans, wheat,
Main focus	food security (diversification)	home consumption, sell surplus	home consumption, sell surplus (school fees)		Farming (no other activity)
Challenges	Drought since 2021 (normal cycle)	Covid ; Drought			Herders graze their shamba ; Human wild-life conflicts ; cattle steal ; market
Date of joining CGA	2020	2019	2020		oct. 2021
Motivation to join	New knowledge, technologies	Trainings are useful	New knowledge on what grows here ; aggregation		
Membership	Every year since 2020	Every year since 2019	Only 2021 (thinking about renewing 2022)		
Training	FA (individual and group)		Contact person attends		Daniel
Number ? Y/N					
Varieties adapted to the area		x			Wheat (neighbours do good in the area)
CA		x (minimal soil disturbance)			x (8-9 people)
Fertilizer					
Record keeping		x (2021)			x
Drought tolerant crops	x				sorghum (FA sent by Daniel)
Leadership	x				
Aggregation					
PHH (agrozed bags)					

Other	Food security = planting fruit trees ; drought tolerant crops (pigeon peas) ; planting crop	Organic pesticides (not CGA)	African army worm		GAP (monocropping)
Result		accurate information, don't forget anything + easy to show the record to the			Monocropping : easy to spray crops ; wheat : no seeds in 2022
Impact	FA does follow up	2 members do it, they attended the CGA training directly			Got access to chisel w/ CGA : couple members in 2022 - chairman says 2023
Demo plot	2 (2020 ; 2021)	3 (20;21;22)	2 (21 ; 22)		1 (22)
Actors	CGA and MoA	Private			Private actor
Set up		Hosted by FA	Shared with another group (hosted there)		Daniel : they wanted to do a demo, Daniel gave the companies contact of
Themes	Beans and maize varieties ; proper planting ; CA	Beans and maize (early maturing) varieties ; CA ; sorghum and sunflower	Maize, beans, black beans		Maize variety ; spacing ; monocropping ; spacing ++
Result	Attracted neighbors' interest ; members tried on a small portion	Certified early maturing seeds grow fast (drought)	Seeds for different varieties of beans (handed at the beginning ?)		before : 3-4 seeds/hole, put everything together (maize, beans, potatoes)
Impact	Practice CA, 1 seed/hole --> healthier crops ; better yield	2022 : every member has a portion of land on which they use a ripper + mulching	Not successful because lack of rainfall		
Field days					
Number ?		2 (21;22)			
Topics		Value addition ; app smartphoen (weather, market) ; spraying	Seeds, fertilizer		
Result		Knowledge ; exposure to new products ; subsidized inputs	Interactions w/ input suppliers ; lunch/soda/bread and transport ;		
Impact					
Other		People had no money to buy inputs bc drought			
Exchange visit	Trial site Tigithi	Bomet			Meru ; Bomet ; Nanyuki
Y/N					
Who's attending	Some members are involved	1 member			Members
Themes	Daniel advised to have a nursery	Bean variety			Sorghum ; beans ; wheat (LF muzungu)
Result	People appreciate that CGA does reasearch				People get knowledge and exchange with the rest of the members during
Impact	Having a nursery is too much work				
Other					Potential sponsored beans but they had already planted
Inputs	Demos or agrovets				
Seeds			Aggregation		
Source	Samples by input suppliers then agrovets		KALRO through CGA		
Certified seeds : Y/N	Y		Y		
Change	Early maturing		FA aggregate for different groups		
Fertilizer					

Source					
Change	YARA instead of DAP ; which agrovot has it				
Agrochemicals					
Source					
Change					
Impact					
General		exposure to new produce = open their minds	Planted beans and potatoes that were given during the demo and want to keep		Good partners and CGA helped them a lot. There is no other organization that
Group		Members do trainings (before, only MoA) ; more activities in the group ;	Work together, meet more often		
Farming practices	GAP		GAP		Spacing ; land prep ; monocropping --> healthier crops
Varieties		early maturing ; drought resistant	Choice (not just 1)		x
Inputs	Fert application ; appropriate fert	Fertilizers			
CA	zero tillage = better yield		Small piece of land of beans		
New value chain			Plan on planting black beans, pigeon peas = harvest despite drought		Sorghum
Leadership	Cohesiveness in the group				
Aggregation			New idea, bought beans in 2022		
Farming as a business					
Other		What can CGA do for them ? They have poultry	Demo plots, field day = social links and activity		Seminars/exchange visits ; private companies come to the area ; refreshements
Overall motivation/interest		Pay membership so that CGA don't forget them : new ideas, new technologies,			
Limiting factors					
New varieties	Demos are not doing well (beans, maize)		No blackbeans at agrovot = use butterbean instead		
New crops					Drought + seed access + no cashflow (sorghum)
CA	No mulching material ; lack of ripping services (no hand ripping bc land is too big)		Tractor expensive ; hand ripping tiring		requires planning ; cashflow ; no mulching residues
Aggregation			Drought (no produce)		
Expectations		They happy to learn			
Hand-outs	Seeds ; mechnery		Seeds (maize, beans) ; fertilizer		
Market	Linkages for sorghum				
Water issues	Solar water pump/revive their borehole	Water harvesting	Tank, water harvesting		Machines for well digging (underground water)

Trainings		All members attend ; more often	All members attend ; farming technologies		
Mechanisation services	Chisel				Chisel (was late this year) --> SACCO
Store			x		
Exchange visit			1/year in climate like area		
Input linkages					Find donors or credit based people (no money this year for seeds)
Demo plots					
Other					
Other organisations					
MoA	White sorghum (Switched to red/brown sorghum because attacked by beards -->		Trainings (1/week for UN Women) : aggregation ; CA ; spacing ; water harvesting		Chief officer : weather information ; timely panting ; encourage take
Hand in Hand	poultry		poultry, marketing, record keeping (training)		
KCEP	dairy farming (hand-out of tiller, grass cutter)				
Scapdrek	Plant trees (lend money for table banking, trainings)				
Women's empowerment		X	x		
GROOTS					
Caritas		Before CGA, Created groups in the area			
KSCAP					Input sorghum (FA is linked w/ them and was summoned to train them by CGA)
FAO					
Africa Center for Women in ICT					
Nairobi water fund			Has subsidized water ponds		
Laikipia enterprise fund		(finance)			
NGO (Ahadi Majirani Water					
Perspectives					CGA SACCO : discussed with Daniel + Alvin present, but will it really happen ? ;
Citation about CGA		"we practice what we have seen" (Field days) ; "People love the knowledge because			"You as CGA, how can you help us ?" (no money for seeds) ; " If they had
Citations others	"Maize and beans is still vital for home consumption" " because of climate, we				
Other					Daniel : this group has the most young people. Genrally, young people are

Annexe 19 Stratégie détaillée de l'implémentation de CGA à Laikipia

Early stage of CGA in Laikipia (2019)

Started in June. Only medium and large scale farmers were involved and didn't know CGA so well because they did registration from Nakuru office.

Strategy talk to MoAL&F :

DALF : Department of Agriculture, Livestock and Fisheries. He was directly introduced to the CDA : County Director of Agriculture → outlook of the county

- where to find crops/cereals
- Laikipia West is the hotbed of cereal production
- Contacts of Sub-county agricultural officers (SCO) : 3 people because 3 sub-counties in Laikipia

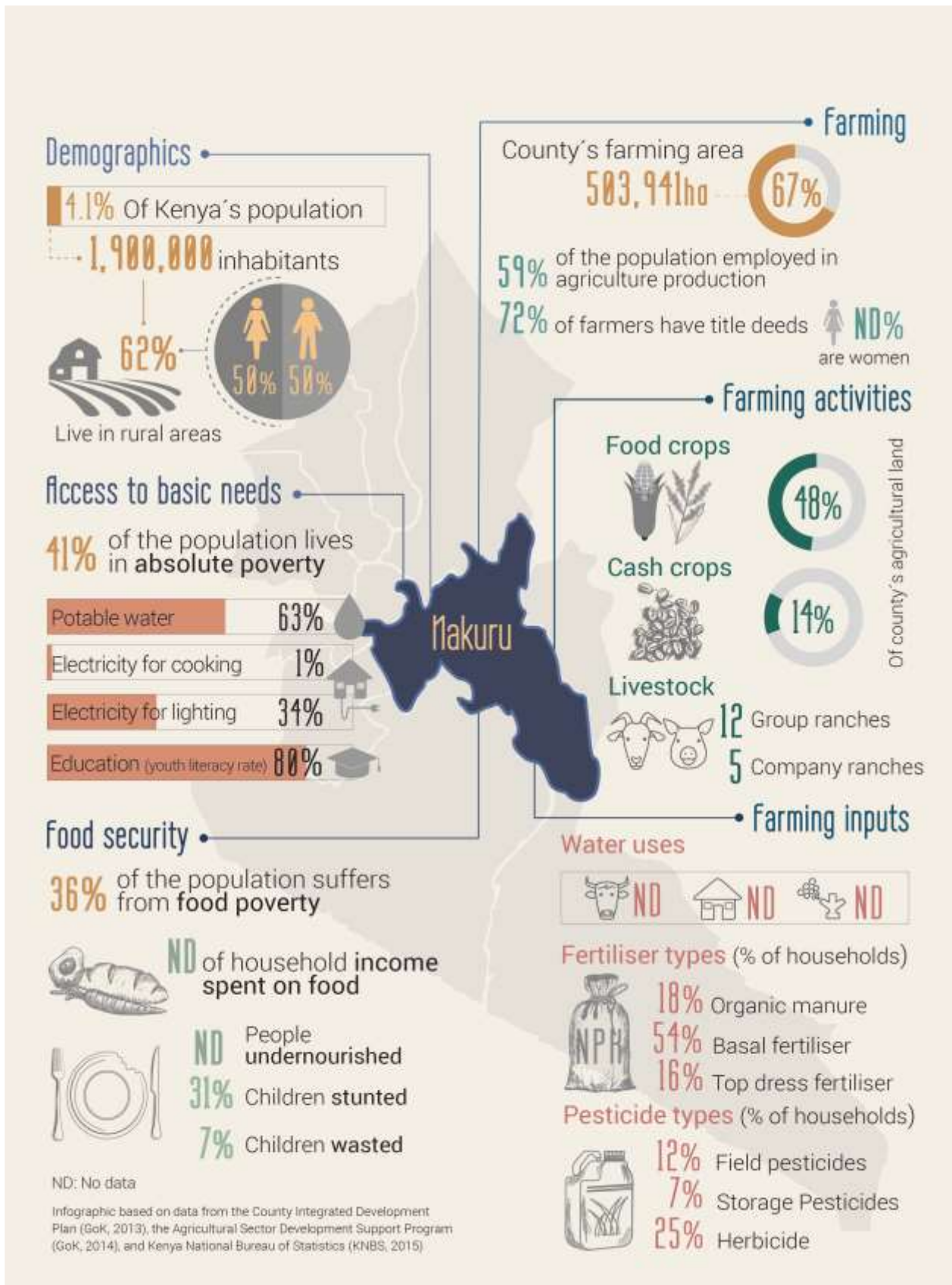
SCO gave him the number of Ward Agriculture Officers :

- 2 meetings : introduce CGA to Laikipia West and East
- Ward Agriculture Officers + Sub-county Agriculture
- Nyahururu + Nanyuki
- WAO should mobilize leaders for him because he didn't anyone

Different meetings for farmers leaders so that they understand what CGA does. Most of those he interacted with have formed the ward chapter. Therefore, they started working with groups in 2020. They used groups that existed, and they have been coming as an on-going way.

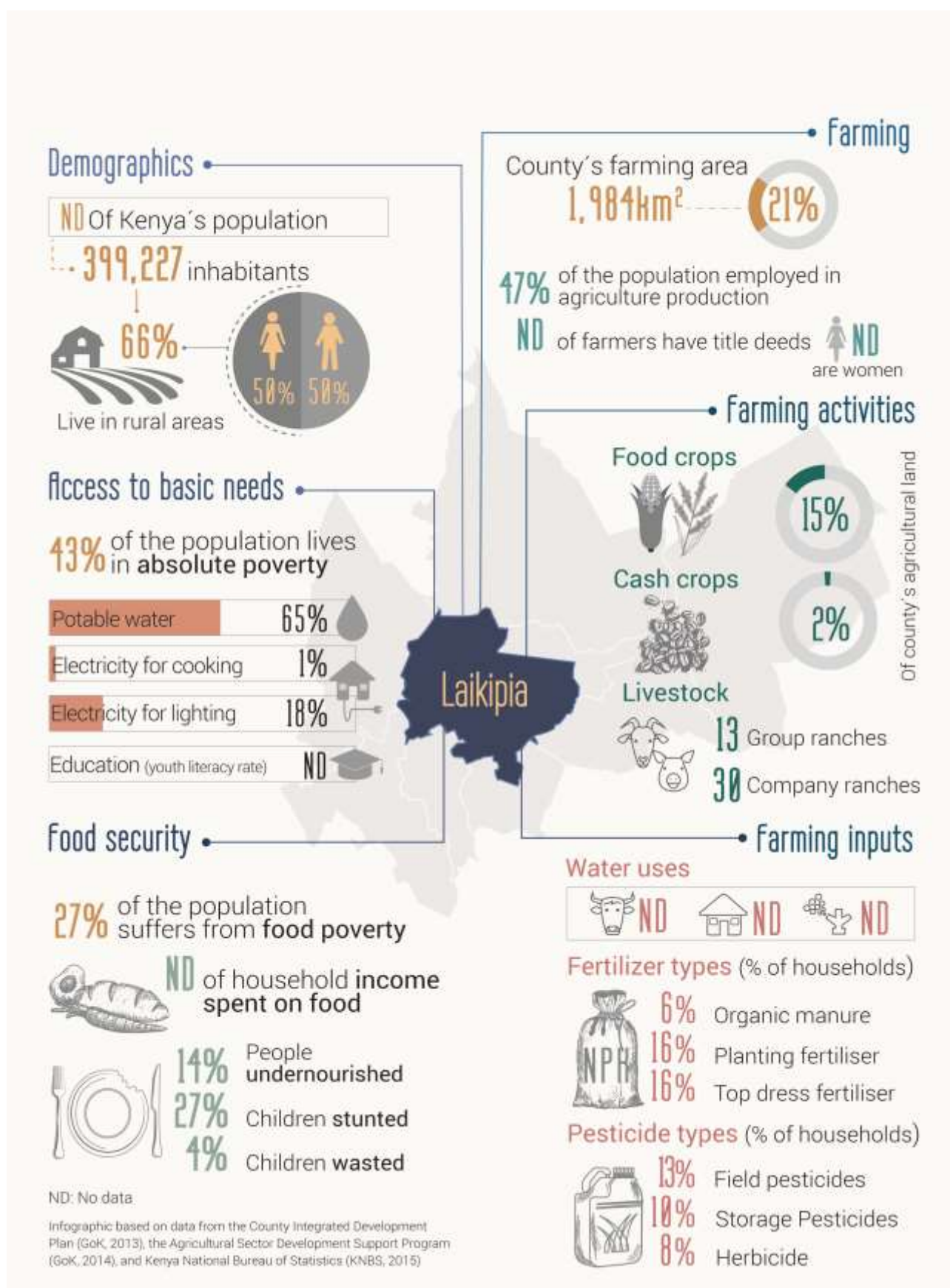
2020 : start of activities. Demos, filed-days, trainings → interconnected

Annexe 20 Résumé des moyens de subsistance et de l'agriculture à Nakuru



(Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2016)

Annexe 21 Résumé des moyens de subsistance et de l'agriculture à Laikipia



(Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (MoALF), 2017)

Annexe 22 Détail de la structuration à Nakuru et Laikipia

La structuration à Nakuru

Le comté de Nakuru est structuré en onze sous-comtés. Trois sous-comtés ne sont pas intégrés à l'action : deux correspondent à la grande ville de Nakuru (Nakuru town West et Nakuru town East), le dernier étant le sous-comté de Naivasha, qui accueille d'immenses ranchs et parcs protégés, et où la pêche et l'horticulture prédominent. Ainsi CGA est présente dans huit sous-comtés : Njoro, Molo, Subukia, Bahati, Rongai, Gilgil, Kuresoi Nord et Kuresoi Sud. Ces trois derniers sous-comtés présentent des défis spécifiques pour l'implémentation des activités par CGA :

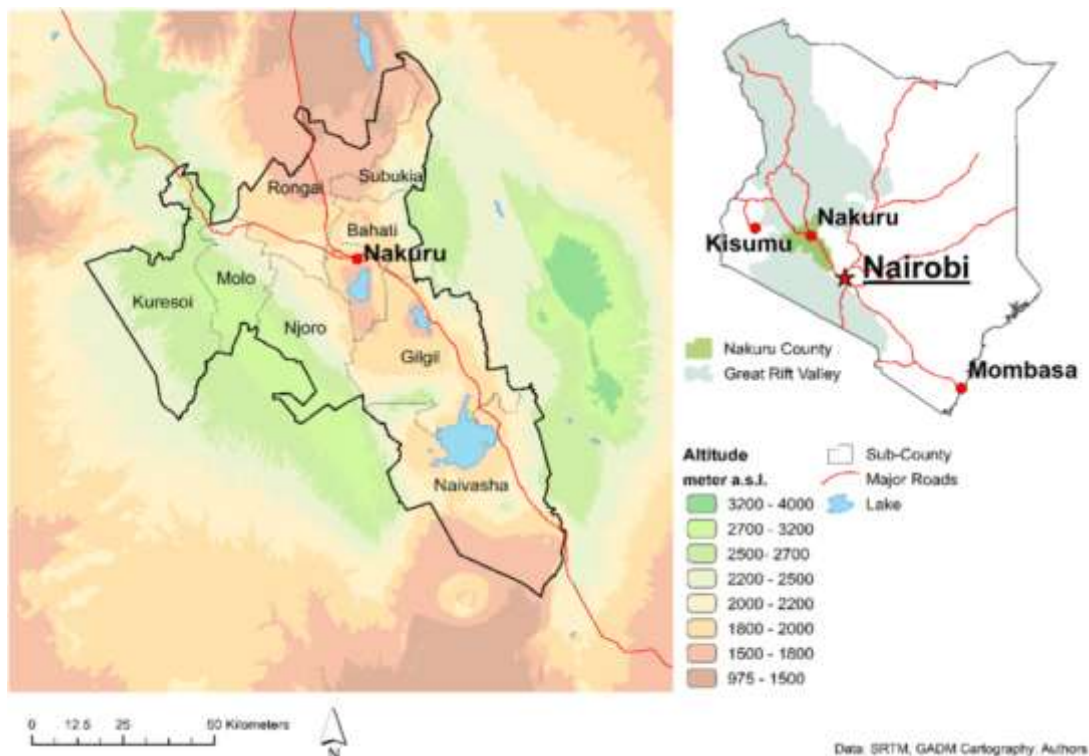
- ❖ Kuresoi Nord et Sud sont très éloignés. De plus, la production principale des agriculteurs à petite échelle est la pomme de terre. Ainsi, seuls les agriculteurs à moyenne et large échelle produisent du blé et de l'orge et constituent la majorité des membres de CGA dans ces comtés.
- ❖ Gilgil, dernier sous-comté intégré à l'action de CGA à Nakuru, est majoritairement composé de zones et ranchs pour la protection des animaux sauvages (« wildlife conservancies »). Ainsi il y a moins d'agriculture relativement aux autres sous-comtés.

Parmi ces huit sous-comtés, seuls Rongai et Gilgil ne sont pas des zones à haut potentiel agricole. Njoro, zone favorable à la production de nombreuses espèces (maïs, blé, orge, colza) concentre environ la moitié des activités de CGA à Nakuru, tous projets confondus. Pour l'implantation de l'action Fert-CGA, la priorité a été de couvrir différentes parties du territoire du comté. Par conséquent, pour un sous-comté donné, seuls quelques localités (les sous-comtés de Nakuru comprennent entre quatre et six localités) possèdent leur propre section (par exemple à Njoro, trois localités sur cinq). Néanmoins, les activités et les PR sont présents dans la majorité des localités.

La structuration de CGA à Nakuru repose sur près de 200 chapter leaders. Ils sont répartis dans 15 sections locales qui comprennent 12 à 19 membres. La section régionale de Nakuru est constituée de deux représentants par sous-comté, nécessairement chapter leaders d'une section locale. Cette section régionale

est donc théoriquement composée de seize membres. En réalité, elle comprend quinze membres, avec un seul représentant pour Kuresoi North.

Carte du comté de Nakuru avec les limites administratives des onze sous-comtés et les altitudes



Source : Debonne, Niels & van Vliet, Jasper & Ramkat, Rose & Snelder, Denyse & Verburg, Peter. (2020). Farm scale as a driver of agricultural development in the Kenyan Rift Valley. *Agricultural Systems*. 186. 10.1016/j.agsy.2020.102943.

Malgré la présence de CGA dans de nombreux sous-comtés, il n'existe pas encore de sections sous-régionales à Nakuru.

Selon le coordinateur de comté, les activités des chapter leaders incluent :

- La responsabilité de faire le lien entre les agriculteurs et CGA : diffusion des informations venant de CGA et partage des besoins et préoccupations des membres à CGA
- Le recrutement de nouveaux membres (sous-entendu groupes)
- La planification d'activités (parcelles de démonstration, field-days...)
- Le plaidoyer autour des difficultés des agriculteurs à l'échelle du comté
 - o Lois
 - o Subventions
 - o Equipements/matériel
- La négociation avec des acteurs privés (CGA organise des activités qui réunissent des chapter leaders et ses partenaires privés)
- Mobilisation pour les activités de CGA

La structuration à Laikipia

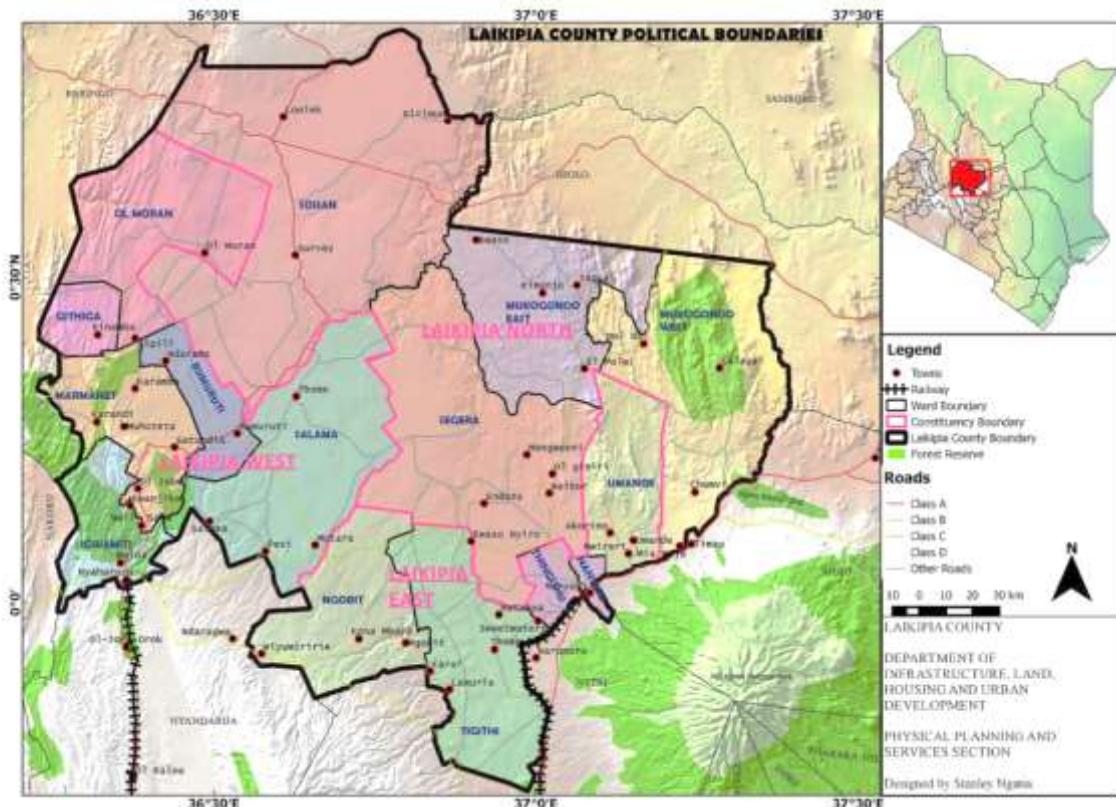
Le comté de Laikipia compte trois sous-régions : Laikipia Est, Laikipia Ouest et Laikipia Nord. CGA a pris quelques libertés par rapport aux frontières administratives officielles pour sa structuration. Il n'existe que deux sections sous-régionales : Laikipia Est et Laikipia Ouest. Laikipia Nord concentrent peu de culture céréalière et est une zone insécuritaire. De plus, ce sous-comté est très étendu, ce qui aurait rendu la logistique des réunions de sous-section trop difficile. Pour autant, certaines zones de Laikipia North sont

incluses aux activités et animées par des PR. Elles sont donc rattachées aux sections sous-régionales de Laikipia Est et Laikipia Ouest.

A Laikipia, la structuration est toujours en construction. CGA couvre 14 des 15 localités du comté (bien plus étendues qu'à Nakuru). Dans chaque localité, 10 à 30 chapter leaders locaux se regroupent pour former une section locale. Certaines de ces sections locales sont dynamiques et établies, tandis que d'autres sont encore en phase de mise en place.

La section régionale de CGA à Laikipia comprend quinze membres, dont sept représentants de Laikipia Ouest, six de Laikipia Est et deux de Laikipia Nord.

Carte du comté de Laikipia et ses frontières administratives



Source : County Government of Laikipia (2020). Annual Development Plan Laikipia 2021/2022

RESUME

Fert intervient au Kenya depuis 2015 au travers d'un partenariat avec la Cereal Growers Association. Elle accompagne notamment cette OPA dans l'élaboration de son système de services. Afin de comprendre l'impact de l'action Fert-CGA auprès des différents membres de CGA, cette étude d'impact s'est concentrée sur deux des cinq comtés d'intervention. Basée sur une approche compréhensive, systémique et itérative, et au moyen d'enquêtes qualitatives, différents impacts ont pu être identifiés. Chez les agriculteurs à petite échelle, organisés en groupes, ces impacts sont particulièrement hétérogènes. Ils sont principalement influencés par la position de l'agriculteur dans l'action Fert-CGA. Les collaborateurs, paysans-relais et chapter leaders, sont les premiers bénéficiaires de cette action, tandis que les membres de groupe témoignent principalement de changements de connaissances. Au sein des groupes, les profils des individus conditionnent l'impact. Les agriculteurs à moyenne et grande échelle bénéficient surtout du réseau de partenaires de CGA. L'impact est plus marqué chez les agriculteurs à moyenne échelle.

Mots clés : Etude d'impact, étude qualitative, Kenya, Fert, CGA, ONG, développement, agriculteur à petite échelle, agriculteur à moyenne échelle, agriculteur à grande échelle, paysan-relais, chapter leader, organisation de producteurs, céréales, maïs, haricot, sorgho

Pour citer ce document : [Takhedmit, Camila, (2022). Etude d'impact du projet TransFert au Kenya : quelles pistes d'amélioration pour l'accompagnement des OPA par les organisations de solidarité internationale en vue du développement agricole des pays du Sud ? Mémoire de fin d'étude, diplôme d'Ingénieur Systèmes Agricoles et Alimentaires Durables pour le Sud, spécialité MOQUAS, Montpellier SupAgro. 171 p.]