ETUDE D'IMPACT DE L'ACTION DE FERT AU KENYA

CAS DE LA CEREAL GROWERS ASSOCIATION (CGA)

DANS LE CADRE DU PROGRAMME TRANSFERT (2015 – 2023)

Synthèse d'étude

Juin 2023

Fert est une association de coopération internationale créée en 1981 par des responsables d'organisations professionnelles agricoles et diverses personnalités préoccupés par les problèmes agroalimentaires des pays en développement. Fert s'est donnée pour mission de contribuer à l'amélioration des économies agricoles des pays en développement ou émergents. En soutenant la création et la structuration d'organisations de producteurs, elle leur permet d'offrir des services durables à leurs membres, d'améliorer leurs conditions de vie et de travail, et d'assurer la sécurité alimentaire de leur pays. Fert est soutenue par les organisations professionnelles céréalières françaises et est membre de l'Alliance internationale AgriCord.
https://www.fert.fr/

La Cereal Growers Association (CGA) est une organisation de producteurs agricoles nationale à but non lucratif. Créée en 1996 par un groupe de grands producteurs de blé dans l'objectif de défendre leurs intérêts auprès de l'Etat kenyan, CGA a pour mission d'améliorer durablement des entreprises agricoles et les moyens de subsistance des agriculteurs.
https://cga.co.ke/

Le Pôle Tropiques et Méditerranée de l'Institut Agro, ex-IRC, forme des ingénieurs agronomes et masters aux métiers du développement agricole et agroalimentaire durable au Sud. Depuis plusieurs années, Fert et le Pôle Tropiques et Méditerranée collaborent autour d'axes méthodologiques et pédagogiques.
www.institut-agro-montpellier.fr

Cette étude a été réalisée dans le cadre d'un stage de fin d'étude de Camila Takhedmit, étudiante en dernière année d'ingénieur agronome, en spécialisation MOQUAS au sein du Pôle Tropiques et Méditerranée de l'Institut Agro, en binôme avec Ivy Wanjiky, jeune diplômée en Science des Sols à l'Université de Nairobi. Le présent document est une synthèse du rapport produit par Camila Takhedmit à la fin de son stage. Il complète le rapport global de l'étude d'impact du programme TransFert 2015-2023.

1. Introduction

Fert intervient au Kenya depuis 2015 au travers d'un partenariat avec la Cereal Growers Association (CGA). Elle accompagne notamment cette organisation de producteurs (OP) dans la mise en place de services à ses membres. Au terme de 9 années d'action, Fert et CGA ont souhaité réaliser un bilan de leur collaboration et connaître leur impact auprès des différents membres de CGA.

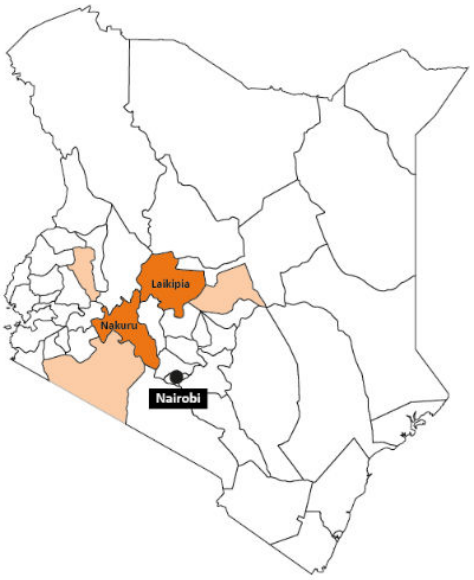


Figure 1 - Carte des deux comtés de l'étude d'impact : Nakuru et Laikipia

Une étude d'impact a été réalisée d'avril à septembre 2022 par un binôme d'étudiants français et kenyan. Elle a été conduite dans les comtés de Nakuru et Laikipia :

- Le comté de Nakuru, pour son antériorité dans l'action (depuis 2016), la présence de nombreux groupes de petits producteurs et sa centralité géographique. Dans ce comté, l'agriculture contribue à 48% du revenu des ménages.
- Le comté de Laikipia, car CGA n'y avait aucune autre intervention antérieure à son partenariat avec Fert et peut ainsi témoigner des capacités d'essaimage de l'action. Dans ce comté, l'agriculture contribue à 75% du revenu des ménages.

L'étude est basée sur une approche compréhensive, systémique et itérative et au moyen d'enquêtes qualitatives (42 enquêtes conduites à Nakuru et 44 à Laikipia). La grille d'analyse permet de décrire les trois acteurs principaux en lien avec l'intervention Fert : (1) Fert elle-même, (2) CGA, l'OP partenaire et (3) les agriculteurs membres de CGA. Le choix des acteurs à enquêter et l'organisation de cette étude ont été réfléchis avec les coordinateurs de CGA. La grande majorité des entretiens se sont déroulés en kiswahili, traduits directement en anglais.

L'étude a cherché à identifier les différentes catégories de changements de trajectoire des agriculteurs :

- Les apports de connaissances, de perception et d'état d'esprit des agriculteurs,
- L'adoption de pratiques du système de production des agriculteurs,
- Les changements profonds liés aux systèmes de production et les modalités d'accès aux marchés, ainsi que l'exposition générale à de nouveaux acteurs du monde agricole.

2. Contexte de l'intervention de Fert au Kenya

2.1 Histoire de CGA

La Cereal Growers association (CGA) est une organisation nationale de producteurs créée en 1996 par de grands producteurs de blé kenyans dans un contexte de libéralisation du commerce de céréales dans le pays. Jusqu'en 2009, CGA est présente dans cinq comtés et intervient auprès d'exploitations de plus de 50 acres (environ 16 ha). Son action est alors essentiellement syndicale.

Progressivement, CGA intègre les petites exploitations pour donner plus de poids à son combat syndical, mais également en réponse à des opportunités de financement qui encourageaient à intégrer les exploitations plus modestes. CGA devient ainsi opérateur dans la mise en œuvre de nombreux projets de développement portés par des ONG ou des institutions publiques de développement (AGRA, WFP, SNV) et étend son action.

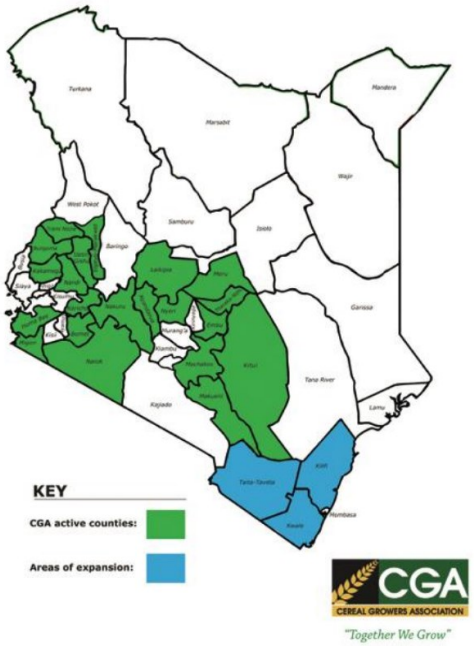


Figure 2 - Carte représentant l'action géographique de CGA par comté.

En 2013, CGA souhaite opérer un changement stratégique et renforcer son statut d'OP en fidélisant ses membres grâce à la mise en place de services. C'est alors que démarre le partenariat avec Fert. En 2017, CGA construit son nouveau plan stratégique 2018-2022 fondé sur trois piliers :

- Le renforcement de la gamme et de la qualité des services aux adhérents ;
- Le plaidoyer et la promotion de politiques favorables aux agriculteurs ;
- La durabilité des services et des interventions de CGA.

Au sein de CGA, les membres sont :

- Des agriculteurs individuels gérant des exploitations avec de grandes superficies ;
- Des petits exploitants organisés en groupe (OP, coopératives) ;
- Des structures privées en lien avec le secteur céréalier (fournisseurs d'intrants, institutions financières, brasseurs, etc.).

En 2022, CGA compte plus de 300 000 agriculteurs membres et 67 membres associés et est présente dans une vingtaine de comtés.

2.2 Le partenariat Fert-CGA, historique et stratégie

- **La naissance du partenariat (2013-2015)**

Le partenariat entre Fert et CGA a débuté en 2013 avec une mission exploratoire de Fert et l'AGPM[1] au Kenya. A cette période, alors que Fert cherche à étendre son action en Afrique de l'Est, CGA est 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. Ainsi en 2015, après deux missions croisées d'élus/techniciens Fert - AGPM et CGA au Kenya puis en France, les deux organisations partenaires s'entendent sur des valeurs partagées et objectifs communs.

[1] *AGPM : Association des Producteurs de Maïs en France*

- **Les premières activités opérationnelles et stratégiques (2016-2017)**

Un premier accord tripartite est signé entre CGA, Fert et l'AGPM pour une phase pilote de deux ans. L'action concerne deux comtés (Narok et Nakuru) et s'appuie sur deux coordinateurs et trois employés au siège de CGA ainsi qu'un chargé de projets Fert à temps partiel. Au cours de cette phase, l'offre de services s'organise en deux axes : i) les services technico-économiques et ii) les services de représentation professionnelle (voir 4.2)

- **L'extension vers de nouveaux comtés (2018-2023)**

En 2018, l'action s'élargit à trois nouveaux comtés, Uasin Gishu, Meru et Laikipia. Les objectifs sont d'essaimer les actions mises en place tout en améliorant la qualité des services aux membres.
En 2022, un partenariat développé avec la fondation Louis Dreyfus permet de tester dans les comtés de Meru et Laikipia le développement de pratiques agroécologiques en réponse à une problématique de sécheresse. Les actions visent à développer et promouvoir des solutions durables au travers d'essais en milieu paysan, de parcelles de démonstration et de formations et l'accompagnement à la gestion des exploitations agricoles.

En 2022, l'action s'appuie sur six coordinateurs et deux conseillers spécialisés, ainsi que quatre employés à temps partiel au siège de CGA. Le personnel de Fert impliqué dans l'action comprend une conseillère technique basée au sein de CGA (poste créé en 2022) ainsi que deux chargés de projets à temps partiel (appui à distance et missions) et la directrice de Fert en appui ponctuel.

3. Les profils d'agriculteurs dans les deux comtés d'étude

Le facteur de différentiation des agriculteurs selon CGA est la surface agricole :

- Les petites exploitations agricoles, ou *small scale farmers* : moins de 50 acres.
- Les exploitations de taille moyenne, les *medium scale farmers* : entre 50 et 500 acres.
- Les grandes exploitations agricoles ou *large scale farmers* : plus de 500 acres.

Dans le cadre du partenariat avec Fert, le développement des services de CGA se destine principalement aux petites exploitations agricoles.

3.1 Profil des agriculteurs disposant d'une petite exploitation

Les petites exploitations représentent la majorité des exploitations agricoles au Kenya. Selon les profils, ces agriculteurs 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 (48% à Nakuru / 75% à Laikipia). En moyenne, les surfaces cultivées par les producteurs sont d'environ 2 acres dans les deux comtés. La production est globalement diversifiée avec pour productions principales le maïs, le haricot et parfois la pomme de terre. On trouve également du maraichage (tomate, petit pois, haricot vert) et de l'arboriculture. Les femmes sont les actrices principales de ces petites exploitations. Peu de jeunes sont impliqués dans les filières céréalières à cause de son cycle long - les jeunes cherchant à dégager un revenu rapidement sont plutôt impliqués dans l'élevage de petits animaux.

- **Une organisation d'agriculteurs en groupe**

Les agriculteurs sont principalement organisés au sein de leur communauté en groupe. Très répandus 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. Il en existe de différentes natures :

- Les groupes informels ;
- Les groupes d'entraide nommés « self-help groups » (SHG) : ce sont les plus répandus et le résultat d'une transition nécessaire des groupes informels vers un statut formel pour pouvoir collaborer avec des organisations. Ils comptent généralement une vingtaine de membres ;
- Les community-based organisation (CBO) : elles regroupent plusieurs SHG ;
- Les coopératives : 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. Elles comptent généralement plus d'une centaine de membres.

Deux types d'agriculteurs peuvent être distingués au sein des groupes de petits producteurs :

- Les leaders : membres du bureau exécutif du groupe et/ou paysan-relais, particulièrement actifs et dynamiques. Ils sont généralement en lien direct avec le coordinateur de comté de CGA.
- Les simples membres de groupes : agriculteurs principalement tournés vers l'autoconsommation ou agriculteurs « commerciaux ».

3.2 Profil des agriculteurs possédant des moyennes ou grandes exploitations

Les agriculteurs disposant de moyennes et grandes exploitations ont des profils très différents. Ils sont une minorité d'agriculteurs mais possèdent une part importante des terres. Les productions cultivées sont le maïs, le blé, l'orge, le colza et le sorgho. La grande majorité possède leurs propres machines agricoles. Certains proposent parfois des services de mécanisation à d'autres agriculteurs. Ils commercialisent leur production à des meuneries, brasseries, et/ou aux entreprises d'agriculture contractuelle qui achètent en très grande quantité et exigent un produit de qualité supérieure.

4. La stratégie de l'action Fert-CGA

4.1 Un réseau d'acteurs au plus proche des agriculteurs

Afin de développer un dispositif de services de proximité, la stratégie de l'action repose sur un coordinateur de comté et la mobilisation de partenaires. Elle est ensuite adaptée selon la catégorie des agriculteurs. Au niveau global de CGA, les agriculteurs ont accès aux services gratuitement et sans payer d'adhésion, l'action CGA-Fert essaye de conditionner la délivrance des services aux groupes payant leur cotisation.

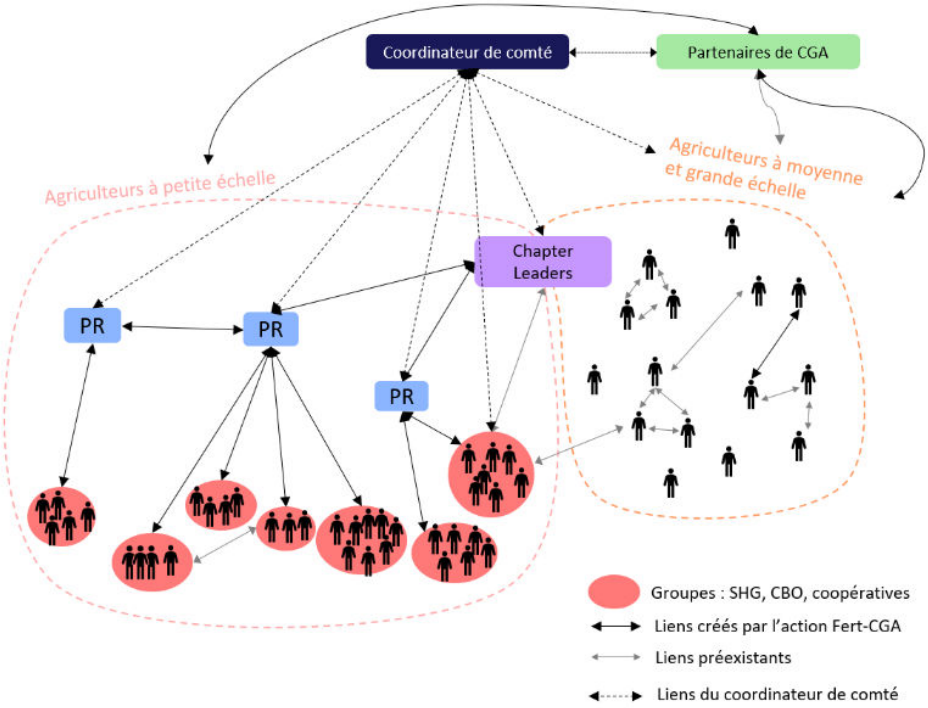


Figure 3 - Schéma du réseau d'acteurs de l'action Fert-CGA par comté

- **Les chapters leaders à l'interface entre petite, moyenne et grande exploitation**

CGA est structurée en chapters, ou sections à différents niveaux : (1) chapter régional (« county chapter »), (2) chapter sous-régional (« sub-county chapter »), (3) chapter local (« ward chapter »). Ces niveaux correspondent aux frontières administratives kenyanes mises en place avec la nouvelle constitution de 2010 et la dévolution des pouvoirs aux comtés. Les chapters leaders ont pour rôle de représenter leurs pairs aux niveaux local, régional et national. Ils se réunissent pour planifier les activités avec le coordinateur de comté ou partager des informations sur les actualités agricoles de leurs groupes. Pour les chapters 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 de faciliter l'adhésion de nouveaux membres. Les agriculteurs avec d'importantes surfaces sont plutôt représentés au sein des chapters leaders régionaux, tandis que les petits agriculteurs sont représentés au niveau des chapter locaux. Le processus de désignation des chapters leaders diffère selon les comtés. Certains sont des agriculteurs identifiés par les coordinateurs sur la base d'une proposition par les conseillers techniques du gouvernement, d'autres peuvent être élus directement par les groupes.

- **Les coordinateurs et paysans relais, des conseillers techniques pour les petites exploitations**

Sur le terrain, les coordinateurs CGA accompagnent les producteurs et les groupes en s'appuyant sur les paysans relais (PR) pour assurer une partie des services (formations, conseils techniques…). Ceux-ci sont identifiés par les conseillers techniques du gouvernement ou désignés au sein des groupes par les membres eux-mêmes à partir de critères de sélection décidés avec les agriculteurs. Des réunions entre les paysans relais et les coordinateurs sont organisées pour planifier les activités. Un PR accompagne entre un à dix groupes dans sa zone et leur propose des formations indépendamment de leur collaboration avec CGA. Le paysan relais travaille sur la base du volontariat et est indemnisé par CGA de 700 KES par formation réalisée. Il reçoit régulièrement des formations de CGA pour renforcer ses compétences.

- **Un suivi individuel pour les grandes exploitations**

Les agriculteurs possédant une grande surface sont suivis individuellement et directement par le coordinateur de comté. Leur intérêt en termes de services se concentre autour des mises en relation et du plaidoyer.

- **Des réseaux d'acteurs propres à chaque comté**

Les deux comtés de l'étude se différencient par la mise en œuvre d'autres actions portées par CGA et spécifiques à chaque comté :

- A Nakuru, le projet FTMA, en partie fondé par les entreprises de l'amont, promeut l'entreprenariat des paysans relais (FSC). Pour cette raison, les paysans relais concentrent leurs activités sur la vente de produits/services au détriment du conseil pour les groupes. Si ce projet enrichit l'offre de services de CGA, il crée aussi parfois des interférences.
- A Laikipia, l'action agroécologique également mise en œuvre par CGA-Fert apporte une nouvelle dimension à l'offre de services proposée. En plus de la diversifier en apportant des services qui prennent en compte la globalité de l'exploitation, l'action renforce la présence et l'accompagnement de CGA auprès des agriculteurs.

4.2 Des services construits pour les agriculteurs

Deux types de services ont été mis en place par CGA dans le cadre du partenariat avec Fert : les services technico-économiques et les services de représentation. Ils reposent sur la collaboration entre partenaires privés de CGA, paysans-relais et chapters leaders.

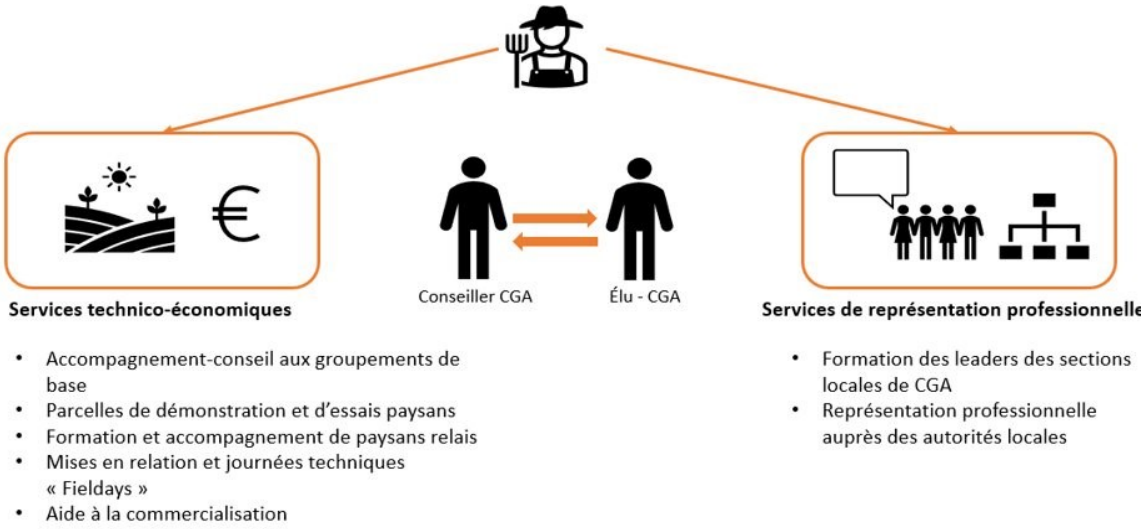


Figure 4 - Schéma des services délivrés par l'action Fert-CGA

- **Les services technico-économiques**

Les services technico-économiques ont été le point d'entrée de Fert pour entamer sa collaboration avec CGA. La majorité des efforts et des ressources du partenariat leur est allouée. Ils bénéficient à toutes les catégories d'agriculteurs et sont les seuls services connus des petits agriculteurs.

Ces services comprennent la formation, la mise en place et le suivi de parcelles de démonstration et les « field days » associés, l'organisation de visites d'échange, la mise en relation avec des compagnies privées (linkages) et le partage d'informations. Depuis 2021, Fert et CGA développent un outil (« gross

margin tool ») pour la collecte et l'analyse de données technico-économiques, notamment à l'issue des campagnes céréalières.

Les thèmes principaux de l'accompagnement sont :

- Améliorer les pratiques agricoles par l'utilisation de variétés ou espèces adaptées à la zone, la promotion de bonnes pratiques agricoles et l'utilisation de semences certifiées, l'agriculture de conservation, l'utilisation raisonnée d'intrants, la gestion post-récolte, l'enregistrement technico-économique, l'analyse des sols et la gestion des maladies et ravageurs.
- Faciliter l'accès au marché par la mutualisation (pour l'accès aux intrants et la commercialisation), la mise en relation avec les compagnies privées tel que les fournisseurs d'intrants (semences, fertilisants, produits phytosanitaires …) et les acheteurs (meuniers, brasseurs), ainsi que par le partage d'informations sur le marché. L'objectif est de permettre aux agriculteurs d'avoir accès à des intrants de qualité et si possible à un prix intéressant, et de vendre à des prix plus élevés que les collecteurs.
- Développer la gouvernance des groupes par des formations sur le leadership pour les chapters leaders principalement.

- **Les services de représentation**

Les services de représentation incluent le plaidoyer et la structuration de CGA à la base.

Le plaidoyer est un service historique de CGA. Il est principalement mis en œuvre par les élus des comtés aidés par les salariés de CGA du siège de Nairobi. Un exemple de plaidoyer est la négociation des prix du blé.

La structuration répond à l'objectif de CGA de renouer avec les membres à la base. Elle consiste à sélectionner et former des chapters leaders pour différents objectifs :

- Faire remonter efficacement et fidèlement les besoins des membres à la base ;
- Faciliter la transmission d'informations aux membres ;
- Représenter CGA et ses membres lors des actions de plaidoyer ou de réunions ;
- Impliquer les membres dans le pilotage des services de CGA.

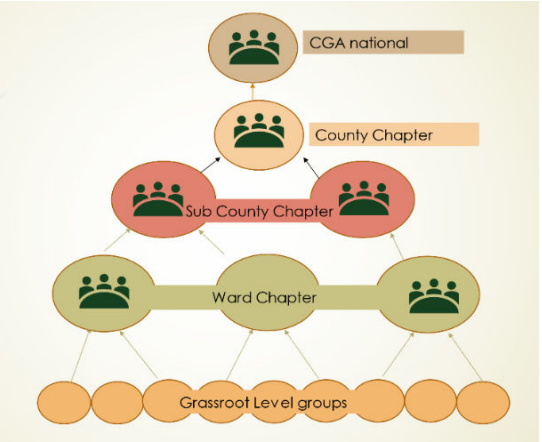


Figure 5 - Schéma de la structuration de CGA du niveau national à la base

5. Impact de l'action Fert-CGA

5.1 Un apport de connaissances pour tous les agriculteurs

CGA est perçue comme une OP qui partage de l'information et des connaissances. Très majoritairement, les agriculteurs qui collaborent avec CGA ont acquis de nouvelles connaissances. Parmi les connaissances apprises, les thématiques telles que l'introduction de nouveaux intrants, la mutualisation et l'importance du travail de groupe ont été citées par les agriculteurs. L'accès à ces connaissances se fait soit en groupe via les paysans relais (pour les petites exploitations), soit par un conseil individuel du coordinateur de comté (pour les moyennes et grandes exploitations).

La collaboration avec CGA permet aux groupes d'alimenter les activités, d'augmenter les interactions sociales des membres et de combler les besoins des membres autour du développement agricole. 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 activité commerciale.

Témoignage d'un agriculteur de Laikipia :
« CGA nous a appris que nous sommes plus forts lorsque nous sommes un groupe pour lutter ensemble contre la pauvreté »
« Le collecteur propose des prix bas. Nous envisageons de nous regrouper. »
« Je veux commencer à faire de l'agriculture une activité commerciale. »

5.2 Mais une adoption hétérogène des pratiques

- **De bonnes pratiques davantage répandues chez les chapters leaders et paysans relais**

Le passage d'une nouvelle connaissance acquise vers une réelle adoption dans les exploitations n'est pas systématique : si l'adoption est difficile pour la majorité des membres, seuls les membres meneurs adoptent de nouvelles pratiques. Pour autant, ils ne sont pas au même point d'avancement que les paysans relais et chapters leaders.

Parmi les pratiques promues par l'action, les plus adoptées sont :

- En termes de nouvelles pratiques agricoles céréalières : l'espacement entre les pieds, le nombre de graines par trou, la monoculture ou l'interculture.
- L'utilisation réfléchie d'intrants de qualité (semences certifiées et adaptées ou fertilisants spécifiques)
- L'agriculture de conservation, en particulier à Laikipia
- Concernant la gestion post-récolte : utilisation de sacs AgroZ, séchage.

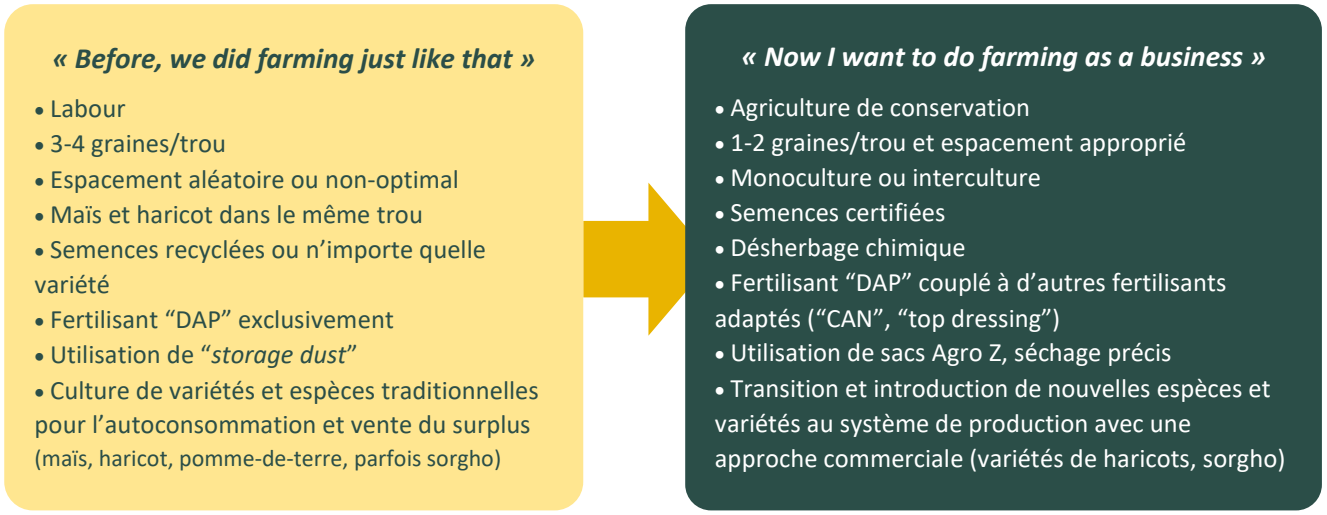
Témoignage d'un agriculteur de Nakuru:
« Avant, on pensait que plus on mettait de graines dans le trou au semis, plus on aurait un bon rendement. Grâce à la formation de CGA, j'ai appris à mettre une seule graine par trou : les cultures sont en meilleure santé car il n'y a pas de concurrence. »

Il a été constaté que l'organisation des parcelles de démonstration et *field days*, contribue à une meilleure adoption des pratiques : les agriculteurs qui participent à ces évènements ont des contacts directs avec les conseillers techniques locaux du ministère et les compagnies privées. Les agriculteurs apprécient ces interactions qui animent le territoire et leur donnent le sentiment d'être considérés. Dans le cas de conseillers techniques locaux 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.

- **Des systèmes de culture plus diversifiés**

En complément de ces nouvelles pratiques à l'échelle de la parcelle, il a été constaté des changements plus globaux vers des systèmes de culture plus diversifiés, avec l'introduction de nouvelles variétés et de nouvelles cultures. A Nakuru comme à Laikipia, la plupart des agriculteurs disent cultiver de nouvelles variétés de maïs. L'introduction de nouvelles cultures comme le haricot et le sorgho se retrouvent également chez certains agriculteurs.

Figure 6 - Récapitulatif des changements de pratiques liés au système de production



- **Augmentation du revenu et des liens sociaux**

Pour certains agriculteurs interrogés, la mise en place de nouvelles pratiques a permis d'optimiser les ressources de l'exploitation et d'obtenir un meilleur rendement. Cette augmentation de revenu a permis de : i) payer les frais de scolarité, ii) répondre aux besoins de la famille, iii) investir dans d'autres activités iv) constituer un capital pour la saison agricole.

L'adoption de pratiques a également un effet direct sur les liens sociaux et la perception de l'activité agricole, en favorisant la transmission horizontale entre pairs et voisins (un agriculteur ayant de bons rendements est sollicité souvent par ses voisins pour connaître ses pratiques).

5.3 Des changements relatifs à l'accès aux marchés

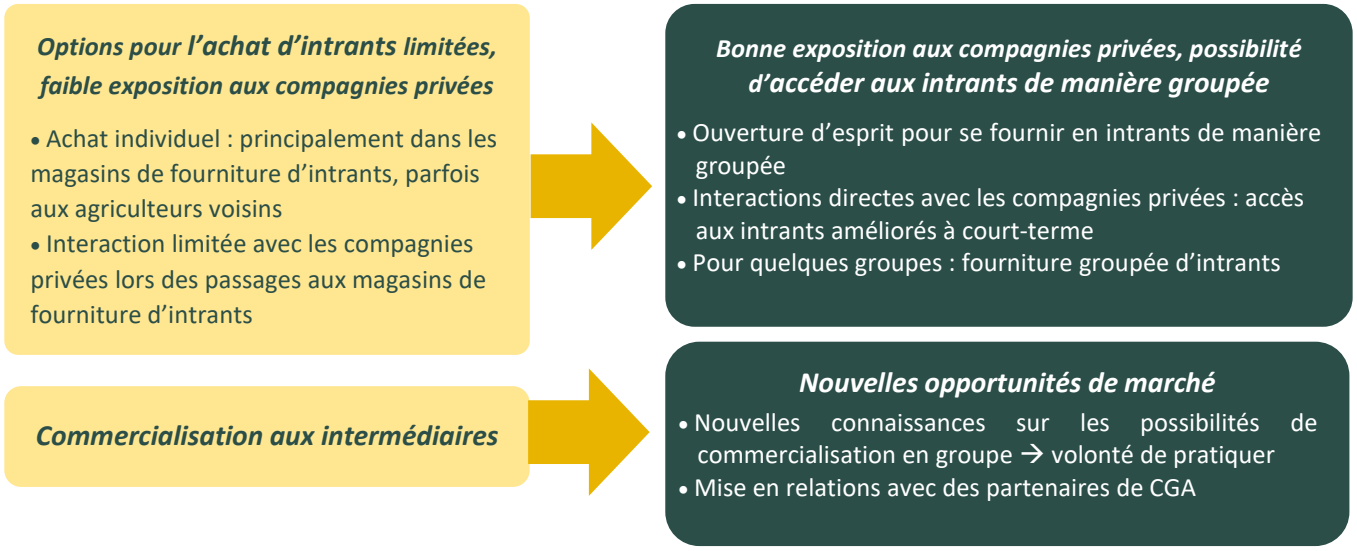
- **Une amélioration ponctuelle de l'accès aux intrants**

L'action permet l'amélioration ponctuelle de l'accès aux intrants grâce aux services de mise en relation avec les fournisseurs. En effet, la stratégie permet aux agriculteurs d'accéder à un réseau plus large : ils peuvent solliciter un paysan relais pour contacter le coordinateur de comté ou des entreprises directement. Lors d'événements comme les field days, les agriculteurs ont l'opportunité d'acheter des intrants de qualité et parfois à moindre coût. En revanche, la mutualisation pour des achats groupés reste limitée en raison du coût élevé des intrants et des besoins en liquidités des membres.

- **La commercialisation groupée encore difficile à mettre en place**

Concernant la commercialisation, malgré les mises en relation de CGA avec des partenaires et la sensibilisation sur la vente groupée, tous les agriculteurs enquêtés commercialisent individuellement. Parmi les facteurs limitants, il faut noter le manque de proximité des infrastructures de stockage ou la difficulté de produire des produits répondant aux exigences de qualité des acheteurs.

Figure 7 - Récapitulatif des changements liés aux modalités d'accès aux marchés



5.4 Le cas particulier des chapters leaders et paysans relais

Les chapters leaders et paysans relais, en tant qu'agriculteurs « bénéficiaires directs » des services de CGA, témoignent d'un impact important :

- **Une adoption plus facile des nouvelles pratiques agricoles**

Les paysans relais et chapters leaders montrent une augmentation de la production et du revenu durable, tandis que la plupart des membres sans responsabilité dans les groupes ne font pas évoluer leurs pratiques. De par leur position de leader, ils bénéficient de conseils directs par le coordinateur et les différents partenaires.

Success story d'un paysan relais à Laikipia
« 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.

- **Un accès à un plus grand réseau d'acteurs du monde agricole**

Les paysans-relais et chapters leaders sont particulièrement exposés aux partenaires de CGA. Ces collaborateurs sont impliqués directement dans certaines activités (formations directes, visites d'échanges, réunions de *linkage* pour les intrants). Grâce à leur engagement, les paysans relais enrichissent leur réseau, autant auprès de leurs pairs que d'acteurs divers du monde agricole. Cette exposition permet d'accéder plus facilement à des services et découvrir de nouvelles organisations avec qui collaborer. Particulièrement évoqués à Nakuru, les paysans relais sont en lien direct avec les compagnies privées grâce à CGA ce qui leur permet d'augmenter leur revenu. Ils gagnent aussi en attractivité ce qui augmente leur motivation.

Photo 1 - Formation sur la tenue des registres agricoles pour les agriculteurs à petite échelle

Photo 2 - Magasin d'intrants agricoles d'une coopérative à Nakuru

5.5 Les moyennes et grandes exploitations intéressées par l'accès au réseau

Concernant les agriculteurs avec de grandes superficies de production, outre l'accès à la connaissance et l'adoption de nouvelles pratiques, le principal impact de l'action pour ces agriculteurs est l'amélioration de leur réseau. Cette exposition à d'autres acteurs permet d'améliorer l'accès et le prix des intrants, et dans certains cas l'accès au marché – CGA étant un gage de confiance pour les acheteurs.

<u>Témoignage d'un agriculteur possédant une grande exploitation :</u>

« CGA nous a rassemblés, ce qui est très important car nous pouvons maintenant parler au gouvernement."

Malgré un nombre réduit d'enquêtes, cette étude montre une forte hétérogénéité au sein de cette catégorie d'acteurs. Il y a un fossé entre les motivations des exploitations de taille moyenne et celles des grandes exploitations pour rejoindre CGA. Globalement, les grandes exploitations sont plus intéressées par les services de plaidoyer. Leur intérêt principal porte sur la commercialisation du blé mais pas du maïs. Les exploitations de taille moyenne sont plutôt intéressées par les services de mise en relation pour l'accès aux intrants et la commercialisation.

5.6 Un impact similaire dans les deux comtés malgré un contexte différent

L'étude a été réalisée dans deux comtés aux caractéristiques très différentes en termes climatiques, topographiques, socioéconomiques et culturels. Malgré ces différences, la méthode d'intervention et les progrès de l'action sont similaires ; l'implantation de l'action à Laikipia ayant bénéficié de l'expérience des autres comtés.

On note toutefois quelques différences :

- A Nakuru, il est difficile d'évaluer les résultats de l'action au regard des nombreuses autres organisations travaillant avec CGA.
- A Nakuru, les membres sont déjà orientés vers une activité entrepreneuriale.
- Concernant la dynamique des structures de représentation : le comté de Laikipia semble avoir des chapters leaders plus engagés et motivés. Cela peut s'expliquer à la fois par la nouveauté de l'action mais aussi par la stratégie de développement. A Nakuru, la mise en place des structures a été plutôt précipitée et de nombreux chapters leaders ne semblent pas comprendre leur rôle. Ce comté est aussi impacté par l'absence du président et vice-président du chapter régional, ce qui entraîne un manque de motivation des autres membres.

6. LES FACTEURS INFLUENCANT L'IMPACT

L'impact constaté est influencé par un ensemble de facteurs internes à l'organisation et la structuration de CGA mais également externes, provenant de l'environnement autour de l'action.

6.1 Les facteurs internes

La fréquence d'accompagnement des acteurs de terrains	L'accompagnement actuel de l'action ne permet pas un conseil continu de proximité au regard du nombre de groupes intégrés : - Les formations ne sont pas toujours bien assimilées, elles s'apparentent plutôt à de la sensibilisation, ce qui n'encourage pas le changement de pratiques. - Il y a peu d'investissement dans les parcelles de démonstration. - Les paysans relais et les chapters leader ont besoin de plus de temps et de moyens, il est presque impossible pour eux de former et visiter régulièrement tous les groupes accompagnés. - Les coordinateurs de comté doivent remplir de nombreuses missions simultanées et sont sur-sollicités.
La compréhension de la structuration de CGA	Les groupes de base ne connaissent pas les services de représentation, y compris la structuration et les chapters leaders. Les paysans relais aimeraient plus de clarification sur les services de CGA pour les membres de groupes afin qu'ils comprennent comment fonctionne une organisation de producteurs.
La dynamique des groupes	Les changements dépendent des dynamiques de groupe (ententes ou conflits). Les formations sur le leadership ont exercé une certaine influence. Certains leaders de CGA, également membres exécutifs, rapportent avoir une meilleure capacité à gérer des conflits.
La confiance entre acteurs	Les attentes sont élevées de la part des groupes d'agriculteurs envers les coordinateurs de comté. Un paysan relais a mentionné que l'échec d'une récolte a mis à mal sa crédibilité aux yeux des agriculteurs. Il y a également un manque de confiance des membres envers les acheteurs qui inhibe fortement les activités groupées. Plusieurs acteurs interrogés ont souligné les promesses non-tenues de CGA concernant l'accès au marché.

6.2 Les facteurs externes

Le climat	Le changement climatique et la sécheresse critique des dernières années, principalement dans le comté de Laikipia, ont conduit à une baisse de la production et donc une faible trésorerie. Les activités agricoles sont fortement influencées par l'augmentation de l'insécurité et des dommages causés par les animaux sauvages. Les agriculteurs dans les zones vulnérables semblent les plus volontaires à adopter de nouvelles pratiques. Les grandes exploitations sont au premier rang de l'adoption de l'agriculture de conservation. Leur capital et l'accompagnement dont elles bénéficient facilitent cette adoption.
L'accès au foncier	L'accès au foncier en particulier pour les locations de terres impacte les activités agricoles. 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).
La présence d'autres projets dans les régions de l'action	L'accompagnement et le travail d'autres organismes favorisent ou éclipsent l'action, selon leurs objectifs et de leur approche. En effet, ils travaillent avec les mêmes groupes, et les paysans relais peuvent représenter plusieurs projets. Il est ainsi difficile de mesurer l'impact spécifique de CGA dans cet environnement.
Le coût et accès aux intrants ainsi qu'aux prestations de services.	Les coûts élevés des intrants et leur disponibilité limitent l'adoption des pratiques. Avec la sécheresse, certaines semences sont très difficiles à trouver. Les groupes aimeraient avoir accès aux prestations de services sur les analyses de sols subventionnées, car elles sont trop chères individuellement. De nombreux agriculteurs aimeraient avoir accès à des services de mécanisation qui manquent dans le territoire ainsi qu'à des services pour les assister dans la récolte et le pompage de l'eau.
Les infrastructures et équipements disponibles	Chez les petits agriculteurs, le manque d'infrastructures, de matériels de stockage, d'irrigation ainsi que la mécanisation limitée des exploitations freinent les possibilités de changement de pratiques.
L'accès à l'information	Dans les deux comtés, les agriculteurs de petites exploitations sont en demande constante de formation et souhaitent qu'elles soient plus fréquentes. Concernant les intrants, les membres souhaitent être informés et conseillés sur les nouveautés.

En synthèse,

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 ?

Une stratégie qui repose sur les leaders et paysans relais

L'intervention Fert-CGA repose principalement sur les leaders et paysans-relais. Ils bénéficient de formations, conseils directs et d'un statut élevé dans leur communauté. Ils montrent des changements de pratiques avancés. Sur le terrain, ils représentent plusieurs organisations et interviennent pour différents projets, ce qui ne favorise pas la distinction de CGA. De manière générale, peu de changements sont observés chez les membres, le principal étant l'acquisition de nouvelles connaissances.

La stratégie est durable si l'accompagnement de proximité est renforcé

La structuration permet de mettre en œuvre l'action et d'offrir des services aux agriculteurs. Ces services participent à amener des changements de connaissances pour toutes les personnes interrogées. En ce sens les changements sont durables mais requièrent un accompagnement de proximité important pour assurer la mise en œuvre. Le positionnement de CGA, en voulant toucher tous ses membres, n'aboutit pas à des résultats clairs. La réduction du nombre de groupes accompagnés pourrait être une des solutions.

Une stratégie qui se distingue des autres projets

L'action Fert-CGA se distingue par le développement de services technico-économiques prenant en compte l'ensemble de l'exploitation. L'action agroécologique tente d'insuffler un réel changement d'état d'esprit en même temps que de nouvelles pratiques chez les petits agriculteurs.

CGA devrait davantage exprimer sa stratégie pour permettre à Fert de mieux l'accompagner

Il semble que la collaboration avec Fert ait apporté à CGA une nouvelle façon de se considérer en tant qu'OP. En particulier, CGA souhaite se saisir de la structuration pour améliorer son engagement en tant que représentante des producteurs. Mais elle ne s'exprime pas clairement sur ce qu'elle veut faire et incarner. Une discussion ouverte avec CGA pour réfléchir à la suite est nécessaire.

- Les perspectives de CGA sont-elles compatibles avec la démarche Fert et sa manière d'envisager son intervention ?
- Quelles est la stratégie 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 ?

Synthèse du mémoire de fin d'étude présenté par Camila Takhedmit

[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. 171p]