

Les distributeurs d'intrants agricoles peuvent-ils instaurer la révolution verte au Kenya?

Les distributeurs d'intrants agricoles et la nouvelle révolution verte

Par souci de rétablir l'autosuffisance alimentaire du pays, le gouvernement du Kenya a été le fer de lance des stratégies en faveur d'une nouvelle «révolution verte» dans le secteur de la production alimentaire, notamment grâce à sa stratégie détaillée de revitalisation de l'agriculture (SRA), un plan d'action décennal lancé en 2004. La SRA constitue un volet du plan Vision 2030 du Kenya, le cadre des investissements et du développement à long terme du pays (République du Kenya, 2007; 2004). La SRA s'axe autour de facteurs essentiels, à savoir la production, la promotion et l'utilisation accrues d'intrants et de technologies agricoles modernes, notamment des semences améliorées et des engrais. On considère que les petits revendeurs ou distributeurs d'intrants indépendants, communément appelés «agro-distributeurs», ont un rôle crucial à jouer pour distribuer ces intrants dans une économie libéralisée. Acteurs clés du programme de la révolution verte, les distributeurs d'intrants

agricoles sont donc au cœur des débats politiques actuels concernant l'avenir du système semencier du Kenya.

Ce Point Info traite des récents débats sur les politiques nationales qui abordent de plus en plus la possibilité d'assimiler les distributeurs d'intrants agricoles aux porteurs de l'innovation agricole, aux acteurs garantissant une plus grande sécurité alimentaire et aux chantres potentiels d'une révolution axée sur les petites entreprises. D'où la question: les distributeurs d'intrants agricoles peuvent-ils réellement mettre en marche la révolution verte au Kenya? En s'appuyant sur des entretiens avec des informateurs clés et des sondages auprès de distributeurs d'intrants agricoles dans deux districts, à savoir Machakos dans la Province orientale et Uasin Gishu dans la Province de la vallée du Rift, ce Point Info évalue les différentes politiques et les intérêts en jeu, ainsi que leurs implications pour les futurs investissements dans les systèmes semenciers officiels et non officiels et pour la promotion des distributeurs d'intrants agricoles comme catalyseurs du changement dans le secteur agricole.

Fournir les technologies pour la nouvelle révolution verte

Plusieurs filières d'intrants ont été utilisées pour fournir les diverses technologies agricoles aux trois millions de petits exploitants que compte le Kenya. Les principales filières passent par des institutions publiques, telles que les entreprises d'État et les services publics de vulgarisation, par des pistes commerciales, telles que les sociétés semencières privées et leurs réseaux de distributeurs, et par des organisations de charité, y compris les organismes bailleurs de fonds, les ONG et les organisations d'aide humanitaire. Ces dernières années, le système public de distribution des intrants a basculé vers un système plus libéralité, avec pour conséquence un changement des principaux acteurs et filières. Malgré l'énorme diversification des acteurs impliqués dans la fourniture des intrants, la conception des modalités de fourniture de ces intrants est désormais limitée à un seul modèle dominant: le distributeur d'intrants privé indépendant.

Le gouvernement du Kenya reste activement impliqué dans la fourniture des intrants avec le soutien de l'Alliance pour une révolution verte en Afrique (AGRA, une ONG internationale soutenue par la Fondation Bill & Melinda Gates et la Fondation Rockefeller), de la FAO et de la Banque mondiale. Depuis le milieu des années 2000, une forte coalition d'acteurs a émergé au Kenya et se concentre sur la stimulation d'une nouvelle révolution verte grâce aux nouvelles technologies. Un accent particulier a été mis sur les semences et engrais certifiés, fournis par les secteurs public et privé (semenciers multinationaux et locaux) avec le soutien de l'État, de bailleurs de fonds et d'organisations philanthropiques. Ce réseau d'acteurs clés considère les distributeurs d'intrants comme les

pivots de ces systèmes d'approvisionnement. Dans la SRA du Kenya, par exemple, l'une des mesures de la politique gouvernementale en vue d'améliorer l'accès des paysans aux intrants est: «d'aider les revendeurs [distributeurs d'intrants] à augmenter la capacité d'approvisionnement en intrants et la diffusion d'information... auprès des exploitants» (République du Kenya, 2004). L'objectif ambitieux, quoique légèrement irréaliste, était de trouver des revendeurs chargés des services en matière d'intrants dans au moins 80% de toutes les petites villes avant 2007.

Conformément à l'appel à propager les réseaux de distributeurs d'intrants agricoles, l'AGRA a établi son programme de développement des distributeurs d'intrants agricoles (ADDP), défendu par le Kenya et par plusieurs autres pays africains. L'AGRA affirme qu'un réseau important de distributeurs d'intrants agricoles est crucial pour le succès des paysans, car ces négociants locaux font office de principales sources d'intrants agricoles, tels que semences et amendements du sol, ainsi que de connaissances quant à leur utilisation efficace en toute sécurité (AGRA 2009b:). Les activités de l'ADDP englobent le développement de réseaux nationaux de distributeurs d'intrants et de garanties de crédit pour améliorer l'accès aux intrants agricoles pour les distributeurs et les petits exploitants.

Le programme de développement des distributeurs d'intrants agricoles de l'AGRA

Le programme de développement des distributeurs d'intrants agricoles (ADDP) a été lancé en 2006 par l'AGRA et fournissait des formations, des capitaux et des crédits en vue de l'installation de distributeurs d'intrants

2006: L'ADDP est mise en place par l'Agricultural Market Development Trust (AGMARK). Des activités pilotes sont exécutées au Kenya occidental, y compris des démonstrations d'intrants agricoles sur le terrain et l'organisation de foires aux intrants pour encourager le travail en réseau entre distributeurs et exploitants.

2007: L'AGMARK étend ses activités et commence à mettre en œuvre le programme de renforcement des distributeurs d'intrants agricoles du Kenya (KASP): un programme en trois ans couvrant 64 districts dans six provinces.

2010: L'AGMARK marque l'installation de plus de 81 nouveaux distributeurs d'intrants agricoles dans les zones mal desservies, ainsi que la formation de 2 166 distributeurs. L'AGMARK note également la création de l'association nationale des distributeurs d'intrants agricoles du Kenya (KENADA), une organisation qui met l'accent sur le soutien aux agro-commerçants qui ont besoin d'aide dans le cadre de leur projet commercial ou de leur marketing.

2010: À travers le KASP, l'AGMARK essaie d'établir un réseau de fournisseurs d'intrants agricoles durables, desservant plus de 860 000 petits exploitants avant la fin de la troisième année du programme.

agréés. L'ADDP vise à construire et à développer des réseaux de distributeurs d'intrants agréés en vue d'améliorer la qualité, le volume et la gamme de semences proposées aux paysans, notamment pour les variétés de cultures améliorées. Depuis lors, il a traversé plusieurs phases importantes.

Bien que le projet soit toujours en cours et que certains districts ne soient pas encore couverts, les résultats provisoires des deux districts étudiés indiquent que les distributeurs d'intrants établis dans les régions à haut potentiel en ont bénéficié plus que ceux qui se trouvent dans les zones à faible pluviosité, 48% des *agro-commerçants* interviewés ayant suivi une formation à Uasin Gishu, contre seulement 10% à Machakos. En outre, les formations semblent avoir bénéficié de manière disproportionnée aux distributeurs les plus grands (plus riches), avec des stocks (indicateur de l'importance d'un distributeur) d'une valeur moyenne d'environ 600 000 Ksh (7 160 dollars) pour les commerçants formés, contre 1258 000 Ksh (1 490 dollars) pour ceux qui n'ont pas encore été formés. Il serait intéressant d'examiner les contraintes limitant la participation des distributeurs d'intrants à ces formations afin

de baser la conception des programmes futurs sur de meilleures informations et d'améliorer régulièrement la participation des distributeurs d'intrants agricoles moins importants.

Le NAAIAP du ministère de l'agriculture

Le gouvernement du Kenya – par l'intermédiaire du ministère de l'Agriculture – a démarré la mise en œuvre son propre programme d'aide aux intrants, le Programme national de fourniture rapide d'intrants agricoles (NAAIAP), avec un coût estimé à 16,7 milliards Ksh (19,2 milliards USD). Celui-ci comprend également un volet de renforcement des capacités des distributeurs. En outre, le programme présume que les revendeurs fournissent des intrants subventionnés (notamment des semences de maïs améliorées et des engrais) aux paysans pauvres. Comme l'ADDP de l'AGRA, ce programme a traversé plusieurs étapes importantes depuis son lancement en 2006. À la suite des faiblesses de conception du programme et de difficultés de mise en œuvre, les efforts du NAAIAP avaient tendance à bénéficier aux exploitants et aux distributeurs déjà suffisamment productifs par rapport à leurs homologues confrontés

à des problèmes agricoles plus importants. Les exploitants et distributeurs des zones à forte pluviosité bénéficiaient plus du NAAIAP que ceux des zones à faible pluviosité. Par exemple, le pourcentage d'agro-commerçants formés est nettement plus élevé dans le district à haut potentiel d'Uasin Gishu que dans le district à faible potentiel de Machakos (48% contre 10% des personnes interviewées). En outre, la participation des distributeurs à l'approvisionnement en intrants était plus élevée à Uasin Gishu (40%) qu'à Machakos (3%). Dans les deux régions, les grands distributeurs

en ont bénéficié plus que les petits distributeurs (à l'époque du sondage, les distributeurs ayant participé à l'approvisionnement en intrants disposaient de stocks évalués à 870 000 Ksh, alors que le stock des distributeurs non participants était évalué à environ 100 000 Ksh).

Compte tenu de ces résultats, il est nécessaire pour le gouvernement kenyan de définir des stratégies plus efficaces de ciblage des paysans pauvres en ressources, minimisant les détournements au profit de ceux qui ne le sont pas. Le programme doit aussi trouver des

2006-2007: Le gouvernement du Kenya formule le NAAIAP dans le but de mettre en œuvre le programme dans 45 districts sur trois ans.

- Le NAAIAP modèle la «crise» de la sécurité alimentaire du Kenya en termes de faible fertilité des sols et de mauvais accès aux intrants agricoles essentiels, notamment aux semences améliorées et aux engrais.
- Le NAAIAP vise à améliorer la productivité et la production des petits exploitants et, au bout du compte, à réduire la pauvreté en mobilisant les ressources des paysans et en favorisant leur utilisation efficace, ainsi que des investissements (ou des réinvestissements) dans l'agriculture (République du Kenya, 2009).
- L'objectif principal du programme est d'améliorer l'accès des petits exploitants aux semences et aux engrais et de rendre ces intrants essentiels plus abordables, afin d'améliorer la sécurité alimentaire et de générer des revenus par la vente des surplus de production.

2006-2009: Le NAAIAP utilise une approche à deux volets pour atteindre ses objectifs (exposés ci-dessus):

- (i) les kits de démarrage Kilimo Plus (appelés aussi «Agricultural Plus») recourent aux subventions aux intrants pour les petits paysans,
- (ii) l'ensemble Kilimo Biashara (appelé aussi «Agriculture Business») se concentre sur le développement des petites entreprises pour les distributeurs d'intrants agricoles.

2009-2010: Le NAAIAP connaît des résultats mitigés quant aux effets du programme pour les exploitants et les distributeurs d'intrants agricoles.

- En raison de son adhésion inappropriée au discours international reliant la faible productivité à la dégradation des sols et au manque d'intrants modernes, le NAAIAP ignore des variations régionales, agro-écologiques et socioculturelles importantes.
 - Les régions à faible pluviosité (p. ex. Machakos) citaient les pluies faibles et irrégulières comme cause principale de la faible production de denrées et de l'insécurité alimentaire, tandis que l'utilisation peu fréquente d'intrants agricoles (semences et engrais agrésés) était associée aux prix élevés des intrants.
 - Les régions à pluviosité élevée (p. ex. Uasin Gishu) notaient une productivité exceptionnellement faible (notamment du maïs) en raison des contraintes suivantes: coût élevé des intrants agricoles, mauvaises pratiques agricoles (préparation tardive de la terre, insuffisance du désherbage et de la lutte contre les nuisibles) et la météo imprévisible (début des pluies). La faible utilisation d'intrants améliorés était associée au prix élevé des intrants.

- Le maïs est la seule culture céréalière soutenue par le NAAIAP, qui ignore la préférence des paysans pour des alternatives, surtout dans les régions à faible pluviosité, où l'agriculture est très diversifiée (une stratégie d'atténuation du risque environnemental et une réponse plus adéquate aux besoins alimentaires de la communauté).
- Le ciblage simultané des bénéficiaires au niveau national et local est considéré comme un problème important pour le programme.
 - Niveau national: les districts favorisés sont caractérisés par une pluviosité et des installations d'irrigation fiables, tandis que les exploitants et distributeurs d'intrants des zones à faible pluviosité sont exclus.
 - Niveau local: l'identification des bénéficiaires est déléguée aux anciens des villages et aux chefs adjoints. Le résultat est un degré élevé de népotisme et le détournement des avantages du programme au profit de paysans qui ne sont pas pauvres en ressources, au dépens des paysans pauvres en ressources.
- Le NAAIAP présume la récolte de surplus de maïs dans l'est du Kenya, ce qui est très improbable en raison du manque de fiabilité des pluies dans cette région; il est déjà peu probable de pouvoir y récolter assez de maïs pour répondre aux besoins alimentaires des ménages.
- Le NAAIAP présume que les petits paysans utiliseront les recettes de la vente des surplus de maïs (dans toutes les régions, mais plus particulièrement dans les zones à faible pluviosité) pour acheter des intrants pour la prochaine saison ou pour étendre leur entreprise agricole, ce qui n'est pas garanti. En raison de la pauvreté et du manque de sources de revenus alternatives, de nombreux paysans utiliseront probablement l'argent pour répondre à leurs besoins prioritaires, tels que les frais de scolarité et les dépenses médicales.

manières d'augmenter la participation des distributeurs d'intrants agricoles, notamment ceux qui travaillent à petite ou moyenne échelle, par exemple en leur permettant de former des partenariats.

En outre, la concentration sur le maïs, à l'exclusion de toutes les autres cultures potentielles de denrées de base, constitue un exemple de politique indifférenciée qui risque de menacer, plutôt que de soutenir, les objectifs de sécurité alimentaire nationale qui sont au cœur de la réussite du NAAIAP. Il est nécessaire de vérifier si le programme serait plus profitable aux paysans (surtout dans les zones à faible pluviosité) s'ils avaient la liberté de choisir leurs semences dans un panier de céréales et de légumineuses de base. Enfin, il est nécessaire et urgent de simplifier le processus de remboursement des coupons, par exemple en

le décentralisant au niveau des districts et/ou en sous-traitant la fonction de remboursement à une institution financière privée.

Limites du modèle des distributeurs d'intrants agricoles

Comme le prouvent les cas du KASP et du NAAIAP, les distributeurs d'intrants agricoles sont confrontés à plusieurs défis dans le cadre de leur commerce, ce qui limite leur efficacité de fournisseur d'intrants et d'informations aux producteurs et donc leur capacité d'instaurer la révolution verte au Kenya. Le premier défi est partagé par l'ensemble de l'industrie et résulte des faiblesses du cadre réglementaire. La loi sur les variétés de semences et de plantes (Seed and Plant Varieties Act – Cap 326), par exemple, n'a pas été révisée depuis la libéralisation du secteur. Certains reprochent à la politique

semencière de ne pas accorder assez d'attention à l'agrément et aux tests des semences, ainsi qu'à l'harmonisation régionale des lois, règlements et politiques en matière de semences et de ne pas revoir les cadres légaux de manière adéquate. Cela nuit au commerce des semences en général et, par conséquent, à la situation des distributeurs d'intrants.

Le deuxième défi limitant à la fois la mise en œuvre du NAAIAP dans les deux districts examinés et l'efficacité générale des distributeurs d'intrants agricoles est le manque de fonds de roulement permettant d'entreposer les semences de manière adéquate, ce qui freine le développement du commerce. Il en résulte que de nombreux distributeurs ne sont pas en mesure de répondre à la demande des paysans au plus fort de la saison de plantation, surtout dans les régions à faible pluviosité.

Le troisième défi auquel sont confrontés les agro-distributeurs est celui de l'instabilité extrême des prix des intrants, notamment à Machakos et dans d'autres zones arides et semi-arides. Les prix d'achat et les coûts de transaction élevés en raison des mauvaises infrastructures et des longues distances qui séparent les paysans des fournisseurs d'intrants (Chianu et al. 2008; Muhammad et al. 2003) incitent de nombreux paysans pauvres à échanger des semences dans les réseaux non officiels ou à s'approvisionner auprès de fournisseurs de semences non-agrées, tout en achetant relativement peu de semences agrées auprès des agro-commerçants locaux. Par conséquent, la mobilité des réserves de semences est lente et les ventes sont faibles, ce qui limite la rentabilité et la croissance des entreprises et freine le développement d'un réseau de distributeurs en intrants agricoles efficace (Chianu et al. 2008).

Un quatrième défi limitant la croissance d'un réseau efficace de distributeurs en intrants est la nature irrégulière de la demande d'intrants agricoles en raison de la météo imprévisible. La faible adoption des semences améliorées et d'engrais dans les zones à faible pluviosité est liée principalement aux préoccupations des paysans en matière de risque et d'incertitude quant aux pluies peu fiables, par opposition aux problèmes d'accès aux intrants. En outre, le choix du maïs hybride comme culture dominante bénéficiant de la promotion des réseaux de distributeurs semble ignorer les préférences des paysans, surtout dans les environnements complexes et exposés aux risques. Dans ces régions, l'agriculture est très diversifiée, ce qui ne permet pas seulement d'atténuer les risques environnementaux, mais aussi d'offrir une grande variété de choix de cultures pour répondre aux besoins alimentaires des communautés.

Les distributeurs d'intrants agricoles sont confrontés à un cinquième défi: l'offre d'intrants insuffisante au cœur de la haute saison de plantation. Certains distributeurs interrogés affirment que les paysans sont très demandeurs de semences quand commence la saison des pluies. À mesure que les commerçants demandent de plus grandes quantités de semences, des ruptures de stock chez leurs principaux fournisseurs entraînent des retards importants du réapprovisionnement en vue de répondre à la demande élevée. Toutefois, un simple remède technique à ces défis risque de rester insuffisant pour permettre aux distributeurs de catalyser la révolution verte du Kenya très attendue. Le discours dominant sur la révolution verte au Kenya place les distributeurs au cœur de l'action et les décrit comme la solution idéale pour fournir les nouvelles technologies aux paysans par

l'intermédiaire de petites entreprises privées. L'enquête menée dans deux districts – l'un à haut potentiel et l'autre à faible potentiel – montre toutefois certaines limites de ce discours simpliste.

Il s'agit notamment des problèmes suivants: (i) la couverture géographique inégale, avec une baisse significative du nombre de distributeurs d'intrants «légaux» et pourvus de capitaux suffisants dans les régions pauvres, à potentiel plus faible; (ii) la concentration sur la fourniture d'un nombre limité de semences et de variétés (surtout du maïs hybride, adapté aux régions à pluviosité moyenne ou forte); (iii) la domination de la chaîne d'approvisionnement par quelques grandes entreprises, qui a des répercussions sur la compétitivité des prix et sur la diversité des technologies; (iv) les connaissances techniques limitées des employés des distributeurs d'intrants agricoles; (v) la nature restrictive des règlements, qui limite la concurrence plus étendue sur le marché local; et (vi) le manque de soutien en matière d'infrastructure, qui augmente les coûts d'exploitation et, par conséquent, les prix, surtout dans les régions à faible pluviosité.

Conclusion

Malgré l'immense diversité des zones agro-écologiques du Kenya et de ses systèmes agricoles complexes, des intérêts politiques, économiques et institutionnels puissants convergent en faveur d'une solution technologique particulière unique pour stimuler l'innovation agricole: le distributeur d'intrants agricoles. Bien que les différents acteurs – État, organisations philanthropiques, compagnies semencières et ONG – varient leurs approches de marketing et de prestation de services dans le cadre de leurs activités en fonction des régions géographiques, il existe clairement

un consensus quant au rôle privilégié des distributeurs d'intrants agricoles comme filière d'approvisionnement des paysans en semences améliorées.

Cette étude parvient à plusieurs conclusions fondamentales:

- Les systèmes semenciers officiels (impliquant les distributeurs d'intrants) et non officiels (sans distributeurs d'intrants) constituent deux filières importantes pour approvisionner les paysans kenyans en semences céréalières, surtout dans les zones à faible pluviosité et les zones agricoles marginales de l'est du Kenya, telles que Machakos.
- De nombreux propriétaires d'agro-commerces kenyans vendent des marchandises variées, qui reflètent une stratégie d'adaptation au risque en vue de la survie des entreprises en raison du caractère saisonnier et imprévisible de la demande d'intrants agricoles. Par conséquent, les initiatives visant à soutenir les distributeurs ne devraient pas se concentrer uniquement sur les semences et les engrais, mais sur l'ensemble du commerce.
- Moins de la moitié des propriétaires d'agro-commerces sont impliqués dans la gestion journalière de leurs entreprises. Ils sont donc incapables de répondre aux questions techniques des clients sur le terrain. Les formations dans le cadre des programmes de renforcement des capacités des distributeurs ne devraient donc pas être axées uniquement sur les propriétaires des commerces, mais devraient aussi viser les «gérants» des commerces.
- L'universalisation du «discours» relatif aux distributeurs d'intrants agricoles (qui désignent ces derniers comme acteurs

privilegiés pour remédier au manque d'accès des paysans aux intrants modernes) dans les initiatives privées et publiques en matière de distributeurs perd de vue l'hétérogénéité de la population des petits exploitants que doivent desservir les distributeurs, ainsi que la grande diversité des environnements agro-écologiques et économiques dans lesquels ils doivent travailler. Cette complexité représente un énorme défi pour le ciblage efficace des bénéficiaires et entraîne des «gains» disproportionnés pour les paysans des régions céréalières privilégiées à pluviosité plus élevée, ainsi que pour les distributeurs plus grands, disposant du réseau et du capital permettant d'exploiter les commerces de ces régions.

En réponse à ces conclusions de l'étude, certains affirment qu'il faut être plus attentif aux besoins des petits exploitants des zones à faible potentiel (qui représentent la grande majorité des producteurs agricoles du Kenya) en développant des alternatives innovantes au modèle de l'archétype du distributeur d'intrants agricoles que favorisent les programmes tels que l'ADDP de l'AGRA et le NAAIAP du gouvernement kenyan. Ces modèles mettent l'accent sur l'image du distributeur comme entrepreneur isolé, capable de diriger une entreprise rentable basée sur la vente d'intrants agricoles à une clientèle. Si les distributeurs d'intrants doivent vraiment instaurer la révolution verte au profit de la majorité des paysans kenyans, il importe de s'éloigner du modèle des distributeurs d'intrants agricoles «à taille unique» dans les régions auxquelles il ne convient pas et d'imaginer et d'explorer d'autres modèles alternatifs, notamment dans les zones à faible potentiel agricole.

References:

AGRA (2010) *AGRA Partnerships and Programs Kenya*, August 2010, <http://www.agra-alliance.org/section/aboutgrants#agra> (accessed 30 April 2011)

AGRA (2009a) *Programme for Africa's Seeds Systems (PASS)*, <http://www.agra-alliance.org/section/work/seeds> (accessed 26 November 2009)

AGRA (2009b) *The Agro-dealer Development Programme*, http://www.aec.msu.edu/fs2/zambia/tourAGRA_Agro_Dealer_Development_Programme.pdf

Andae, G. and Ng'etich, P. (2011) 'Maize Prices Hit Three-Month High as Seed Shortage Persists', *Business Daily*

Argwings-Kodhek, G., Kwamboka, M. and Karin, F. (2004) *Feast and Famine: Financial Services for Rural Kenya*, Working Paper 12, Nairobi: Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development http://www.tegemo.org/documents/work/tegemo_workingpaper_12.pdf

Ayieko, M.W. and Tschirley, D.L. (2006) *Enhancing Access and Utilization of Quality Seed for Improved Food Security in Kenya*, Working Paper 27, Nairobi: Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development http://www.tegemo.org/documents/work/tegemo_workingpaper_27.pdf

Chianu, J.N., Mairura, F., Ekise, I. and Chianu, J.N. (2008) 'Farm Input Marketing in Western Kenya: Challenges and Opportunities', *African Journal of Agricultural Research*, 3.3:167-73

Freeman, H.A. and Omiti, J.M. (2003) 'Fertilizer Use in Semi-Arid Areas of Kenya: Analysis of Smallholder Farmers' Adoption Behavior Under Liberalized Markets', *Nutrient Cycling in Agroecosystems*, 66:23-3

IFAD (2006) *Statement by Lennart Båge, IFAD President, Heads of State Session, Africa Fertilizer Summit, Abuja, 9-13 June 2006*, <http://www.ifad.org/events/op/2006/fertilizer.htm> (accessed 15 July 2010)

Kibaara, B., Ariga J., Olwande, J. and Jayne, T.S. (2009) *Trends in Kenyan Agricultural Productivity: 1997-2007*, Working Paper 31, Nairobi: Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development <http://www.tegemo.org/documents/work/Tegemo-WP31-Trends-Kenyan-Agricultural-Productivity.pdf>

Muhammad, L., Njoroge, K., Bett, C., Mwangi, W., Verkuil, H.

and De Groote, H. (2003) *The Seed Industry for Dryland Crops in Eastern Kenya*, Mexico D.F.: CIMMYT and Kenya Agricultural Research Institute(KARI)

Nambiro, E., de Groote, H. and Kosura, W.O. (2001) 'Market Structure and Conduct of the Hybrid Maize Seed Industry. A Case Study of the Trans Nzoia District in Western Kenya', in D.K. Friesen and A.F.E. Palmer (eds), (2004) *Integrated Approaches to Higher Maize Productivity in the New Millennium: Proceedings of the Seventh Eastern and Southern Africa Regional Maize Conference*, 5–11 February, Nairobi: CIMMYT (International Maize and Wheat Improvement Centre) and KARI (Kenya Agricultural Research Institute)

Nyangito, H.O (2008) *Small Farmer Participation in Export Production: The Case of Kenya*, Rome: Food and Agriculture Organisation of the United Nations

Nyoro, J.K. (2002) *Agriculture and Rural Growth in Kenya*, Nairobi: Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development

Omamo, S.W. and Mose, L.O. (1999) *Fertilizer Trade Under Market Liberalisation: Preliminary Evidence from Kenya*, Working Paper 1, Nairobi: Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development/Egerton University, Kenya Agricultural Research Institute and Michigan State University <http://aec.msu.edu/fs2/kenya/wp1.pdf>

Owuor, J. (1999) *Determinants of Agricultural Productivity in Kenya*, Nairobi: Tegemeo Institute of Agricultural Policy and Development/Egerton University, Kenya Agricultural Research Institute and Michigan State University http://www.aec.msu.edu/fs2/kenya/detr_agprod.pdf

Republic of Kenya (2009) *The National Accelerated Agricultural Input Access Program (NAAIAP): Program Design and*

Implementation Framework 2009/2010, Nairobi: Ministry of Agriculture

Republic of Kenya (2004) *Strategy for Revitalizing Agriculture 2004–2014*, Nairobi: Ministry of Agriculture and Ministry of Livestock and Fisheries Development, Government of Kenya Rockefeller Foundation (2009) *Fertilizer Toolkit: Promoting Efficient and Sustainable Fertilizer Use in Africa*, <http://www.worldbank.org/html/extdr/fertilizeruse/> (accessed 10 November 2011)

- i) The Kenya's Vision 2030: A Globally Competitive and Prosperous Kenya document can be found at: www.safaricomfoundation.org/fileadmin/template/main/downloads/Kenya_VISION_2030-final_report-October_2007.pdf (accessed 30 April 2011).
- ii) Source: Interview with NAAIAP Programme Coordinator; and NAAIAP Programme Design and Implementation Framework 2009/2010.
- iii) Extension officers estimated the current yields of maize to range between 15 and 30 90kg bags per acre, depending on the agroecological zone, while the potential is about 30–35 90kg bags per acre.

Ce document s'appuie sur les conclusions du projet de Future Agricultures Consortium (FAC) sur «l'Économie politique des systèmes semenciers céréaliers en Afrique». Il se base sur un document de travail de FAC et sur un article des mêmes auteurs publié dans l'IDS Bulletin (juillet 2011, Vol. 42, No. 4) sur la «politique semencière dans la révolution verte africaine», intitulé: «Les agro-commerçants peuvent-ils assurer la révolution verte au Kenya?»

Remerciements:

Ce Point Info a été rédigé par **Hannington Odame et Elijah Muange** de Future Agricultures Consortium. **Beatrice Ouma et Elaine Mercer** sont les rédactrices en chef. Pour en savoir plus au sujet de cette série de Points Infos, visitez www.future-agricultures.org

Future Agricultures Consortium vise à encourager un débat critique et un dialogue politique sur l'avenir de l'agriculture en Afrique. Le Consortium est un partenariat entre plusieurs organisations africaines et anglaises axées sur la recherche. Secrétariat de Future Agricultures Consortium, Université du Sussex, Brighton BN1 9RE, Royaume-Uni.

T +44 (0) 1273 915670 **E** info@future-agricultures.org

Future Agricultures invite les lecteurs à citer ou à reproduire ses documents dans leurs propres publications. En échange, Future Agricultures Consortium demande d'être cité en référence et de recevoir une copie de ladite publication.

Funded By



Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement les politiques officielles du gouvernement britannique.