

Deuxième partie

Pourquoi la hausse des prix alimentaires n'a-t-elle pas bénéficié aux producteurs agricoles pauvres?

Durant la majeure partie des 50 dernières années, les producteurs des pays en développement ont été confrontés à une baisse réelle des prix. Le manque d'investissement dans le secteur agricole et la stagnation de la production qui en ont résulté sont à l'origine des récents problèmes du système alimentaire mondial et s'ajoutent aux difficultés que rencontrent les pays en développement pour y remédier. Il a ainsi semblé, à première vue, que l'augmentation des prix alimentaires, et la possibilité qu'elle perdure (même à un niveau inférieur aux extrêmes atteints début 2008), représenterait une opportunité pour les petits producteurs pauvres. Mais cela a-t-il été le cas? Les producteurs ont-ils investi et augmenté la productivité et la production en conséquence, et ont-ils relancé la croissance du secteur agricole? La quasi-totalité des producteurs des pays en développement sont très isolés de la conjoncture du marché international et l'escalade des prix alimentaires qui le caractérise aujourd'hui ne signifie pas nécessairement que les producteurs défavorisés bénéficient d'un niveau de prix plus élevés. Pour qu'il en soit ainsi, il faut que l'élévation des cours internationaux se propage au-delà des frontières nationales et tout au long des filières de commercialisation. Toutefois, un accroissement des prix à la production, à lui seul, ne suffit pas. La hausse des coûts des intrants, tels que les semences et les engrais, a également une incidence sur l'incitation à investir et à produire. Les producteurs doivent avoir accès à des intrants bon marché. Ils doivent également bénéficier de conditions de crédit abordables. Même lorsque des mesures d'incitation adéquates sont prises, les producteurs se heurtent aux nombreuses difficultés qu'ils doivent surmonter du côté de l'offre, notamment l'insuffisance des infrastructures routières et marchandes, pour mettre tout excédent de production sur le marché. Dans de nombreux pays en développement, aucune de ces conditions n'est remplie de manière adéquate. Par conséquent, l'envol des prix observé sur le marché international n'a pas déclenché une réaction positive de l'offre par les petits producteurs agricoles dans les pays en développement.



Les hausses des cours internationaux se transmettent-elles aux producteurs des pays en développement?

Sous l'effet de la flambée des cours internationaux, les prix des denrées alimentaires sont montés en flèche dans de nombreux pays. Dans d'autres, les prix intérieurs des produits alimentaires n'ont pas suivi la croissance des cours internationaux ou ont été lents à s'y ajuster. À moins que l'augmentation des prix n'atteigne réellement les producteurs agricoles des pays en développement, ces derniers n'en tireront aucun profit et ne seront pas encouragés à accroître la productivité et la production. Deux questions s'imposent: premièrement, la volatilité des cours internationaux entraîne-t-elle des variations au niveau national; et deuxièmement, si les prix intérieurs varient, sont-ils transmis aux producteurs?

Théoriquement, les prix appliqués dans un pays lié au marché international dans un contexte de libre-échange s'alignent sur les cours internationaux exprimés dans la même monnaie. Si les prix intérieurs sont supérieurs aux prix internationaux, les importations se poursuivront jusqu'à ce que les prix intérieurs rattrapent les prix internationaux, hors coûts de transport. Lorsque les prix intérieurs sont inférieurs aux prix internationaux, l'intensification des exportations joue un rôle stabilisateur identique. Dans ce contexte, la «transmission des prix» s'est opérée – la différence de prix d'un produit agricole vendu sur les marchés concurrentiels mondiaux et nationaux provient uniquement du coût de transport. Les analystes des produits considèrent qu'une transmission des prix rapide et complète témoigne du fonctionnement efficace d'un marché. En réalité toutefois, plusieurs facteurs limitent l'étendue de la «transmission» des fluctuations des cours mondiaux sur le plan national⁶.

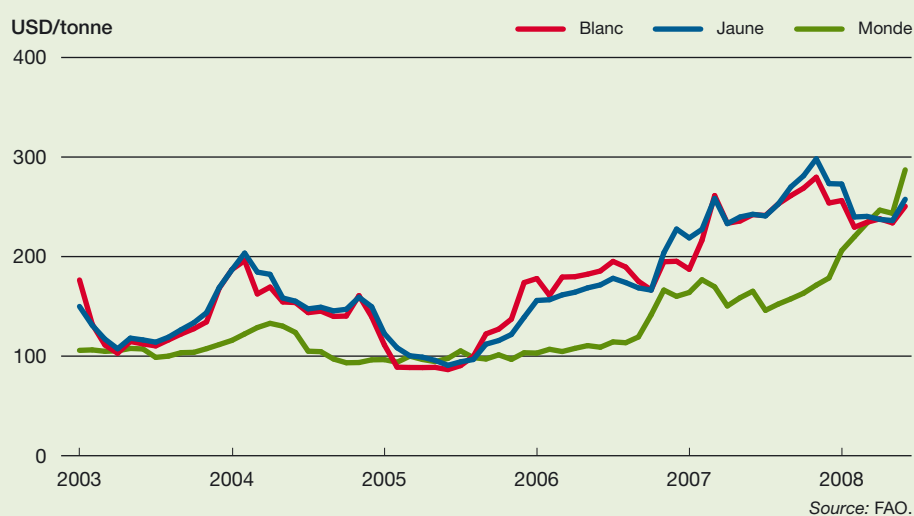
Les politiques appliquées aux frontières se répercutent sur la transmission des prix du marché mondial vers les marchés nationaux. Les restrictions à l'exportation ou les taxes, par exemple, entravent la transmission

des signaux des prix. Les taxes *ad valorem* sur les importations, à moins d'être extrêmement élevées, permettent aux variations des cours mondiaux de se transmettre complètement aux marchés intérieurs en termes relatifs. Une hausse des prix internationaux se traduira donc par une augmentation proportionnelle des prix intérieurs à tout endroit, en tout temps, à condition que les niveaux tarifaires ne changent pas. Les marchés intérieurs peuvent être également isolés par les fortes marges commerciales liées à des coûts de transport élevés. Dans les pays en développement en particulier, l'insuffisance des infrastructures, des transports et des services de communication engendrent d'importantes marges commerciales en raison du coût élevé d'acheminement des produits locaux jusqu'aux frontières d'où ils seront exportés ou des produits importés jusqu'aux marchés locaux. Les coûts de transport et les marges commerciales élevées freinent la transmission des signaux de prix car ils peuvent empêcher l'arbitrage. D'autres facteurs, tels que la préférence des consommateurs pour les caractéristiques spécifiques de produits locaux ou les différences de qualité entre les produits échangés sur les marchés nationaux et internationaux, dé-

terminent la mesure dans laquelle les produits importés peuvent se substituer aux produits locaux, ce qui influe sur la transmission des prix. La distinction entre la transmission des prix à court et long termes est donc importante. Il faut parfois du temps pour que les variations des prix intervenant sur un marché se transmettent à d'autres marchés pour diverses raisons, telles que les mesures de politique générale, les coûts d'ajustement, la complexité de la filière de commercialisation, les accords contractuels entre agents économiques, le stockage et l'inventaire des stocks, les retards de transport ou de transformation, ou tout simplement l'inertie. Il est donc rare que la transmission des prix soit complète ou rapide.

En ce qui concerne le maïs en Afrique, les coûts de transport, le repli du dollar EU et les préférences des consommateurs ont limité la transmission des signaux des prix émanant du marché international et les prix intérieurs ont été lents à réagir. Il est difficile de remplacer la consommation de maïs blanc par celle de maïs jaune importé. Cependant, les augmentations des volumes de maïs échangés, tant officiellement que de façon informelle, dans les régions d'Afrique orientale et australe indiquent que les

Afrique du Sud: prix du maïs

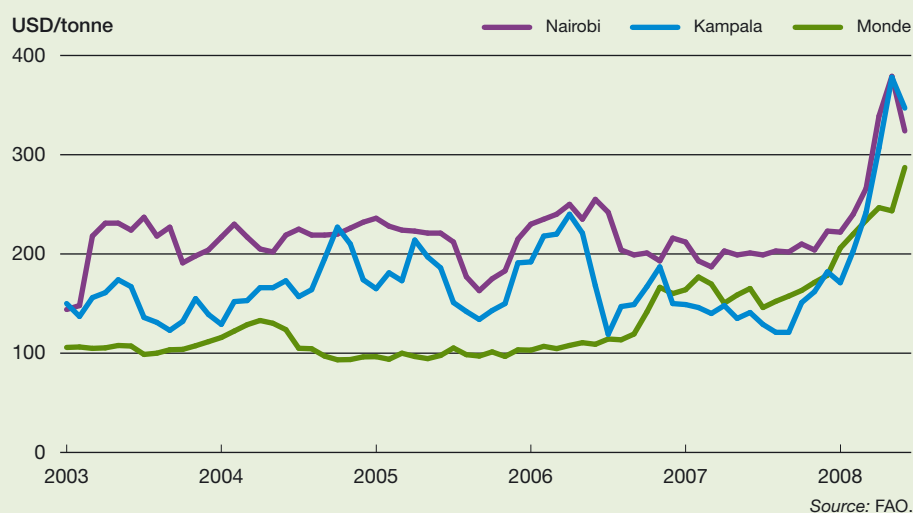


⁶ Rapsomanikis, Hallam et Conforti (2006) fournissent une étude détaillée des questions relatives à la transmission des prix.

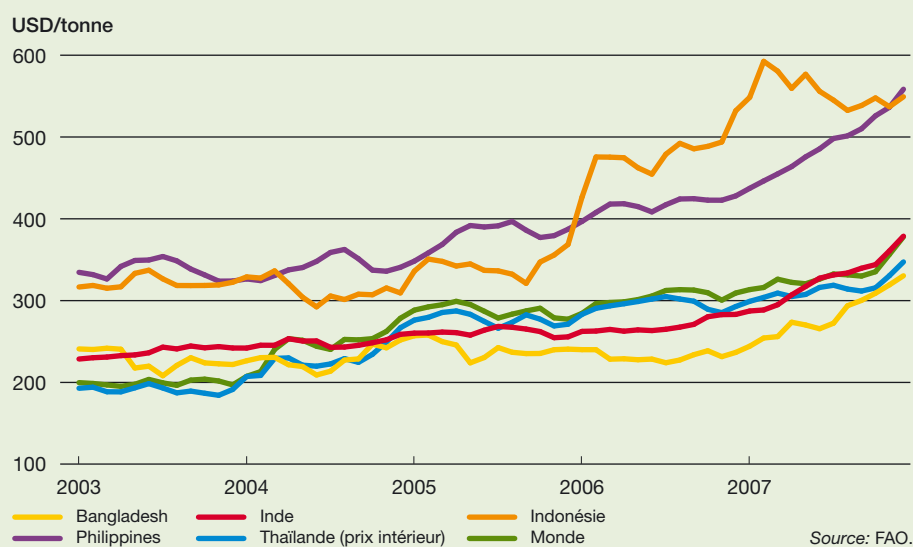
marchés nationaux se sont intégrés les uns aux autres. Les analyses statistiques fondées sur les données relatives au prix mensuel du maïs pour 1998-2008 montrent que les cours du maïs, aussi bien jaune que blanc, en Afrique du Sud, premier exportateur de maïs dans la région, réagissent lentement

aux variations des cours mondiaux, mais que les signaux des prix mondiaux se transmettent effectivement à l'ensemble des pays de la région. De juin 2006 à juin 2008, le taux de croissance moyen mensuel des cours mondiaux du maïs jaune était, en moyenne, de 3,9 pour cent, contre 1,2 et 1,6 respec-

Afrique de l'Est: prix du maïs



Prix du riz dans certains pays



tivement, pour le maïs blanc et jaune, sur les marchés intérieurs.

Les prix du maïs sur les grands marchés d'Afrique orientale, tels que le Kenya et l'Ouganda, ont suivi l'évolution des cours mondiaux. En moyenne, durant la période 2003-08, les fluctuations des cours mondiaux se sont répercutées assez lentement sur ces marchés; les prix du maïs au Kenya et en Ouganda ne se sont en effet pleinement alignés sur les cours mondiaux qu'après sept mois environ. Néanmoins, la forte augmentation des cours mondiaux du maïs à partir de juillet 2007 s'est reflétée dans les deux pays, témoignant de la rapidité d'ajustement aux variations des cours mondiaux, en particulier lorsque celles-ci coïncident à une période de bas niveaux des stocks ou de perturbations de l'offre et de la demande de denrées alimentaires au niveau régional. Durant cette période, le taux de croissance moyen mensuel des cours du maïs à Nairobi et Kampala a atteint 3,7 et 7,1 pour cent respectivement alors que celui des cours mondiaux a été de 4,3 pour cent.

S'agissant du riz en Asie, l'incidence de la volatilité des cours mondiaux a été différente d'un pays à l'autre en fonction, une nouvelle fois, des taux de change du dollar, des politiques d'échange et de commerce ainsi que de la situation de l'offre et de la demande à l'échelle nationale.

En moyenne, la dépréciation du dollar EU en 2006-07 compense en partie les hausses des cours mondiaux dans plusieurs pays asiatiques. En Inde, aux Philippines et en Thaïlande, par exemple, l'appréciation des monnaies nationales par rapport au dollar EU a atténué les augmentations des prix-frontières, ce qui s'est traduit par différents schémas de comportement des prix intérieurs, reflétant avant tout les indicateurs de base des marchés nationaux et, dans certains cas, les politiques prises pour faire face à l'envolée des prix du riz sur le marché international. En Inde, l'un des grands exportateurs de riz, les prix intérieurs ont progressé à un taux modéré, ce qui est dû à l'accroissement de la production durant la campagne de commercialisation 2007-08

Des études de cas de la FAO documentent les niveaux de participation des petits producteurs au marché

La forte hétérogénéité de la position des ménages vis-à-vis de la production et de la commercialisation du maïs est un point commun à tous les pays étudiés.

Au Kenya, la part de maïs vendu est relativement élevée puisqu'elle représente 46 pour cent de la production totale. Quatre-vingt-dix-huit pour cent des ménages produisent du maïs, mais 36 pour cent seulement le commercialisent, 20 pour cent des ménages étant responsables de la majorité des ventes.

En Zambie, environ 80 pour cent des ménages agricoles cultivent du maïs, mais moins de 30 pour cent le mettent sur le marché. De 40 à 45 pour cent du total des ventes est assuré par 5 pour cent des ménages de petits producteurs. Ces ménages perçoivent en général des revenus sensiblement plus élevés (8 à 9 fois) et vivent dans des zones plus accessibles aux marchés que ceux qui ne sont pas engagés dans le commerce de cette denrée.

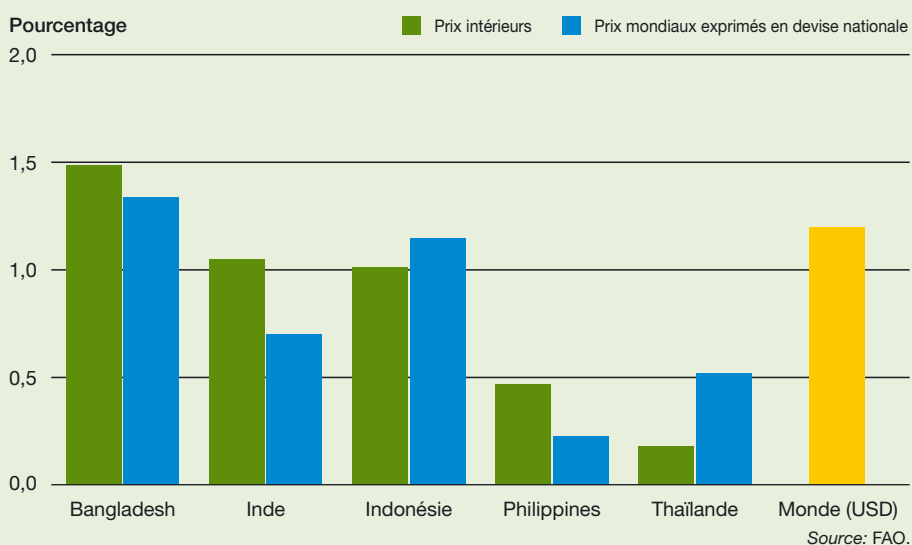
Au Mozambique, la production et la vente sont également fortement concentrées. Quatre-

vingt-dix pour cent des ménages dans la région centrale produisent du maïs, mais 24 pour cent seulement en vendent sur le marché. Dans la région méridionale, 59 pour cent en cultivent, mais seulement 4 pour cent le commercialisent, et la quantité moyenne vendue est de 150 kg par ménage par an. Cinq pour cent des ménages sont responsables de 80 pour cent des ventes nationales.

En Afrique du Sud, 18 000 producteurs commerciaux sont à l'origine de 90 pour cent de la production de grains, les 10 pour cent restants étant réalisés par 3 millions de petits producteurs.

La différenciation entre les ménages devrait s'accroître à mesure que la taille moyenne des exploitations diminue. Au Malawi, la taille des petites exploitations est passée de 1 ha en moyenne à 0,7 ha au cours des 30 dernières années. Dans une année «moyenne», seulement 20 pour cent de la production de maïs est écoulée sur le marché.

Variations mensuelles moyennes des prix intérieurs et mondiaux, 2006-2007





et aux mesures politiques (mises en œuvre durant le dernier trimestre 2007) qui ont eu pour effet de supprimer presque toutes les exportations de riz. Dans les pays importateurs nets, les prix intérieurs ont atteint leur plus haut niveau en 2007 et ont coïncidé, la plupart du temps, à un gonflement des importations de riz. Au Bangladesh, toutefois, les hausses sensibles du prix intérieur du riz sont attribuables aux pénuries alimentaires induites par un cyclone et des inondations en 2007; en Indonésie et aux Philippines, en revanche, les importations de riz ont progressé pour répondre à la poussée de la demande de produits alimentaires.

Même si les fluctuations des cours internationaux se transmettent au niveau national, les majorations des prix ne se répercutent pas nécessairement sur l'ensemble des producteurs ou des consommateurs, les consommateurs en zones urbaines risquant toutefois d'y être plus rapidement exposés. Le nombre de producteurs touchés dépend de leur degré de participation aux marchés locaux et de la connexion de ceux-ci avec des marchés nationaux, régionaux ou internationaux de plus grande envergure. On ne peut pas assumer qu'il existe une forte transmission spatiale des prix et une importante participation des petits producteurs au marché à des marchés bien intégrés. Dans de nombreux pays en développement, ces hypothèses ne sont tout simplement pas fondées.

En général, les petits producteurs ne participent pas à la même chaîne de valeur que les producteurs commerciaux. Ces derniers peuvent être liés à de grandes sociétés de commerce, de transformation et de vente au détail de céréales, à des bourses de commerce, à des réseaux de silos à grains, à des minotiers, et à des réseaux de grande distribution, qui appartiennent parfois à des firmes transnationales, ont accès à des informations sur le marché, bénéficient de volumes de transaction importants, appliquent des niveaux et des normes de qualité bien établis, et sont dotés de systèmes juridiques permettant des accords contractuels plus pointus. Cette situation contraste avec

celle des chaînes plus informelles au sein desquelles opèrent généralement les petits producteurs et qui se caractérisent par des transactions sur le marché au comptant, un faible pourcentage de production écoulé hors de la ferme, une infrastructure routière et de communication peu développée, des systèmes d'information insuffisants et une coordination limitée entre la livraison des intrants, le crédit et les ventes.

Il apparaît clairement que les petits producteurs en Afrique orientale et australe mettent relativement peu de céréales en vente sur les marchés locaux. Dans l'ensemble des régions, la proportion de producteurs de maïs activement engagés dans l'approvisionnement des marchés locaux en maïs est faible et les ménages de producteurs y participent davantage en qualité d'*acheteurs* que de *vendeurs* de maïs.

Compte tenu de la faible participation des petits producteurs au marché, les augmentations des prix risquent de ne guère inciter les nombreux ménages ruraux qui ne participent pas aux marchés de façon significative en tant que vendeurs à accroître leur production. En outre, un grand nombre de producteurs sont effectivement isolés des marchés régionaux ou mondiaux, ce qui est lié à une faible intégration des marchés. Dans de tels cas, l'élévation des prix sur ces marchés n'aura aucun effet sur la situation des petits producteurs. Les études économétriques relatives à l'intégration des marchés et à la transmission des prix en Afrique tendent à confirmer ce point de vue.

Les prix ont augmenté, mais les coûts également

L'accroissement des coûts des intrants a compromis, voire même annulé, l'amélioration des revenus que les petits producteurs auraient pu tirer de l'élévation des prix des produits. Les coûts des intrants ont progressé depuis quelques années et nombre de producteurs agricoles ont considéré la majoration des prix à la production comme un répit temporaire à la baisse des marges sur les coûts jusqu'à ce que les prix des intrants subissent une hausse brutale en 2007, prenant une avance considérable sur ceux de production.

L'escalade des prix du pétrole, qui s'est amorcée en 2003, a eu de profondes répercussions sur tous les secteurs économiques, notamment l'agriculture. La hausse des prix du carburant a fait grimper les prix de production des denrées agricoles, à la fois directement en faisant augmenter le coût de l'énergie agricole et des transports, et indirectement, le pétrole étant un élément important du coût de production des engrais. La poussée des prix de l'énergie a été forte et rapide, comme en témoigne l'indice Reuters-CRB des prix de l'énergie qui a plus que triplé depuis 2003. Les prix, exprimés en dollars EU, de certains engrais (tels que le superphosphate triple et le chlorure de potassium) ont accusé une croissance de plus de 160 pour cent dans les premiers mois

Variations des prix de certains produits alimentaires et intrants (pourcentage)

(janv.-avril)	Viande	Produits laitiers	Céréales	Graisses végétales	Sucre	Indice des prix des produits alimentaires ¹	
2008-07	9	49	80	94	23	52	
2007-06	5	35	32	29	-39	12	
(janv.-avril)	Ammoniac	Urée	CAN	NPK	DAP	Pétrole brut IRAC ²	Indice des prix des intrants
2008-07	82	31	85	213	163	70	99
2007-06	4	29	15	41	33	-3	19

¹ Indice des prix alimentaires: beurre, cacao, haricots, huile de coton, porcs, saindoux, maïs, bouillons, sucre et blé. Indice des prix des intrants: ammoniac, urée, CAN, NPK, DAP et pétrole brut IRAC.

² Coût d'acquisition du pétrole brut importé par les raffineries aux États-Unis d'Amérique (IRAC, Imported Refiner Acquisition Cost).

Sources: Pour les produits alimentaires: FAO pour la viande, les produits laitiers, les céréales, les graisses végétales, le sucre et les produits dérivés; FAO et CRB pour l'indice composite des prix des produits alimentaires. Pour les intrants: FAO-AGP, Yara and Energy Information Administration.

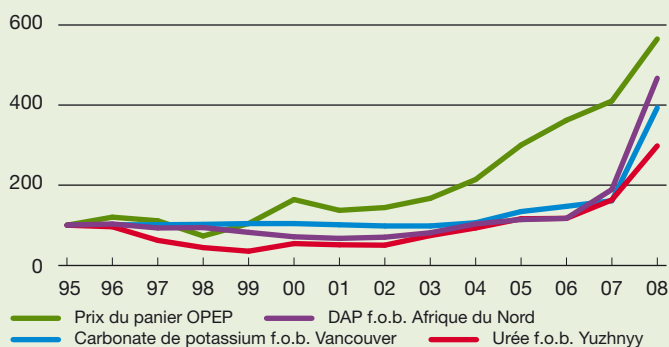
de 2008 par rapport à la même période en 2007. Ce taux d'augmentation a dépassé celui des prix des produits agricoles.

Le rapport entre les prix de production et les coûts des intrants donne une indication générale sur l'évolution de la rentabilité agricole. La progression régulière des coûts des intrants ces 10 dernières années s'est traduite par une tendance à la baisse de ce rapport. Une amélioration de la productivité aurait pu compenser les conséquences né-

gatives d'un fléchissement du rapport sur les revenus, mais cela n'a pas été le cas pour le secteur agricole dans la plupart des pays en développement, en particulier en Afrique. Le rapport s'est fortement dégradé sous l'effet de la brusque montée des coûts des engrais en 2007. De plus, contrairement aux hausses des prix à la production, il semble que les augmentations des coûts des intrants, surtout lorsqu'ils sont importés, se transmettent de manière complète et rapide.

Prix du pétrole brut et des engrais

Indice (1995 = 100)

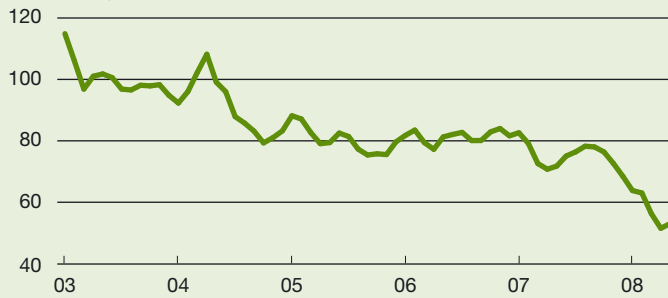


Note: DAP = phosphate monoacide d'ammonium; OPEP = Organisation des pays exportateurs de pétrole.

Sources: Association internationale de l'industrie des engrais et OPEP.

Ratio production/intrant: denrées alimentaires vs intrants

Pourcentage



Note: les indices des prix du riz à la production et des intrants sont des moyennes géométriques non pondérées du prix nominal relatif de produits agricoles individuels. Le prix relatif de chaque produit agricole correspond au prix nominal (2003 = 100).

Sources: FAO et Commodity Research Bureau; pour les produits alimentaires; FAO, Yara and Energy Information Administration, pour les intrants.

Contraintes du côté de l'offre

Si les incitations par les prix se concrétisent, le manque d'intégration aux marchés de nombreux petits producteurs ne leur permet pas de réagir. Dans nombre de pays en développement, la structure de l'agriculture familiale limite la réaction de l'offre et évolue (les ratios terre/main-d'œuvre diminuant avec la croissance démographique) dans une direction qui pourrait encore affaiblir la capacité des petits producteurs à rebondir pour faire face au renchérissement des prix. On constate qu'en Afrique orientale et australe, un grand volume de maïs est mis sur le marché par un petit nombre de ménages (dans certains pays, 2 pour cent des ménages fournissent 50 pour cent du volume total du maïs commercial) tandis que d'autres petits producteurs ne réalisent pas les investissements nécessaires pour générer des excédents qu'ils pourraient vendre, même lorsqu'il s'agit d'exploitations de taille moyenne (3-4 ha). En Ouganda, où l'agriculture familiale domine, les producteurs cultivent des terres d'une superficie moyenne inférieure à 2 ha et assurent plus de 90 pour cent de la production alimentaire totale. Au Ghana, les petits agriculteurs sont responsables d'environ 80 pour cent de la production agricole.

Partout en Afrique, l'agriculture familiale se caractérise souvent par une faible productivité, une technologie rudimentaire, une utilisation minimale d'intrants (notamment d'engrais), des systèmes de commercialisation peu efficaces et des pertes de récolte élevées. Les rendements agricoles n'ont pour ainsi dire pas changé, les activités agricoles étant en grande partie réalisées par des anciens qui ont peu, voire aucune, connaissance des méthodes modernes. Les incitations à investir pour obtenir des niveaux de rentabilité adéquats et stables ont certainement fait défaut, mais des difficultés majeures, telles que la pénurie de semences locales améliorées, de matériel végétal et d'autres intrants, entravent également l'adoption de technologies plus performantes. Les réformes appliquées par certains pays, qui ont eu pour conséquence d'augmenter le

nombre de distributeurs agréés vendant de plus petites quantités, ont permis d'améliorer l'accès aux intrants, mais les petits producteurs continuent toutefois d'en utiliser peu, ce qui limite leur productivité.

Il n'est pas surprenant de constater une faible réaction du côté de l'offre face à l'augmentation des prix car les quantités de produits disponibles à la vente sont limitées et l'absence fréquente d'organisation des petits agriculteurs pour réunir leur production et obtenir des volumes plus rentables se conjuguent à des coûts de commercialisation élevés dus au développement insuffisant de l'infrastructure et des communications. Pourtant, sans cette réaction, des fonds d'investissement ne peuvent être générés. Tout au long de la filière de production et de commercialisation, le manque d'accès à des crédits abordables affaiblit encore la possibilité de réaliser les investissements nécessaires pour améliorer la productivité. Il est donc indispensable de résoudre ces difficultés pour obtenir une réaction appréciable sur le plan de l'offre et de prendre des mesures politiques pour briser le cercle vicieux qui piège les petits producteurs dans la pauvreté.

Dans presque tous les pays en développement, le développement des infrastructures matérielles semble être crucial. Une infrastructure de transport, de communication, de stockage et de commercialisation bien développée favorise la vente de la production et l'achat d'intrants. De nombreuses études de cas menées par la FAO dans l'ensemble des pays en développement montrent que les lacunes des infrastructures de transport sont une contrainte majeure car elles limitent l'accès aux marchés nationaux, régionaux et internationaux.

Les marchés du crédit facilitent la production, le lissage de la consommation et la création de nouvelles entreprises. Ce sont des mécanismes importants pour aider les plus pauvres à s'ajuster aux nouvelles données de la conjoncture économique. L'accès limité aux services financiers (à la fois au crédit et à l'épargne) a renforcé la vulnérabilité aux chocs. La plupart des pro-



grammes d'ajustement structurel ont toutefois restreint les conditions d'accès au crédit pour les ménages ruraux et en ont augmenté le coût.

Les études de la FAO révèlent les difficultés générales que rencontrent les producteurs agricoles pour obtenir un crédit. Au Cameroun, les petits agriculteurs ont peu accès au crédit. Les instituts de microfinancement établis en 1992 sont mal répartis dans l'ensemble du pays et manquent parfois de pratiques de gestion efficaces. Au Malawi, les petits producteurs agricoles doivent surmonter les obstacles au crédit car les instituts de microfinancement tendent à privilégier le financement des activités économiques non agricoles et le crédit disponible est en grande partie consacré au secteur du tabac. En République-Unie de Tanzanie, les petits et moyens négociants ne peuvent obtenir les crédits qui leur permettraient d'acheter des stocks de produits et de les vendre hors saison à un prix plus élevé. Certains agriculteurs ont délaissé la production de cultures de rapport, comme le coton, au profit des cultures vivrières qu'ils peuvent plus facilement échanger contre des espèces. En Ouganda, le secteur du microfinancement, qui accorde une plus haute priorité aux activités non agricoles, est la seule source de crédit pour les ruraux. En Ouganda, plusieurs tentatives sont en cours pour développer des services financiers en mesure de répondre aux besoins de la population rurale et pour les intégrer dans le système financier national. Au Guatemala, l'accès au crédit agricole est faible et diminue. Les crédits disponibles sont pour ainsi dire exclusivement consacrés aux produits d'exportation (traditionnels ou non) et ne soutiennent que faiblement le secteur de culture des céréales de base. En Guyane, des tentatives ont été réalisées afin de surmonter les problèmes que rencontrent de nombreux petits producteurs pour fournir des formes de garantie acceptables. L'Institut du développement de l'entreprise privé (IPED), qui a été créé en 1986 avec un statut d'organisation non gouvernementale (ONG) locale pour consentir des

prêts aux petits entrepreneurs, applique un système de contre-garantie, chaque membre d'un groupe restreint étant redevable des dettes des autres. Grâce à l'IPED, plusieurs petits producteurs ont pu accroître leur production. Par ailleurs, l'expérience menée au Pérou dans le cadre des systèmes nationaux de crédit agricole n'a pas été fructueuse, d'énormes pertes de capital ayant été signalées. Ce sont aujourd'hui les banques commerciales qui octroient la majeure partie des crédits au secteur agricole et le nombre de petits producteurs soutenus par le système financier officiel a diminué de manière spectaculaire durant les années 90.

Les producteurs agricoles des pays en développement peuvent-ils faire face à l'envolée des prix alimentaires?

On affirme que l'augmentation récente des prix alimentaires est une opportunité dont pourrait se saisir le secteur agricole des pays en développement pour intensifier la production, améliorer les revenus et devenir à nouveau un moteur de croissance économique. Il est vrai qu'en général l'offre réagit positivement à une hausse réelle des prix et négativement, à un fléchissement, mais cela ne se produit pas toujours ainsi. De très nombreuses études de cas menées par la FAO montrent que les augmentations de prix, à elles seules, ne suffisent pas à renforcer la productivité ou l'offre. À travers l'examen de 150 épisodes récents de variations de prix et de production, la FAO révèle que dans seulement 66 pour cent des cas, la réaction est allée dans le sens des prévisions alors que dans les 34 pour cent restants, la production s'est accrue lorsque les prix ont baissé ou a reculé lorsqu'ils se sont élevés. Dans l'ensemble, les différentes réactions possibles des producteurs agricoles face à une montée des prix des produits présentent un tableau contrasté.

Il est toutefois incontestable qu'un niveau de prix plus élevés à la production n'est pas uniquement suffisant pour encourager une

expansion sensible des disponibilités alimentaires. Si l'on veut obtenir une réponse significative du côté de l'offre, il est nécessaire d'investir pour que les petits producteurs puissent améliorer leur productivité. Il ne suffira pas d'étendre la production à de nouvelles terres pour satisfaire les besoins alimentaires à l'avenir. Pour répondre à la demande mondiale de denrées alimentaires à des prix abordables d'ici 2050, il faut que la production vivrière augmente de plus d'un pour cent par an et environ 80 pour cent de cette hausse devra être engendrée par une augmentation des rendements. De plus, la croissance de la production vivrière et agricole découlant d'une amélioration de la productivité permettra non seulement de relever le niveau des revenus agricoles, mais aussi d'encourager l'établissement de connexions en amont et en aval dans l'économie rurale, et de contribuer à l'atténuation de la pauvreté.

Pour qu'une amélioration de la productivité puisse conduire à une réaction sensible de l'offre, il est indispensable de mettre en place un cadre de mesures d'incitations favorables et stables afin de répercuter la transmission de la hausse des prix alimentaires au niveau des exploitations agricoles, et de donner aux producteurs les moyens de se procurer des intrants à un prix abordable et d'approvisionner le marché. À cette fin, il faut remédier aux diverses contraintes structurelles qui limitent la productivité des petits producteurs, à savoir les technologies rudimentaires, le manque d'accès aux intrants modernes et au crédit, l'insuffisance du développement des infrastructures routières et marchandes, ainsi que l'inefficacité des services et institutions rurales. Des politiques gouvernementales efficaces garantissent que ces conditions sont réunies. L'Inde a ainsi réussi à transformer le secteur agricole grâce au soutien apporté par l'État dans les domaines du crédit, des intrants et de l'infrastructure d'irrigation, là où le marché avait fait défaut. Des orientations choisies de manière inadéquate peuvent, en revanche, bloquer la transmission des prix plus élevés aux producteurs.