

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
WASHINGTON, D. C. 20523
BIBLIOGRAPHIC INPUT SHEET

FOR AID USE ONLY

Batch 71

1. SUBJECT
CLASSI-
FICATION

A. PRIMARY
Development and economics

DE10-0000-0000

B. SECONDARY
Banking and finance

2. TITLE AND SUBTITLE

Comment etablir une association d'epargne et de credit

3. AUTHOR(S)

(101) U.S. Housing and Home Finance Agency

4. DOCUMENT DATE

1962

5. NUMBER OF PAGES

28p.

6. ARC NUMBER

ARC

7. REFERENCE ORGANIZATION NAME AND ADDRESS

AID/AFR/RTAC

8. SUPPLEMENTARY NOTES (Sponsoring Organization, Publishers, Availability)

(In Collection: techniques am.,8)

9. ABSTRACT

10. CONTROL NUMBER

PN-AAE-706

11. PRICE OF DOCUMENT

12. DESCRIPTORS

Credit
Financing
Organizations
Savings

13. PROJECT NUMBER

14. CONTRACT NUMBER

AID/AFR/RTAC

15. TYPE OF DOCUMENT

**comment établir
une association
d'épargne
et de crédit**

Traduction d'un ouvrage en langue anglaise intitulé
ESTABLISHING SAVINGS AND LOAN ASSOCIATIONS
IN LESS INDUSTRIALIZED COUNTRIES

Ideas and Methods Exchange No 38

Publié par

Housing and Home Finance Agency

Office of the Administrator
Office of International Housing
Washington 25, D C

La présente édition en langue française est publiée par le
REGIONAL TECHNICAL AID CENTER (R.T.A.C.)

dénommé

CENTRE REGIONAL D'EDITIONS TECHNIQUES (C.R.E.T.)
PARIS - FRANCE

qui relève du

*Department of State
Agency for International Development
Washington D C*

Pour tous renseignements au sujet des publications C.R.E.T.
s'adresser à la

*Mission Américaine de l'A.I.D.
Ambassade des Etats Unis d'Amérique*

(Capitale du pays d'où émane la demande)

PREFACE

La présente brochure a été conçue à l'usage des spécialistes du logement, en mission auprès des pays participant au programme de coopération technique de l'*Agency for International Development*. On s'y propose de reprendre les procédés actuellement appliqués aux Etats-Unis pour créer des institutions d'épargne et de crédit à la construction.

Il est manifeste — et l'on ne saurait trop le souligner — que chaque pays devra créer un type d'institution d'épargne et de crédit qui lui soit propre, et que l'organisation de ces institutions différera le plus souvent de ce qu'elle est aux Etats-Unis. Toutefois, il nous semble que les experts de la construction de logement qui sont employés par l'AID, ainsi que toutes autres personnes susceptibles d'être consultées à ce sujet, auront intérêt à se familiariser avec les pratiques américaines en la matière.

Le directeur adjoint,
Office of International Housing.

TABLE DES MATIERES

	Pages
Les données du problème	11
Chiffre d'affaires et capital initial nécessaires	14
Marge entre intérêts servis et intérêts perçus	17
Importance des opérations	18
Rayon d'action de l'association	19
Association mutualiste ou société par actions	20
La personne des fondateurs	21
Personnel et budget	22
Implantation des bureaux et équipement	24
Conditions d'attribution des prêts hypothécaires	25
La liquidité	27
Comment obtenir la fluidité des capitaux	29
Les dispositions légales	31
Bibliographie	32

LES DONNEES DU PROBLEME

Les spécialistes de la construction de logements qui jouent le rôle d'ingénieurs-conseils, auprès des pays en voie d'industrialisation se voient fréquemment demander s'il est opportun de mettre sur pied des associations d'épargne pour le financement du logement et de quelle manière il convient de procéder. Bien que la structure interne de ces organismes doive répondre aux particularités et aux habitudes nationales, le présent exposé a trait en premier lieu aux associations d'épargne et de crédit analogues à celles qui existent aux Etats-Unis. Dans nombre de pays, il faudra, avant de pouvoir fonder des institutions de cette nature, édicter des dispositions législatives spéciales. Notons que plusieurs des principes énoncés au cours du présent exposé valent pour diverses catégories d'institutions de crédit hypothécaire. De telles institutions ne peuvent être véritablement utiles là où la monnaie se déprécie rapidement. Certains pays — dont le Chili, la Finlande, la France, Israël — ont bien mis sur pied des méthodes qui visent à protéger partiellement l'épargne contre les effets néfastes de l'inflation, mais, de même que l'on ne vient pas à bout d'une maladie en prescrivant des calmants, de même ici le mal exige d'autres remèdes. Les institutions décrites peuvent aussi, quoique non sans mal, aider dans une certaine mesure un pays à effectuer la transition de l'économie de troc à l'échange monétaire.

Une association d'épargne et de crédit est un organisme destiné à la collecte de l'épargne, sous forme de capital-actions, autrement dit de titres de propriété portant sur une fraction des biens qui appartiennent à l'organisme, les fonds rassemblés en contrepartie servant à l'attribution de prêts destinés à rendre possible l'achat, l'aménagement ou la construction de logements. Cette famille d'organismes consacrés à l'épargne est issue de la *housing society* (association mutuelle de construction) anglaise. Un ensemble d'institutions qui s'apparentent à celles décrites dans ce texte existe un peu partout dans le monde. Aux Etats-Unis, elles vont de la petite association de quartier constituée sans aucun formalisme, fonctionnant au domicile personnel de ses membres et sans personnel rétribué, aux caisses qui desservent toute une grande agglomération, disposent d'un personnel hautement qualifié, de bureaux et d'immeubles leur appartenant en propre, et dont l'actif représente des centaines de millions de dollars. En général, aux Etats-Unis, ces organismes drainent l'épargne des particuliers et d'autres bailleurs de fonds et, contrairement à ce qui se passe en Europe, la plupart des déposants n'envisagent pas de contracter ultérieurement un emprunt en vue de l'acquisition d'un logement.

Le fait qu'aux Etats-Unis les faillites aient jadis été fréquentes a montré clairement que d'une gestion qui s'inspire des méthodes des affaires, d'un champ d'action suffisamment large, d'une réglementation interne assortie de précautions judicieuses et de la pratique de l'assurance des capitaux, découlent des avantages considérables. Pourtant, quelques-unes des premières sociétés fondées en Angleterre fonctionnèrent avec succès sur une base bénévole. Leurs ressources provenaient des maigres sommes épargnées chaque semaine par les membres d'un petit groupe d'amis de toute confiance. Lorsque les fonds ainsi rassemblés permettaient de construire une maison, le bénéficiaire était tiré au sort, chacun à son tour empruntait la somme qui lui permettrait de bâtir. Bien qu'en règle générale il soit recommandé à la caisse d'appliquer les principes de la gestion commerciale et bancaire, il peut être préférable dans certains cas d'en fonder l'organisation sur des bases personnelles dénuées de formalisme.

Pour une étude satisfaisante de ce sujet, de nombreuses questions exigent une réponse.

1. — Sur quel volume annuel de chiffre d'affaires doit-on pouvoir compter pour qu'un organisme de cette nature puisse fonctionner de façon satisfaisante, et par quels moyens peut-on évaluer ce volume ?
2. — Quelle doit être la marge entre le taux de l'intérêt servi aux bailleurs de fonds et celui demandé aux emprunteurs hypothécaires ?
3. — Quel doit être le montant minimum des prêts consentis ? Celui des versements minimum en remboursement de ces prêts ? Quel peut être le montant minimum déposé par les épargnants ?
4. — Compte tenu de l'infrastructure de transports et de communications ainsi que du volume d'affaires prévisible, quelle doit être l'étendue de la région desservie par un même organisme ?
5. — Quelle doit être l'importance du capital versé par les fondateurs ? ceux-ci doivent-ils se porter garants des débours et, dans l'affirmative, pour combien de temps ?
6. — La caisse doit-elle prendre la forme d'une société par actions ou celle d'une association de type mutualiste ?
7. — Par qui est-il souhaitable que soit assumée la responsabilité de constituer l'organisme ?
8. — Par quelle méthode peut-on rendre possible une prise de participation des Pouvoirs publics ou leur permettre de susciter la création d'une entreprise privée ou coopérative ?
9. — Quelle devra être l'étendue des engagements assumés par les dirigeants en matière financière ?
10. — Peut-on prévoir qu'épargnants et emprunteurs effectueront d'eux-mêmes les versements constitutifs de dépôts ou ceux de remboursement, soit en personne, soit par voie postale ? A défaut, l'organisme envisagé devra-t-il se charger lui-même de la collecte de ces sommes chaque semaine ou chaque mois ?
11. — Quel devra être le nombre d'employés, quelle qualification leur sera demandée ? Dans quelle mesure ces deux éléments varieront-ils en fonction des fluctuations du volume des affaires traitées ?

12. — Quel doit être le montant total du budget prévisionnel du premier exercice ? des exercices ultérieurs ?

13. — Dans quelle circonstance experts, avocats et avoués doivent-ils être rétribués par des honoraires accordés en contrepartie de chaque affaire traitée ? Quand, au contraire, leur rémunération doit-elle comprendre un forfait annuel ?

14. — De quelle nature doivent être les hypothèques constituées à titre de garantie ? En particulier, quels éléments structurels sont susceptibles de servir de garantie ? Quel sera le rapport de la somme prêtée à la valeur de l'immeuble ? Quels seront les taux d'intérêt ? la durée du prêt ? le mode de remboursement ? etc

15. — Quelle politique de dividendes et quel taux de rendement doit-on adopter ? Quel pourcentage de liquidité doit-on considérer comme adéquat ?

16. — Quelle est l'implantation la plus favorable pour le siège, pour les bureaux ?

17. — Quelles lois, quels règlements faudra-t-il adopter dans le pays considéré afin de pouvoir constituer un organisme d'épargne et de crédit à la construction et de le faire fonctionner dans des conditions acceptables ?

18. — Par quels moyens devra-t-on assurer la fluidité des capitaux dans l'ensemble du pays ?

L'auteur du présent document tient à exprimer sa reconnaissance envers M. Nathan Morgan, Directeur général adjoint de la *Federal Savings and Loan Insurance Corporation* (Société fédérale d'assurance des prêts à la construction) ainsi qu'à M. Dan I McKeithen, Directeur de la *Division of Federal Savings and Loan Operations* (Service fédéral des opérations d'épargne et de crédit à la construction) du *Federal Home Loan Bank Board* (Comité fédéral des caisses de crédit à la construction)

Roy J Burroughs,
Expert économique pour la construction de logements
sur le plan international

CHIFFRE D'AFFAIRES ET CAPITAL INITIAL NECESSAIRES

Le simple fait que les besoins quantitatifs et qualitatifs des ménages en matière de logement ne soient pas satisfaits ne constitue pas à lui seul une garantie de succès pour une entreprise de crédit hypothécaire. Il est pour cela indispensable que cette entreprise bénéficie en outre d'une gestion bien menée, dispose d'une masse assurée de capitaux d'épargne, d'une marge suffisante entre le taux de l'intérêt servi aux déposants et celui que paient les emprunteurs, et d'une proportion suffisante de prêts « bancables ». Par « prêts bancables », on entend ici des prêts d'un montant approprié et qui ne comportent pas de risques excessifs, autrement dit des prêts tels que considérés en moyenne, ou de façon globale, ils permettent, une fois remboursés les capitaux prêtés et payés les intérêts, la couverture des charges de fonctionnement. Le volume total nécessaire de prêts est lié au rapport des bénéfices prévisibles aux charges prévisibles. Les bénéfices résultent des prêts accordés. Les dépenses se composent de la rémunération des capitaux et de frais d'exploitation.

Si l'on désire créer aux Etats-Unis un organisme d'épargne et de crédit, il faut préalablement pouvoir rassembler un capital d'environ 150 000 à 750 000 dollars. De surcroît, il est recommandé de s'assurer, dès avant le démarrage des opérations, de demandes de prêts « bancables » correspondant à 80 % au moins du capital initial.

Pour que la caisse puisse s'appuyer sur un volume suffisant d'épargne et d'emprunts en puissance, la collectivité à desservir doit, aux Etats-Unis, compter 15 000 personnes environ. Parfois, si la concurrence qui s'exerce pour l'obtention de capitaux d'épargne et pour le placement de prêts est modérée, une bourgade de 3 000 à 4 000 habitants avec une zone de rayonnement commercial de 12 000 personnes environ, peut-être un peu plus, pourra suffire à la création d'une petite association.

Dans les pays où sévit une pénurie de capitaux — situation qui se manifeste sous la forme d'un taux d'intérêt élevé — il faudra pouvoir s'appuyer sur une population beaucoup plus importante pour réussir à rassembler les capitaux minimum indispensables. Si le taux élevé de l'intérêt est la conséquence d'une situation d'instabilité monétaire, on peut penser qu'il sera tout à fait impossible à un organisme spécialiste du crédit hypothécaire de drainer des capitaux d'épargne, à moins que ne soient prises des mesures spéciales de protection de l'épargne.

En conclusion, il n'existe pas de panacée qui réponde toujours à la question posée. Chaque cas doit être analysé individuellement et avec soin afin de parvenir à une évolution du volume d'affaires en puissance qui sera nécessaire.

Toute estimation du volume des sommes prêtées ou du montant des capitaux d'épargne sur lesquels la caisse peut à l'avance tabler met en jeu des analyses et des prévisions délicates. On consultera avec profit l'ouvrage *Orientation in Housing Economics, Finance and Market Analysis* (La construction de logements — Principes économiques, mécanismes financiers, étude des marchés, quatrième partie, publié par la HHFA et l'IHS, édition revue de 1956. Cet ouvrage fournit diverses indications sur l'étude des marchés, qui constitue une première étape fondamentale lorsque l'on se propose de fonder un organisme de crédit, quel qu'il soit.

Parmi les données à étudier — données qui ont trait tant à la période en cours qu'au passé et à l'avenir prévisible — l'on trouve notamment

- des éléments démographiques : nombre d'habitants, nombre de foyers,
- revenu et activité économique de la région desservie ;
- richesse en locaux à usage d'habitation ;
- rythme de construction, de transformation, de démolition des logements,
- approvisionnement en matériaux et état du marché du travail ;
- structure fiscale et méthodes d'évaluation de l'assiette des impôts, en regard de l'ampleur des prestations fournies par les services publics et de l'efficacité de l'action gouvernementale,
- nature et caractéristiques des sources de financement publiques et privées,
- volume global de l'épargne, son taux de formation et ses sources.

L'étude de ces facteurs permettra à l'analyste d'évaluer avec une approximation suffisante les modalités et le volume des opérations qu'un organisme de crédit nouvellement créé est susceptible d'effectuer, tant dans le secteur de l'épargne drainée que dans celui des prêts consentis. Cet organisme est alors à même de contrôler le degré d'exactitude des évaluations en sollicitant, préalablement aux formalités officielles de constitution, offres de souscription et demandes de prêts.

Le capital initial de 150 000 à 750 000 dollars indique précédemment constitue pour les associations américaines d'épargne et de crédit un strict minimum. On retiendra de préférence un montant supérieur dès lors que la demande de prêts escomptée s'avérera suffisante pour absorber ces disponibilités. Il faudra que les promesses de souscription du capital soient réunies dès avant la constitution de la caisse.

Aux États-Unis, pour les associations enregistrées sous le contrôle du gouvernement fédéral, le capital initial doit avoir été souscrit à concurrence de 90 % au moins par des particuliers et non par des personnes morales. En outre, les bailleurs de fonds doivent, dans le même cas,

comprendre au moins cent à trois cents personnes représentant l'ensemble de la communauté

Ces associations constituées sous le contrôle du gouvernement fédéral des Etats-Unis sont juridiquement des associations mutualistes, un nombre d'actions correspondant à 8 à 10 % de leur capital initial doit être déposé en caution auprès du *Federal Home Loan Bank Board* (Comité fédéral des caisses de crédit à la construction) pour une période de cinq ans, durant lesquels elles constituent au bénéfice de l'association une garantie contre des pertes ou des déficits d'exploitation éventuels. Si au bout de trois ans il a été constitué des réserves pour pertes ou déficits éventuels égales à 3 % au moins de l'actif net, les titres remis en cautionnement peuvent être restitués à leur propriétaire.

MARGE ENTRE INTERETS SERVIS ET INTERETS PERÇUS

Aux Etats-Unis, les associations d'épargne et de crédit à la construction ont couramment demandé un intérêt de 5 % par an sur le montant des prêts consentis. En janvier 1958, une pénurie de capitaux a entraîné une hausse de ce taux. La rémunération des capitaux d'épargne confiés aux associations est ordinairement de 3 ou 3 1/2 %, bien qu'au début de l'année 1958 certaines aient offert un rendement plus élevé. Les taux modérés habituellement pratiqués aux Etats-Unis reflètent l'abondance dans ce pays des capitaux disposés à s'investir. Depuis peu, la croissance rapide de la population, les progrès enregistrés en matière technique et l'essor des investissements ont eu pour effet d'y restreindre l'aisance du marché des capitaux. Dans les pays où il y a pénurie de capitaux disponibles, et où en conséquence le taux de l'intérêt est élevé, il est possible que le décalage entre intérêts perçus et intérêts versés doive être plus accentué, afin de tenir compte d'un coût plus élevé de publicité et du plus grand effort nécessaire pour fixer l'épargne. Finalement, l'on est fondé à penser qu'un écart de 2 1/2 à 3 % entre le coût des capitaux et l'intérêt qu'ils rapportent s'avèrera être le minimum indispensable pour qu'une caisse de ce genre puisse fonctionner de façon satisfaisante.

IMPORTANCE DES OPERATIONS

Les prêts et les comptes d'épargne de faible montant sont tout aussi coûteux à gérer que ceux de plus grande ampleur. Aux États-Unis, les prêts hypothécaires consentis en vue de l'acquisition ou de la construction d'habitations sont rarement inférieurs à 4 000 dollars, et probablement se situent plus souvent entre 7 000 et 9 000 dollars, atteignant même fréquemment un montant bien plus élevé, les frais de gestion par dollar sont, en conséquence, modiques. Les frais d'exploitation moyens des 4 209 associations américaines de cette catégorie s'élevaient en 1954 ² à moins d'un cent et demi par dollar du solde de prêts à recouvrer ou, en d'autres termes, à moins de 15 dollars par mille dollars dus. Le montant moyen des prêts consentis la même année était de 7 187 dollars; et à la fin de l'année la moyenne des soldes débiteurs s'élevait à 5 378 dollars ¹.

Or une forte proportion des frais de gestion doit être supportée quel que soit le montant du prêt. La gestion est presque aussi onéreuse pour un prêt de montant réduit que s'il s'agit d'une somme considérable. C'est pour cette raison que les frais de gestion prennent un caractère quasi-prohibitif dès lors que l'emprunt porte sur moins de 500 dollars environ. Les sociétés de crédit à la consommation, spécialistes des prêts de faible montant ne pratiquent nullement un taux d'intérêt exorbitant lorsqu'elles font payer 1 % par mois sur les sommes restant en solde, car les frais de gestion et d'encaissement absorbent une quote-part considérable de ces résultats bruts.

² Calcul effectué à partir des comptes cumulés de clôture d'exercice des caisses constituant le *Federal Home Bank System* (Organisation fédérale des caisses de crédit à la construction)

¹ Source: *Federal Home Loan Bank Board*

RAYON D'ACTION DE L'ASSOCIATION

Aux Etats-Unis, le rayon d'action des associations d'épargne et de crédit à la construction ne s'étend qu'exceptionnellement au-delà de 80 kilomètres du siège, en vertu tant des réglementations que de la pratique. Cette limitation permet à chaque caisse de conserver un caractère local, elle engage la communauté desservie à lui apporter son appui et contribue à en maintenir le caractère coopératif. Parallèlement, on diminue ainsi les frais de transport, d'enquête et d'encaissement.

En revanche, cette limitation du rayon d'action restreint du même coup le chiffre d'affaires possible. Or un certain volume de chiffre d'affaires constituera parfois une condition indispensable. Ainsi certains organismes de crédit, tels les compagnies d'assurances, fonctionnent à l'échelle du pays presque entier. Elles disposent alors d'un réseau étendu d'agences qui assurent la gestion des prêts, ou bien s'assurent les services de correspondants locaux retribués à la commission.

Dans les pays où l'infrastructure de transports et de communications est rudimentaire, il peut s'avérer difficile d'étendre le rayon d'action d'une association au-delà d'un cadre strictement local. Mais on peut alors pallier les inconvénients dus à l'infrastructure sommaire en chargeant d'effectuer les encaissements le personnel des postes ou les instituteurs, que l'on retribuera par une commission modique liée aux montants encaissés. Au Royaume-Uni, des associations ont créé des agences dans l'ensemble du pays.

L'on peut toujours adapter les modalités de gestion à des régions d'une étendue quelconque. Un rayon d'action réduit apparaît plus avantageux, en particulier si l'organisme envisagé doit être mutualiste ou coopératif.

ASSOCIATION MUTUALISTE OU SOCIÉTÉ PAR ACTIONS

Aux États-Unis, les associations d'épargne et de crédit enregistrées sous contrôle fédéral prennent la forme d'associations mutualistes. Celles constituées sous le contrôle des différents États peuvent choisir la forme de société par actions aussi bien que celle d'association mutualiste. Dans le cas des associations de statut fédéral, les emprunteurs comme les épargnants disposent du droit de vote pour déterminer la gestion de l'entreprise. La nature juridique des bailleurs de fonds s'apparente à celle d'actionnaires non privilégiés, plutôt qu'à celle de créanciers. À cet égard, les associations sont fort proches d'institutions d'épargne mutuelles. Elles s'en différencient du fait qu'elles affectent avant tout leurs ressources à l'attribution de prêts hypothécaires, qu'elles n'ont pas le même statut juridique, et qu'elles donnent aux emprunteurs le droit de participer à la désignation des administrations.

Les associations de statut fédéral stipulent que chaque bénéficiaire d'un prêt peut, en cette qualité, disposer d'un vote. De son côté, chaque apporteur de capitaux d'épargne dispose d'une voix par tranche de 100 dollars de dépôts. Aucun membre d'une telle association ne peut disposer de plus de 50 votes.

Une association mutuelle organisée selon ces principes bénéficiera souvent plus facilement du soutien de la communauté desservie que ne pourra le faire une société anonyme plaçant ses actions dans le public comme toute société du même type. Si la communauté estime être à même de faire fonctionner avec succès un organisme d'épargne qui lui appartienne en propre, cet organisme aura plus de chances de donner de bons résultats. Toutefois certains avantages fiscaux et autres qui aux États-Unis sont attachés aux institutions de cette catégorie peuvent se trouver sans équivalents dans d'autres pays.

Enfin il est tout à fait possible que tel ou tel élément soit de nature à assurer le succès d'une société anonyme, créée par les bailleurs de fonds dans le dessein d'en retirer un profit personnel.

LA PERSONNE DES FONDATEURS

Reste à savoir quelles personnes doivent assumer l'initiative de créer une caisse mutuelle et de la patronner, c'est un point primordial pour la communauté intéressée. Aux Etats-Unis, les institutions de statut fédéral doivent avoir « un conseil d'administration équilibré et représentatif au regard des familles d'intérêts qui se manifestent au sein du groupe social ; l'activité professionnelle des deux tiers au moins de ses membres devant être sans lien direct avec les entreprises d'épargne et de crédit à la construction ».

Parmi les membres d'instituts de crédit mutuel disposés à engager des titres leur appartenant comme garantie de pertes éventuelles de l'association, certains le seront vraisemblablement parce qu'intéressés dans des activités susceptibles de bénéficier au premier chef de la création d'une telle association ; pour d'autres, il s'agira d'assumer leur responsabilité en tant que membre du groupe social. De toute façon, il est nécessaire que les intérêts généraux de la communauté dans leur ensemble soient mieux représentés au sein du conseil d'administration que les intérêts particuliers.

Intégrité et sens des responsabilités sont, pour les dirigeants d'un tel organisme, des qualités essentielles. La communauté et les organes de contrôle doivent considérer ce facteur comme de première importance.

Dans certains pays, il peut s'avérer nécessaire que les Pouvoirs publics prennent l'initiative de créer des institutions d'épargne ; ainsi, une décision récente du gouvernement de la République des Philippines ouvre la voie à une éventuelle participation de l'Etat au capital d'organismes d'épargne et de crédit à la construction. Aux Etats-Unis, le gouvernement a souscrit des actions d'associations d'épargne et de crédit lors de la période de « panique du capital » qui a suivi la crise de 1930. Depuis lors, lesdites actions ont toutes réintégré le secteur privé. Les Pouvoirs publics n'ont pas, durant cette période, pris part à la gestion des organismes, sauf dans les circonstances particulières où il leur fallait assurer la sécurité des sommes engagées, en particulier dans les cas où la gestion laissait à désirer.

Un gouvernement disposé à partager avec l'épargne privée, sur un pied d'égalité, charges d'investissement et risques, apporterait à l'épargne et au crédit à la construction un renfort parfois indispensable.

PERSONNEL ET BUDGET

Il est d'usage aux Etats-Unis d'observer un ensemble de règles empiriques, qui dans ce cadre se sont révélées utiles mais qui, selon le pays considéré, sont plus ou moins susceptibles d'être transposées. C'est ainsi que, par exemple, l'on considère ne pas devoir dépasser un employé et demi par million de dollars de prêts consentis ; mais en même temps ce rapport est bien proche du minimum de personnel, même pour les associations du format le plus réduit. Il n'est pas tenu compte, dans l'établissement de ce rapport, des experts ni des conseils juridiques (avocats et avoués), on fait appel aux services de tels spécialistes quand le besoin s'en fait sentir, leur rétribution consistant en honoraires, lesquels sont mis individuellement à la charge des bénéficiaires des prêts

De même, la proportion des frais d'exploitation ne doit pas dépasser certains niveaux si l'on veut éviter la catastrophe financière. Ainsi, le total des frais d'exploitation bruts ne doit pas être supérieur au tiers du bénéfice brut, ni à 2 % de l'actif. Pour ce calcul, les dotations aux réserves pour pertes éventuelles sont considérées comme une dotation en capital, et non comme une dépense d'exploitation

Les dividendes distribués ne doivent pas être supérieurs à 70 % du bénéfice net. Les dotations aux réserves pour pertes éventuelles doivent s'élever à 25 % au moins du bénéfice net. Le solde de 5 % du bénéfice net est à affecter au bénéfice non distribué

Ces valeurs peuvent être schématisées, sous forme de pourcentages du bénéfice brut d'exploitation, par le tableau suivant

<i>Bénéfice brut d'exploitation</i>	100 %
Frais d'exploitation	33 %
Dividendes distribués	47 %
Réserves pour pertes éventuelles	17 %
Bénéfices non distribués	3 %

La dotation aux réserves pour pertes éventuelles devra être de l'ordre de 1 % des soldes restant dus, ce rapport doit assurer une confortable marge de sécurité. Lorsque les circonstances sont normales, les pertes enregistrées aux Etats-Unis demeurent en général bien inférieures à ce chiffre. Mais les réserves sont indispensables pour le cas où la situation se détériorerait, avec pour résultat une période de marasme général. Les réserves, même considérables, peuvent alors se révéler inadéquates. C'est en prévision de telles circonstances qu'une institution d'épargne et de crédit se doit de constituer des réserves qui lui permettent de faire face

aux défaillances dans le remboursement de prêts hypothécaires, tout en restituant, le cas échéant, certaines des sommes qui lui ont été confiées et en continuant, autant que possible, à verser des dividendes

Il est recommandé d'établir pour chaque exercice un budget d'exploitation. Aux Etats-Unis, un tel budget est habituellement établi une fois par an, et souvent présenté à l'organisme de contrôle, le *Federal Home Loan Bank Board*. On trouvera à l'Annexe A une copie du formulaire correspondant.

Les postes et les sommes qui constituent le budget d'exploitation doivent être définis et calculés à la lumière des caractéristiques locales des charges et des revenus. On a effectué le calcul cumulé du rapport de chacune des catégories d'opérations au résultat brut d'exploitation pour l'ensemble des institutions américaines d'épargne et de crédit. Ces valeurs moyennes présentent un grand intérêt, mais ne tiennent pas compte des variations qui interviennent d'une institution à l'autre. Il n'est pas possible de les exploiter dans d'autres pays sans les avoir ajustées compte tenu des usages et des coûts propres au pays considéré.

S'agissant d'une association de très faible importance, il doit être possible, dans la phase initiale de restreindre le personnel à un gérant employé à temps partiel et à un employé de bureau à plein temps, ce dernier assumant les fonctions de caissier, de comptable et de dactylo. Puis, au fur et à mesure de l'extension des affaires traitées, on pourra lui adjoindre une personne capable d'être à la fois caissier et comptable. Ou bien, si on le juge préférable, l'un des deux employés à temps complet pourra exécuter un travail spécialisé, par exemple celui de comptable. Mais dans un petit bureau de ce genre, chacun des employés doit être à même de s'acquitter de n'importe laquelle des tâches, ou peu s'en faut. Lorsque le portefeuille d'hypothèques d'une association atteint un million et demi ou deux millions de dollars, il peut s'avérer nécessaire d'engager un gérant à temps complet. Mais, en pareil cas, les appointements risquent d'être insuffisants pour s'assurer les services de la personne la plus qualifiée.

Aux Etats-Unis, experts, avocats et avoués sont d'ordinaire rétribués sur la base d'honoraires versés à l'occasion de chaque prestation de service. Ces frais sont généralement mis individuellement à la charge du demandeur de crédit. Dans certains pays, on pourra être amené à adopter des méthodes différentes. Par exemple, il serait possible d'engager comme gérant un juriste ou un expert rétribué par des appointements. Les honoraires versés par les demandeurs de prêts resteraient alors dans les caisses de l'association. Les ressources en personnel et les habitudes commerciales de chaque pays détermineront les modalités à retenir.

Chacun des dirigeants et des employés auquel est confié le maniement d'espèces doit être entièrement couvert par un cautionnement souscrit par un organisme présentant toutes garanties. Le cautionnement présente l'avantage de protéger non seulement les épargnants et les emprunteurs contre les détournements, mais aussi les employés eux-mêmes, il donne aussi l'assurance que la valeur des employés est suffisante pour leur permettre d'obtenir un cautionnement en leur faveur.

IMPLANTATION DES BUREAUX ET EQUIPEMENT

Le *Federal Home Loan Bank Board* exige que les associations nouvellement créées, avant de s'installer, obtiennent son accord sur l'emplacement choisi. L'association doit se différencier clairement de tout autre organisme commercial installé dans le même immeuble.

Le rédacteur de la présente brochure a pu remarquer que les associations d'épargne et de crédit rencontrent d'autant plus de succès que leurs bureaux sont bien situés et d'un accès aisé à partir des lieux de travail de salariés supérieurs. Une association nouvellement créée pourra se trouver dans l'incapacité de faire face au coût élevé de bureaux idéalement situés ; mais ses chances de bon fonctionnement se trouveront à coup sûr compromises si elle va s'installer dans quelque coin peu fréquenté.

Quant à la disposition des lieux et aux installations, il sera opportun d'adopter un agencement analogue à celui des établissements bancaires : l'on devra assurer la sécurité des sommes présentes en espèces, prévoir un espace suffisant pour les caissiers et les comptables, ainsi que pour permettre de s'entretenir avec la clientèle ou les candidats emprunteurs.

Les machines de bureau que devra se procurer une caisse à sa naissance consisteront en une machine à écrire, une machine à additionner et une machine à effectuer les autres opérations de calcul. Si l'on n'a pas recours aux machines, il faudra faire appel à un personnel plus nombreux. S'il n'est pas possible de se procurer des machines de ce genre et de les maintenir en bon état de marche, il pourra être préférable d'engager des employés plus nombreux. Dans les pays d'Asie, le boulier compteur, moins onéreux, pourra en partie remplacer la machine à additionner, bien qu'il lui manque un ruban où soient inscrits les calculs et qui permette leur vérification.

CONDITIONS D'ATTRIBUTION DES PRETS HYPOTHECAIRES

Chaque institution de crédit doit décider elle-même du niveau des risques qu'elle acceptera de courir en consentant des prêts hypothécaires. Un organisme peu important et de création récente dispose, à cet égard, d'une liberté d'action moindre qu'une institution qui fonctionne dans un cadre plus vaste. Ces institutions de crédit relativement importantes ont la faculté de s'appuyer sur les résultats de la loi des grands nombres, vis-à-vis des risques définis par rapport à divers prêts considérés individuellement. L'organisme qui bénéficie d'un volume important de transactions, et lorsque aucun des prêts ne peut à lui seul constituer un risque notable, peut décider de consentir des prêts comportant un risque plus ou moins grand à condition d'augmenter ou de diminuer en même temps les intérêts demandés. Pour une institution de plus faible envergure, au contraire, les possibilités de choix sont plus limitées, car quelques défaillances de débiteurs peuvent suffire à déclencher une catastrophe. Si le montant total des sommes dues à un tel organisme est de l'ordre d'un million de dollars, vingt emprunteurs défaillants équivaudront peut-être à 10 % de ce total ; alors que chez un organisme dont le volume d'affaires est de 10 millions de dollars, le même nombre de mauvaises affaires ne correspondra plus qu'à 1 % du total des prêts. Or il n'est pas impossible que ces 20 débiteurs insolubles le soient au détriment de l'organisme le plus fragile. Et lorsque c'est le plus puissant qui se trouve lésé, le pourcentage des défaillances par rapport à l'ensemble des affaires traitées sera fort différent. De même qu'en matière d'assurance-incendie, l'on sait que les sinistres se produiront, mais ici aussi l'insolvabilité n'intervient pas de manière homogène au sein de tous les groupes d'emprunteurs. Dans les pays où les associations ont la faculté de s'assurer contre l'insolvabilité des débiteurs hypothécaires, on arrive à atténuer ces risques pour les prêteurs de faible envergure.

Malheureusement, le danger le plus grave qu'encourent les organismes de crédit hypothécaire ne diffère pas sensiblement - - pour continuer l'analogie - - d'un catastrophique incendie généralisé. Au cas où, tout comme en 1929, une crise venait à frapper tous les secteurs de l'économie, une proportion considérable des débiteurs hypothécaires cesseraient leurs paiements. La loi des grands nombres ne joue que pour autant que l'on est en présence d'une grande variété de prêts individuels ; elle ne se vérifie plus dans le cas d'un risque commun à toute une popu-

lation, intervenant en raison d'un bouleversement de l'économie tout entière. Il appartient à chaque institution de crédit de choisir non seulement le degré de risque qu'elle assumera, mais aussi l'éventail des sommes prêtées. Toutefois, la nature même des affaires que le marché permet d'envisager contribuera dans une large mesure à décider de la question.

La présente étude ne se prête pas à l'examen des facteurs constitutifs du risque couru en matière de prêt hypothécaire. Qu'il suffise de dire que l'élément déterminant paraît être l'année ou le prêt est consenti, la probabilité de carence des emprunteurs sera beaucoup plus grande pour un prêt consenti alors que le cycle économique est proche de son apogée que lorsqu'il s'agit d'une opération identique effectuée lorsque s'amorce la reprise cyclique.

Les risques liés à chaque prêt varieront également avec l'emplacement de l'immeuble sur lequel portera l'hypothèque, avec ses caractéristiques, avec la personnalité de l'emprunteur, et avec les traits propres au régime des hypothèques. L'incidence de ces divers éléments sur le risque global variera d'un pays à l'autre, surtout sous l'influence des différentes cultures nationales. L'étude des facteurs régissant l'assurance des prêts hypothécaires aux États-Unis fait l'objet de l'ouvrage *Underwriting Manual* (Manuel de réassurance), publié par les soins du HHFA, *Federal Housing Administration* (Administration fédérale de la construction).

Quant à l'amortissement des sommes prêtées, l'expérience américaine a démontré de manière indubitable que le prêt doit être réduit progressivement, au fur et à mesure que l'emprunteur encaisse ses revenus. Aux États-Unis, la majeure partie des hypothèques consenties à des particuliers se règle par mensualités. Ceci permet de consentir des prêts d'un montant élevé par rapport à la valeur du bien constitué en garantie. Les prêts normaux équivalent fréquemment aux deux tiers de la valeur d'expertise de ce bien. Les hypothèques bénéficiant de la garantie d'un organisme public ou assurées par un tel organisme représentent souvent 80 à 95 % de la valeur d'expertise.

LA LIQUIDITE

Les associations d'épargne et de crédit à la construction doivent disposer de fonds en caisse ou déposés à vue, de titres aisément négociables, ou de possibilités d'emprunt leur permettant de faire face aux retraits normaux dans un délai raisonnable. Aux États-Unis, les disponibilités en caisse et les bons du Trésor représentent en moyenne un huitième environ de l'actif.

En règle générale, les épargnants américains qui apportent à leurs capitaux à ces associations en sont actionnaires, plutôt que créanciers. Les fonds mis à la disposition de l'association ne peuvent faire l'objet d'un retrait que sous certaines conditions, très restrictives, ou bien avec préavis, et ce seulement s'ils sont effectivement disponibles. À la différence des actionnaires de la plupart des variétés de sociétés par actions, ceux des associations en questions ne peuvent pas céder leurs actions (autrement dit leur épargne) à des tiers. Habituellement, les droits de propriété existant dans le cadre de ces groupements mutuels ne sont pas transmissibles, cependant, les actionnaires ne sont pas des créanciers, et notamment ne jouissent pas des privilèges attachés à cette qualité. Il n'en reste pas moins que, dans la pratique, ces associations laissent leurs membres libres d'effectuer des retraits avec un court préavis ou même à vue.

Les actions entièrement libérées sont, d'ordinaire, remboursées presque à vue, et sans autre pénalisation que la perte éventuelle des dividendes de l'exercice en cours. Les actions entièrement libérées ont en général un nominal multiple de 100 dollars, elles sont entièrement payées au comptant au moment de l'achat initial. Parfois aussi, le fait d'effectuer un retrait à partir d'un compte de dépôt constitué par mensualités, ou même le simple fait de ne pas avoir procédé aux versements avec régularité, entraîne pour l'épargnant la renonciation à une prime — de faible montant — qui lui reviendrait s'il s'était conforme ponctuellement pendant une période donnée, dix ans par exemple, aux termes de l'engagement contracté.

Le degré de liquidité souhaitable varie donc selon la politique et les conditions d'exploitation de chaque organisme. L'existence de comptes d'épargne d'un montant important par rapport à l'actif total constitue un danger en puissance pour la liquidité. De même, les dépôts effectués par des entreprises commerciales ou des associations sont susceptibles d'être de courte durée. Si l'association consent à recevoir des versements de la part de personnes morales, il peut être nécessaire de leur imposer cer-

taines conditions spéciales visant à assurer la protection de l'association.

Aux États-Unis, les associations d'épargne et de crédit à la construction n'ont pas besoin de maintenir le même taux de liquidité que leurs homologues britanniques, les *building societies*, qui acceptent des dépôts constituant pour elles des dettes exigibles, et non plus des apports en capital. Aussi, en Grande-Bretagne, les taux de liquidité variant de 15 à 20 % sont-ils chose courante, les valeurs extrêmes allant de 9 à près de 25 %⁴.

Un surcroît de sécurité provient, pour les associations d'épargne et de crédit américains, de la faculté qui leur est octroyée, cas par cas, d'emprunter aux *Federal Home Loan Banks* (banques fédérales pour le crédit à la construction). L'aide de ces dernières permet à une association qui éprouve des difficultés de trésorerie à court terme, soit du fait de retraits importants, soit en raison d'un volume exceptionnellement élevé de demandes de prêts, de se procurer des fonds. La fluidité du marché des capitaux pris dans son ensemble ou, en d'autres termes, l'aptitude des capitaux à se déplacer d'un emploi à un autre, contribuent à renforcer la liquidité de chacune des institutions.

⁴ *Building Societies and Housing* - The Economist du 5 mai 1956.

12

COMMENT OBTENIR LA FLUIDITE DES CAPITAUX

Aux Etats-Unis, pourvu que certaines prescriptions restrictives soient observées, la *Federal Housing Administration* assume l'assurance de prêts hypothécaires, la *Veterans Administration* (Administration des anciens combattants) accorde sa garantie à certaines hypothèques, et la *Federal Savings and Loan Insurance Corporation* (Société fédérale d'assurance de l'épargne et des prêts) assure les épargnants contre la perte de leurs dépôts confiés à des organismes d'épargne. L'activité de l'Administration des anciens combattants se borne, dans ce domaine, aux personnes qui ont appartenu aux Forces armées des Etats-Unis et qui remplissent certaines conditions. Les organismes de crédit de toute nature accordent tous des prêts garantis aux anciens combattants, toutefois certains prêteurs exerçant à titre de commerçants indépendants, préfèrent ne pas s'occuper de ce genre d'affaires. Les associations d'épargne et de crédit consentent un certain nombre de prêts hypothécaires assurés par la *Federal Housing Administration*, mais leur préférence va aux prêts classiques, dont le rendement est plus intéressant. Enfin, la quasi-totalité des associations, quelle que soit leur importance, assure leur capital-épargne auprès de la *Federal Savings and Loan Insurance Corporation*.

Les institutions qui accordent un nombre suffisamment grand de prêts hypothécaires voient les risques courus pour chaque prêt se combiner en une valeur moyenne de risque, et en conséquence n'ont besoin d'assurer ces prêts que dans une mesure moindre que ne doivent le faire les associations de format plus modeste. Cependant certains importants fournisseurs de capitaux, tels les compagnies d'assurances sur la vie, préfèrent les hypothèques assurées en raison du risque moindre, de la possibilité d'achat en masse de prêts standardisés, et parfois aussi des frais d'exploitation réduits qui s'y attachent.

L'opportunité d'édictier dans un pays donné des lois instituant un système d'assurance des prêts hypothécaires est fonction des conditions locales. Si le pays est doté d'une banque pratiquant largement le prêt hypothécaire dans l'ensemble du pays, et si cette institution réussit à drainer suffisamment l'épargne, et répond aux besoins des acquéreurs de logements comme à ceux des entrepreneurs à des taux et dans des conditions acceptables, il ne sera pas utile de mettre sur pied un système d'assurance des prêts hypothécaires. Si par contre il s'agit de promouvoir la distribution de prêts consentis par une multitude d'organismes de faible

importance, de normaliser les modalités des prêts hypothécaires afin de faire de ceux-ci un débouché attrayant, dans le cadre national, pour les organismes disposant de capitaux à investir, et d'équilibrer à un même étage l'afflux de fonds et les taux d'intérêt entre régions excédentaires en capitaux et celles qui en importent, un régime d'assurance des prêts hypothécaires s'avère extrêmement précieux.

Aux États-Unis, ce régime bénéficie du soutien d'un organisme qui est prêt à acheter ou à vendre des hypothèques garanties ou assurées : la *Federal National Mortgage Association* (Association nationale fédérale pour le prêt hypothécaire), créée sous les auspices des Pouvoirs publics. Cet institut est destiné à passer entre les mains des vendeurs d'hypothèques, qui doivent en acheter des actions. Un organisme de nature analogue peut se révéler utile chaque fois que l'on met sur pied un régime de prêts hypothécaires assurés.

Il a d'autre part été créé, aux États-Unis, un réseau de onze *Federal Home Loan Banks* (banques fédérales pour le crédit à la construction) couvrant l'ensemble du territoire, ces banques sont la propriété d'associations d'épargne et de crédit auxquelles se sont jointes quelques autres institutions de crédit, telles les banques d'épargne mutuelles membres de ce réseau.

Ces banques accordent des prêts aux diverses associations locales lors des périodes où l'épargne régionale ne suffit pas aux demandes de crédits dans la même région, ou lorsque les retraits de dépôts d'épargne se font fortement sentir. Les hypothèques fournies en garantie de ces prêts servent à leur tour à garantir des emprunts groupés, qui constituent pour les *Federal Home Loan Banks* un engagement solidaire. Ces obligations viennent d'ordinaire à échéance en moins d'un an et sont négociées à des taux peu élevés sur le marché de l'argent à court terme. De la sorte, chaque association d'épargne et de crédit a indirectement accès sur le plan national au marché de l'argent.

Bien que cette organisation qui relie entre elles les associations du pays entier leur assure l'accès au marché général de l'argent, les capitaux d'origine extérieure à la communauté locale desservie n'excèdent pas, aux États-Unis, le dixième de ceux qui sont obtenus localement. En d'autres termes, les épargnants locaux propriétaires d'actions de ces associations fournissent plus des neuf dixièmes des fonds que ces dernières utilisent pour leurs prêts.

L'épargne locale, investie sur place, est la règle aux États-Unis, l'offre d'épargne locale est puissamment soutenue grâce à la pratique de l'assurance par la *Federal Savings and Loan Insurance Corporation* des comptes ne dépassant pas 10 000 dollars. Les prestations de services de cet organisme public donnent lieu au paiement d'une prime. En collaboration avec le *Federal Home Loan Board*, sous la direction duquel il est placé, il se charge de réglementer et de contrôler les associations locales, contribuant ainsi à asseoir la sécurité qu'elles présentent.

LES DISPOSITIONS LEGALES

Le système juridique de chaque pays, et de chaque Etat fédéré si l'on a affaire à une fédération, fournira le cadre de référence à l'intérieur duquel l'on devra mettre sur pied tout dispositif nouveau. L'expérience accumulée aux Etats-Unis, son corps de lois et de règlements, sa jurisprudence et sa pratique méritent d'être étudiés parallèlement à ceux d'autres pays, et pourront servir de fondement s'agissant de formuler des recommandations. La bibliographie ci-après, qui s'appuie sur l'expérience américaine, est susceptible de rendre de précieux services.

BIBLIOGRAPHIE

- Federal Savings and Loan Associations, What They Are and How Charters are Granted* (Les caisses d'épargne et de crédit de statut fédéral - Nature et mode d'attribution des chartes constitutives) — Home Loan Bank Board, Washington, D.C., février 1955
- Rules and Regulations for the Federal Savings and Loan System* (Principes de l'organisation fédérale de l'épargne et du crédit) — Federal Home Loan Bank Board, Washington D.C.
- Federal Home Loan Bank System* (L'organisation fédérale des caisses d'épargne et de crédit à la construction) — Federal Home Loan Banks, 1952
- Answers to Questions about Insurance of Savings* (Questions et réponses - Assurance de l'épargne) — Federal Savings and Loan Insurance Corporation, Washington, D.C.
- Federal Savings and Loan Insurance Corporation - Rules and Regulations for Insurance of Accounts* (Société fédérale d'assurance des prêts à la construction - Principes et règlements pour l'assurance des dépôts d'épargne) — Federal Home Loan Bank Board 1955
- Federal Home Loan Bank Act etc.* (Loi fédérale sur les caisses d'épargne et de crédit à la construction et documents annexes) — Federal Home Loan Bank, Washington D.C.
- Housing Amendments of 1955* (Amendements aux lois sur le logement, 1955) — Housing and Home Finance Agency, Washington, D.C.
- Savings and Loan Principles* (Les principes d'épargne et du crédit à la construction) par Bodfish et Theobald Prentice-Hall, éditeurs 1938
- International Union of Building Societies and Savings and Loan Associations, Home Ownership through Savings* (Union internationale des caisses d'épargne et de crédit à la construction - La propriété par l'épargne) — Londres, 1957

**POURCENTAGES DE REVENUS ET DE DEPENSES
RAPPORTIFES AU REVENU BRUT D'EXPLOITATION**

Source Associations d'épargne et de crédit affiliées - Exercice 1954

POSTES	Pourcentage du bénéfice brut d'exploitation
REVENU BRUT D'EXPLOITATION	100
Charge d'intérêt	
sur les prêts hypothécaires	85,1
sur les placements et dépôts en banque	4,5
toutes autres sources	1,3
Commissions, agios et honoraires	6,7
Revenu net immobilier	+
Revenu brut provenant de l'immeuble du siège	1,1
Toutes autres sources de revenu brut d'exploitation	1,3
Total revenu brut d'exploitation	100,0
<i>Moins FRAIS D'EXPLOITATION</i>	
Remunération	12,3
Loyer, électricité, chauffage etc	0,8
Bureaux, entretien, impôts, amortissement	1,6
Publicité	2,6
Prime d'assurance fédérale	1,3
Commissaires aux comptes	0,2
Expertises et sondages de contrôle	0,3
Toutes autres charges d'exploitation	6,5
Total des frais d'exploitation	25,6
Revenu net d'exploitation avant intérêts versés et autres charges	74,4
Moins INTÉRÊTS VERSÉS	1,5
Revenu net d'exploitation avant impôt fédéral sur les bénéfices	72,9
Plus PROFITS EXCEPTIONNELS	73,9
Bénéfice net après intérêts versés et avant charges	73,9
Moins CHARGES EXCEPTIONNELLES	0,3
Bénéfice net avant impôt fédéral sur le revenu	83,5
Moins Impôt fédéral sur le revenu	0,4
REVENU NET	73,1
REPARTITION DU REVENU NET	
Reserves	20,2
Revenu non distribué	1,2
Dividendes	51,7
+ moins de 0,05 pour cent	

ANNEXE "A"

BUDGET INDICATIF D'EXPLOITATION 1

Nom social de l'organisme de crédit				
Ville				
Budget propose pour l'exercice du		Etat		
Colonne 1 Exploitation actuelle		19	au	19
Du	19		au	19.
Colonne 2 Budget prévu				
Du	19		au	19

I. — REVENU BRUT D'EXPLOITATION

1. Intérêts perçus
 - a) au titre des prêts hypothécaires - Encaissements normaux au comptant
 - b) au titre des prêts hypothécaires - Tous autres encaissements
 - c) toutes autres origines
2. Primes ou commissions perçues du fait des prêts (pour les mensualités courantes et l'amortissement seulement)
3. Honoraires d'expertise, de conseil juridique et frais de constitution de dossier
4. Autres droits et amendes
- 5 a) Revenu brut des propriétés foncières
- 5 b) moins réparations, impôts et entretien des propriétés foncières
Revenu (à ajouter) ou perte (à déduire) nets des propriétés foncières
- 6 Revenu brut de l'immeuble du siège
- 7 Dividendes perçus
- 8 Revenus d'exploitation divers
- 9 Revenu brut d'exploitation

II — Moins FRAIS D'EXPLOITATION

- 10 a) Frais de personnel - salaires et appointements, jetons de présence, etc
- 10 b) Frais de personnel - dépenses d'encaissement (representants, etc.)
11. Frais juridiques - forfait annuel (d'avocats), indemnités de déplacement, prestations exceptionnelles
12. Notes de frais du personnel de direction et des employés.
13. Loyer, électricité, chauffage, etc
- 14 a) Réparations - impôts et entretien relatifs à l'immeuble du siège
- 14 b) Amortissement de l'immeuble du siège
- 15 Mobilier et matériel - y compris les dotations aux amortissements
- 16 Frais de publicité
- 17 Fournitures de bureau
18. Affranchissement - téléphone et télégraphe
- 19 Primes d'assurances et frais de caution.
- 20 Prime d'assurance fédérale
- 21 Vérification des comptes
- 22 Expertises et sondages de contrôle
- 23 Cotisations
- 24 Autres frais d'exploitation
- 25 Total des frais d'exploitation

III — REVENU NET D'EXPLOITATION AVANT INTERETS VERSES ET AUTRES CHARGES

IV — Moins INTERETS VERSES

- 26 Sur comptes de dépôts
- 27-28 Sur les avances consenties par la Federal Home Loan Bank et les capitaux d'emprunt
- 29 Total des intérêts versés

V. — REVENU NET D'EXPLOITATION

VI — Plus PROFITS EXCEPTIONNELS

30. Dividendes non versés du fait de rachats ou de retraits.
31. Plus-values sur ventes d'immobilisations
- 32-33 Autres profits exceptionnels
34. Total des profits exceptionnels

VII. — Moins : CHARGES EXCEPTIONNELLES (ne pas faire entrer dans cette rubrique les montants imputés directement aux réserves).

35. Frais de forclusion et impôts en retard sur immobilisations nouvellement acquises (sauf en cas d'incorporation au capital ou de dotation aux réserves)
 36. Moins-values sur ventes d'immobilisations
 37-38. Autres charges exceptionnelles
 39. Total des charges exceptionnelles

VIII — REVENU NET POUR LA PERIODE

REPARTITION DU REVENU NET

Dotation à la réserve pour assurance fédérale	\$
Dotation à la réserve pour risques divers	
Dotations aux autres réserves	
Dividendes distribués	%
Revenus non distribués	
Revenu net de la période	
Actif total en début de période	
Actif total en fin de période	
Capital total en début de période	
Capital total en fin de période	

Je soussigné, _____, secrétaire général de _____, certifie par la présente que le budget prévisionnel présenté ci-dessus a été approuvé par le Conseil d'administration de l'institution précitée au cours d'une réunion régulière tenue le _____ 19____, réunion pour laquelle le quorum prescrit était acquis.

Secrétaire général

NOTA — A rédiger en triple exemplaire, deux exemplaires destinés à la *Federal Home Loan Bank*, le troisième aux archives de la caisse.

1. Exploitation actuelle (colonne 1) devrait porter sur la période de 6 ou 12 mois se terminant à la dernière date de clôture annuelle ou semestrielle, budget prévu (colonne 2) devrait porter sur les 6 ou 12 mois suivants.

2. Y compris l'impôt annuel estimé ou la moitié de celui-ci, si le budget porte sur une période de 6 mois sur bien immobilier de \$ _____.