

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

FOR AID USE ONLY

Batch 71

1. SUBJECT CLASSIFICATION	A. PRIMARY Food production and nutrition	AE10-0000-0000
	B. SECONDARY Agricultural economics	
2. TITLE AND SUBTITLE Manuel de credit agricole		
3. AUTHOR(S) Ettesvold, A.R.		
4. DOCUMENT DATE 1962	5. NUMBER OF PAGES 31p.	6. ARC NUMBER ARC
7. REFERENCE ORGANIZATION NAME AND ADDRESS AID/AFR/RTAC; AID/TA/AGR		
8. SUPPLEMENTARY NOTES (Sponsoring Organization, Publishers, Availability) (In Collection: techniques am., 33)		
9. ABSTRACT		

10. CONTROL NUMBER

PN-AAE-713

11. PRICE OF DOCUMENT

12. DESCRIPTORS

Credit
Manuals

13. PROJECT NUMBER

14. CONTRACT NUMBER
AID/AFR/RTAC

15. TYPE OF DOCUMENT

TECHNIQUES AMÉRICAINES N° 33

**MANUEL
DE
CRÉDIT AGRICOLE**

Traduction d'un ouvrage en langue anglaise intitulé
FARM CREDIT MANUAL

par

A. RUDOLPH ETTEVOLD
Farm Credit District of St-Paul

préparé par

FARM CREDIT ADMINISTRATION, WASHINGTON, D.C.

pour

Agency for International Development
Washington, D.C.

La présente édition en langue française est publiée par le
REGIONAL TECHNICAL AIDS CENTER (RTAC)

dénommé

Centre Régional d'Éditions Techniques (CRET)
PARIS-FRANCE

qui relève du

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

Pour tous renseignements au sujet des publications CRET
s'adresser à la

Mission Américaine de l'A.I.D.
Ambassade des États-Unis d'Amérique
(Capitale du pays d'où émane la demande)

TABLE DES MATIÈRES

<i>Préface</i>	9
----------------------	---

PREMIERE PARTIE

LES FONCTIONS DU CREDIT EN AGRICULTURE

<i>Définition du crédit</i>	11
<i>Emploi du crédit</i>	12
<i>Le système du crédit</i>	12
<i>Caractéristiques particulières de l'agriculture</i>	13
<i>Effet des cycles de vie</i>	13
<i>L'agriculture est réglée selon les saisons</i>	13
<i>Les forces incontrôlables de la nature augmentent le risque</i> .	14
<i>Les petites fermes augmentent le coût du crédit</i>	15
<i>La propriété individuelle a ses avantages</i>	15
<i>Les changements de culture exigent du temps</i>	16
<i>Les revenus agricoles en espèces sont faibles</i>	16
<i>Les différentes sources de crédit agricole</i>	17
<i>Crédit de négociants</i>	17
<i>Bailleurs de fonds</i>	18
<i>Banques</i>	18
<i>Crédit coopératif</i>	18
<i>L'Etat</i>	19
<i>Conseils aux agriculteurs sur l'emploi du crédit</i>	19
<i>Programmes de formation pour le personnel des organismes de crédit</i>	22
<i>Prêts à court, moyen et long terme</i>	24

DEUXIEME PARTIE

PRINCIPES ELEMENTAIRES DU CREDIT

<i>Définition d'un prêt valable</i>	27
<i>Eléments importants du prêt</i>	28
<i>L'homme</i>	28
<i>Objet du crédit</i>	30
<i>Capacité de remboursement de la ferme</i>	32
<i>Situation financière et progrès</i>	35
<i>Nantissement en garantie d'avances</i>	37

PRÉFACE

Le présent manuel a pour objet de définir les principes fondamentaux d'un crédit agricole rationnellement organisé. Il est destiné à la formation du personnel et des cadres chargés d'établir la politique des institutions dont la fonction est de prêter aux agriculteurs.

La validité de ces principes fondamentaux a été démontrée et ils peuvent s'appliquer dans tous les pays, quel que soit le stage de développement de leur système de crédit agricole. Le succès du crédit agricole, qu'il s'agisse d'une institution commerciale, coopérative, ou d'Etat, ne saurait être assuré que par l'application de solides principes de crédit.

Nous souhaitons que ce manuel puisse servir de document de référence pour l'établissement ou le développement des programmes de formation dans tous les pays où il est question de mettre en œuvre ou de développer le crédit agricole. Il peut servir à enseigner à d'autres peuples des méthodes éprouvées de crédit. Afin de tirer le meilleur parti de ce manuel, certains pays pourront le faire traduire et l'adapter à leurs conditions locales.

Nous remercions de leur aimable collaboration : A. Rudolph Ettesvold, du « Farm Credit District » de Saint-Paul, pour la préparation de ce manuel; Donald D. Bonson, du « Farm Credit District » de Springfield; William H. Shipley, du « Farm Credit District » de Berkeley; Ralph U. Battles, W. Gifford Hoag, E. C. Johnson, et Fulton Want, de la « Farm Credit Administration », Washington, D. C., pour leurs suggestions et la révision de ce document; et F. L. Korr, de l'Organisation de Développement International (A.I.D.), pour l'exécution du projet et de ses précieuses suggestions.

Le crédit peut rendre les mêmes services à l'agriculture qu'au commerce et à l'industrie, s'il est employé dans un but productif et d'une manière rationnelle et constructive.

Le simple fait d'accorder du crédit à des agriculteurs ne signifie pas que leur situation économique en sera automatiquement améliorée. Il importe que les agriculteurs sachent utiliser le crédit d'une manière judicieuse. Le présent manuel peut contribuer à établir un programme de crédit agricole constructif.

PREMIÈRE PARTIE

LES FONCTIONS DU CRÉDIT EN AGRICULTURE

Définition du crédit.

1. Le crédit consiste en la faculté d'employer le capital d'autrui en échange d'un engagement de remboursement et de payer le prix de son emploi à la fin d'une période déterminée et convenue. Le terme « crédit » implique la confiance.

2. Le crédit permet de se procurer des biens tels que la terre, la main-d'œuvre, le matériel, les semences, les engrais, les moyens d'accroître les bénéfices de l'emprunteur. Le prêteur est rétribué pour l'emploi de ce capital selon un accord conclu au moment où ce capital a été remis contre une promesse. Une confiance réciproque doit s'établir entre l'emprunteur et le prêteur.

Emploi du crédit.

Le crédit constitue pour les fermiers un moyen d'accroître la productivité de leurs travaux. Grâce à l'emploi de méthodes de culture perfectionnées il est souvent possible de doubler le rendement des céréales sans obligatoirement qu'il s'ensuive une augmentation des frais d'exploitation en ce qui concerne la préparation du terrain, les travaux de culture, l'entretien et la récolte. Etant donné que la majeure partie du rendement accru représente un gain pour le fermier, il peut escompter un bénéfice en empruntant les fonds nécessaires pour acheter des semences sélectionnées et des engrais, éliminer les mauvaises herbes et les insectes, ainsi que pour engager un supplément de main-d'œuvre.

Les fermiers emploient aussi le crédit pour se procurer l'outillage et le matériel destinés à rendre leurs cultures plus productives. En général, la période de préparation du sol pour une culture déterminée est très courte. Un homme avec une houe peut ameubler assez de terre pour subvenir à ses propres besoins. Avec des animaux de trait, il pourra labourer une superficie dont la production assurera la subsistance de sept ou huit personnes, et avec des moyens mécaniques il pourra plus que doubler sa production, tout en employant la même main-d'œuvre que lorsqu'il travaillait avec la houe.

Bien qu'il soit souhaitable de substituer la traction animale et mécanique au travail manuel, cette méthode n'est, en général, profitable que lorsque la main-d'œuvre ainsi économisée peut être employée à d'autres tâches productives.

Le système de crédit.

1. Tout système de crédit efficace repose sur la confiance et la ferme conviction que toutes les promesses faites en échange de fonds, de marchandises, ou de services seront tenues.

2. Avant d'emprunter, il faut avoir épargné. Un système de crédit peut être créé par l'Etat, mais pour se développer et se suffire à lui-même, il est nécessaire d'attirer l'épargne. Si les agriculteurs veulent posséder et contrôler le système de crédit, ils devront procéder à des investissements. Un système de crédit ne peut se développer que si les épargnants ont confiance que les capitaux ainsi investis leur rapporteront un intérêt et qu'ils ne seront pas perdus par suite de promesses non tenues.

3. Lorsque l'Etat, après avoir créé un système de crédit, fournit les premiers fonds, le capital ainsi avancé doit être remboursé dans des conditions satisfaisantes. Ceci créera la confiance et attirera l'épargne volontaire qui pourra être utilisée à des fins productives. Cette méthode est valable pour l'agriculture comme pour le commerce et l'industrie, mais l'agriculture présente des différences fondamentales dont tout système de crédit agricole devra tenir compte.

Caractéristiques particulières de l'agriculture.

Une ferme diffère de la plupart des autres entreprises commerciales parce que l'exploitation et le foyer sont étroitement associés et une partie considérable de la production est utilisée sur place. Le commerce et l'industrie sont généralement composés d'affaires plus importantes. L'exploitation est en général séparée du foyer. La production est généralement continue. Les fonds utilisés pour la fabrication d'un produit ou pour la fourniture de services sont bientôt disponibles pour être réinvestis. La production peut être adaptée plus rapidement aux besoins du marché. Les bénéfices de l'industriel sont, en général, supérieurs à ceux du fermier.

A l'exception des exploitations agricoles sur les terres des domaines, la plupart des fermes sont petites et sont généralement cultivées par leurs propriétaires. La production est annuelle ou saisonnière et, bien que le fermier puisse augmenter ou diminuer sa production le délai nécessaire sera beaucoup plus long que dans le commerce et l'industrie. Presque toutes ces différences sont dues au fait essentiel que l'agriculture repose sur la croissance végétale ou animale.

Effet des cycles de vie.

Comme l'agriculture a principalement pour objet la production de récoltes et l'élevage, il s'écoule un laps de temps considérable entre l'époque des semailles et celle de la récolte et entre la reproduction, la naissance et la maturité des animaux. Il est souvent nécessaire d'attendre pendant toute la durée normale de vie d'une plante ou d'un animal avant d'en tirer un revenu quelconque. Normalement, un prêt ne peut être remboursé qu'après la récolte ou lorsque le bétail élevé aura été revendu.

L'agriculture est réglée selon les saisons.

Qu'il y ait une ou plusieurs récoltes au cours de l'année, l'époque des semailles et de la récolte est en général fixée par les saisons. Ainsi certaines opérations se font à date fixe. Les dépenses pour l'achat de semences, d'engrais, le salaire des ouvriers, le coût des produits de pulvérisation et du matériel et le prix de la force motrice ont lieu à des dates déterminées et la moisson ne vient qu'à son heure.

Cela est particulièrement caractéristique des régions de monoculture. Le montant total de crédit nécessaire apparaît très vite lorsque les travaux d'ensemencement sont commencés. Quelques

mois plus tard, après la récolte, les prêts à la production sont remboursés.

Dans une région de ce genre une banque rurale peut disposer, après la récolte, d'une somme de dépôts très importante et n'avoir que peu de prêts à effectuer. Ensuite, lorsque les semailles ont commencé à la saison suivante, les retraits viennent rapidement diminuer les disponibilités. Un système de crédit agricole qui dessert une région plus vaste peut réduire l'effet sur les agriculteurs de ces fluctuations sensibles du crédit en mettant ses fonds excédentaires à la disposition de la région où les capitaux disponibles sont insuffisants. La libre circulation des fonds disponibles dans l'ensemble de l'économie nationale est un des bienfaits qui



Plusieurs mois s'écoulent entre les semailles et les récoltes.

peut résulter d'un réseau de crédits bien conçu. L'agriculture pourra alors disposer des fonds disponibles du commerce, de l'industrie et des consommateurs. A leur tour, le commerce et l'industrie pourront employer les capitaux excédentaires saisonniers provenant de l'agriculture. Ainsi, une plus grande proportion des capitaux disponibles pourra être employée à des fins productives pendant une plus grande partie de l'année.

L'un des principaux problèmes de financement de la vente des produits agricoles provient du caractère saisonnier de la production agricole. De grandes quantités de certaines denrées parviennent au marché dans l'espace de quelques semaines ou mois et une grande partie de ces marchandises doit être stockée pour être employée au cours de la période qui précède la récolte suivante. Le fermier veut généralement être payé au moment de la livraison de la marchandise, et il pourra s'écouler plusieurs mois avant qu'elle ne soit payée par la personne qui, en fin de compte, la consommera. Pendant cette période les produits sont dans les usines où ils sont traités, chez les distributeurs, les spéculateurs, ou dans les magasins des coopératives agricoles et ces différentes organisations qui détiennent les produits doivent être financées.

Les forces incontrôlables de la nature augmentent le risque.

La production agricole est soumise à différents risques de pertes dues à la maladie, aux insectes, parasites et animaux rongeurs, la destruction des récoltes par suite de la sécheresse, la tem-

pête ou les inondations. L'incertitude des conditions atmosphériques, notamment en ce qui concerne les précipitations, interdisent toute prévision exacte de ce qui pourrait être la production d'une ferme déterminée. En raison de ces contingences, la production totale d'une ferme peut varier dans une très grande mesure d'une année à l'autre pour des raisons indépendantes de la volonté du fermier.

Les petites fermes augmentent le coût du crédit.

L'exploitation est en général située autour du foyer de sorte que l'entreprise et le foyer sont étroitement associés. La famille est directement intéressée à la réussite de l'exploitation. Elle fournit la plus grande partie de la main-d'œuvre et son niveau de vie dépend en général de la production.

Une petite exploitation ne peut pas obtenir du crédit dans des conditions avantageuses. La plupart des frais d'établissement de dossier, de crédit, d'enquête, de documentation, comptabilité, et de perception — sont à peu près les mêmes pour tous les prêts quelle que soit leur importance et le total de ces frais est relativement beaucoup plus élevé pour un petit prêt accordé à un agriculteur que pour un prêt important à une entreprise commerciale. D'autre part, la petite exploitation est que le fermier ne peut, à lui seul, acheter les fournitures dont il a besoin, dans des quantités suffisantes, pour les obtenir à un prix plus avantageux. Il en est de même en ce qui concerne la vente de ses produits. L'agriculteur qui emprunte de petites sommes et traite ses affaires par petites quantités n'a guère la possibilité de marchander. Les agriculteurs évitent, dans une grande mesure, les conséquences de cet inconvénient par leur collaboration au sein de coopératives ou d'associations grâce auxquelles ils peuvent obtenir davantage de crédit et acheter et vendre leurs produits dans de meilleures conditions.

La propriété individuelle a ses avantages.

Le fermier a tout intérêt à compenser les inconvénients d'une petite exploitation par son habileté car il profitera le premier de sa bonne gestion. Il profitera, comme sa famille, de la totalité du bénéfice qui résulte de l'emploi de méthodes de culture perfectionnées. Ainsi toute la famille est encouragée à accomplir les divers travaux dans les meilleures conditions possibles. Dans ce cas, l'habileté du fermier, sa capacité de bonne gestion constituent un facteur très important lorsqu'il s'agit de crédit.

Les changements de culture exigent du temps.

La superficie des terres exploitées par un fermier est généralement déterminée et fixe. Lorsqu'une culture est semée, les modifications éventuelles doivent attendre la récolte pendant des semaines ou des mois.

Dans le commerce et l'industrie les changements peuvent intervenir beaucoup plus rapidement parce qu'ils ne dépendent pas entièrement de cycles de vie ou de saisons de cultures. Il est possible, le cas échéant, de réduire la production dans un délai rapide et d'apporter des modifications pour répondre aux besoins du marché. Si le fermier diminue l'ensemble de sa production, cela peut avoir pour conséquence d'abaisser son propre niveau de vie et celui de sa famille à moins qu'il ne puisse consacrer ses loisirs à des fins productives en dehors de la ferme. Souvent cette possibilité d'emploi supplémentaire n'existe pas.

Comme il n'est pas pratique en général de modifier rapidement l'importance de l'exploitation, l'on peut présumer que la demande minimum de crédit pour faire face aux frais de production sera constante. L'adoption de méthodes de culture perfectionnées à l'aide de matériel agricole peut même accroître le besoin de crédit.

Comme le revenu espèces de l'agriculteur est fonction de sa production, qui est variable, il ne peut connaître à l'avance ses disponibilités pour l'achat des divers articles nécessaires à l'exploitation, après avoir déduit le capital dont il aura besoin pour assurer sa propre subsistance et celle de sa famille. Ce n'est que par une production excédentaire, dépassant les besoins de sa famille, qu'il sera en mesure d'effectuer des remboursements sur un prêt. Une bonne année pourra lui apporter un revenu de beaucoup supérieur à ses besoins et une autre année il peut être incapable de faire face aux frais d'exploitation de ses cultures. En dépit d'une mauvaise année, il peut être obligé d'employer les mêmes quantités de fournitures et de main-d'œuvre pour l'année suivante. Dans ces conditions, ses besoins de crédit seront probablement accrus en raison du solde impayé d'un prêt antérieur. Le commerce et l'industrie peuvent réduire le montant du financement dans la mesure où les entreprises consentent une réduction de leur production. L'agriculture a généralement besoin d'un financement plus important lorsque la production de l'année précédente a été décevante.

Les revenus agricoles en espèces sont faibles.

Les revenus agricoles en espèces par rapport à la production et au capital investi sont faibles par comparaison aux revenus du commerce et de l'industrie.

Dans le commerce et l'industrie le produit fini représente une proportion élevée de l'investissement et cet investissement peut

être re-employé plusieurs fois au cours de l'année dans la fabrication ou l'achat et la vente des produits. En agriculture, le prix de vente des produits ne tient aucun compte du gros investissement que constituent les terres et les bâtiments. Dans les fermes d'élevage, de grandes quantités d'animaux de différents âges sont entretenus afin de produire la viande, le lait, et autres produits destinés à la vente. Dans les exploitations agricoles spécialisées dans certaines cultures la plus grande partie de l'année est consacrée à la production d'une récolte qui représente la seule vente de la ferme. En définitive, une bonne partie de la production agricole n'est jamais convertie en espèces. Une proportion est consommée pour l'alimentation de la famille et du bétail de trait, il en faut encore pour les animaux de reproduction et l'exploitation de la campagne suivante.

Le revenu en nature, les données obtenues par le fermier dans sa ferme, doivent être soigneusement prises en considération lors de l'analyse des besoins de crédit des agriculteurs.

Les différentes sources de crédit agricole.

Un agriculteur qui a besoin de crédit pour se constituer un fonds de roulement pour faire face à ses dépenses courantes, ses achats d'outillage et de matériel agricole, pour la subsistance et l'entretien de sa famille, dispose de plusieurs sources de crédit.

Certains risques inhérents à l'agriculture encourus par l'emprunteur et le prêteur dus à la nature de l'exploitation agricole ont été examinés. Le taux d'intérêt que devra payer le fermier sera fonction de ces risques, du montant des fonds disponibles, et de la source d'emprunt. Les diverses sources de crédit auxquelles peuvent s'adresser les agriculteurs sont : les négociants, les bailleurs de fonds, les banques, les coopératives agricoles et l'Etat.

Crédit de négociants.

Un négociant peut vendre à crédit sans garantie autre que la promesse du fermier de payer plus tard. Lors de la vente de ses marchandises le négociant tient rarement compte des possibilités de paiement de l'exploitation. Il cherche d'abord à vendre le plus de marchandises possible et il trouve généralement le moyen d'obliger le fermier à payer sans se soucier des sérieuses difficultés que ce remboursement peut entraîner pour le fermier. Afin de se garantir contre des pertes éventuelles, de payer les frais élevés de comptabilité et de recouvrement, le négociant fait payer cher le crédit qu'il accorde. Il peut procéder de différentes manières : en fixant un taux d'intérêt élevé; en demandant le paiement en nature prélevé sur les récoltes du fermier, en fixant aussi

bien la quantité que le prix; en exigeant un prix plus élevé pour les marchandises vendues à crédit; ou l'une quelconque de plusieurs combinaisons de ces méthodes. La principale préoccupation du négociant est de tirer un bénéfice de ses affaires sans oublier celles où intervient le crédit. Le fermier peut éviter certains de ces frais par des paiements en espèces.

Bailleurs de fonds.

Les bailleurs de fonds procèdent à peu près de la même manière que les négociants. Des taux usuriers sont pratiqués en partie parce que l'argent n'est pas avancé en fonction des possibilités de remboursement, et en partie parce que le prêteur cherche à réaliser un très gros bénéfice. Le bailleur de fonds peut employer les mêmes méthodes que le négociant pour lui permettre de réaliser d'importants bénéfices par l'emploi de ses capitaux. Le crédit provenant de cette source est à un taux généralement excessif.

Banques.

Bien que la réalisation de bénéfices demeure au premier rang de leurs préoccupations les banques ont davantage intérêt au bien-être et à la prospérité à long terme des habitants de leur communauté. Les taux d'intérêt exigés par les banques peuvent être régis par le taux qu'elles paient pour les dépôts et par la demande de capitaux, ou les deux à la fois. Les agriculteurs qui empruntent aux banques font jouer la concurrence aux officines locales de prêts. D'une manière générale et pour les raisons indiquées précédemment, les agriculteurs paient un taux d'intérêt supérieur à celui que l'on exige des entreprises commerciales et industrielles. Cependant, les banques s'efforcent de se montrer réalistes en ce qui concerne les prêts agricoles. Elles comprennent les risques inhérents à l'agriculture mais elles essaient de les compenser en établissant les prêts selon les possibilités de remboursement du fermier et de son exploitation.

Crédit coopératif.

Dans de nombreux pays les agriculteurs adhèrent aux coopératives ou associations afin d'obtenir plus facilement et dans de meilleures conditions les fonds nécessaires à leur exploitation. Ces organisations peuvent avoir des fonctions particulières telles que l'obtention de prêts portant un taux d'intérêt réduit, l'acqui-

sition de fournitures agricoles, ou une combinaison de ces fonctions.

Dans le premier cas, les agriculteurs mettent en commun tous leurs besoins de crédit de manière à constituer un montant important. Ceci leur permet de négocier une avance à meilleur compte et dans des conditions appropriées à leurs besoins. En négociant les prêts par l'intermédiaire de leur propre organisation ils peuvent obtenir du crédit au prix coûtant.

Il est nécessaire également de financer l'achat et la distribution de fournitures, mais en tant que groupement le montant total étant supérieur, ils peuvent obtenir des conditions plus avantageuses que pour des achats individuels.

Pour la vente aussi, les agriculteurs rassemblent leurs produits pour améliorer leur position sur le marché et écouler leur production d'une manière rationnelle et régulière au lieu de couler le marché sous le poids de grandes quantités de marchandises excédentaires pendant certaines périodes de l'année. Ensemble, ils peuvent commercialiser leurs récoltes dans de meilleures conditions qu'ils ne pourraient le faire individuellement. Les agriculteurs ont la faculté de créer trois organisations séparées pour traiter chacune de ces activités. Dans certains cas, ils préfèrent réunir les trois fonctions et les placer sous la responsabilité d'une seule organisation. Une telle coopérative ou société à fonction multiple présente de sérieux avantages s'il est souhaitable de coordonner les prêts aux agriculteurs, les achats de fournitures agricoles et la commercialisation des produits. Et, d'autre part, elle s'intéresse de manière continue au sort de l'exploitation de ses membres à partir de la première avance de fonds ou livraison de fournitures puis pendant la saison où la culture se développe et au cours de la récolte jusqu'au moment de la vente. En assurant la vente de ses produits, tout en lui fournissant le crédit nécessaire, la coopérative s'efforce d'accroître dans toute la mesure possible les revenus de l'agriculteur et, de ce fait, sa capacité de remboursement.

L'Etat.

Les Etats sont de plus en plus nombreux qui fournissent du crédit aux agriculteurs. Les prêts du gouvernement sont généralement accordés au titre d'un programme et accompagnés d'une stricte surveillance quant à l'emploi du crédit et l'exploitation de la ferme.

Conseils aux agriculteurs sur l'emploi du crédit.

Le crédit peut constituer un puissant outil agricole, mais il convient de l'employer de manière rationnelle. Un crédit mal employé peut, au contraire, avoir des effets nuisibles. Il s'agit,

avant de recourir au crédit agricole de savoir s'en servir dans les meilleures conditions. Dans un système où le crédit agricole est considéré comme un outil précieux, la responsabilité d'éclairer le fermier incombe au prêteur. Cette formation doit englober l'ensemble des moyens techniques et les directives sur l'application des méthodes de culture améliorées.



Il est utile de rendre visite au fermier.

Il ne faut pas croire parce qu'un fermier a une certaine expérience en matière de crédit, qu'il n'a besoin d'aucun conseil ou directive quant à la meilleure manière de l'employer pour accroître sa production et ses ventes.

Tout le monde se sert du feu. Bien employé, le feu est utile. Employé avec maladresse il peut être très destructif. Il en est de même pour le crédit qui, bien utilisé, peut être un facteur majeur d'amélioration du niveau de vie de la famille rurale, mais qui peut aussi avoir des conséquences néfastes.

La meilleure manière d'améliorer un système de crédit agricole est d'améliorer en même temps la situation économique du fermier. Diminuer le coût du crédit peut paraître comme une réalisation majeure lorsque le taux d'intérêt est réduit, par exemple, de 50 % à 15 % par an. C'est une économie, mais ses conditions de vie peuvent ne pas en être améliorées. Pas plus que le simple fait d'accorder du crédit à un fermier peut garantir qu'il saura l'employer avec profit. C'est surtout en utilisant le crédit pour accroître la production par son travail que l'agriculteur peut espérer améliorer son niveau de vie.

Pour qu'un système de crédit réussisse, il faut que les prêts profitent aussi bien à l'agriculteur qu'au prêteur. Les remboursements à eux seuls ne permettent pas de juger de la valeur du système car le remboursement peut être effectué dans des conditions pénibles pour l'agriculteur. L'utilité du prêt se mesure par l'amélioration qu'il apporte à la situation de l'emprunteur.

La vraie manière de déterminer les besoins de crédit de l'agriculteur est de les évaluer sur place dans sa ferme. Cela permet au prêteur de se familiariser avec les détails de l'exploitation et de faire certaines suggestions sur les meilleures possibilités d'emploi du crédit. Les conditions du prêt, les échéances, et la source des remboursements devront être discutées à fond et convenues au cours de la visite.

Le banquier agricole doit être parfaitement au courant des méthodes de culture perfectionnées de manière à pouvoir diriger avec compétence les agriculteurs dans l'emploi du crédit. Il peut arriver assez souvent que, par manque de connaissances et de conseils techniques, un agriculteur soit privé de crédit parce que sa production, avec les méthodes actuelles, ne semble pas pouvoir garantir le remboursement. Avec quelques conseils il pourrait accroître sa production ou améliorer la qualité. Dans de nombreux cas il suffit d'une petite augmentation de fonds disponibles au départ pour tripler l'ensemble de la production. En ce qui concerne la culture du blé, par exemple, le rendement a été très amélioré grâce à l'emploi d'une meilleure variété de semences, une meilleure préparation de la terre, l'emploi d'engrais ou de fumier selon les besoins de la culture et du sol, la protection du sol contre l'érosion et le maintien de sa teneur en matières organiques.

Certaines de ces opérations entraînent des dépenses supplémentaires et, par conséquent, la nécessité d'un prêt plus important, mais d'autres ne demandent, bien souvent, qu'une plus grande attention et une meilleure compréhension de la part de l'agriculteur. Il arrive souvent que des méthodes, qui n'entraînent que peu ou pas de dépense supplémentaire, constituent la base même d'une exploitation prospère et rendent le prêt profitable tant pour le fermier que pour le prêteur. Ces principes s'appliquent aussi bien à l'élevage qu'aux cultures.

La possibilité d'améliorer le niveau de vie de l'agriculteur réside davantage dans les connaissances techniques, les conseils et un crédit approprié, dont il doit pouvoir disposer, que dans le

simple fait de lui procurer un prêt à un taux réduit. Il est utile que le prêteur possède les notions essentielles relatives au crédit, mais pour que l'agriculteur puisse en tirer le maximum de profit, ces connaissances doivent être appliquées à la lumière d'une parfaite compréhension des meilleures méthodes agricoles.

Programmes de formation pour le personnel des organismes de crédit.

Tout le personnel des banques rurales de crédit, y compris les directeurs des coopératives agricoles, doit suivre un programme permanent de formation afin d'exercer leur fonction de manière compétente et de servir le fermier dans les meilleures conditions.



Programmes de formation

Un manuel de crédit comme celui-ci peut être utile comme guide pour un programme de ce genre. L'application des principes fondamentaux est mieux comprise lorsqu'elle est illustrée par des exemples de prêts.

Pour prêter aux agriculteurs il faut des connaissances spécialisées. Il faut un personnel rompu au maniement du crédit comme aux méthodes agricoles. Même dans l'hypothèse où il serait possible dans une organisation d'obtenir des spécialistes dans les deux domaines, il est souhaitable que chaque membre de l'organisation sache appliquer le crédit à l'agriculture.

Il est important que chacun se rende compte de la nécessité d'une formation continue pour l'ensemble du personnel, y compris les membres de la commission des prêts. Il est vraisemblable que les directeurs et les membres des commissions de prêts seront constamment mutés. Un nouveau personnel assurera donc ces fonctions. Même si le personnel devait rester, les conditions changent constamment. Une étude permanente de l'évolution de l'agriculture est donc nécessaire afin de maintenir à jour la documentation des services de crédit.

Les programmes de formation pourraient comprendre entre autres matières :

1. Le maintien de fichiers.

2. L'étude des principes fondamentaux du crédit d'après un exemple réel :

a. Compréhension des « nécessités », des « besoins » et des désirs;

b. Importance des différents facteurs du crédit;

c. Décisions à prendre.

3. Demande de prêt :

a. Obtenir des renseignements précis et positifs;

b. Interprétation des renseignements.

4. Rapport sur la visite de la ferme :

a. Compléter le rapport en montrant la ferme telle qu'elle est réellement;

b. Reconnaître les capacités de gestion de l'agriculteur et en faire état dans le rapport;

c. Interprétation des renseignements.

5. Programme de remboursement :

a. Etablir un plan de remboursement clair et bien défini;

b. Les échéances des emprunts doivent concorder avec les ventes.

c. Sources déterminées de remboursement;

d. Le plan de remboursement doit être bien compris par l'emprunteur.

6. Renseignements :

a. Obtenir une documentation complète de la situation financière;

b. Interprétation des documents;

c. Obtenir des renseignements sur les déclarations de revenus et de dépenses;

d. Interprétation des renseignements.

7. Contrôle des opérations :

a. Suivre le plan de remboursement;

b. Solutions à envisager pour les prêts qui n'ont pas été remboursés selon les modalités convenues.

8. Relations publiques :

a. Encourager la confiance;

b. Entretenir des relations amicales, tout en restant pratique.

Prêts à court, moyen et long terme.

Les prêts agricoles peuvent être répartis en trois catégories selon la durée du prêt — prêts à court, à moyen et à long terme. Ceci ne signifie pas que le but particulier pour lequel le prêt est consenti déterminera automatiquement son terme. La durée d'un prêt doit être déterminée avec une certaine mesure de souplesse et les échéances doivent tenir compte des revenus.

Les prêts à court terme sont destinés à financer les travaux habituels et les dépenses de la famille. Un prêt à court terme est consenti pour une durée correspondant au cycle de production et de commercialisation des produits de la ferme. Si les fonds empruntés ont été employés pour la production, la source de remboursement sera, en principe, la récolte ou le bétail. L'échéance doit normalement correspondre à la date prévue pour la vente du produit.

Les prêts à moyen terme servent à l'acquisition de matériel agricole, de biens d'équipement, d'outillage, de bêtes de trait et de reproduction. La valeur de ces biens pour le fermier réside dans la valeur marchande des produits ainsi obtenus. Contrairement aux articles employés directement dans les cultures et servant à la production, ils ne deviennent pas partie intégrante du produit vendable, mais serviront à la production de la ferme pendant un certain nombre d'années. Le remboursement de ces prêts s'effectue généralement pendant la durée utile ou productive de l'article acheté. Il ne faut pas fixer une période ou un nombre d'années arbitraire pour tous les prêts à moyen terme. Leur durée doit être déterminée individuellement, selon les possibilités de remboursement de chaque exploitation.



L'amélioration de la ferme exige généralement des prêts à long terme

Les prêts à long terme servent à l'achat de terres, à la construction de bâtiments, et à l'exécution d'autres améliorations qui rendront la ferme plus productive. La valeur de ces investissements pour le fermier réside dans leur emploi à des fins de production pendant un certain nombre d'années et non pas dans la valeur à laquelle ils pourraient être revendus. La contribution annuelle de ces investissements à la production agricole vendable est limitée. Les versements sont effectués sur le revenu après avoir payé les frais d'exploitation et prélevé la somme nécessaire pour subvenir aux besoins de la famille, etc. Le montant annuel dont on dispose pour effectuer ces versements est en général très réduit par rapport à l'investissement en terrains et en bâtiments. Par conséquent, les plans de remboursement de prêts consentis pour l'acquisition de terres, la construction de bâtiments et autres améliorations permanentes doivent prévoir des remboursements de capital réduits répartis sur un grand nombre d'années.

Etant donné que les remboursements sur les prêts pour l'achat de biens immobiliers sont prélevés sur les revenus après déduction des frais d'exploitation et des besoins familiaux, les variations du revenu agricole dues aux risques naturels posent un problème. Dans les années où la récolte est abondante la marge de revenus disponible à cette fin peut être importante, mais dans les années d'inondations, de sécheresse, de maladie ou de dégâts du fait des insectes la part de revenu marginale sera très réduite ou même nulle. Il convient donc que les remboursements des prêts à long terme soient empreints d'une certaine souplesse pour permettre à l'agriculteur de profiter des années d'abondance pour réduire sa dette et lui donner la possibilité de compenser les années maigres. Le montant total du crédit dont les agriculteurs ont besoin — production, équipement et terre — ne diminue pas par suite de rendements inférieurs. Le crédit peut être d'autant plus nécessaire à la suite d'une baisse de production pour des causes naturelles.

Il est souhaitable que le prêteur et l'emprunteur procèdent ensemble à l'analyse de la totalité des besoins de crédit à court, moyen et long terme et qu'ils établissent d'un commun accord un plan de remboursement conforme aux possibilités de l'agriculteur. Tous les remboursements dépendent de ses revenus et il convient d'en prévoir l'échelonnement de manière telle qu'il retire le maximum de bénéfice du crédit qui lui est accordé.

Ces principes fondamentaux s'appliquent à tous les prêts de crédit agricole quelle que soit leur durée.

DEUXIÈME PARTIE

PRINCIPES ÉLÉMENTAIRES DU CRÉDIT

Définition d'un prêt valable.

Le crédit accordé de manière rationnelle et constructive peut permettre aux agriculteurs d'augmenter la productivité et la rentabilité de leurs exploitations comme leur pouvoir d'achat et d'élever leur niveau de vie.

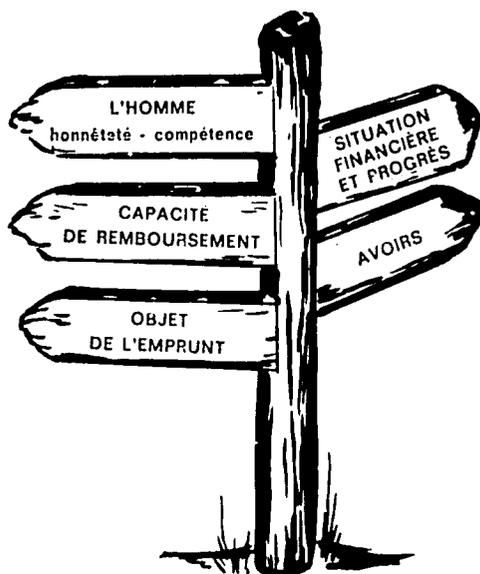
Pour être constructif et utile au fermier, le prêt doit avoir pour effet d'accroître sa production, d'abaisser le prix de revient unitaire de production, d'améliorer la qualité du produit et, d'une manière générale, de lui permettre d'exploiter sa ferme avec plus de profit. L'utilité du crédit est démontrée lorsque le fermier peut faire état d'un bénéfice réalisé grâce à l'octroi de ce crédit.

Un prêt est valable lorsqu'il est remboursé à partir de fonds provenant du revenu agricole ordinaire sans mettre l'emprunteur dans une situation financière difficile ni constituer un risque sérieux pour le prêteur.

Eléments d'un prêt valable :

Le prêt doit être accordé à une personne financièrement responsable, d'une intégrité incontestable avec, à son actif, des données d'exploitation et des chiffres suffisants pour réaliser un objectif nécessaire. Il doit être établi dans des conditions qui assurent le remboursement sans entraîner de gêne sérieuse pour le fermier qui doit pouvoir continuer à exploiter sa ferme normalement. Il

doit être garanti de telle manière que, dans le cas où des conditions particulièrement défavorables, en dehors de la volonté de l'emprunteur, venaient à se produire, il n'en résultera pas une perte matérielle pour le prêteur.



Éléments importants du prêt.

Les éléments les plus importants d'un prêt utile, et qu'il convient d'examiner lors de la transmission des demandes, sont : 1° la personnalité de l'emprunteur; 2° l'objet du prêt; 3° la capacité de remboursement de la ferme; 4° la situation financière et les possibilités de progression du demandeur et 5° les garanties collatérales offertes ou disponibles.

L'homme.

1. Il est indispensable que l'emprunteur soit honnête et capable.

2. L'emprunteur démontre son intégrité en fournissant des renseignements précis sur sa production au cours des années écoulées, et sur les biens qu'il possède et ses dettes. Il peut prouver qu'il s'est toujours régulièrement acquitté de ses obligations et donner des précisions au sujet de toutes dettes impayées.

3. Si une personne déclare qu'elle n'a pas pu rembourser un prêt dans le passé en raison de circonstances indépendantes de sa volonté, il convient de s'assurer que cette défaillance ne résulte pas d'une mauvaise gestion ou de la mauvaise foi. Il peut se présenter des situations qui permettraient de mettre en doute l'honnêteté de l'emprunteur, bien que ses intentions et ses actions soient parfaitement honnêtes. Ce qui importe avant tout est de bien connaître les faits et d'agir en conséquence. L'absence de renseignements complets peut avoir pour conséquence de rejeter la demande d'un fermier méritant et de faire droit à une autre d'origine douteuse.

4. La capacité de l'agriculteur constitue un facteur important de ses possibilités :

a. L'expérience acquise par l'agriculteur dans sa localité actuelle et dans le genre d'exploitation où il est engagé constitue un facteur de réussite;

b. Une bonne gestion se caractérise par :

1° L'emploi de méthodes recommandées d'ensemencement, de fumure, de récolte, d'alimentation, et de reproduction, en vue d'accroître la production;

2° L'exécution des différentes opérations agricoles au bon moment;

3° L'emploi de tout son temps comme toute autre main-d'œuvre à des fins productives;

4° L'emploi à des fins utiles des loisirs pendant les saisons où il y a peu de travaux à effectuer dans la ferme;

5° Le maintien d'un rapport favorable entre la production totale et les produits consommés à la ferme;

6° L'accroissement de la partie vendable de la principale récolte en pratiquant, partout où cela est possible, d'autres cultures ou de l'élevage pour les besoins familiaux;

7° Le contrôle de la vente des produits;

8° La commercialisation des produits par la voie la plus avantageuse;

9° Une propriété achetée et agrandie sur le revenu agricole.

c. Importance du maintien d'une bonne gestion :

1° Une exploitation peut être prospère entre les mains de son propriétaire actuel et périliter entre les mains d'un autre;

2° Les droits du fermier et ses investissements dans la ferme, ses bâtiments et dépendances, auront une influence considérable sur sa volonté de poursuivre l'exploitation;

3° L'âge et l'état de santé du fermier constituent une indication du temps pendant lequel on peut estimer que l'exploitation sera maintenue à son présent niveau de production;

4° Il est important que la famille de l'agriculteur soit capable de continuer l'exploitation dans les mêmes conditions au cas où sa santé ne lui permettrait plus de la diriger.

Objet du prêt.

1. Afin que le crédit soit employé d'une manière constructive, il est indispensable d'en étudier l'objet.

2. Il convient, aux fins d'analyse, de classer les prêts selon leur objet, en « nécessités », « besoins » et « désirs » :

a. Les « nécessités », telles que les semences, engrais et insecticides, constituent des besoins essentiels et doivent toujours avoir la priorité;

b. Les « besoins » peuvent comprendre le paiement des impôts, l'achat d'outillage et les réparations qui, bien qu'ils ne soient pas directement inclus dans les frais d'exploitation, constituent néanmoins des dépenses courantes qui doivent être payées en définitive sur les bénéfices. Ces paiements peuvent, à la rigueur, être ajournés en attendant des rentrées suffisantes pour les payer;

c. Les « désirs » ne contribuent pas directement à la rentabilité de l'exploitation. Il s'agit d'achats peut-être souhaitables pour l'amélioration des conditions de vie, mais si leur acquisition avec de l'argent emprunté risque de mettre en danger le remboursement de prêts employés pour la production, l'exploitation et l'entretien de la ferme, il est en général préférable d'attendre pour les achats de ce genre, la possibilité de faire les achats souhaités au moyen des revenus normaux.

3. Déterminer l'objet du prêt.

Les problèmes de crédit et les grosses difficultés de remboursement résultent souvent d'une mauvaise analyse du rapport entre l'objet du prêt et la capacité de remboursement de l'exploitation. Il est risqué d'accorder un prêt sans s'assurer, au préalable, de l'existence de revenus suffisants pour faire face aux frais d'exploitation. Cela peut entraîner de graves difficultés pour l'emprunteur et une perte pour le prêteur. Il convient d'étudier les effets éventuels d'une baisse de la production ou d'une baisse des prix. Un fermier auquel il ne resterait plus qu'à rembourser une petite fraction d'un prêt antérieur, peut considérer qu'elle constitue une charge déjà suffisante et de nature à rendre difficile, voire impossible, la négociation d'un prêt destiné à financer son exploitation au cours de la campagne suivante.

Dans tous les cas, il est indispensable que l'ensemble des revenus et des dépenses soit évalué de manière précise et que le revenu soit suffisant pour répondre aux besoins. L'état des frais d'exploitation présente une situation véridique, abstraction faite de toute amélioration éventuelle qui résulterait d'économies ou d'exploitation ou de meilleur rendement. Cela n'interdit pas de prêter afin de faciliter l'adoption de méthodes de culture perfectionnées. L'étude préalable à l'octroi d'un tel prêt doit indiquer le montant de revenu net que l'on peut normalement prévoir.

Le crédit agricole ne va pas sans de nombreuses décisions négatives. Lorsqu'un prêt aurait pour résultat de gêner l'exploita-

tion parce qu'elle n'aurait pas de moyens suffisants pour le rembourser, le meilleur service que l'on puisse rendre au fermier est de le lui refuser en lui donnant les raisons. Le crédit constructif sert à maintenir et accroître les revenus du fermier. En ce qui concerne les prêts pour l'achat d'articles qui devraient être payés sur le revenu, il convient de ne jamais perdre de vue que le crédit ne saurait se substituer au revenu.

4. Fixer le montant du prêt.

Après avoir évalué d'une manière réaliste le revenu et les dépenses, l'on doit considérer si le total des dépenses, y compris celles de la famille et autres engagements s'inscrivent dans les limites des revenus normaux de l'exploitation. Dans la plupart des cas, il est nécessaire de laisser une marge de sécurité entre le revenu et les dépenses prévues. Une exception possible à cette règle serait le cas où il y aurait lieu de croire que le rapport défavorable entre le revenu et les dépenses prévues n'est que temporaire. L'octroi d'un prêt dans ces conditions fait intervenir de manière pressante, la question de garantie.

5. Modalités de versement du prêt.

Dans le cas de prêts à la production, il convient d'établir un plan prévoyant plusieurs versements. Ce plan doit indiquer l'objet et le montant total du prêt ainsi que la date, l'objet et les montants des acomptes. L'établissement du prêt de cette manière contribue à créer un service de crédit constructif dans la mesure où cette méthode constitue une application pratique de planification agricole. Il convient de reconnaître, cependant, qu'il ne s'agit là que d'une aide qui ne diminue d'aucune manière la nécessité d'examiner tous les facteurs de crédit en vue de déterminer la sécurité du prêt.

6. Une seule source d'emprunt.

L'agriculteur doit pouvoir obtenir tout le crédit dont il a besoin d'une seule et même source. Le financement par plusieurs prêteurs peut créer par la suite des problèmes de paiement et de priorité. Les remboursements des prêts proviennent en général du revenu en espèces de la ferme et, s'il n'est pas suffisant pour payer la totalité, des conflits peuvent se présenter au sujet de l'ordre de priorité des remboursements.

7. Plan de remboursement.

Le plan de remboursement est l'un des facteurs les plus importants. Il doit indiquer clairement les modalités de remboursement du prêt. Les produits qui doivent être vendus à cet effet seront spécifiés ainsi que la date et le montant de ces ventes. L'échéance du prêt doit coïncider avec la date de vente. Le plan doit être établi en fonction de la capacité de remboursement du revenu probable de la ferme. Il importe qu'avant tout versement, toutes les modalités de remboursement soient examinées, comprises et approuvées par l'emprunteur. Les conditions du plan de remboursement doivent être respectées dans toute la mesure des possibilités de l'emprunteur. Il s'agit là d'une condition essentielle de tout programme sérieux de crédit.

Capacité de remboursement de la ferme.

1. La gestion de la ferme est très importante lorsqu'il s'agit de déterminer la capacité de remboursement de l'exploitation. L'aspect général de la ferme, qui comprend les terres, les cultures, le cheptel, les bêtes de trait et le matériel, ainsi que les bâtiments et autres agencements, peut révéler dans une grande mesure les capacités de gestion. L'intelligence, l'énergie et les ressources du fermier constituent également une indication de la qualité de gestion dont pourra bénéficier son exploitation.

2. Conditions générales favorables au remboursement :

a. Une bonne capacité de remboursement résulte généralement de l'un ou de plusieurs des facteurs suivants :

- 1° Une exploitation assez grande pour assurer un revenu brut suffisant;
- 2° Production ou rendement unitaire élevé;
- 3° Prix unitaire élevé obtenu pour les produits vendus;
- 4° Frais d'exploitation réduits;
- 5° Frais généraux limités;
- 6° Frais de subsistance réduits.

b. Afin de déterminer les capacités de remboursement d'une ferme et prendre une décision, il convient d'évaluer les facteurs favorables et défavorables et d'en déterminer l'effet net sur l'exploitation.

3. Causes d'une faible capacité de remboursement.

Une capacité de remboursement médiocre peut être due à l'une quelconque des raisons suivantes ou à une combinaison de celles-ci.

- a. Ferme de petite superficie, à revenu brut réduit;
- b. Production unitaire restreinte en raison d'une terre peu fertile, de conditions de culture défavorables, ou de mauvaise gestion avec, pour résultat, des récoltes et un élevage médiocres;
- c. Prix unitaires réduits des produits vendus, en raison de leur qualité médiocre; marché et commercialisation défavorables, et autres facteurs similaires tendant à réduire le revenu brut;
- d. Frais d'exploitation élevés en raison d'un emploi irrationnel des engrais, de la main-d'œuvre, et de l'alimentation du bétail;
- e. Frais généraux élevés résultant de lourdes charges, de taux d'intérêts élevés, de taxes excessives, affermage onéreux, de frais d'entretien élevés pour les bâtiments, le matériel agricole, et autres améliorations apportées à la ferme, ou d'un emploi peu rentable de la main-d'œuvre, l'exploitation étant trop petite pour permettre

au fermier d'employer son temps dans les meilleures conditions et de tirer le maximum de son travail et de celui de sa famille;

f. De fortes dépenses dues à un train de vie extravagant, au gaspillage, à la maladie, aux habitudes, ou à d'autres facteurs.

Les trois premières causes réduisent le revenu; les trois dernières augmentent les frais. Toutes réduisent le revenu net et la capacité de remboursement.

4. Facteurs affectant la capacité de remboursement :

a. Les facteurs qui restent pratiquement en dehors du contrôle du fermier sont le niveau général des prix, les phénomènes naturels et les frais de commercialisation :

1° Le niveau général des prix :

Les variations du niveau général des prix sont très importantes et déterminent la réussite ou l'échec d'une exploitation agricole. Le rapport entre les prix obtenus par un fermier pour ses produits et le prix qu'il paie les articles dont il a besoin pour sa production n'est pas constant. Une baisse du niveau général des prix n'est pas généralement suivie d'une diminution aussi rapide du prix des articles qu'il achète. Lorsque les prix montent, c'est en général l'inverse qui se produit. Il importe de bien considérer cet aspect lorsqu'il s'agit de déterminer la marge souhaitable entre le revenu éventuel du demandeur et ses dépenses. Une marge qui se rétrécit rapidement lorsque baisse le niveau général des prix peut avoir des conséquences désastreuses tant pour le fermier que pour le prêteur.

2° Facteurs naturels :

Le climat, le sol et la topographie sont les plus importants. Avec les frais de commercialisation, ils permettent de déterminer dans une grande mesure les genres de cultures et d'élevage les plus rentables.

Les phénomènes naturels dont l'influence se fait ressentir sur la production sont la maladie, les dommages causés par les insectes, la sécheresse, le vent, les inondations, et l'irrégularité des précipitations. Ces facteurs peuvent entraîner des variations sensibles du rendement agricole.

3° Frais de commercialisation.

Le prix obtenu par les agriculteurs pour leurs produits est généralement le prix que paient les consommateurs, déduction faite du prix de transport, de traitement et distribution. Les frais de transport affectent directement la capacité de remboursement.

b. Les facteurs qui peuvent être davantage contrôlés par le fermier grâce à une bonne gestion sont : 1° le genre d'exploitation; 2° la production, le rendement, la qualité et les prix; 3° l'importance de l'exploitation; 4° l'organisation et la planification et 5° la commercialisation.

1° Type d'exploitation :

En général les agriculteurs réussissent mieux lorsqu'ils pratiquent le genre de culture qui s'est révélé le meilleur dans la localité. Il convient, cependant, de signaler que des changements interviennent constamment et que des méthodes autrefois rentables doivent faire place à d'autres plus perfectionnées.

2° Production, rendement, qualité et prix :

Ce sont les facteurs les plus importants lorsqu'il s'agit de déterminer la capacité de remboursement. L'agriculteur doit fournir à l'appui de sa demande de prêt un état faisant ressortir les chiffres de production et de ventes des trois dernières années d'exploitation. Ce document doit donner une description complète de la production et démontrer le sens commercial du fermier dans la mesure où il a la possibilité de choisir le marché pour l'écoulement de ses produits. En général, un tableau portant sur une production de trois ans donnera une moyenne des variations annuelles de production et de revenu qui résultent des fluctuations des cours, des conditions atmosphériques, des maladies et des insectes.

Le rendement se ressent des méthodes de culture et il convient de les examiner dans la mesure où elles peuvent affecter

la capacité de remboursement de l'exploitation. Afin que le prêt consenti ait un caractère constructif, il est important d'obtenir des renseignements précis sur la production. Une documentation de ce genre constitue une preuve de l'honnêteté, de l'esprit de coopération et des capacités de gestion du fermier. Elle doit être vérifiée, le cas échéant, par le prêteur.



3° Importance de l'exploitation.

L'importance de l'exploitation n'est pas fonction nécessairement de sa superficie bien qu'elle puisse représenter une bonne mesure de comparaison dans une communauté déterminée. La production totale constitue un bon élément de comparaison lorsqu'il s'agit de résultats de différentes exploitations de même genre et de même année.

Pour être rentable une exploitation agricole doit être

assez grande pour employer l'exploitant et sa famille et assurer leur subsistance, les frais d'exploitation, et garantir le remboursement des dettes contractées par le fermier. Lorsque l'exploitation n'est pas assez importante pour répondre à ces exigences, les chances de succès sont limitées. Lorsque ces conditions sont satisfaites, le revenu agricole peut être augmenté grâce au travail extérieur dont le salaire s'ajoutera aux revenus produits par la ferme.

4° Organisation et planification bien conçues.

Une telle organisation implique une étude de l'exploitation et son amélioration constante. Des registres simples et pratiques aident à bien comprendre la marche de l'exploitation. La planification et le contrôle minutieux des dépenses et du revenu peuvent aider à éviter de nombreuses erreurs et éliminer certains points faibles qui, autrement, pourraient beaucoup diminuer les bénéfices.

5° Commercialisation.

La principale préoccupation d'un agriculteur est de produire et vendre ses produits dans les meilleures conditions. Une bonne commercialisation est un facteur important de succès dans toute exploitation. La vente à un moment où les prix sont favorables peut accroître considérablement le revenu. Conserver les produits dans l'espoir de prix meilleurs n'est pas choisir le marché le plus avantageux. Le fermier n'est généralement pas suffisamment au courant des conditions du marché pour se permettre de spéculer sur le prix de ses produits.

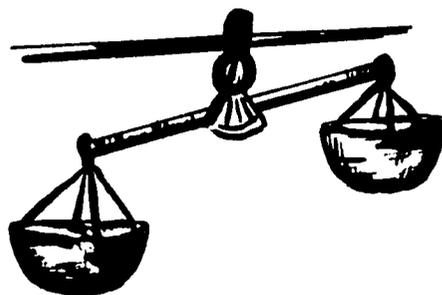
Le programme de commercialisation de l'agriculteur, s'il a le choix, constitue une mesure de ses capacités de gestion et influence aussi ses moyens de remboursement. Il doit être examiné au même titre que les autres facteurs de crédit lors de l'analyse de la capacité de remboursement.

- c. Si tous les facteurs décrits ci-dessus sont favorables, le prêt ne doit être consenti qu'après une analyse minutieuse d'où il ressort que la capacité de remboursement est satisfaisante. Pour les prêts destinés à être remboursés sur le revenu agricole normal, il convient de s'assurer que la ferme, telle qu'elle est exploitée, est rentable.

Situation financière et progrès.

Lorsque l'on examine la situation financière et les progrès accomplis, il est important de connaître non seulement la situation financière actuelle mais également de savoir comment elle a été créée. Il convient de déterminer si elle résulte d'économies, de dons ou d'un héritage.

1. Le bilan d'une exploitation donne souvent, outre les renseignements sur la situation financière actuelle, des indications relatives à d'autres facteurs de crédit.



Ce qu'il possède

Ce qu'il doit

2. L'exploitation est exposée aux risques naturels tels que la chute des prix, les calamités, etc. Les réserves du propriétaire, sous forme de biens immobiliers, sont la garantie de l'emprunteur comme pour le prêteur.

3. La stabilité financière, la capacité de résistance pendant les périodes maigres, acquise pendant les périodes d'exploitation féconde sont la marque du bon administrateur qui sait diriger sa ferme et tenir même pendant les très mauvaises périodes.

4. L'emprunteur dont les réserves sont insuffisantes pour assurer le remboursement doit démontrer sans équivoque sa capacité de remboursement sur le revenu de l'exploitation pour laquelle il a été employé.

5. Autres biens à prendre en considération :

- a. Espèces disponibles, dépôts Caisse d'Épargne, bijoux ou pierres précieuses de vente facile ou acceptés à titre de garantie;
- b. Le type et la quantité d'animaux de trait, de machines, d'outillage et de matériel, indiquera si la ferme est équipée pour une exploitation économique;
- c. La quantité de bêtes de trait ou de matériel agricole donnera une indication des possibilités d'exploitation rentable;
- d. La ferme elle-même doit être étudiée afin de déterminer si elle répond aux exigences de l'exploitation prévue;
- e. Le nombre, l'âge des bêtes, et le genre d'élevage révèle généralement les connaissances du fermier dans ce domaine et donne la mesure de sa capacité;
- f. Lorsque la ferme est la propriété du fermier, on peut observer la progression de la situation financière depuis la date d'acquisition. Cela constitue un excellent moyen de déterminer les qualités administratives de l'exploitant;
- g. Les produits agricoles en stock qui pourraient être vendus, le cas échéant, et qui n'ont pas d'autre emploi, pourraient permettre de couvrir certains frais d'exploitation.

6. Dettes :

- a. Les dettes prioritaires à rembourser sur les premières disponibilités méritent une attention particulière. Les facteurs importants sont : 1° le montant et le nombre de ces dettes; 2° le nom du créancier et la date d'échéance; 3° à quel moment et dans quel but les dettes ont-elles été contractées; et 4° si une garantie a été donnée, quelle est cette garantie;

- b. De nombreuses dettes de ce genre peuvent indiquer que l'exploitation n'a pas été en mesure de faire face à ses obligations, ou que des dispositions de crédit appropriées n'ont pas été prises;
- c. Les remboursements du principal et le versement des intérêts sur les achats fonciers constituent des obligations fixes à valoir sur le revenu annuel. Ces versements annuels peuvent dépasser les possibilités du revenu de la ferme, compte tenu des besoins familiaux et des frais d'exploitation. En général, les prêts à la production ne sauraient apporter d'amélioration à une situation défavorable en raison des modalités de remboursement des dettes à long terme;
- d. Un prêt qui, au lieu d'améliorer la situation financière, ne ferait que prolonger une situation déficitaire sans issue, ne servirait à rien et n'apporterait aucune amélioration à la situation financière générale du fermier.

Nantissement en garantie d'avances.

1. Généralités :

Les garanties doivent être raisonnables et ne sont pas à considérer comme moyen principal de remboursement car la valeur de la garantie pour l'exploitant réside dans son emploi pour l'exploitation de la ferme. La vente du gage aurait pour effet, dans la plupart des cas, de diminuer ses gains. D'une manière générale, l'exigence d'une garantie doit prévoir de laisser à l'emprunteur la jouissance de sa propriété et la poursuite de son exploitation agricole pendant toute la durée du prêt. Les fonds de remboursement doivent être prélevés sur le revenu de la ferme et non pas sur la vente de matériel et de bétail employés dans l'exploitation.

2. Choix des garanties :

Il n'existe aucune règle ou série de règles applicables à ce genre de garantie. La question des garanties intervient généralement en dernier lieu. La garantie doit être fixée en fonction de la mesure de sécurité supplémentaire qu'elle apporte à la transaction.

Il convient de retenir que, dans de nombreux cas, la conservation d'un droit sur les récoltes, le cheptel et le matériel est motivé par le souci d'empêcher d'autres créanciers de déposséder le fermier. La nécessité d'une telle précaution est particulièrement évidente lorsque la situation financière de l'exploitant est précaire.

Il importe de souligner que le fait de donner une garantie n'augmente d'aucune manière la capacité de remboursement. Le

prêt doit être étudié en fonction de la capacité de remboursement de l'exploitation proprement dite et quel que soit l'importance de la garantie offerte. La garantie dont on dispose pour assurer le remboursement d'un prêt à la production est un bien qui sert à la production. La vente forcée du gage irait à l'encontre des intérêts du fermier et constituerait un sérieux handicap pour la campagne suivante.

3. Biens pouvant servir de garantie :

- a. La garantie sous forme de biens personnels doit comprendre les produits agricoles qui constituent la base du plan de remboursement;
- b. Dans le cas d'une avance sur la récolte, c'est la récolte qui, en premier lieu, doit constituer la garantie;
- c. Afin de déterminer dans quelle proportion les garanties assurent le remboursement, il convient de considérer dans quelle mesure elles sont réalisables et si leur réalisation n'aurait pas pour résultat de mettre le fermier dans l'impossibilité de poursuivre son exploitation.

