

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

FOR AID USE ONLY

Batch 70

1. SUBJECT CLASSI- FICATION	A. PRIMARY Food production and nutrition	AE10-0000-G430
	B. SECONDARY Agricultural economics--USA	

2. TITLE AND SUBTITLE
Comment on obtient le credit agricole aux Etats-Unis

3. AUTHOR(S)
(101) U.S. Farm Credit Administration

4. DOCUMENT DATE 1962	5. NUMBER OF PAGES 14p.	6. ARC NUMBER ARC
--------------------------	----------------------------	----------------------

7. REFERENCE ORGANIZATION NAME AND ADDRESS
AID/AFR/RTAC

8. SUPPLEMENTARY NOTES (*Sponsoring Organization, Publishers, Availability*)
(In Collection: techniques am.,22)

9. ABSTRACT

10. CONTROL NUMBER <i>PN-AAE-821</i>	11. PRICE OF DOCUMENT
12. DESCRIPTORS Credit USA	13. PROJECT NUMBER
	14. CONTRACT NUMBER AID/AFR/RTAC
	15. TYPE OF DOCUMENT

**Comment On Obtient
le Crédit Agricole
aux Etats-Unis**

(Troisième édition)

Traduction d'une brochure en langue anglaise
publiée sous le titre

GETTING AND USING FARM CREDIT

Circular E-41 November 1955

par

Farm Credit Administration

Washington 25, 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)

COMMENT ON OBTIENT LE CREDIT AGRICOLE AUX ETATS-UNIS

UN PROJET COOPERATIF

Cette brochure est le résultat d'un sérieux effort coopératif. Le départ a été donné lors d'une Conférence entre les Membres du Crédit Agricole du District de Springfield et des Spécialistes de la Gestion Agricole du Nord-Est. Tous les participants sont tombés d'accord sur la nécessité d'une diffusion plus ample de l'information et de l'éducation concernant l'utilisation judicieuse du crédit agricole. M.C. Peabody, Président des Instituts de Crédit Agricole de Springfield, a prié MM. V.B. Hart, E.A. Perregaux et F.V. Beck, Spécialistes de la vulgarisation de la gestion agricole à l'Université de Cornell, du Connecticut et de Rutgers, respectivement, d'établir une circulaire à ce sujet. Cette circulaire a été publiée par le District de Springfield.

Le texte de cette brochure est adapté d'une Conférence faite par M. Gordon Cameron, Vice Président Exécutif de la « Federal Land Bank de Springfield », par M. W. Gifford Hoag, Chef Adjoint de la Section de Recherches et d'Informations de l'Administration du Crédit Agricole. La diffusion dans l'ensemble des Etats-Unis des tableaux et graphiques est assurée grâce à la coopération d'autres Districts de Crédit Agricole.

Cette Brochure a deux objectifs. Elle est destinée, d'une part à l'usage du personnel du Service de Vulgarisation et des Professeurs des Universités et de l'Enseignement Secondaire, ainsi que des trésoriers-secrétaires des Associations Nationales de prêts agricoles, pour faciliter la présentation de leurs cours et conférences au moyen des tableaux descriptifs. D'autre part, elle peut être distribuée au public assistant aux réunions où les tableaux ont été utilisés, pour étude plus détaillée et référence.

LA REPUTATION DE L'AGRICULTEUR

L'Agriculture moderne est basée sur des fermes et un matériel de grande valeur. Tout le monde ne peut pas détenir une exploitation en toute propriété ni payer intégralement au comptant tous les frais d'exploitation de tout le matériel agricole. Aujourd'hui, plus que jamais, le crédit est un instrument utile en matière d'agriculture. L'Organisation du Crédit Agricole Coopératif a prié trois Experts des Collèges d'Agriculture de l'aider à exposer aux agriculteurs les facteurs principaux qui contribuent à établir une solide réputation. Voici les idées présentées par ces Experts :

DIX PRINCIPES QUI VOUS AIDERONT A ETABLIR UNE SOLIDE REPUTATION ET A JOUIR D'UN BON CREDIT

1. Adressez-vous à des spécialistes pour votre crédit
2. Ne dispersez pas votre crédit
3. Faites un inventaire annuel
4. Prévoyez le remboursement des prêts sur le revenu de votre exploitation
5. Prévoyez en temps utile vos besoins en crédit
6. Utilisez le genre de crédit approprié
7. Dressez un plan de remboursement pour votre emprunt
8. Respectez vos engagements à l'échéance
9. Soyez franc avec votre prêteur
10. N'empruntez que pour gagner ou économiser de l'argent.

ADRESSEZ-VOUS A DES SPECIALISTES POUR VOTRE CREDIT

Vous ne vous adresseriez pas à un mécanicien pour vous faire arracher une dent. Non - vous iriez chez le dentiste qui possède la compétence nécessaire pour faire ce travail. Si un prêteur n'a pas une connaissance approfondie de votre genre d'affaire, il pourrait se retrancher derrière certaines règles rigides afin de ne pas commettre d'erreur. Ces règles ont fréquemment un caractère si conservateur qu'elles pénalisent certains emprunteurs. Mais si le prêteur est au courant des questions agricoles, s'il connaît les conditions d'exploitation dans votre localité, une certaine souplesse lui est permise, et il lui est possible d'accorder des prolongations ou, au contraire, faire preuve de fermeté si la situation l'exige.

De plus, étant spécialisé en matière de crédit agricole, le prêteur est à même d'offrir des suggestions et des idées constructives découlant d'une expérience acquise de ses rapports avec une nombreuse clientèle. En général, le crédit obtenu auprès de spécialistes est moins onéreux que celui obtenu auprès de gens qui ne sont pas spécialisés dans ce genre de tractations. Les marchands et les négociants, par exemple, s'intéressent avant tout à la vente de leurs produits. Ils n'accordent du crédit que pour vendre davantage. Il arrive fréquemment que leurs frais accrus de comptabilité et de recouvrement, ainsi que les pertes subies du fait de mauvaises créances, contribuent grandement à augmenter le prix du crédit attribué aux agriculteurs.

Quels sont ces spécialistes du crédit ? La « Land Bank », les « National Farm Loan Associations » et les « Production Loan Associations » ne font rien d'autre que prêter aux agriculteurs. La seule fonction de la banque des coopératives est d'avancer du crédit aux coopératives d'écoulement, d'achat et de services. Les Compagnies d'Assurances, les sociétés de crédit agricole, et les banques commerciales sont également des spécialistes du crédit qui font fréquemment des prêts aux exploitants agricoles.

NE DISPERSER PAS VOTRE CREDIT

La situation idéale est de laisser à un seul prêteur le soin de satisfaire vos besoins en crédit d'un certain type. A défaut, réduisez le nombre de vos créanciers. Des raisons importantes militent en faveur de ce principe.

L'exploitant se fait du tort s'il emprunte de l'argent à un créancier sans en informer les autres. Rien ne saurait nuire davantage à son crédit que de garder secrète une partie de ses affaires financières. De plus, s'il a des difficultés pour faire face à ses engagements, il peut toujours conclure un accord global pour en assurer le règlement sans que le créancier ait à redouter de voir toutes ses ressources servir à payer quelqu'un d'autre.

Oui, cela est contraire au vieil adage, mais il est sage de mettre tous vos œufs dans le même panier lorsqu'il s'agit de crédit. Cette façon d'agir contribue à développer la confiance mutuelle entre l'emprunteur et le prêteur.

La meilleure façon d'emprunter de l'argent consiste à étudier l'ensemble de vos besoins en crédit et d'y pourvoir d'un seul coup. Si vous prenez l'habitude d'emprunter ici pour l'achat d'une machine et là pour une autre, vous risquez facilement d'avoir plus d'échéances mensuelles que vous ne pouvez raisonnablement payer.

FAITES UN INVENTAIRE ANNUEL

Un inventaire annuel est un jalon important pour l'exploitant. Vous pouvez l'utiliser pour vérifier les progrès réalisés. Il peut ensuite vous servir de base pour l'établissement de votre futur programme financier.

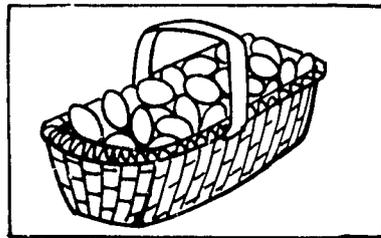
On dit souvent qu'une exploitation sans inventaire est comme une pendule sans aiguilles. La pendule peut fonctionner à merveille, mais sans les aiguilles vous êtes incapable de savoir l'heure. Les affaires de l'exploitation peuvent très bien marcher sans inventaire, mais l'exploitant ne sait pas où il va. Un inventaire de ce que vous possédez et de ce que vous devez, en d'autres mots, un bilan, vous permet de vérifier votre sagacité, d'une part, et la bonne marche de votre affaire, de l'autre.

Les banques, les associations nationales de prêts agricoles, les associations de crédit à la production, et les autres prêteurs ont l'habitude des chiffres, et le bilan de votre exploitation est le meilleur moyen pour eux de connaître votre situation.



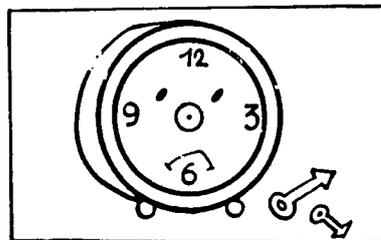
POUR VOTRE CREDIT, ADRESSEZ VOUS AU SPECIALISTE.

Pour arracher une dent, voyez un dentiste... pas un forgeron.



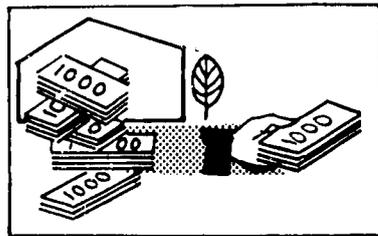
NE DISPERSEZ PAS VOTRE CREDIT.

En matière de crédit, il est sage de mettre tous ses oeufs dans le même panier.



FAITES UN INVENTAIRE ANNUEL.

Une exploitation sans inventaire est une montre sans aiguilles.



LES PRÊTS DOIVENT ÊTRE REMBOURSES SUR LE REVENU DE L'EXPLOITATION.

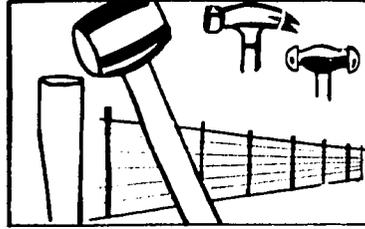
N'essayez pas de deviner, tenez des comptes.



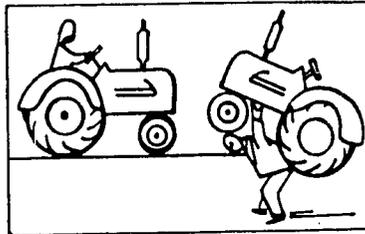
PREVOYEZ EN TEMPS UTILE VOS BESOINS EN CREDIT.

Tout juste assez d'argent pour payer les billets! Vos vacances tombent à l'eau.

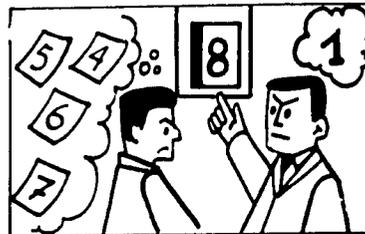
UTILISEZ LE GENRE DE CREDIT APPROPRIE.
Choisissez le marteau qui convient le mieux.



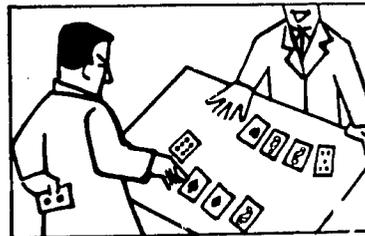
DRESSEZ UN PLAN DE REMBOURSEMENT POUR VOTRE EMPRUNT.
Si la mensualité n'est pas trop lourde, le tracteur acheté à crédit accroîtra vos revenus.



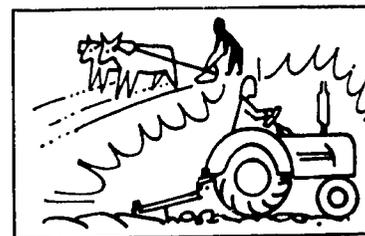
RESPECTEZ VOS ENGAGEMENTS A L'ÉCHÉANCE.
Si vous êtes toujours en retard, ne comptez plus sur votre prêteur.



SOYEZ FRANC AVEC VOTRE PRETEUR.
Jouez cartes sur table.



N'EMPRUNTEZ QUE POUR GAGNER OU ECONOMISER DE L'ARGENT.
Il faut de l'argent pour gagner de l'argent.



PREVOYEZ LE REMBOURSEMENT DES PRETS SUR LE REVENU DE VOTRE EXPLOITATION

Comme dans toute affaire, vos recettes doivent être supérieures à vos dépenses. Afin de vous assurer que tel est bien votre cas vous devez tenir une comptabilité. Il se peut que dans le passé, le cultivateur pouvait garder tous ses chiffres en tête. Mais aujourd'hui, avec tous les impôts, et, lorsque l'on doit emprunter de l'argent, cela n'est pas pratique. Un état de vos recettes et dépenses vous permet, avant même de vous rendre chez votre prêteur, d'évaluer vos chances d'obtenir un prêt, car si vous pouvez démontrer votre capacité de remboursement, vous avez une bonne chance d'obtenir le prêt. Il est toujours judicieux de prévoir le remboursement de vos emprunts sur le revenu de l'exploitation. C'est pour vous permettre d'obtenir ce revenu que vous empruntez. C'est sur ce revenu que vous et votre prêteur devez compter pour le remboursement de vos emprunts.

Les prêteurs n'ont, en général, pas de place pour stocker les terres, le bétail ou le matériel agricole. C'est dire que ceux qui veulent aider l'agriculteur ne tiennent pas à saisir vos biens en remboursement de leurs prêts. Leur intérêt, comme le vôtre, est de s'assurer que votre revenu est suffisant pour payer vos dettes.

PREVOYEZ EN TEMPS UTILE VOS BESOINS EN CREDIT

Etablir un programme à l'avance est toujours important. Il en est particulièrement ainsi lorsque vous avez besoin d'emprunter de l'argent. Vous devez savoir ce que vous allez produire et comment vous le vendrez. Vous devez savoir quels seront vos besoins en argent, à quel moment vous en aurez besoin, et quand et comment vous serez en mesure de le rembourser.

Le simple bon sens vous commande de faire vos plans à l'avance pour savoir sur quoi compter. N'attendez pas la dernière minute pour organiser votre crédit. Il peut y avoir un léger accroc qui peut avoir de sérieuses conséquences pour votre exploitation. Lorsque vous avez des disponibilités, vous êtes à même d'acheter du matériel ou des services entièrement sur la base de leurs mérites et non sur la base du crédit consenti par le vendeur. Bien des projets peuvent tomber à l'eau faute d'avoir prévu à temps l'argent nécessaire.

UTILISEZ LE GENRE DE CREDIT APPROPRIE

Les cultivateurs font souvent usage du crédit à court-terme pour financer les améliorations à long-terme, particulièrement en temps de prospérité. S'il se produit un recul momentané dans les prix ou dans la production, des difficultés peuvent en résulter entre l'emprunteur et le prêteur. Ne courez pas de risques, ne financez pas des améliorations à long-terme avec des avances à court-terme.

Bien des gens se glorifient de ne pas devoir un sou sur leur maison. Il s'agit là, certes, d'un beau sentiment. Mais si cela signifie qu'ils sont continuellement à court d'argent liquide, s'ils doivent s'endetter auprès des fournisseurs, s'ils doivent renoncer aux escomptes de caisse, alors ils feraient mieux d'hypothéquer leur maison pour se constituer un fonds de roulement permanent. C'est uniquement une question de savoir quel est l'outil le plus désigné pour le travail que vous avez à faire — quel est le marteau qui le mieux enfoncera tel piquet.

DRESSEZ UN PLAN DE REMBOURSEMENT POUR VOTRE EMPRUNT

Avant de contracter un emprunt, il convient de savoir comment vous allez le rembourser. Votre prêteur se sentira plus tranquille et vous aussi.

Examinez chaque besoin en fonds empruntés en fonction de la source de revenus qui vous permettra de les rembourser. Il est préférable de vous engager à payer une somme inférieure à celle que vous savez pouvoir payer que de promettre plus que vous ne pourrez tenir. Le crédit est une bonne chose s'il vous aide à accroître votre revenu mais il peut vous briser le dos s'il n'est pas adapté à votre revenu.

RESPECTEZ VOS ENGAGEMENTS A L'ECHEANCE

C'est à vous qu'il appartient de rembourser vos dettes. La plupart des prêteurs, surtout s'ils sont spécialisés en matière de crédit, se contentent d'une marge très faible de bénéfice. Il est important pour eux que les paiements soient effectués lors des échéances ou que des accords satisfaisants soient conclus à l'avance. Quelques jours de retard font une grande différence, de sorte que si vous n'êtes pas en mesure de payer, expliquez les motifs à votre prêteur: N'attendez pas que la date de l'échéance soit passée.

La réputation que vous vous établissez en remboursant vos emprunts à l'échéance ou en prenant vos dispositions à l'avance lorsque vous êtes dans l'obligation d'ajourner un paiement à un effet important sur l'évaluation du crédit que l'on peut vous accorder. Si vous êtes bien noté, votre prêteur sera enchanté de vous accueillir la prochaine fois que vous aurez besoin d'un emprunt.

SOYEZ FRANC AVEC VOTRE PRETEUR

Exposez à votre prêteur TOUS les faits concernant votre situation financière personnelle et celle de votre affaire, et faites-lui part de vos projets. Assurez-vous qu'il a bien compris dans quel but vous empruntez, et n'employez ces fonds que dans ce but. Plus la somme empruntée est importante par rapport à votre capacité de paiement, plus il est important que vous ne lui cachiez rien.

La confiance mutuelle et la compréhension sont des facteurs importants dans toute transaction financière. La confiance et la compréhension doivent être basées sur les faits. Votre prêteur, comme votre avocat ou votre docteur, doit être digne de votre confiance; la valeur de leur avis est fonction de celle de vos déclarations.

Si vous dissimulez sciemment certains faits importants qui, plus tard, viendraient à la connaissance de votre prêteur, sa confiance en vous en sera ébranlée.

Si vous désirez que votre prêteur vous fasse confiance, jouez cartes sur table.

N'EMPRUNTEZ QUE POUR GAGNER OU ECONOMISER DE L'ARGENT

La fonction essentielle du crédit est de vous permettre d'acquérir aujourd'hui vos outils de travail et de vous aider à les payer avec l'argent qu'ils vous procurent. C'est pourquoi chaque sou emprunté doit être soumis au critère suivant : « Fera-t-il grossir le revenu net de mon exploitation par un accroissement de rendement ou d'efficacité ? »

Plus que jamais aujourd'hui, en agriculture, il est vrai qu'« Il faut de l'argent pour gagner de l'argent ». Il en faut pour acheter une exploitation, pour l'équiper, pour l'approvisionner et pour l'exploiter. Peu d'agriculteurs sont en mesure actuellement d'accumuler suffisamment de fonds pour établir ou développer une exploitation agricole. La plupart doivent emprunter. Faites en sorte d'obtenir le genre de crédit qui convient, auprès de qui il convient et utilisez-le comme il convient. Si vous y parvenez, le crédit vous fera gagner de l'argent comme il l'a fait pour des centaines de milliers d'autres agriculteurs.