



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

La crise financière de l'agriculture canadienne

G. DEBAILLEUL, P. ERHENSFT

Dans le courant des années 70, les agriculteurs canadiens avaient connu une croissance sensible de leurs revenus et une augmentation impressionnante de leur capital d'exploitation. A l'orée de la décennie actuelle, la conviction que cette prospérité allait se poursuivre grâce à l'expansion des marchés mondiaux était une opinion largement répandue dans les milieux professionnels et gouvernementaux.

En fait, depuis 1981, exception faite pour 1985 et 1986, le revenu agricole canadien a évolué beaucoup moins favorablement qu'il n'était prévu. Encore doit-on signaler qu'une augmentation très substantielle des paiements gouvernementaux directs a réduit l'importance réelle de la détérioration du revenu. De plus, toutes les provinces et les principales productions n'ont pas été logées à la même enseigne et les disparités entre elles se sont accrues. De son côté, l'évolution du capital agricole, renversant sa tendance de la période antérieure, a connu une phase de dévalorisation accélérée. Et surtout, une proportion importante d'entreprises agricoles, entre un dixième et un cinquième suivant les estimations, ont vu leur survie directement menacée à court ou moyen terme par leur incapacité à faire face à leurs obligations financières. Ce phénomène d'une ampleur inégalée depuis les années 30 a été couramment qualifié par les observateurs de "stress financier" (*financial stress*, au Canada et aux Etats-Unis). Nous avons conservé cette désignation dans le cours de notre article.

La flambée des taux d'intérêt des années 1981-1982, en se combinant à la stagnation ou à la régression des revenus, a joué naturellement un rôle éminent dans le déclenchement de cette crise. On aurait pu être tenté d'interpréter cette dernière comme l'expression sectorielle d'un mouvement qui a secoué toute l'économie canadienne depuis quelque années et dont les symptômes disparaîtraient avec la résorption des tensions sur les marchés des capitaux. Or, alors que l'on observe depuis le milieu de 1985 un relâchement marqué des contraintes de taux d'intérêt, on voit se multiplier les législations et les programmes d'urgence pour tenter d'endiguer la vague de faillites et de liquidations d'entreprises restées financièrement très vulnérables.

Par ailleurs, le système et les instruments de crédit agricole font l'objet depuis quelques temps d'un examen critique et de propositions de réforme, tant de la part des gouvernements que des organisations professionnelles.

Ces constatations suggèrent donc de rechercher dans l'évolution des caractéristiques économiques et financières du secteur agricole au cours de ces quinze dernières années les dimensions structurelles de sa fragilité actuelle. Et puisque les difficultés financières semblent affecter avec plus ou moins d'intensité, et à des périodes différentes, les provinces et les productions, on peut s'interroger sur les rapports entre le degré de protection dont bénéficient les producteurs vis-à-vis des aléas du marché et le niveau de stress qu'ils encourent.

L'objectif de cet article est de relier la manifestation de difficultés financières chez certains agriculteurs à la détérioration chronique de la structure du capital agricole dans la période précédente, pour tenter ensuite d'élaborer une typologie des exploitations agricoles sous stress financier. En mettant en évidence l'influence de la taille de l'entreprise et sa spécialisation dans la fréquence des situations de crise, nous serons amenés également à montrer que le niveau d'organisation des marchés selon les différentes productions constitue un élément important de la fragilité relative des exploitations agricoles. En conclusion, nous nous interrogerons sur les impacts possibles de cette crise financière sur l'évolution à moyen terme du secteur agricole.

LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE AGRICOLE DE 1981 A 1986

Le renversement de la conjoncture pour l'économie agricole canadienne se manifeste d'une manière brutale, à partir de 1981, ainsi qu'on peut en juger à la lecture du tableau 1. D'un point de vue sectoriel, la période 1981-1986 peut se caractériser de la façon suivante : le capital mis en œuvre dans l'agriculture reste constant en volume mais perd près d'un tiers de sa valeur en dollars constants de 1981, principalement à cause de la chute du prix des terres.

t	Capital agricole			dont foncier	Revenu net		Taux d'intérêt		Prix		
	volume	nominal	\$ 1981	nominal	nominal	\$ 1981	nominal	réel	à la ferme	intrants	consom- mation
1980	98,8	89,8	101,0	88,9	65,3	58,0	73,9	59,8	92,7	88,1	88,9
1981	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1982	99,5	100,9	91,1	100,7	79,7	88,3	82,0	74,7	99,3	103,2	110,8
1983	99,0	97,6	83,3	96,4	57,9	49,4	57,9	79,1	98,6	103,9	117,2
1984	98,5	94,4	77,1	92,4	71,5	58,4	62,5	113,5	103,3	106,6	122,3
1985	99,2	88,4	69,5	85,5	91,2	70,3	54,8	97,6	98,5	106,6	127,2
1986	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	116,4	88,6	54,2	95,0	95,3	107,1	131,3

Source : Calculs à partir des données de Statistique-Canada

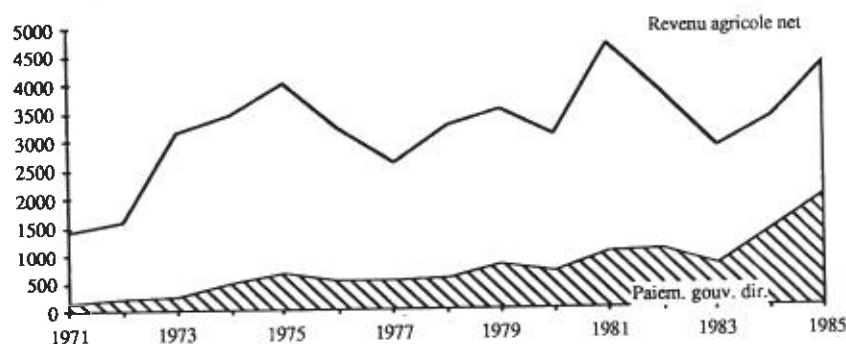
Tableau 1. Evolution des principaux indicateurs de l'économie agricole canadienne de 1980 à 1986 (indice 100 en 1981)

Comme une partie de ce capital est financée par des fonds empruntés, une telle dévalorisation est déjà en soi lourde de menaces pour l'équilibre financier du secteur. Or, pendant la même période, la flambée des taux d'intérêt porte le service de la dette à des niveaux beaucoup plus élevés. Le secteur agricole se trouve confronté pendant plusieurs années à un doublement, voire un triplement de ses frais financiers, d'autant que, la chute du prix des terres entraînant une diminution du niveau de garantie hypothécaire, les organismes prêteurs font pression pour un remboursement anticipé du capital.

Si l'envolée des taux nominaux a été de courte durée, les taux d'intérêt réels se maintiennent à des niveaux inégaux depuis vingt ans, de sorte que pour la première fois depuis longtemps, le capital investi dans l'agriculture présente un coût d'opportunité très élevé.

Par rapport à la période précédente, la production agricole bénéficie d'un ralentissement très marqué de la croissance des prix des intrants. Malheureusement, à cette faible inflation des coûts non financiers de production fait écho une stagnation des prix agricoles, provoquant une dégradation du revenu déjà largement amputé par l'accroissement des charges financières. Encore faut-il noter que l'augmentation fort substantielle des paiements gouvernementaux directs aux agriculteurs a réduit très nettement l'amplitude de la chute du revenu depuis 1981, comme le montre la figure 1.

Figure 1. Evolution de la part des paiements gouvernementaux directs dans le revenu agricole net (millions de dollars)



Source : Statistique Canada

Cet accroissement du soutien des instances provinciales et fédérales au revenu des agriculteurs s'est traduite notamment dans les programmes provinciaux de stabilisation du revenu, les programmes d'assurances-récolte et les programmes de stabilisation des céréales des provinces de l'Ouest. Ainsi, en Alberta et en Saskatchewan, plus durement frappée par la conjoncture céréalière internationale, les programmes gouvernementaux ont représenté en 1984 et 1985 plus des trois quarts du revenu agricole.

LES INDICES D'UNE CRISE FINANCIÈRE DE L'AGRICULTURE CANADIENNE

Il est évident que le développement de telles tensions dans la conjoncture économique du secteur agricole devait inévitablement se traduire par la remise en cause de la viabilité financière de nombreuses entreprises, voire par une crise généralisée.

Existe-t-il un seuil au-delà duquel on peut considérer que les difficultés financières auxquelles sont confrontées des exploitations agricoles définissent un état de crise ou de stress financier du secteur dans son ensemble ? La définition de ce seuil, et les paramètres utilisés pour le caractériser seront différents pour un banquier, un représentant d'institution gouvernementale ou d'organisation professionnelle ou pour un observateur extérieur. De nombreuses études, tant aux États-Unis qu'au Canada font référence à des degrés divers de stress financier : modéré, sévère, extrême...

Trois symptômes peuvent être considérés pour poser de l'extérieur, et en particulier du point de vue des organismes de crédit, un premier diagnostic de crise financière : l'évolution du nombre de faillites, des remboursements en souffrance et de la proportion des nouveaux prêts destinés à la consolidation des dettes.

L'évolution du nombre de faillites

Le droit de la faillite s'applique au Canada dans le secteur agricole de la même façon que dans les autres secteurs productifs, et on peut recourir aux statistiques publiées mensuellement par le ministère de la Consommation et des Corporations, pour suivre l'évolution des liquidations judiciaires d'entreprises. Toutefois compte tenu du niveau d'agrégation des données antérieures, cette observation n'est rendue possible pour les exploitations agricoles que depuis 1979.

Les données du tableau 2 font apparaître un quadruplement du nombre de faillites agricoles en quelques années. Certes, les secteurs non agricoles connaissent également une accélération brutale du rythme de liquidation des entreprises, mais le phénomène y est d'une ampleur relative moins marquée de sorte que les exploitations agricoles qui figuraient pour 2,2 % dans le total des faillites en 1979 en représentent près de 6 % en 1984.

Rapporté au nombre total d'exploitations agricoles commerciales (i.e. dont les ventes dépassent 5 000 \$ par an) ce nombre de faillites reste modéré (moins de 0,3 % dans la phase la plus aiguë). En réalité, la faillite ne constitue qu'une des formes de liquidation des exploitations agricoles pour raisons financières, et probablement une de celles auxquelles les agriculteurs ont le moins recours. Il faudrait prendre en compte également les saisies, les ventes réalisées pour prévenir un dépôt de bilan et les ventes forcées par les banques, les organismes de crédit ou les fournisseurs d'intrants, toutes formes de liquidation dont le nombre n'est pas connu. La Fédération ontarienne de l'agriculture estimait

que pour chaque agriculteur qui déclarait faillite, on en comptait 10 qui étaient contraints de vendre leur ferme. Certains analystes suggèrent plutôt un rapport de 1 à 5 ou de 1 à 6.

En s'en tenant aux évaluations les moins pessimistes, au moins 17 000 agriculteurs auraient donc liquidé leur entreprise depuis 1980 pour cause de difficultés financières. Par conséquent, avec toute la prudence qu'exige ce genre d'approximation, et en tenant compte du rythme antérieur de faillites, le stress financier se solde provisoirement par la disparition d'au moins 12 000 fermes (ce qui représenterait plus de 5 % des fermes commerciales, si on supposait un effectif constant de fermes).

Certaines productions ont payé un tribut particulièrement lourd en termes de faillites. Il s'agit des productions de bétail et de grandes cultures. Le degré d'agrégation des données du tableau 2 ne permet pas de distinguer entre les différentes formes d'élevage. Cependant on peut d'ores et déjà mentionner que les élevages de porcs et de bovins ont été particulièrement affectés, à la différence des productions laitière et avicole qui, pour des raisons qui apparaîtront plus loin, ont bénéficié d'une relative protection.

Tableau 2. Faillites agricoles par type de production de 1979 à 1986.

Année Type de production	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Bétail	53	98	126	188	209	239	201	164
Grandes cultures	17	44	31	83	132	138	126	115
Fruits et légumes	9	8	10	8	23	18	18	19
Mixte (bét. et gr. cult)	18	31	36	37	62	82	85	75
Autres spécialités	28	41	58	94	62	74	78	67
Total faillites agric.	125	222	261	410	488	551	508	440
Faillites non agricoles	5 570	6 374	7 794	10 355	9 772	9 027	8 155	8 062

Source : Ministère de la Consommation et des Corporations, Direction des faillites, Ottawa.

La production céréalière fournit le deuxième contingent de banqueroutes. On constatera un décalage chronologique entre les productions animales et végétales, les effets de la crise se manifestant avec près de deux ans de retard dans la céréaliculture. L'interprétation de cet écart nécessitera de faire appel à la conjoncture des marchés des produits respectifs.

Pour des raisons de spécialisation régionale, on observe un déplacement de la vague de faillites d'Est en Ouest ; le Québec et l'Ontario sévèrement touchés dans leurs productions porcines et bovines cumulent plus des trois-quarts des liquidations judiciaires de 1980 à 1982, alors que les provinces des Prairies subissent la crise de plein fouet à partir de 1983.

Le nombre d'emprunteurs en retard de paiement

Le nombre d'agriculteurs en retard dans les échéances de remboursement de leurs dettes et l'importance des dettes en souffrance constituent un autre indice de la situation financière du secteur agricole canadien. Pour les prêts LCA (Loi sur le Crédit Agricole), relevant de la Société du Crédit Agricole, ces données sont publiées à intervalles réguliers. Leur analyse fournit des indications alarmistes sur la propagation dans le temps de « l'onde de choc » créée par la flambée des taux d'intérêt et amplifiée par l'instabilité des revenus de certaines productions.

Tableau 3. Emprunteurs auprès de la Société du Crédit Agricole en retard de paiement

Au 31 mars...	1976	1984	1985	1986	1986*
Pourcentage des prêts en retard de paiement	7,0	12,5	15,3	18,1	21,2
Total des impayés en % du montant échu au cours des 12 mois antérieurs	6,4	20,7	26,5	38,6	n.d.

* Au 1^{er} octobre

Source : Société du Crédit Agricole

En effet, on constate à la lecture du tableau 3 que les emprunteurs auprès de la SCA éprouvent des difficultés croissantes à rembourser leurs annuités. Mais surtout, on observe que la part des montants échus en retard de paiement croît beaucoup plus rapidement que la proportion des comptes en souffrance, signe certain d'une dégradation sensible de la trésorerie des producteurs agricoles et présage de futures liquidations.

Le relevé du 1^{er} octobre 1986 faisait apparaître que 15 572 des 73 603 comptes auprès de la SCA étaient en retard de paiement, dont respectivement 4 395 en retard de moins d'un an avec une échéance moyenne de 6 530 \$, 5 926 comptes en retard de 1 à 2 ans, avec une échéance de 15 350 \$, 2 901 comptes en retard de 2 à 3 ans, avec un montant échu de 28 370 \$. Enfin 2 350 comptes accusaient un retard de plus de trois ans pour un exigible moyen de 43 787 \$.

Les données provinciales confirment l'accentuation de la crise dans l'Ouest du pays déjà suggérée par l'analyse des faillites agricoles. En effet, le total des arrérages en pourcentage du montant échu au cours des douze mois de l'exercice financier 1985-1986 s'élève à 53,7 % en Colombie Britannique, à 46,3 en Alberta, à 46 en Ontario et seulement à 17,7 % au Québec. En 1986, deux provinces des Prairies (Alberta, Saskatchewan) qui représentent 48 % du total des prêts LCA cumulent 54 % des arrérages, contre 48 % l'année précédente.

Cette accumulation des impayés entraîne, on s'en doute, de très graves difficultés de gestion pour la Société du Crédit Agricole qui doit régulièrement obtenir du gouvernement les garanties de refinancement. Toutefois, on doit se garder de considérer les comptes de prêts auprès de la SCA comme parfaitement représentatifs de la situation du financement du secteur agricole canadien. Comme on le verra plus loin, la SCA ne représente qu'une des sources de crédit, et surtout son statut d'agence gouvernementale l'amène à accepter un niveau de risque moyen sur ses engagements supérieurs à celui retenu par le secteur bancaire. Notamment, l'existence d'agences provinciales de crédit agricole, tel l'Office du Crédit Agricole au Québec, explique une partie des disparités interprovinciales observées dans les données de la SCA.

La comparaison avec la situation des engagements des banques dans le secteur agricole n'est pas possible puisque celles-ci ne publient pas de données détaillées sur la proportion de comptes en souffrance. A titre de référence, mentionnons cependant qu'une information privée fait état, pour l'une des plus importantes banques canadiennes, d'un taux de prêts agricoles « non performants » (c'est-à-dire en retard de plus de trois mois) passé de 2 % en 1982-1983, à 7 % en 1986.

La part des prêts utilisés pour la consolidation des dettes

Le pourcentage des prêts utilisés pour la consolidation des dettes est un troisième symptôme de la détérioration de la situation financière des exploitations agricoles. Comme pour le critère précédent, nous sommes limités aux seules données de la SCA.

Le pourcentage des prêts approuvés en vertu de la Loi sur le crédit agricole pour le remboursement de dettes non garanties par hypothèque est passé de 5 % en 1978-1979 à 9,3 % en 1980-1981 et à 29,7 % en 1982-1983. Le pourcentage combiné des fonds utilisés pour le remboursement des dettes garanties et non garanties par hypothèque est passé de 30,6 % en 1978-1979 à 52,2 % en 1982-1983. En 1983-1984 c'est encore 50,7 % des 758 millions de dollars consentis sous forme de prêts divers qui ont été affectés au remboursement de ces dettes.

Ainsi, la multiplication des faillites, l'accumulation des arrérages et des prêts de consolidation laissent peu de doute sur la gravité du stress financier que connaissent depuis quelques années de nombreuses exploitations agricoles canadiennes. Beaucoup n'hésitent d'ailleurs pas à faire référence à la crise agricole des années 30 pour trouver un précédent.

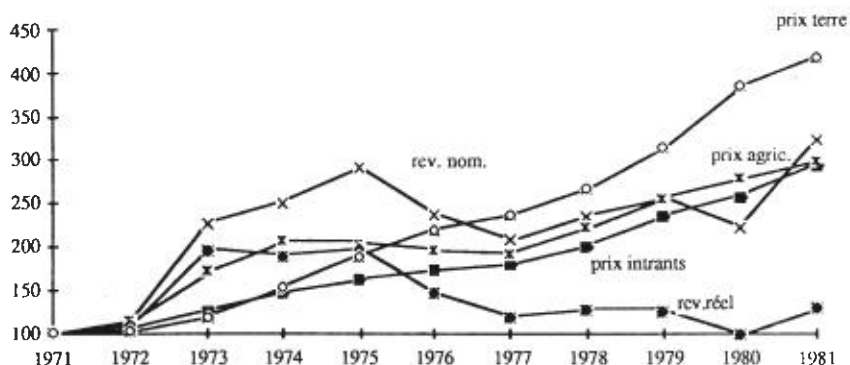
LA DÉCENNIE 70 ET LA GENÈSE DE LA CRISE FINANCIÈRE

Si les événements survenus depuis 1981 peuvent apparaître comme les facteurs qui ont directement provoqué cette crise, il nous faut en rechercher la genèse dans le contexte agricole des années 70. Et tout particulièrement dans les mouvements des revenus et des prix agricoles, les transformations dans la structure du capital et de la dette des exploitations, les changements qui ont affecté le système de financement de l'agriculture, et enfin dans les anticipations sur la rentabilité de l'activité agricole qui prévalaient dans les milieux professionnels, gouvernementaux et financiers à la fin de cette décennie.

Les mouvements des revenus et des prix agricoles

L'instabilité chronique et la forte amplitude des variations des revenus sont des caractéristiques historiques de l'agriculture canadienne, très ouverte sur les marchés internationaux et donc très sensible à leurs fluctuations. La période 1970-1981 ne déroge pas à cette tendance, puisqu'aussi bien en termes nominaux qu'en termes réels, elle correspond aux plus grandes variations de l'après-guerre. Cette instabilité a été marquée par le formidable gonflement des revenus durant les années 1973-1975, au cours desquelles les prix agricoles — en particulier céréales et oléagineux — se sont littéralement envolés (voir fig. 2).

Figure 2. Evolution des revenus nominal et réel, du prix de la terre, des prix agricoles et du prix des intrants (indice 100 : 1971)



Source : Données de Statistique-Canada

A partir de 1977, les prix agricoles ont été progressivement rattrapés par les prix des intrants, ce qui, se combinant à une diminution de la production en

volume, a entraîné un retour des revenus réels à des niveaux supérieurs de 20 à 25 % seulement à ceux du début de la décennie. Il reste que le revenu réel net pour tout le secteur agricole a été de 1972 à 1981 supérieur en moyenne de 44 % à celui de 1971. Si l'on ajoute à cela que, pendant la même période, le nombre d'exploitations a diminué de 13 %, c'est donc de 57 % que les entreprises agricoles qui subsistaient en 1981 ont vu croître leur revenu net moyen en termes réels.

Ces années représentent donc incontestablement une période faste pour l'agriculture canadienne. Paradoxalement, on peut avancer que cette prospérité assortie d'un climat d'anticipations sur les marchés agricoles résolument optimiste à la fin des années 70, va pourtant être à l'origine des difficultés des années 80.

Les mouvements qui se sont produits sur les marchés internationaux de céréales sont interprétés tant aux États-Unis qu'au Canada comme une incitation à produire pour répondre au déficit chronique qui ne manquera pas de se développer sur les principaux marchés agricoles au cours de la décennie suivante. Les deux pays qui disposent de capacités de production en réserve sont convaincus qu'ils vont devoir les mobiliser pour répondre à la demande mondiale. « Il va falloir planter de clôture à clôture » déclare en 1977 le secrétaire américain à l'Agriculture. La prospérité du secteur agricole paraît donc assurée pour une assez longue période et les investissements promis à des plus-values d'autant plus élevées que, dans un contexte de forte inflation, les biens fonciers apparaissent comme un refuge sûr pour les capitaux disponibles.

Dès lors, à partir de 1974, le prix de la terre va réagir très fortement et capitaliser sous forme de plus-value foncière une part de la prospérité agricole. Ces gains en capitaux vont être si importants qu'entre 1974 et 1981 ils seront le plus souvent supérieurs au revenu agricole net (Brinkman, 1981).

LES CHANGEMENTS DANS LA STRUCTURE FINANCIÈRE DU SECTEUR AGRICOLE

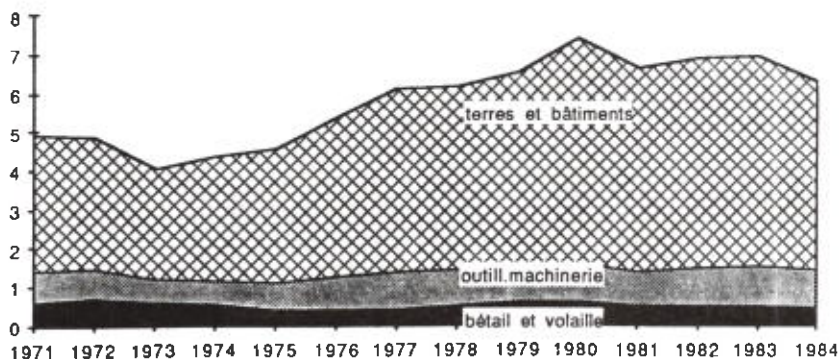
La composition du capital agricole

De 1971 à 1981, le capital agricole canadien s'est en apparence accumulé à un rythme soutenu, puisqu'il a été multiplié par 5,5 en valeur nominale et il a doublé en valeur réelle. Cependant, le rythme d'accumulation est très différent suivant les postes. Le capital vif a crû en moyenne de 12 % par an en valeur nominale et seulement de 2,5 % en valeur réelle. L'équipement a, de son côté, connu une croissance réelle moyenne de 6 %.

Au contraire, c'est à près de 20 % l'an en valeur nominale et 9,4 % en équivalent de pouvoir d'achat que le capital foncier a grossi pendant cette période. Mais si l'on tient compte de l'évolution du prix de la terre, l'augmentation en volume du capital foncier s'est réalisée au taux relativement modeste de 3,8 % qui représente les améliorations foncières, la construction de nouveaux bâtiments ou la rénovation de bâtiments existants.

Le gonflement du capital agricole pendant la décennie 70 apparaît donc davantage comme un tribut payé à l'inflation et comme l'accumulation des plus-values foncières, que comme le produit d'une intensification capitaliste de la production agricole. La figure 3 qui rapporte l'évolution du capital à celle de la production mesurée par les recettes brutes confirme bien qu'en dehors du capital foncier, le capital requis pour produire un dollar de recette brute n'a que peu évolué, passant de 80 à 90 cents pour l'outillage et la machinerie, et diminuant même de 60 à 50 cents pour le cheptel vif.

Figure 3. Evolution de la composition du capital agricole par \$ de recette brute



Source : Annexe 1

Ce mouvement d'inflation de la valeur des biens fonciers, en même temps qu'il enrichit rapidement les exploitants propriétaires de leurs terres, va rendre, dès la fin des années 70, l'entrée dans la branche, le transfert entre générations ou la concentration des exploitations très coûteux financièrement.

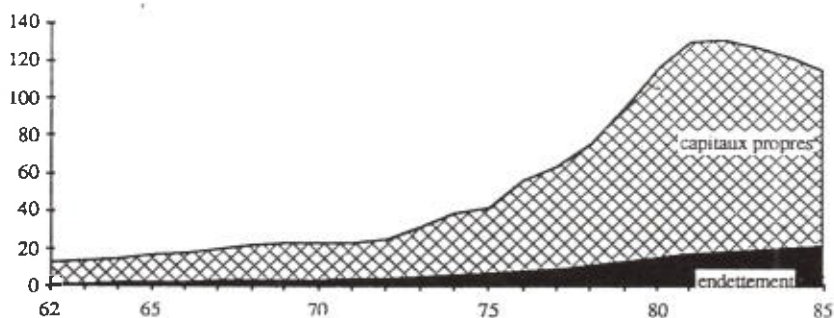
La structure financière de l'agriculture

Sur une période de 21 ans, de 1962 à 1985, le capital agricole est passé de 13,7 milliards à 131,7 milliards de dollars en valeur courante. Il a donc pratiquement décuplé. Or, pendant le même temps, la dette agricole a également décuplé, de 2 milliards à 22,7 milliards de dollars (figure 4).

En apparence, la structure financière de l'agriculture présente une relative stabilité en longue période, puisque le niveau d'équité (le ratio de fonds propres sur le capital total) est le même en début et en fin de période : 85 % sans s'être écarté de plus de 5 points de cette valeur au cours des deux décennies. Du point de vue structurel, avec un taux d'endettement sectoriel de 15 %, l'agriculture canadienne peut sembler au début des années 80 à l'abri de toute crise financière grave.

En réalité, le gonflement des valeurs foncières est venu à partir de 1976 renverser, ou plus exactement, masquer une tendance à la hausse du taux d'endettement qui se manifestait depuis le début des années 60. Dans la mesure où le capital foncier sert de garantie aux emprunts hypothécaires, l'accumulation des plus-values foncières a largement contribué à accroître la capacité d'emprunt du secteur agricole.

Figure 4. Evolution de la structure financière du secteur agricole de 1962 à 1985 (millions de \$ courants)



Source : Annexe 2

Cependant, à moins d'une réalisation partielle ou totale des actifs, et donc d'une liquidation ou d'un amoindrissement des capacités de production des entreprises, le service de la dette doit être assuré à même le flux de revenus agricoles. C'est donc également de ce point de vue qu'il faut analyser l'évolution de l'endettement du secteur agricole. Or, sous cet angle, les années 70 se caractérisent par une détérioration très sensible de l'équilibre financier de l'agriculture, détérioration qu'on peut appréhender par plusieurs paramètres.

Un premier paramètre mesurant la possibilité pour les entreprises agricoles, d'assurer de manière satisfaisante le service de la dette est fourni par le rapport entre les recettes nettes en espèces (c'est-à-dire le revenu net réalisé augmenté des intérêts) et les intérêts payés. Entre 1973 et 1975, les agriculteurs canadiens disposaient de 8,81 à 7,94 \$ de recettes nettes par dollar d'intérêt à payer. Ce rapport est tombé à 3,67 en 1979 (il allait se situer à 2,81 en 1984 et 3,12 en 1985).

La comparaison entre la capacité d'endettement du secteur et son endettement effectif apporte un autre éclairage sur l'évolution financière de l'agriculture. Cette capacité d'endettement, pour une année donnée, représente le

Tableau 4. Endettement et capacité d'endettement du secteur agricole canadien

Année	Cash-flow ⁽¹⁾	Capacité d'endettement ⁽²⁾	Endettement	Réserve de crédit ⁽³⁾	Réserve sur capacité d'endettement	Dettes sur cash-flow
	millions de dollars					
1962	1586	7930	2018	5912	0,75	1,27
1963	1494	7470	2278	5192	0,70	1,52
1964	1670	8350	2613	5737	0,69	1,56
1965	1851	9255	3000	6255	0,68	1,62
1966	2123	10110	3444	6666	0,66	1,62
1967	2047	9748	3951	5797	0,59	1,93
1968	1947	9271	4105	5166	0,56	2,11
1969	1765	8023	4425	3598	0,45	2,51
1970	1768	8036	4481	3555	0,44	2,53
1971	1800	8182	4714	3468	0,42	2,62
1972	2486	11838	4980	6858	0,58	2,00
1973	3263	14832	5740	9092	0,61	1,76
1974	4442	20190	6750	13440	0,67	1,52
1975	4889	22223	7962	14261	0,64	1,63
1976	4281	18613	9359	9254	0,50	2,19
1977	3992	17357	10630	6727	0,39	2,66
1978	4798	20861	12151	8710	0,42	2,53
1979	5473	23796	14644	9152	0,38	2,68
1980	5620	22480	16506	5974	0,27	2,94
1981	6689	25242	18417	6825	0,27	2,75
1982	6431	25023	19805	5218	0,21	3,08
1983	6411	25644	20381	5263	0,21	3,18
1984	6317	24296	21378	2918	0,12	3,38
1985	6515	25083	22666	2417	0,10	3,48

(1) Défini comme le revenu net réalisé augmenté des dépréciations

(2) Définie comme le niveau d'endettement compatible avec le cash-flow, compte tenu des taux d'intérêt, de la structure de la dette et des critères d'amortissement de l'année correspondante.

(3) Différence entre capacité d'endettement et endettement, représente la capacité d'emprunt résiduelle virtuellement disponible pour l'agriculture.

Source : D'après R. Ashmead (1985) révisé et complété par les auteurs.

niveau d'emprunt maximal compatible avec le niveau de cash-flow, les taux d'intérêts, la structure de la dette en cours et les critères de remboursement pour l'année correspondante ⁽¹⁾ (Ashmead, 1985). Le solde entre la capacité d'endettement et l'endettement effectif constitue la "réserve de crédit", que l'on peut interpréter comme une mesure fictive de la marge de manœuvre financière du secteur, si l'on suppose l'absence de politique de rationnement de la part des organismes de crédit.

Par sa construction, un tel indice est non seulement sensible aux fluctuations des taux d'intérêt mais également à celles, beaucoup plus marquées dans les années 70, des prix et des revenus agricoles. Aussi, faut-il s'attacher à l'allure de la tendance longue. Or, celle qui s'impose à l'évidence dans le tableau 4 est que l'endettement effectif, qui ne mobilise au début des années 60 qu'une faible part des capacités d'emprunt du secteur agricole, va progressivement les utiliser et les saturer, de sorte que la réserve de crédit va descendre au niveau — que l'on peut très certainement qualifier de critique — de 27 % par rapport à la capacité d'endettement, dès 1980, c'est-à-dire avant l'explosion des taux d'intérêt, et paradoxalement à un moment où le taux d'équité (capitaux propres sur actif total) atteint le niveau le plus élevé des 25 dernières années (86 %).

LES TRANSFORMATIONS DU SYSTÈME DE CRÉDIT AGRICOLE

Devant la manifestation de signaux en apparence aussi contradictoires durant les années 70, quelle pouvait être la politique des organismes et des institutions de crédit à l'agriculture ? On peut se demander si ceux-ci étaient en mesure de les interpréter correctement, dans un contexte de bouleversement des rôles respectifs des organismes publics et privés de financement.

Dans les années 20 et 30, les institutions et banques privées, les compagnies d'assurance-vie et les sociétés de fiducie ⁽²⁾ étaient entrées activement sur les marchés financiers agricoles, l'intervention du gouvernement fédéral remontant quant à elle, à 1929. De leur côté, la plupart des provinces avaient mis en place dès avant 1920, des agences de financement pour leur agriculture.

Toutefois, au cours de la crise agricole des années 30, les institutions privées subirent de lourdes pertes notamment du fait des législations provinciales de moratoire sur les dettes et d'interdiction des saisies et des ventes forcées. Ces institutions se retirèrent pratiquement totalement du crédit agricole à long terme, et le gouvernement fédéral prit le relais durant les années 50 et 60.

La situation qui prévalut jusqu'au milieu des années 70 fut celle d'une spécialisation des banques et des institutions privées dans la fourniture de crédit à court et moyen terme. Le gouvernement fédéral, par le biais de la Société du Crédit Agricole, et les agences provinciales assuraient le financement à long terme.

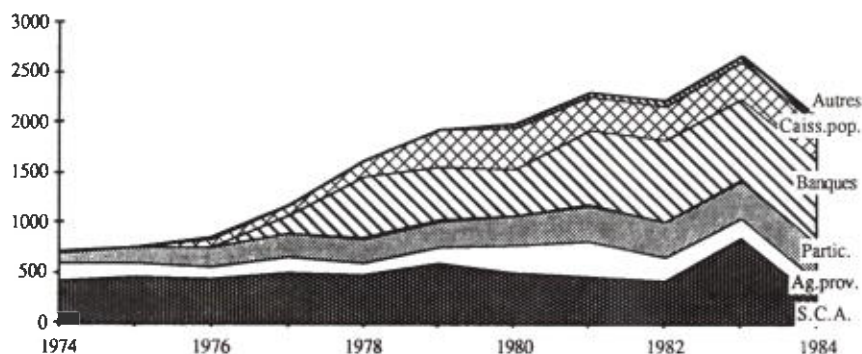
⁽¹⁾ La capacité d'endettement est définie à partir d'un ratio d'endettement en pourcentage du coût d'investissement, ratio fourni par un tableau financier pour chaque niveau de rendement du capital total et pour chaque taux d'intérêt. À titre d'exemple, ce ratio théorique d'endettement serait de 100 % pour un rendement du capital de 10 % et pour un taux d'intérêt de 10 %. Pour un rendement du capital de 5 % et un taux d'intérêt de 15 %, ce ratio tombe à 33,3 %. À partir du niveau de cash-flow et du niveau de capital investi dans l'agriculture, on peut ainsi définir une capacité fictive d'endettement du secteur.

⁽²⁾ Sociétés de gestion de biens

Les années 70 ont connu de profonds changements dans la réglementation du secteur bancaire, notamment du point de vue de leur contrôle. Mais surtout, pour ce qui a trait à l'agriculture, les institutions privées (banques, caisses populaires) furent autorisées à partir de 1977 à intervenir à nouveau sur le marché hypothécaire agricole, ce qu'elles allaient faire de manière massive au point de supplanter dès 1978 les agences gouvernementales (fig. 5).

L'excellente tenue du marché foncier, l'absence de concurrence de la part des organismes publics (tant par l'absence de politique systématique de bonification des taux d'intérêt que par leur tradition de parcimonie en matière de financement de long terme), les perspectives optimistes en matière de production agricole, la relative disponibilité des capitaux, la nécessité de se tailler rapidement une part du marché face à des concurrents peu nombreux mais très puissants, compte tenu du degré élevé de concentration du système bancaire canadien — autant de facteurs qui contribuent à expliquer la redistribution spectaculaire des sources de financement du capital agricole de long terme.

Figure 5. Distribution du crédit agricole à long terme, selon les institutions de prêt (en millions de dollars)



Source : Société du Crédit Agricole

On peut se demander si cette attitude des prêteurs, en rendant disponibles en abondance et à bas prix des capitaux de long terme et en privilégiant la couverture du risque par les plus values foncières plutôt que les critères de rentabilité économique, n'a pas participé à la destabilisation de la situation financière de l'agriculture.

UNE TYPOLOGIE DES PRODUCTEURS EN DIFFICULTÉ

Les données agrégées au niveau sectoriel manifestent clairement le développement d'une situation de stress financier qui se traduit par un niveau de revenu agricole insuffisant pour assurer le service de la dette en dépit de l'augmentation substantielle des contributions gouvernementales et par la dévalorisation d'une partie du capital d'exploitation. On a pu observer que certaines productions semblent plus affectées que d'autres, si l'on en juge par le nombre des faillites.

Comment ce stress financier perceptible au niveau de la branche se caractérise-t-il dans les exploitations ? Peut-on mettre en évidence des catégories d'entreprises particulièrement frappées par la crise ? En d'autres termes peut-on définir une typologie des exploitations face au stress financier ? C'est ce que nous avons tenté de faire à partir de données du sondage agricole réalisé en 1984 par la division de la recherche de la Société du Crédit Agricole sur un échantillon de 6 000 exploitations.

Les paramètres de la typologie

Nous avons retenu deux dimensions de stress, une dimension structurelle, le niveau d'équité, c'est-à-dire le rapport entre les capitaux propres et l'actif total, et une dimension de flux, à savoir le niveau de cash-flow qui recouvre dans ce cas une acception particulière : il s'agit des recettes brutes augmentées de revenus hors-ferme diminuées des coûts de production (coûts d'intérêt exclus) et diminuées du service de la dette. Les coûts de production sont définis comme un pourcentage des ventes totales, pourcentage défini pour chaque production et chaque taille d'exploitation à partir des données d'Agriculture Canada. Le service de la dette est calculé d'après les intérêts effectivement payés et une évaluation des remboursements de capital en fonction de la structure de la dette.

On pourra objecter que la prise en considération des revenus hors-ferme ne permet pas d'analyser l'équilibre financier de l'exploitation agricole *stricto sensu*. Toutefois, elle se justifie par la possibilité de traiter le cas des très petites exploitations, les plus concernées par l'existence de revenus hors-ferme. Par ailleurs, l'étroite imbrication des deux sources de revenus, tant du point de vue des besoins familiaux que des conditions de reproduction des exploitations et du point de vue fiscal, peut rendre la distinction artificielle au niveau micro-économique.

Nous avons retenu deux seuils pour caractériser le niveau de cash-flow des exploitations en fonction de deux paramètres. En premier lieu, une évaluation forfaitaire du coût de la vie d'une famille agricole rurale établie à 13 000 \$ par année, et en second lieu, le montant de la dépréciation du capital d'exploitation (au sens technique) défini comme une proportion du volume total des ventes en fonction de la taille de l'entreprise et de sa spécialisation.

Les entreprises sont donc réparties en trois classes, en fonction de ces deux paramètres, suivant que leur cash-flow est soit supérieur au seuil de 13 000 \$ plus le montant des dépréciations (CF3), soit compris entre 13 000 \$ et le seuil précédent (CF2) — auquel cas le niveau de cash-flow est réputé satisfaire les besoins de la famille, mais être insuffisant pour permettre à moyen terme la reproduction de l'exploitation —, soit enfin inférieur à 13 000 \$ (CF1), donc virtuellement incapable d'assurer un niveau de vie minimal, et donc à plus forte raison incompatible avec la viabilité de l'exploitation, ce qui correspond à un stress de liquidité extrême. Comme le cash-flow est calculé après paiement du service de la dette, on conçoit que les exploitations appartenant aux catégories CF1 et CF2 doivent en réalité opérer un arbitrage entre le paiement des frais financiers et la subsistance de la famille et le renouvellement du capital d'exploitation. Cet arbitrage est effectivement possible à court terme, pour ce qui concerne la dépréciation, puisque celle-ci, valeur comptable, n'implique pas une dépense immédiate. Cependant, à moyen terme, l'arbitrage devient impossible. Il est carrément problématique quand il porte sur les moyens de subsistance de la famille.

Quatre catégories ont été retenues pour la dimension structurelle, suivant que le ratio fonds propres sur actif total est inférieur à 25 % (« équité 1 »), compris entre 25 et 50 % (« équité 2 »), compris entre 50 et 75 % (« équité 3 ») ou supérieur à 75 % (« équité 4 »).

Les hypothèses sous-jacentes

Lorsqu'on passe du niveau sectoriel au niveau micro-économique, on est amené à s'interroger sur les variables qui expliquent le degré de stress financier qui affecte les exploitations. Il n'entre pas dans le cadre de cet article d'en

dresser une liste exhaustive. On mentionnera cependant l'étude de R. Ashmead sur un échantillon de 1 404 dossiers de prêts de la Société du Crédit Agricole. Celui-ci a fait appel à des critères de gestion et à un critère chronologique. Il a montré en particulier que, dans la production porcine, le niveau de gestion (mesuré par la productivité par truie) était une variable très significative de la fréquence des faillites. De même, l'année d'emprunt apparaît-elle dans la même étude comme un facteur très discriminant. Par exemple, le taux de faillite atteint 30 % et 20 % respectivement dans les productions porcine et bovine pour les prêts accordés en 1979-1980, contre 11,1 % en moyenne dans les deux productions sur la période 1975-1984 (Ashmead, 1986).

Compte tenu des informations disponibles, nous avons privilégié deux variables, le type de production et la taille de l'exploitation. L'instabilité des prix agricoles apparaissant comme un élément essentiel de la variabilité des revenus et donc de la capacité des entreprises à assumer les frais financiers, il nous a semblé que le degré de protection dont bénéficie une production vis-à-vis des fluctuations du marché se reflétait nécessairement dans le niveau de stress de liquidité des exploitations correspondantes.

Or, trois degrés de sensibilité aux fluctuations du marché nous paraissent caractériser les principales productions agricoles canadiennes. Un premier type, que nous qualifierons de « marché exposé », se caractérise par l'absence de procédures de contrôle ou de régularisation du prix des produits. Les productions bovine et porcine, par exemple, relèvent du « marché exposé ». Il faut signaler, toutefois, que dans certaines provinces des programmes gouvernementaux de stabilisation des revenus agricoles peuvent réduire les conséquences des chutes de prix sur les revenus.

Un deuxième type de produits, correspondant au « marché tamponné », bénéficie, sinon d'une protection, du moins d'un amortissement des fluctuations des prix sur le marché. La production céréalière appartient à cette catégorie.

Le troisième type, à « marché protégé », fait l'objet d'une réglementation des prix au niveau provincial ou fédéral et s'appuie le plus souvent sur une organisation de « plans conjoints » ou de *marketing boards* (3). Les productions les plus représentatives du « marché protégé » sont le lait et la volaille. On peut faire l'hypothèse que les productions du « marché protégé » devraient être moins exposées au stress de liquidité que les autres productions.

La taille de l'exploitation nous semble *a priori* pouvoir influencer sur les deux dimensions du stress. En effet, si l'importance du revenu agricole est fonction de la dimension, les petites exploitations à faible revenu afficheront des niveaux de cash-flow faibles. On verra cependant qu'un faible revenu pesant sur les conditions d'existence de la famille et de l'exploitation n'implique pas nécessairement une situation de crise financière. Au contraire, une situation de stress financier peut caractériser des exploitations de grande taille qui, tout en dégageant des revenus élevés, peuvent être rendues très fragiles par leur niveau d'endettement.

Pour les besoins de cet article, nous avons retenu pour les productions les plus significatives (céréales, lait, porc, volailles, bœuf-naissance et bœuf-engraissement désignées respectivement par les lettres C, L, P, V, BN et BE) les exploitations de taille supérieure à 5 318 \$ de chiffre d'affaires réparties en 5 classes : classe 1 : de 5 318 à 21 804 \$; classe 2 : de 21 805 à 55 999 \$; classe 3 : de 56 000 à 159 999 \$; classe 4 : de 160 000 à 400 000 \$; et classe 5 : plus de

(3) Les *marketing boards* sont des offices de commercialisation. Le système des « plans conjoints » est un mécanisme spécifique de mise en marché prévu par la législation canadienne : sur proposition d'un groupe d'agriculteurs, le plan est soumis à référendum auprès de tous les producteurs concernés, à l'échelon de la province ; s'il est adopté, le plan revêt un caractère obligatoire pour tous les producteurs du secteur. On trouvera des analyses détaillées de leur mise en œuvre dans la province du Québec dans le n° 130 d'*Economie Rurale*, mars-avril 1979 (articles de F. Dagenais, G. Prigent, R. Pigeon, ainsi que Y. Proulx et R. Saint-Louis).

400 000 \$⁽⁴⁾. Cette portion de l'échantillon est représentative de 170 548 exploitations, ce qui correspond à plus de 75 % du total des exploitations de ces classes.

La catégorie inférieure de chiffre d'affaires (classe 1) doit être considérée de manière particulière puisque, de toute évidence, elle comprend des exploitations qui ne peuvent assurer des moyens de subsistance suffisants à leurs propriétaires qui bénéficient de revenus hors-ferme très supérieurs à la moyenne des agriculteurs canadiens.

Etant donnée la structure de l'échantillon, il n'est possible d'analyser que les différences entre groupes d'exploitation préalablement définis, et non les différences entre les situations individuelles des exploitations ou le rôle éventuel d'autres facteurs que la taille ou le type de production, différences ou facteurs qui ne pourraient être appréhendés qu'à partir d'une autre méthode supposant la réalisation d'enquêtes plus approfondies.

Les niveaux de stress financier

Le croisement des paramètres de taille et de production définit donc trente catégories d'exploitations agricoles dont nous avons analysé la composition en fonction des deux dimensions de stress (liquidité et structure). On trouvera en fin d'article (annexe 3) un tableau synoptique des caractéristiques financières de chacune des catégories. Nous n'en retiendrons ci-après, sous la forme, des tableaux 5 et 6, que les caractéristiques de l'ensemble de l'échantillon, et la répartition des catégories d'exploitation suivant l'importance relative des niveaux de stress. La comparaison de ces tableaux met en évidence l'influence respective de la taille et du type de production.

Le tableau 5 représente donc une distribution de l'ensemble de notre population suivant les deux dimensions de stress retenues. La dimension structurelle oppose un groupe faiblement endetté (moins de 25 % de l'actif), qui regroupe 70 % des producteurs, à un groupe de 10 % fortement ou très fortement endetté. Il est à noter que le ratio d'équité moyenne s'est légèrement

Tableau 5. Répartition des exploitations agricoles canadiennes selon le niveau de stress financier.

	cash-flow			Total
	inférieur à 13000 \$	compris entre 13 000\$ et 13 000 + dép.	supérieur à 13 000\$ + dépréciations	
<i>ratio fonds propres sur actif net :</i>				
<i>inférieur à 25%(équ.1)</i>	1089	1054	3739	
<i>% du total</i>	0,6	VI 0,6	2,2 III	3,4
<i>entre 25 et 50%(équ.2)</i>	2529	1363	6689	
<i>% du total</i>	1,5	0,8	3,9	6,2
<i>entre 50 et 75%(équ.3)</i>	5486	4511	23805	
<i>% du total</i>	3,2	V 2,6	14,0 II	19,8
<i>supérieur à 75%(équ.4)</i>	8334	15853	96096	
<i>% du total</i>	4,9	IV 9,3	56,3 I	70,5
<i>Total</i>	10,2	13,3	76,4	170548 100,0

Source : Annexe 3

(4) Le sondage de la SCA ayant été établi sur la base du recensement des exploitations agricoles de 1981, les limites de classes de taille correspondent à des classes de centiles de la population du recensement réparties suivant leur volume de vente en 1981. La médiane correspondait à 21 805 \$, les centiles 25-49 à la classe 5 318-21 804 \$, les centiles 50-74 à la classe 21 805-55-999 \$, les centiles 74-94 à la classe 56 000-159 999 \$, les centiles 95-98 à la classe 156 000-399 999 \$, et le centile 99 à la classe 400 000 \$ et plus.

détérioré entre deux sondages successifs, étant passé de 85 à 82 % entre 1981 et 1984.

Le ratio de liquidité oppose à peu près de la même façon deux situations extrêmes. La première, qui concerne les trois-quarts des entreprises, caractérise une situation qui permet à la fois d'assurer le service de la dette, le maintien du niveau de capital de l'exploitation, et un revenu minimal pour la famille, compte tenu des revenus hors-ferme éventuels. Au contraire, une exploitation sur dix ne peut assurer, avec ou sans revenus externes, ni ses conditions de reproduction ni un revenu minimal. En prenant en considération la catégorie intermédiaire, c'est près d'un quart des entreprises qui, soit à cause des charges financières, soit à cause de leur faible rentabilité, apparaissent menacées dans leur survie.

La combinaison des deux critères de liquidité et de structure définit douze croisements que nous regroupons pour les fins de l'analyse en six niveaux de stress financier. Comme le niveau de cash-flow est sensible aux taux d'intérêt, et aux prix agricoles, l'appartenance à une catégorie est donc largement influencée par la conjoncture et reflète les conditions qui prévalaient au moment du sondage. Aussi peut-on s'attendre à ce que les productions dont les niveaux de prix et de revenus se sont particulièrement dégradés avant le sondage soient surreprésentées dans les catégories de stress sévères ou extrêmes.

Le niveau I se définirait plutôt par l'absence de stress. Il caractérise des exploitations faiblement ou non endettées (l'endettement représente moins de 25 % de l'actif total), dont le cash-flow est censé assurer après frais financiers le maintien du capital d'exploitation et les moyens de subsistance de la famille. Il apparaît que 56,3 % des producteurs de notre base relèvent de ce niveau I.

La catégorie diamétralement opposée dans ce diagramme constitue le niveau VI (stress extrême), rassemblant des exploitations très endettées et dégageant un cash-flow réduit. Ces entreprises apparaissent comme non-viables dans la conjoncture présente. Elles représentent 3,5 % des entreprises de notre échantillon.

Les quatre catégories intermédiaires renvoient à des situations financières et économiques différentes entre lesquelles se répartissent 40 % des exploitations.

Les niveaux II et III correspondent à un cash-flow élevé en dépit d'un endettement important et donc de frais financiers élevés. Ces niveaux ne représentent pas des situations de crise. Cette situation peut même correspondre à des étapes normales dans le développement des entreprises, notamment pour celles nouvellement créées ou lors des transferts entre générations. Il s'agit néanmoins de catégories de stress structurel, dans la mesure où les exploitations correspondantes, en particulier celles qui appartiennent au niveau III que l'on peut qualifier de stress structurel élevé, sont — à cause de l'importance du service de leur dette — à la merci d'une dégradation de la conjoncture (taux d'intérêt ou prix agricoles).

Le niveau IV caractérise des exploitations peu endettées, mais qui souffrent d'un manque de liquidité tel que leur survie est menacée à moyen terme, soit parce qu'elles ne procurent pas un revenu familial décent, soit que le cash-flow ne dégage pas suffisamment de ressources pour renouveler le capital d'exploitation.

Le niveau V rassemble des fermes que l'on peut considérer à la limite de la crise financière, car avec des flux de liquidité comparables à la catégorie précédente, elles doivent faire face à un endettement plus élevé. Près de 6 % des exploitations subissent ainsi un stress financier élevé.

Type de marché et stress financier

Pour chacune des trente catégories d'exploitations résultant du croisement de la taille et de la production, nous avons calculé les fréquences relatives des différents niveaux de stress. On en trouvera le détail dans le tableau de l'annexe 3. Le tableau 6 en présente une synthèse qui fait apparaître pour chaque niveau de stress les catégories de fermes les plus représentatives (5).

Tableau 6. Influence de la taille et de la production sur le niveau de stress financier des exploitations

ratio fonds propres sur actif net :	cash-flow	
	inférieur à 13 000 + dép.	supérieur à 13 000\$ + dépréciations
inférieur à 50% (équité 1 et 2)	L1,C2,C3, P2, BE4,BN2 (VI)	L5 P3,P4,P5 (III) BE4,BE5
entre 50 et 75% (équ.3)	L2,L5,C2 C3, C4,BN1,BN3 (V)	V5,L4,L5 C5, P4, (II)
supérieur à 75% (équ.4)	L1,C1,C2,P1, BE1,BN1 (IV)	V4,L2,BN5, BE2,BE3 (I)

Source : Annexe 3

Ce tableau fournit une confirmation au moins partielle de nos hypothèses. Certes, la bonne situation financière représentée par le niveau I n'apparaît l'apanage ni de la taille ni d'un certain groupe de productions puisque seulement cinq catégories assez disparates présentent un écart positif significatif par rapport à la moyenne. Cependant la présentation des catégories présentant un écart négatif supérieur à un écart-type aurait montré un effet taille significatif, les très grandes exploitations étant dans cinq productions sur six sous-représentées.

A l'autre extrémité, les grandes et très grandes exploitations (au-dessus de 160 000 \$) ne sont pas non plus concernées par le niveau de stress le plus élevé, exception faite pour quelques grands parcs d'engraissement. Ce niveau de stress limite semble affecter des petites et moyennes exploitations des secteurs à marché exposé ou tamponné. Les très petites fermes laitières figurent également dans cette catégorie, mais pour des raisons qui relèvent apparemment de la structure de l'échantillon. En données absolues, les petites et moyennes exploitations céréalières paient le plus lourd tribut à la crise financière, puisqu'elles représentent 61 % des 6 035 fermes en stress extrême, alors qu'elles constituent 40 % de l'échantillon. Les petites fermes « bovins-naissage » constituent la deuxième catégorie très sérieusement affectée.

Le stress structurel se trouve ainsi de manière non surprenante relié à la taille de l'entreprise. Le stress structurel modéré (niveau II) affecte les très grandes exploitations avicoles, laitières et céréalières et le stress structurel élevé (niveau III) touche plus particulièrement le secteur porcin, les grands parcs d'engraissement et les très grandes exploitations laitières.

Le niveau V de stress financier constitue effectivement une extension du niveau VI puisqu'on y retrouve pratiquement les mêmes catégories d'exploitations ou des catégories voisines. Ainsi les petites et moyennes, et même les

(5) Une catégorie d'exploitations est mentionnée sous un niveau de stress si le pourcentage des fermes qui relèvent de ce niveau est supérieur à la moyenne des pourcentages de toutes catégories, augmentée d'un écart-type. Par ailleurs, une catégorie d'exploitations est représentée par l'initiale du produit et le numéro de sa classe de taille : par exemple, L4 désigne les exploitations laitières de 160 000 à 400 000 \$ de chiffre d'affaires.

grandes exploitations céréalières, les très petites et moyennes fermes de bovins-naissance, et d'autre part les petites et les très grandes exploitations laitières apparaissent-elles particulièrement fragiles.

Nous avons mentionné que les exploitations du niveau IV ne relevaient pas à proprement parler d'un problème de stress financier, mais plutôt d'un problème de revenus. Le fait que ce niveau regroupe presque exclusivement de très petites fermes (moins de 5 318 \$ de ventes) ainsi que des petites exploitations céréalières confirme ce postulat.

En définitive, la distribution des trente catégories d'exploitations ne vérifie que partiellement l'hypothèse avancée sur le rôle du type de marché auquel font face les producteurs. En particulier, il apparaît que la distinction introduite entre marché tamponné et marché exposé n'est pas entièrement pertinente puisque les exploitations céréalières se caractérisent par des niveaux de stress aussi élevés sinon plus — que les exploitations bovines. Par ailleurs, on a pu remarquer que certaines classes d'exploitations laitières faisaient également les frais de la crise financière. Seul, le secteur avicole semble nettement protégé. Faut-il relier cette situation au degré élevé d'intégration de cette branche ? L'influence de la taille est directement perceptible sur les catégories d'exploitation souffrant d'un stress de liquidité, puisqu'il s'agit de très petites exploitations. A l'inverse, le stress structurel caractérise les grandes ou très grandes entreprises sans que, pour le moment, les chiffres laissent entrevoir une transition vers la crise financière proprement dite.

Cette typologie a donc permis de mettre en évidence des groupes d'exploitations très exposés au stress financier et d'autres particulièrement fragiles. Une comparaison dans le temps enrichirait l'approche du phénomène ; elle permettrait notamment de suivre l'évolution de ces difficultés financières en fonction des taux d'intérêt et des prix des produits agricoles. Mais cela dépend de la réalisation de nouvelles enquêtes dans des conditions telles que, d'une façon ou d'une autre, la comparaison soit possible.

VERS UNE CONCENTRATION ACCRUE DE L'AGRICULTURE ?

L'analyse des données du sondage 1984 de la Société du Crédit Agricole met incontestablement en évidence l'existence de catégories d'exploitation en fâcheuse posture financière. Or, il y a tout lieu de penser que, pour certaines de ces catégories, la conjoncture entre 1984 et 1986 s'est traduite par une détérioration de leur situation. Tout d'abord, le prix de la terre a continué à chuter, provoquant une dégradation du niveau d'équité de toutes les exploitations. Si les taux d'intérêt nominaux ont très fortement régressé, les taux réels demeurent à des niveaux élevés. Enfin, le secteur céréaliier qui figurait déjà dans notre typologie comme une production éprouvée, s'est trouvé confronté à un effondrement des prix à la production, sous l'influence notamment de la nouvelle politique agricole américaine.

Aussi les faillites se sont-elles multipliées et les arrérages accumulés, au point que les gouvernements fédéral et provincial ont dû multiplier les interventions de sauvetage. Parmi ces mesures, on peut mentionner la mise en place de nouveaux instruments financiers tels que les prêts hypothécaires à risques partagés, ou les prêts basés sur les prix à la production, ou le programme d'orientation des agriculteurs destiné à faciliter la reconversion des agriculteurs dans d'autres secteurs. Enfin, une loi sur l'endettement agricole prévoit la suspension des poursuites ou des saisies sur avis de comités d'experts.

Il est probable qu'en dépit de ces mesures, le processus de liquidation d'entreprises se poursuivra, notamment parmi celles qui avaient emprunté sur la base d'un ratio d'équité artificiellement gonflé par la croissance accélérée du prix des terres à la fin des années 70. On ne peut s'attendre à ce que le marché foncier se redresse substantiellement avant la fin de la décennie, d'autant qu'il reste encombré par un excédent d'offres provenant précisément des liquidations de fermes.

Cette situation fournit-elle les conditions favorables au développement d'une nouvelle phase de concentration dans l'agriculture canadienne ? Les entreprises peu endettées au cours des dernières années peuvent effectivement bénéficier de circonstances exceptionnelles pour s'agrandir : des prix de la terre au plus bas, des taux d'intérêt nominaux revenus à des niveaux inconnus depuis dix ans, une absence d'inflation sur les intrants agricoles.

Cependant ces conditions favorables restent contrebalancées par des perspectives très moroses sur les prix des produits agricoles et tout particulièrement des céréales. On ne peut guère s'attendre à un changement de conjoncture avant deux ou trois ans. Enfin, compte tenu du maintien à un haut niveau des taux d'intérêt réels, l'investissement en agriculture conserve un coût d'opportunité très élevé en l'absence de perspectives de gains de capital. De sorte qu'il apparaît prématuré de prévoir un mouvement sensible de concentration faisant suite à cette crise financière. Pour le moment, il semble bien que celle-ci reste essentiellement circonscrite — avec son cortège de faillites, de saisies et de difficultés financières de tous ordres — à un mouvement de réajustement de la valeur du capital à la suite de convulsions des marchés financiers du début de la décennie.

BIBLIOGRAPHIE

AGRICULTURE-CANADA, 1985. — *Compte-rendu de la conférence des perspectives agricoles canadiennes*, Ottawa, décembre, 261 p.

ASHMEAD (R.), 1986. — « The myth and reality of the farm finance crisis », *Canadian Journ. of Agric. Economics*, vol. 33, Annual Meeting Proceedings, juin, pp. 63-75.

ASHMEAD (R.), 1985. — « Economic structure and capital requirements for agriculture », *Canadian Journ. of Agric. Economics*, vol. 32, Workshop Proceedings, juillet, pp. 24-38.

BRINKMAN (G.L.), 1981. — *Farm incomes in Canada*, A study prepared for The Economic Council of Canada and The Institute for Research on Public Policy, Ottawa, 80 p.

SOCIÉTÉ DU CRÉDIT AGRICOLE, 1986. — *Le financement de l'agriculture canadienne*, Ottawa, mars, 36 p.

SOCIÉTÉ DU CRÉDIT AGRICOLE, 1977. — *Cinquante ans de crédit agricole*, Ottawa, 181 p., s.d.

SOCIÉTÉ DU CRÉDIT AGRICOLE. — *Rapports économiques*, Ottawa, divers numéros.

SOCIÉTÉ DU CRÉDIT AGRICOLE. — *Rapports annuels*, Ottawa.

ANNEXES

Annexe 1. Composition du capital agricole.

année							ratio de capital par \$ de recettes brutes					capit.par \$ de rev. net
	bétail et volailles	outillage et machinerie	terres et bâtiments	capital agricole	%ter.bât./ capit.agric.	recettes brutes	revenu net	bétail, volaille	outill. machin.	terres bâtim.	capital agricole	
	(milliards \$)					(millions \$)						
1971	3,065	3,905	16,912	23,882	70,8	4857	1426	0,6	0,8	3,5	4,9	16,7
1972	3,751	4,125	18,349	26,225	70,0	5394	1634	0,7	0,8	3,4	4,9	16,0
1973	4,907	4,518	22,233	31,658	70,2	7738	3220	0,6	0,6	2,9	4,1	9,8
1974	5,093	5,706	29,021	39,82	72,9	9126	3580	0,6	0,6	3,2	4,4	11,1
1975	4,127	7,516	36,641	48,284	75,9	10567	4136	0,4	0,7	3,5	4,6	11,7
1976	4,454	9,034	43,555	57,043	76,4	10532	3377	0,4	0,9	4,1	5,4	16,9
1977	4,462	10,082	49,99	64,534	77,5	10575	2946	0,4	1,0	4,7	6,1	21,9
1978	6,121	11,462	59,288	76,871	77,1	12450	3358	0,5	0,9	4,8	6,2	22,9
1979	8,839	13,369	73,151	95,359	76,7	14592	3643	0,6	0,9	5,0	6,5	26,2
1980	9,529	15,49	92,028	117,047	78,6	15926	3157	0,6	1,0	5,8	7,3	37,1
1981	9,678	17,444	103,275	130,397	79,2	19679	4614	0,5	0,9	5,2	6,6	28,3
1982	9,552	18,474	103,64	131,666	78,7	19198	3431	0,5	1,0	5,4	6,9	38,4
1983	9,021	18,904	99,404	127,329	78,1	18410	2678	0,5	1,0	5,4	6,9	47,5
1984	9,129	18,862	95,042	123,033	77,2	19637	3384	0,5	1,0	4,8	6,3	36,4

Source : Calculé à partir des données de Statistique Canada et Agriculture Canada.

Annexe 2. Evolution de la structure du capital agricole de 1962 à 1985 (milliards de \$)

Année	capital agricole		Dettes agricoles		Fonds propres	
	valeur nominale	valeur réelle*	valeur nominale	valeur réelle**	valeur nominale	valeur réelle
1962	13,7	13,7	2,0	2,0	11,7	11,7
1963	14,5	13,9	2,3	2,2	12,2	11,7
1964	15,7	14,1	2,6	2,2	13,1	11,9
1965	17,2	13,7	3,0	2,3	14,2	11,4
1966	19,1	13,3	3,4	2,4	15,7	10,9
1967	21,1	13,1	4,0	2,6	17,1	10,5
1968	22,7	12,5	4,1	2,4	18,6	10,1
1969	23,5	12,8	4,4	2,5	19,2	10,3
1970	23,8	13,7	4,5	2,5	19,3	11,2
1971	23,9	15,1	4,7	2,6	19,2	12,5
1972	26,2	14,7	5	2,6	19,0	12,1
1973	31,7	15,2	5,7	2,5	26,0	12,6
1974	39,8	15,0	6,8	2,6	33,0	12,4
1975	42,3	14,7	8	2,8	40,3	11,9
1976	57	15,0	9,4	3,0	47,6	12,0
1977	64,5	15,8	10,6	3,3	53,9	12,5
1978	76,9	16,7	12,2	3,4	64,7	13,3
1979	95,4	17,2	14,6	3,5	80,8	13,7
1980	117	17,5	16,5	3,6	100,4	13,9
1981	130,4	17,6	18,4	3,5	112,0	14,1
1982	131,7	17,6	19,8	3,7	111,9	13,9
1983	127,3	18,4	20,4	3,7	106,9	14,8
1984	123	18,5	21,4	3,8	101,6	15,2
1985	115,3		22,7		92,6	

* Valeurs déflatées par l'indice du prix des terres

** Valeurs déflatées par l'indice du prix des produits agricoles

Annexe 3. Distribution des exploitations agricoles en fonction du niveau de cash-flow et de la structure financière, selon la spécialisation et le volume de ventes.

GRAINS			LAIT			PORCS			VOLAILLES			BOVINS; ENGRAISSEMENT			BOVINS; NAISSAGE			Total
VENTES SUPÉRIEURES À 400 000\$			CF1			CF2			CF3			CF1			CF2			
Equité1	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3
Equité1	0	0	23	22	0	0	0	0	123	0	0	71	0	0	40	0	0	0
Equité2	0	0	19	78	0	0	0	0	217	0	0	120	0	0	46	0	0	0
Equité3	0	0	68	78	0	0	0	0	108	0	0	36	0	0	146	0	0	0
Equité4	0	0	638	645	0	0	0	0	181	0	0	61	0	0	168	0	0	0
Equité5	0	7	638	645	0	0	0	0	151	0	0	247	0	0	209	0	0	0
Equité6	0	0	56,4	136	0	0	0	0	25,7	0	0	41,6	0	0	24,1	0	0	0
Equité7	0	0	386	386	0	0	0	0	184	0	0	240	0	0	474	0	0	26
Equité8	0	0	34,1	441	0	0	0	0	32,5	0	0	594	0	0	869	0	0	26
Total	0	7	1124	1131	0	0	0	0	566	0	0	594	0	0	869	0	0	3627
VENTES COMPRISES ENTRE 160 000 ET 400 000\$																		
Equité1	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3
Equité1	0	0	335	379	0	0	0	0	417	0	0	12	0	0	127	0	0	0
Equité2	0	0	114	114	0	0	0	0	524	0	0	43	0	0	172	0	0	53
Equité3	0	0	154	308	520	0	0	0	524	0	0	38	0	0	172	0	0	1836
Equité4	0	0	1,6	3,2	0	0	0	0	23,8	0	0	3,1	0	0	17,2	0	0	32
Equité5	0	0	48	2507	3001	0	0	0	764	0	0	231	0	0	37	0	0	6136
Equité6	0	0	4,6	25,8	3001	0	0	0	34,8	0	0	20,8	0	0	27,7	0	0	13,0
Equité7	0	0	165	5638	5808	0	0	0	490	0	0	819	0	0	315	0	0	161
Equité8	0	0	1,7	878	9708	0	0	0	22,3	0	0	74,1	0	0	31,5	0	0	65,4
Total	0	0	777	8788	9708	0	0	0	2174	0	0	1105	0	0	108	0	0	246
VENTES COMPRISES ENTRE 56 000 ET 160 000\$																		
Equité1	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3
Equité1	0	0	23	277	461	0	0	0	1158	0	0	45	0	0	0	0	0	0
Equité2	0	0	164	164	1158	0	0	0	685	0	0	82	0	0	127	0	0	169
Equité3	0	0	53	53	53	0	0	0	57	0	0	0	0	0	54	0	0	4723
Equité4	0	0	8	15,7	1158	0	0	0	1063	0	0	139	0	0	164	0	0	857
Equité5	0	0	0	0	5105	0	0	0	1063	0	0	25,2	0	0	173	0	0	14969
Equité6	0	0	5,6	11,2	5105	0	0	0	25,2	0	0	368	0	0	173	0	0	42984
Equité7	0	0	77	12428	12505	0	0	0	1256	0	0	66,7	0	0	75,2	0	0	1245
Equité8	0	0	0,4	64,6	19228	0	0	0	30,2	0	0	552	0	0	216	0	0	2271
Total	0	0	171	3991	4162	0	0	0	552	0	0	552	0	0	216	0	0	65374
VENTES COMPRISES ENTRE 21 800 ET 56 000\$																		
Equité1	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3
Equité1	0	0	0	0	0	0	0	0	168	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Equité2	0	0	139	139	139	0	0	0	95	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Equité3	0	0	3,3	3,3	3,3	0	0	0	2,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Equité4	0	0	0	0	0	0	0	0	650	0	0	85	0	0	194	0	0	403
Equité5	0	0	21	629	556	0	0	0	650	0	0	85	0	0	194	0	0	7733
Equité6	0	0	0,8	23,0	5712	0	0	0	1608	0	0	38,4	0	0	0,1	0	0	4,3
Equité7	0	0	0	0	0	0	0	0	1608	0	0	131	0	0	238	0	0	37394
Equité8	0	0	0	0	0	0	0	0	63,8	0	0	60,6	0	0	77,4	0	0	3979
Total	0	0	168	0	2353	0	0	0	2521	0	0	216	0	0	255	0	0	5977
VENTES COMPRISES ENTRE 5310 ET 21 800\$																		
Equité1	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3
Equité1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Equité2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Equité3	0	0	0	0	0	0	0	0	186	0	0	85	0	0	0	0	0	0
Equité4	0	0	0	0	0	0	0	0	1434	0	0	194	0	0	162	0	0	1835
Equité5	0	0	0	0	0	0	0	0	1085	0	0	30,5	0	0	0	0	0	12,1
Equité6	0	0	0	0	0	0	0	0	1434	0	0	194	0	0	162	0	0	4,2
Equité7	0	0	0	0	0	0	0	0	1434	0	0	194	0	0	162	0	0	14,4
Equité8	0	0	0	0	0	0	0	0	68,5	0	0	68,5	0	0	77,0	0	0	16,0
Total	0	0	0	0	0	0	0	0	1620	0	0	279	0	0	279	0	0	32915
VENTES COMPRISES ENTRE 160 000 ET 400 000\$																		
Equité1	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3	CF1	CF2	CF3
Equité1	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Equité2	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Equité3	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Equité4	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Equité5	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Equité6	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Equité7	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Equité8	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043
Total	0	0	0	0	0	0	0	0	11064	0	0	2746	0	0	8473	0	0	18043

Ratio de structure financière : fonds propres/actif net = Equité 1 si < 25 % ; Equité 2 si compris entre 25 et 50 % ; Equité 3 si compris entre 50 et 75 % ; Equité 4 si > 75 %
Niveau de cash-flow : C.F. 1 : cash-flow < 13 000 \$; C.F. 2 : cash-flow compris entre 13 000 \$ et 13 000 \$ + valeur de la dépréciation ; C.F. 3 : cash-flow supérieur à 13 000 \$ + valeur de la dépréciation.
Les nombres en caractères gras et droit sont les pourcentages du nombre de producteurs d'une sous-classe donnée (nombres en caractères gras et obliques)