



**AgEcon** SEARCH  
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*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](mailto: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.*

## Le financement de la production agricole dans un complexe intégré, point de vue d'un banquier

Hervé Le Scao

### Résumé

L'aide des banques aux industries agricoles et alimentaires concerne essentiellement le fonds de roulement. Les banques pourraient aussi participer au financement de certaines immobilisations à condition d'être suffisamment informées de la gestion et des projets d'investissements de l'entreprise, et de connaître les éléments susceptibles d'en modifier la rentabilité.

### Abstract

The financial help given to farm and food industries through banks concerns mainly the working capital. The banks could also participate in the financing of certain capital assets providing that they are sufficiently informed about the management and the investment plans of the firm and about the elements which could modify its profit earning capacity.

---

### Citer ce document / Cite this document :

Le Scao Hervé. Le financement de la production agricole dans un complexe intégré, point de vue d'un banquier. In: Économie rurale. N°72, 1967. Le financement de l'agriculture dans les sociétés industrielles. pp. 67-73;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1967.1973>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1967\\_num\\_72\\_1\\_1973](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1967_num_72_1_1973)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

# LE FINANCEMENT DE LA PRODUCTION AGRICOLE DANS UN COMPLEXE INTEGRE, POINT DE VUE D'UN BANQUIER

par Hervé LE SCAO

Service des Etudes, Crédit Lyonnais

L'aide des banques aux industries agricoles et alimentaires concerne essentiellement le fonds de roulement. Les banques pourraient aussi participer au financement de certaines immobilisations à condition d'être suffisamment informées de la gestion et des projets d'investissements de l'entreprise, et de connaître les éléments susceptibles d'en modifier la rentabilité.

## FINANCING OF THE FARM PRODUCTION IN INTEGRATED GROUPS. POINT OF VIEW OF A BANKER.

The financial help given to farm and food industries through banks concerns mainly the working capital. The banks could also participate in the financing of certain capital assets providing that they are sufficiently informed about the management and the investment plans of the firm and about the elements which could modify its profit earning capacity.

Il y a en France peu d'exemples de production agricole totalement intégrée. Il est rare en effet que le même entrepreneur possède à la fois les équipes

de production, de transformation et de vente. Il s'agit plutôt généralement de production sous contrat. Nous étudierons successivement :

- le coût des immobilisations à financer ;
- le besoin de fonds de roulement ;
- le financement et son articulation ;
- les aspects caractéristiques de la gestion financière d'un complexe intégré.

Quelques exemples éclaireront le problème.

### Production de poulets

	en francs	en %
Coût d'un poulailler par poulet logé (capacité) (1)	12 à 15	80 %
Coût de l'usine de fabrication d'aliments : 100 F par tonne de capacité annuelle en conditions normales, quote - part, pour la consommation de 4 poulets, soit 18 kg d'aliments (4 bandes par an) .....	1,80	10 à 15 %
Coût d'un abattoir, 1 million de francs pour une capacité normale de 4 millions de poulets par an, quote-part pour 4 poulets par an .....	1,00	environ 7 %
<b>Total .....</b>	<b>15 à 18</b>	<b>100 %</b>

### Engraissement de porcs

	en francs	en %
Porcherie par porc logé (capacité) (2) .....	350,00	environ 80 %
Usine d'aliments pour 1 000 kilos d'aliments par an .....	100,00	20 %
<b>Total .....</b>	<b>450,00</b>	<b>100 %</b>

(1) Prix courant d'un poulailler divisé par le nombre de poulets logés en une seule bande.

(2) Prix courant d'une porcherie, par tête. Pour calculer le besoin d'aliments, on admet qu'elle permet d'engraisser près de trois bandes par an.

### Production laitière

Vache .....	2 000,00 à 2 500,00 F'
Etable et installations, par tête .....	2 000,00 à 3 000,00 F
Terre, à titre indicatif ....	7 000,00 F
Usine laitière : 0,30 F × 3 300 .....	1 000,00
<hr/>	
Total avec terre ....	12 000,00 à 13 000,00 F
sans terre ....	5 000,00 à 6 000,00 F

Le coût de la laiterie représente 15 à 20 % des immobilisations totales sans terre.

### Production de céréales

	en francs
Matériel de culture, installations .....	1 000
Silo de collecte 15 F × 40 quintaux (en deux rotations) .....	600
Terre .....	7 000
<hr/>	
Total avec terre ....	8 600
sans terre ....	1 600

### Production fruitière

	Pommes (en francs)	Pêches (en francs)
Terre 1 hectare .....	15 000	15 000
Matériel .....	3 000	3 000
Plantation et entretien avant la production ....	10 000	6 000
Station fruitière .....	10 à 20 000	6 000
<hr/>		<hr/>
Total .....	38 à 48 000	30 000

### Betterave à sucre

	en francs
Terre .....	8 à 10 000
Matériel (à titre indicatif) .....	2 000
Sucrerie .....	7 à 10 000
<hr/>	
Total .....	17 à 22 000

En ce qui concerne l'industrie de la conserve de produits agricoles, un tel calcul est plus difficile en raison de la polyvalence des usines. En moyenne, les immobilisations sont de l'ordre de 25 % du chiffre d'affaires.

Ces chiffres ne sont que des ordres de grandeur et ne sont donnés qu'à titre indicatif. Tels quels, ils permettent une comparaison approximative des immobilisations à chaque stade.

D'une manière générale, avec toutefois quelques exceptions (sucreries, stations fruitières), les immobilisations au stade de la production agricole sont de loin les plus importantes, particulièrement si elles

incluent la valeur des terres. Il est compréhensible que la véritable intégration, dans laquelle tous les facteurs de production appartiendraient à un même entrepreneur, soit peu fréquente dans notre pays. Ce sont les formes d'intégration coopérative qui s'en rapprochent le plus.

A titre de vérification, nous pouvons faire une approche globale de la question. D'après le Service d'information de la documentation fiscale du Ministère des Finances (3), à la fin de l'exercice 1964, les immobilisations brutes des entreprises des industries agricoles de première transformation et des commerces de gros, soumises à l'impôt sur le bénéfice réel, étaient les suivantes :

### Industries agricoles

	1963	1964
	(en millions de francs hors taxes)	
Meunerie .....	1 070	1 120
Distilleries .....	347	378
Sucrerie .....	3 011	3 261
Laiterie .....	2 174	2 579
Conserves de toutes sortes	269	315
Conserverie (fruits, légumes) .....	212	217
Conserves de viande ....	503	570
Fabrication de confitures.	49	62
Alimentation animale ...	426	469
<hr/>		<hr/>
Total de ces industries ..	8 061	8 971

### Commerce de gros des produits agricoles (fin 1963)

	(en millions de francs hors taxes)
Fruits et légumes .....	588
Boissons .....	2 130
Autres produits végétaux .....	622
Bestiaux .....	157
Produits laitiers, œufs, volaille .....	329
Viande (abattoirs) .....	408
<hr/>	
Total .....	4 234

(3) Ces chiffres, qui seront publiés dans « Statistiques et Etudes Financières », nous ont été communiqués par la Fédération des Industries agricoles.

Ces chiffres comprennent une certaine proportion, mais relativement faible, d'immobilisations non réévaluées. Remarquons la part importante revenant à la sucrerie et au commerce des boissons.

Ajoutons que les chiffres donnés ci-dessus pour les industries et commerces de gros ne comprennent pas les chiffres concernant les coopératives. Pour les laiteries, ceux-ci sont presque du même ordre que ceux de l'industrie. Nous ne connaissons pas les chiffres concernant les silos à céréales, les caves coopératives, les stations fruitières.

A la fin de 1964, l'estimation des terres agricoles était de l'ordre de 165 milliards de francs, celle des bâtiments de l'ordre de 85 milliards. Le capital d'exploitation de l'agriculture n'était pas très éloigné de 90 milliards.

D'après un recensement du Ministère de l'Agriculture, les investissements des entreprises des industries agricoles et alimentaires se sont élevés en 1964 au montant suivant, confirmé par ailleurs (y compris les coopératives) :

	Industries agricoles et alimentaires	Dont industries agricoles de 1 <sup>re</sup> transformation
	(en milliards de francs)	
Investissements productifs	1,7	
Gros entretien, investissements sociaux .....	0,3	
Total .....	2,0	1,1

La même année, les achats de matériel agricole ont été de l'ordre de 2,7 milliards (ristourne déduite). Les investissements des agriculteurs en 1964 ont été évalués à 5,3 milliards dans le dernier rapport annuel sur l'exécution du IV<sup>e</sup> Plan.

Le pré-rapport de la Commission de l'Agriculture du V<sup>e</sup> Plan a retenu les estimations suivantes d'investissements en cinq ans :

	(en milliards de francs)
Equipement des exploitations .....	18,4
Bâtiments d'exploitation .....	4
Accession à la propriété .....	8
Habitat rural .....	6,4
Stockage (y compris entrepôts frigorifiques) .....	3,4
Industries agricoles et alimentaires (y compris les coopératives) .....	8,5

## LE FONDS DE ROULEMENT

Nous examinerons plus spécialement le cas des productions animales liées aux industries des aliments du bétail. Les besoins de fonds de roulement concernent essentiellement les stocks et le crédit aux producteurs agricoles, ainsi que secondairement le stockage des produits finis et le crédit lié à la distribution.

Les stocks dans l'industrie des aliments composés sont couverts, sauf exception, par le crédit des fournisseurs, et celui-ci permet même couramment de financer une partie du crédit aux éleveurs. Nous admettrons que les fournitures, aliments et jeunes animaux (poussins, porcelets...) ne sont payés que lors de l'encaissement du prix de vente de la production finale. Le besoin à financer couvre non seulement la production elle-même, mais aussi le délai de paiement consenti au stade de la vente en gros. Il s'y ajoute en certain cas le stockage de produits finis.

Les besoins sont variables selon la production envisagée : pour un assez grand nombre d'élevages avec livraisons d'aliments échelonnées, non compris le prix d'achat des jeunes animaux, ils peuvent être estimés à un peu plus d'un mois du chiffre d'affaires en aliments pour des poulets de 8 semaines ; un peu plus d'un mois et demi s'il s'y ajoute 14 jours de crédit à la distribution. Un mois et demi pour des poulets de 10 semaines, deux mois avec le crédit lié à la vente ; cinq à six mois de chiffre d'affaires en aliments pour des poulettes gardées en vue de la ponte ; environ trois mois pour des porcs.

Le crédit aux producteurs agricoles consenti par un fabricant d'aliments du bétail dépasse très couramment deux mois de son chiffre d'affaires, non compris le prix des jeunes animaux.

Les immobilisations dans l'industrie de l'alimentation animale étant de l'ordre de 100 F par tonne de production annuelle, si le prix de vente moyen est 600 F la tonne, le crédit aux éleveurs (deux douzièmes de 600 F) sera aussi au moins égal à 100 F ; compte tenu du crédit lié à la distribution, d'un certain stock, les besoins de fonds de roulement dépassent facilement 1 fois 1/2 la valeur à neuf de l'usine.

Dans l'industrie de la conserve, le stock outil, c'est-à-dire le stock minimum, est au moins du même ordre que le coût de l'usine. Il s'y ajoute des besoins saisonniers importants et le crédit à la distribution.

## LE FINANCEMENT

Sans nous arrêter au financement des immobilisations (signalons simplement le développement des prêts bancaires à moyen terme dont la durée peut

désormais être portée à 7 ans et même au-delà dans certains cas), venons-en tout de suite au financement de l'activité courante, c'est-à-dire du fonds de roulement. Ce financement peut revêtir différentes formes, liées ou non à la nature du contrat.

Dans le cas d'intégration complète, le producteur dispose de ses moyens propres, du crédit des fournisseurs, de matières premières, et du crédit bancaire direct. Dans le cas d'intégration coopérative, le financement à tous les stades des immobilisations et du fonds de roulement repose entièrement sur le groupe coopératif. Dans le cas de contrat à façon, les immobilisations restent à la charge de l'éleveur, et l'intégrateur finance la production.

Les éleveurs peuvent aussi être liés par un contrat d'un autre type, soit par un seul contrat, soit par deux contrats distincts (fournitures, vente de la production). La forme de crédit la plus pratiquée est alors celle de l'escompte commercial qui peut financer en totalité les fournitures, si deux traites sont tirées, l'une par le fournisseur d'aliments, l'autre par le fournisseur des animaux. Le remboursement incombe d'abord à l'éleveur et, à son défaut, au fournisseur. Le financement peut aussi être réalisé si le fournisseur d'aliments achète lui-même les animaux pour les recéder à l'éleveur, mais alors il n'est pas total en règle générale ; de toutes façons, des limites globales de crédit sont fixées pour chaque fournisseur au niveau de son entreprise.

En fait, le remboursement repose sur la bonne fin de l'opération. Celle-ci est assurée si les facteurs de production ont été suffisamment maîtrisés, si les techniques appropriées sont appliquées avec un soin suffisant et si le prix de vente final est suffisant pour couvrir les frais incompressibles.

La production étant supposée techniquement bien organisée, il s'agit de réduire le prix de revient et même alors subsistera le risque du marché. Depuis longtemps, certains industriels ont institué une caisse de « garantie » alimentée par les éleveurs en période de cours élevés et par les fournisseurs, qui permet une compensation et uniformise le prix obtenu sur une période donnée. Une telle caisse présente de l'intérêt, mais elle est vite épuisée en cas de baisse profonde et prolongée des cours. Et si la cotisation des fournisseurs n'est pas limitée, ceux-ci risquent des pertes importantes. C'est un système analogue qui est appliqué avec le contrat dit « à risques partagés ».

Si les garanties traditionnelles sont jugées insuffisantes, le versement du prix de vente de la production par l'intermédiaire d'un compte spécial en banque permet cependant de financer la production.

Ce système fonctionne bien et se révèle même très dynamique en période de lancement et de croissance. Utilisé d'abord, semble-t-il, en Bretagne, il

a permis à cette région de développer rapidement son aviculture et de prendre une notable avance. Son application a donc été d'abord régionale, qu'il s'agisse des fabricants ou des banques (agences régionales). Des risques apparaissent avec la surproduction qui tend à suivre la généralisation du système. Les contrats eux-mêmes sont alors sujets à critique.

La structure des contrats n'est pas indifférente du simple point de vue de l'efficacité. Des contrats de production, articulés principalement sur les fournisseurs, tendent à entraîner la surproduction. Le fabricant cherche en effet à rentabiliser au maximum ses installations et en cas de baisse des cours il pourrait, au moins dans certains cas, espérer réaliser une compensation soit dans le présent, grâce au bénéfice réalisé sur les aliments, soit dans l'avenir en comptant sur une remontée des cours. Il peut aussi être tenté d'écouler à tout prix la production finale, accentuant ainsi la baisse des cours.

Lorsque le contrat est articulé sur l'abattoir ou le centre de commercialisation, celui-ci tend naturellement à mieux ordonner la production aux débouchés. La mise des fournisseurs en concurrence tend aussi, semble-t-il, à réduire le prix des fournitures et à favoriser les meilleurs fabricants. Cela est réalisé sans qu'il n'y ait nécessairement centralisation des achats. Certains groupements de producteurs ont un conseiller et centralisent seulement les résultats obtenus par chaque adhérent avec la marque d'aliments choisie, tous les résultats étant ensuite communiqués aux adhérents pour comparaison. Il n'est pas prouvé que la création d'une usine coopérative soit toujours le meilleur moyen de réduire le prix des fournitures. Toutes les formes de contrat peuvent coexister si une véritable concurrence est assurée.

Il est normal que le financement soit articulé sur le contrat de production. L'escompte commercial est un mode de financement très souple qui s'adapte à toutes les formes de contrat : contrat individuel, collectif... Il est même possible sans contrat de production si les garanties paraissent suffisantes. L'articulation du financement sur le centre de commercialisation permettrait d'apprécier plus exactement le besoin de crédit. Celui-ci est en effet fonction de la durée de l'opération financée : un même centre traite en général des produits présentant une certaine constance : poulets d'un âge donné, œufs, porcs... alors que le fabricant d'aliments est amené à tirer des traites de durée très variable pour financer diverses productions. Des abus de financement ont parfois pu se produire dans le passé et ils ont pu favoriser de mauvaises habitudes de gestion, après avoir peut-être accéléré la phase de croissance.

Il est à remarquer que si chaque traite escomptée représente un crédit à court terme, au niveau du

fabricant l'encours d'escompte constitue un financement permanent modulé sur l'activité commerciale.

## CARACTERISTIQUES DE LA GESTION

L'importance des immobilisations au niveau de la *production agricole* est assez générale. Le rapport du chiffre d'affaires aux immobilisations est relativement faible. Le rapport est encore plus faible si on remplace le chiffre d'affaires par la valeur ajoutée.

### Production de poulets

(en francs)

Pour une immobilisation de 15 F, le chiffre d'affaires est peut-être de l'ordre de ..... 20  
La valeur ajoutée est peut-être d'environ 5

Le rapport valeur ajoutée sur immobilisation est ici d'environ 0,3. Il peut être plus faible. Toute différence à l'achat ou à la vente se répercute intégralement sur le résultat final. Il n'y a pas de compensation possible pour un éleveur spécialisé. Une bonne politique d'achat et de vente est donc importante. Elle est aussi importante pour la sécurité du financement. L'activité prend un caractère qui la rapproche d'une activité commerciale, mais avec une rotation du capital engagé qui reste relativement lente.

Au niveau de la *transformation* et de la *commercialisation*, les immobilisations sont en général relativement légères. C'est leur concentration qui les fait paraître importantes. Le chiffre d'affaires réalisé est ici par contre important, car la rotation du capital est très rapide dans certains secteurs (alimentation animale) tout en étant moins rapide dans d'autres secteurs où l'activité subit de fortes variations saisonnières, par exemple dans la conserve.

(en millions de francs)	Meunerie	Distillerie	Sucrierie	Laiterie	Conserves				Alimentation animale
					Diverses	Fruits légumes	Viande	Confitures	
Rubrique de la nomenclature I.N.S.E.E. ....	4 011	427	421	43	440	441	442	443	456
Chiffres d'affaires .....	4 061	1 032	3 743	8 847	922	625	2 994	207	2 548
Immobilisations brutes .....	1 220	378	3 261	2 579	315	217	570	62	469
Immobilisations nettes .....	529	211	1 430	1 319	170	112	287	26	276
Taux de marge brute (valeur ajoutée, calculée taxes comprises) (en % du chiffre d'affaires taxes comprises).	17	36	33,7	25,6	42,9	38,9	27,8	41	23,4
Immobilisations nettes par salarié (en milliers de F) ....	30	30,6	40,8	22	15,1	13,6	11,4	8	22,6
Rotation des stocks .....	13	2,8	3,34	11,3	3,6	4,66	12,7	4,5	15,47
Rapport chiffre d'affaires sur immobilisations nettes ..	7,68	4,9	2,6	6,7	5,44	5,58	10,4	8	9,23
Taux de cash flow * par rapport :									
au chiffre d'affaires (en %).	3,53	5,29	8,3	4,25	2,74	4,02	3,68	3,5	4,83
à la marge brute (en %) ..	20,73	14,6	24,6	16,6	6,39	10,3	13,2	8,5	20,6
Bénéfice net, impôt déduit, par rapport au chiffre d'affaires (en %) .....	0,6	1,24	1,46	0,8	0,22	0,41	1,03	0,78	1,07

\* Cash flow = bénéfice net après impôt + amortissements et certaines provisions.

La valeur ajoutée est représentée essentiellement par des salaires, des achats de matières consommables, des amortissements ; ces mêmes charges se retrouvent dans une coopérative. A qualité de gestion équivalente, la formule coopérative n'apporte à l'agriculture qu'un faible supplément de valeur ajoutée, à moins d'étendre la notion d'agriculture

pour y inclure le personnel des entreprises de première transformation. Son choix éventuel fait donc intervenir des facteurs d'ordre qualitatif.

Ces types d'entreprises ont finalement une gestion de caractère beaucoup plus commercial qu'industriel. Si la gestion est bonne et le marché satisfaisant, le bénéfice par rapport aux capitaux pro-

pres peut être relativement important, tout en étant faible par rapport au chiffre d'affaires, mais la situation est susceptible de se retourner rapidement si les conditions changent. L'organisation commerciale revêt ici une importance particulière. Une formation

appropriée et une certaine expérience des affaires sont ici nécessaires ainsi qu'une bonne administration. La gestion est d'un type différent de celle des entreprises agricoles.

## CONCLUSION

Les immobilisations étant importantes au niveau de la production agricole et relativement légères en amont ou en aval, il pourrait paraître judicieux de faire des prévisions globales d'investissement, mais il ne faut pas alors oublier de tenir compte aussi des besoins de fonds de roulement qui peuvent être très importants. Par ailleurs, la commercialisation requiert des aptitudes particulières et une organisation appropriée. Un abaissement du prix de revient s'impose en raison de la tendance à la réduction du prix de vente ; il est recherché par l'accroissement de la taille des unités de production. Le coût de production peut aussi être réduit par la concurrence entre les fournisseurs favorisant le développement des plus efficaces. L'apparition d'une surproduction fait souhaiter une forme d'organisation du marché, le problème prend alors une dimension politique.

Dans le Marché Commun la concurrence va prendre une dimension nouvelle, un ministre a déclaré que les mieux placés seront les producteurs les mieux organisés et les mieux financés. A notre avis, une bonne organisation de la production et de la vente facilite beaucoup le financement. Les ressources sont probablement suffisantes ; ne reste-t-il pas, dans une large mesure, à réaliser les structures qui leur permettront d'être utilement employées, et à former les hommes ? Ces structures réclameront une discipline plus grande des producteurs et la constitution d'unités de taille suffisante. Des possi-

bilités de compensation entre diverses productions seraient aussi à rechercher. Nous nous demandons si la fusion pure et simple au sein de complexes très importants est toujours nécessaire. Des formules faisant appel à des formes d'assurance mutuelle, ne pourraient-elles pas offrir des garanties équivalentes ? Celles-ci ne pourraient-elles pas être obtenues par des accords mutuels de compensation et le respect de certaines disciplines ? Les formes de solidarité organique et les obligations réciproques de caractère collectif ont été un des traits constants de la vie rurale jusqu'à une époque qui n'est pas très éloignée. Est-ce qu'on ne les a pas laissées se perdre et ne sommes-nous pas aujourd'hui en train de les redécouvrir avec peine pour les adapter à notre temps ?

N'avons-nous pas finalement les ressources suffisantes et les hommes à qui ne manque qu'un complément de formation et d'expérience ? Faudra-t-il attendre que la capacité d'organisation vienne de l'extérieur ? Il existe déjà des exemples remarquables concernant à la fois la production agricole et sa commercialisation ou sa transformation : céréales, betteraves et sucreries, quelques complexes avicoles, ou simplement la transformation industrielle (certains groupes laitiers, certains groupes de la conserve, ...), mais ils sont encore rares dans les secteurs les plus importants. Ils pourraient servir en quelque sorte de référence, de « pépinières » pour la formation des hommes.

## DISCUSSION

**F. Clerc.** — Faut-il conclure des chiffres fournis que, contrairement à la thèse officielle, les agriculteurs groupés en coopérative n'ont pas un gros revenu supplémentaire à attendre des entreprises du secteur de première transformation qu'ils pourraient acquérir ou créer ?

**H. Le Scao.** — La réponse à la question posée ressort du texte : dans des conditions normales, le gain de valeur ajoutée à espérer est faible. Les chiffres indiqués ne sont évidemment que des moyennes : il y a des écarts d'une entreprise à l'autre, correspondant normalement à une plus ou moins bonne productivité, à une plus ou moins bonne commercialisation. Un gain de quelque importance ne peut guère provenir que d'une nette amélioration du prix d'achat payé au producteur dans le cas où ce prix

serait anormalement bas, ce qui peut être la conséquence d'une gestion médiocre. Quel que soit le statut juridique, une gestion médiocre ne permet pas durablement de payer un bon prix au producteur.

La création des coopératives répond aussi à d'autres motivations : les producteurs redoutent des abus éventuels qu'ils veulent éviter et cherchent à renforcer leurs positions, les coopératives font sans doute aussi mieux prendre conscience de la nécessité de plus en plus grande de certaines disciplines au niveau de la production.

**M. Dervil.** — Je pose le problème de l'analyse technique des banques en ce qui concerne les affaires auxquelles elles s'intéressent et celui du financement des innovations commerciales ou industrielles.

**H. Le Scao.** — Les principales banques disposent d'ingénieurs pour l'étude des dossiers demandant un examen plus approfondi. Les ingénieurs ne sont pas en général des techniciens spécialisés, mais peuvent éclairer la banque sur l'intérêt d'un nouveau procédé et peuvent prendre le cas échéant l'avis de spécialistes. Il est utile que leur avis ne soit pas purement technique. La mise au point de nouvelles inventions comporte des aléas et s'avère souvent onéreuse et délicate. Elle doit être assurée par des personnes ou des organismes disposant de ressources propres suffisantes.

**M. Henry.** — Plusieurs interventions ont soulevé le problème du financement des industries agricoles et alimentaires par le Crédit agricole. Comment M. Le Scao, qui a souligné l'importance du financement courant, voit-il la coordination des différents modes de financement existants ?

Faut-il aller très loin dans la distinction du financement des immobilisations et du financement courant ? Le financement n'a-t-il pas un rôle éventuel à jouer dans la coordination de l'ensemble des financements ?

**H. Le Scao.** — Un certain nombre de conditions, de règles de bonne gestion financière sont à observer. Les immobilisations doivent être financées selon des proportions convenables par des apports de capital (notamment lors de la création de l'entreprise) ou par l'autofinancement procuré par une gestion bénéficiaire (ces ressources constituant les fonds propres) et, pour le complément, par des emprunts à moyen terme et à long terme. Après couverture des immobilisations, il doit rester un excédent suffisant du total de ces ressources pour que l'entreprise ait un fonds de roulement propre lui permettant de financer par exemple le stock-outil, c'est-à-dire le stock minimum indispensable d'une industrie à caractère saisonnier.

L'activité courante de l'entreprise fait apparaître des besoins très divers, variables dans le temps et couverts de diverses façons, notamment en partie par le crédit des fournisseurs de matières premières. Une entreprise en activité a en permanence des créanciers et des débiteurs, les banques interviennent suivant diverses modalités pour équilibrer la trésorerie : escompte de traites commerciales, crédits de campagne, avances temporaires en comptes courants...

La diversité des formes de crédit permet une meilleure connaissance et une meilleure prévision des besoins. Si les banquiers étaient directement mieux informés de la gestion de l'entreprise, une simplification serait possible ; celle-ci est d'ailleurs en cours.

Les ressources que les banques peuvent employer pour des prêts à moyen ou à long terme étant limitées par la nature de leurs dépôts, ces prêts doivent être limités dans leur montant et leur durée et dûment justifiés notamment par des immobilisations appelées à accroître les bénéfices futurs.

Dans les industries agricoles, qui sont fréquemment des industries légères, une rapide rotation des stocks et une bonne gestion peuvent dégager un

autofinancement permettant un remboursement relativement rapide des emprunts. Certaines techniques du crédit à court terme, en particulier crédits en compte courant, peuvent alors être utilisées pour financer une partie des immobilisations, cela est depuis quelque temps pratiqué. Cette façon de faire nécessite une collaboration plus étroite avec le banquier, celui-ci doit être encore mieux informé et de façon plus suivie de tous les éléments de la gestion de l'entreprise et notamment des projets d'investissements et de tous les éléments susceptibles de modifier la rentabilité.

Les banques peuvent alors intervenir efficacement après un examen d'ensemble de la situation de l'entreprise à la fois par des crédits à moyen terme d'une durée pouvant atteindre 5 à 7 ans et par des crédits à court terme.

Elles peuvent aussi, en accord avec le chef d'entreprise, rechercher des partenaires en vue d'un regroupement éventuel et d'un apport de capital sous forme de prise de participation. Leurs propres prises de participation restent assez étroitement limitées et ont un caractère exceptionnel.

Une coordination entre Crédit agricole et banques n'est pas impossible mais c'est l'avenir qui nous dira quand et comment elle se développera. Des exemples encore limités peuvent déjà être trouvés. Le développement des entreprises de transformation pose aux uns et aux autres des problèmes analogues : il s'agit notamment de mobiliser l'épargne pour le financement des investissements, l'épargne qui existe, en milieu rural, mais qui est dispersée. D'autres formes juridiques que la coopérative, associant producteurs agricoles organisés et industriels, pourraient donner aux premiers des assurances suffisantes moyennant une simple participation au capital, et aux seconds une assise plus solide. Elles pourraient être l'occasion de financement en pools : c'est là une idée qui aujourd'hui progresse, semble-t-il dans certains milieux agricoles et industriels. D'autres formules plus souples pourraient être cherchées et ont déjà été imaginées : contrats de livraison, accord de commercialisation, société immobilière louant l'usine à la société d'exploitation...

Les coopératives et S.I.C.A. posent un problème particulier, les porteurs de parts ont peu de droits sur l'actif et les augmentations de capital qui sont désormais exigées sont difficiles, pour cette première raison et parce que les adhérents ne peuvent pas souscrire comme cela est généralement demandé de façon proportionnelle au volume des affaires confiées à la coopérative : les jeunes, qui seraient les plus désireux de souscrire, sont souvent lourdement endettés ; il reste à trouver une solution...

Dès qu'une entreprise a une structure financière satisfaisante et une bonne gestion, le financement du fonds de roulement est facilement assuré, les agences régionales des banques recherchant même de tels emplois.

Des concours à moyen et à long terme peuvent également être obtenus sans difficulté pour financer les nouvelles immobilisations qui paraissent justifiées par le développement de l'entreprise.