

Chapitre 11

VENTE À CRÉDIT EN GROS ET AU DÉTAIL

Au cours de la période d'après-guerre, tous les grands constructeurs de machines agricoles se sont lancés dans la vente à crédit, au concessionnaire ou à l'usager ou encore aux deux. Le crédit sur les ventes en gros consiste à placer à crédit chez le concessionnaire machines neuves, accessoires et pièces. Le crédit sur les ventes de détail consiste à vendre les machines à crédit à l'usager. Nous étudierons tour à tour ces deux modes de crédit.

Dans le présent chapitre, nous envisagerons le crédit en tant que facteur de coût et de concurrence dans l'industrie. Nous analyserons dans un autre chapitre les problèmes du point de vue de l'agriculteur qui désire acheter des machines à crédit.

Crédit aux concessionnaires

Avant que les fabricants de machines agricoles ne remplacent leurs représentants par des concessionnaires vers 1940 ou 1945, les compagnies plaçaient les machines neuves et les pièces en consignation chez leurs représentants; le fabricant restait propriétaire des machines jusqu'à ce qu'elles soient vendues. À cette époque, bon nombre de machines étaient entreposées dans des dépôts régionaux et n'étaient expédiées à destination qu'après vente. Lorsque les représentants furent remplacés par des concessionnaires indépendants, les fabricants adoptèrent un régime de vente à terme assez court et ce fut au marchand lui-même de financer son stock de machines et de pièces de rechange. De plus, il lui fallait aussi financer les ateliers, l'outillage et le matériel de transport. À l'époque du changement de régime, le financement du stock du concessionnaire ne posait pas de problèmes graves car les machines agricoles étaient rares et les machines neuves ne traînaient pas chez le concessionnaire. D'ailleurs, même le matériel d'occasion accepté en échange (et ce n'était pas toujours le cas) se vendait facilement à cause de la pénurie générale de machines.

Au début de 1950, la pénurie générale de machines agricoles, résultat de la guerre et de la Grande dépression, était chose du passé et les ventes de machines accusèrent un fort ralentissement. La concurrence au niveau des ventes de détail devint beaucoup plus serrée et les concessionnaires eurent de plus en plus de mal à

financer leurs stocks; pour y remédier, ils diminuèrent leurs stocks de machines. Cette situation ne plaisait guère aux constructeurs de machines agricoles. Les machines sont fabriquées bien avant qu'elles ne soient vendues et chaque fabricant en vint à la conclusion que s'il ne s'arrangeait pas pour garder ses machines exposées chez le concessionnaire, il finirait par perdre ses clients au profit de ceux de ses concurrents dont les machines seraient exposées. De plus, un gros constructeur, *John Deere*, continuait de placer ses machines en consignation chez ses concessionnaires canadiens; aussi les autres compagnies s'inquiétèrent-elles de ce que, par le fait même, leurs concessionnaires se trouvaient dans une situation concurrentielle désavantagée.

Pour remédier à cette situation, tous les grands fabricants qui produisaient une gamme complète ou presque complète de machines adoptèrent le régime dit de l'assortiment consistant à maintenir sans intérêt un stock complet de machines et d'accessoires chez leurs concessionnaires. En vertu de ce régime, le prix des machines neuves placées par les fabricants chez leurs concessionnaires est exempt d'intérêt pendant 23 mois ou jusqu'à ce qu'elles soient vendues. Le régime de l'assortiment ne s'appliqua d'abord qu'aux machines et accessoires dont le prix de facture dépassait les cent dollars; plus tard on l'a élargi pour englober les machines d'occasion acceptées en reprise. Les constructeurs instituèrent aussi un régime spécial de paiement différé des pièces de rechange achetées par les concessionnaires, en vue d'encourager ces derniers à commander les pièces bien avant la campagne agricole et à conserver un stock suffisant pour assurer un bon service aux clients.

En vertu du régime de l'assortiment, le concessionnaire est redevable à la compagnie aux termes d'un billet de crédit d'un an sans intérêt. Dans le cas des tracteurs, le billet échoit généralement un an après la date d'expédition. Pour les autres machines, le billet échoit 12 mois après la fin de la saison normale d'utilisation. Ainsi, dans le cas de la moissonneuse-batteuse, dont la période d'utilisation selon le fabricant s'étend du 1^{er} juin au 30 septembre, le paiement d'une machine livrée en octobre n'échoit que 12 mois après le 30 septembre de l'année suivante. Cela donne au concessionnaire jusqu'à 23 mois pour vendre la machine avant qu'il ne soit contraint de verser des intérêts à la compagnie. De façon générale, les concessionnaires ne commandent pas les machines si longtemps à l'avance, toutefois ce régime a pour résultat de leur donner deux saisons pour les vendre. Il est évident que, sous le régime de l'assortiment, le concessionnaire a tout intérêt à garder des machines en stock puisque la compagnie finance cet aspect de son commerce. Indépendamment de toutes autres considérations, ce régime joue à l'avantage des concessionnaires puisque ses machines sont en montre et qu'il peut garantir une livraison immédiate. Ce dernier facteur joue aussi à l'avantage du cultivateur qui peut alors, s'il le désire, attendre jusqu'au dernier moment pour acheter les machines dont il a besoin. Comme la durée d'une machine est assez élastique et que par conséquent le moment choisi pour la remplacer peut varier, il peut en retardant sa décision jusqu'au début de la saison d'emploi faire durer sa vieille machine une année de plus si la récolte ou le marché ne s'annoncent guère encourageants.

D'autre part, les machines entreposées chez le concessionnaire, ou ailleurs, risquent de se détériorer quelque peu avant d'être vendues.

Le régime de l'assortiment contribue à coup sûr à augmenter le prix de revient et, par voie de conséquence, le prix de vente à l'agriculteur. Dans son mémoire à la Commission, la société *Massey-Ferguson* a prétendu que les frais entraînés par le régime de l'assortiment sont largement absorbés par le constructeur. Pourtant, lorsqu'on a demandé à ses porte-parole d'expliquer la différence de prix des tracteurs entre la Grande-Bretagne et le Canada, ils ont cité le coût de ce régime parmi les éléments responsables du prix élevé des tracteurs au Canada. En fait, cela revenait à dire que c'est le client qui en fait les frais. Selon les chiffres cités par la société, le coût de la mise en stock, chez le concessionnaire, d'un tracteur MF 135 s'élevait à \$195 en 1967, soit environ 5.5 p. 100 du prix de détail proposé. Ce montant comprend les frais entraînés par le régime à l'égard du tracteur neuf et aussi du tracteur d'occasion accepté en échange, et se base sur l'expérience du constructeur qu'un tracteur neuf, au Canada, séjourne chez le concessionnaire environ six mois. Il comprend aussi les frais d'assurance du tracteur en stock. *Ford* a établi le coût approximatif du financement des stocks de machines neuves et d'occasion chez ses concessionnaires à 7 p. 100 environ des prix de détail proposés. *International Harvester* estime pour sa part que les tracteurs importés de Grande-Bretagne restent en stock chez le concessionnaire pendant neuf ou dix mois en moyenne. Selon la compagnie, cela tiendrait en partie de ce que bon nombre de tracteurs doivent être importés par bateau avant la formation des glaces car, si on attendait au printemps, ils risqueraient d'arriver trop tard chez le concessionnaire pour que ce dernier puisse profiter de la demande de printemps. Comme les autres machines peuvent être maintenues en stock chez le concessionnaire jusqu'à concurrence de 23 mois, alors que le maximum est de 12 mois pour les tracteurs, les frais de financement de ces machines chez le concessionnaire peuvent parfois être plus élevés. Toutefois, selon les déclarations des concessionnaires, les inventaires de fin d'année de nouvelles machines ne représentent environ que quatre mois de ventes. Comme les stocks sont probablement moindres en fin d'année, le volume moyen des stocks pour l'ensemble de l'année est sans doute bien plus élevé, atteignant peut-être cinq ou six mois de ventes. Bref, il semble que les frais entraînés par le régime de l'assortiment comptent pour 5 à 7 p. 100 du prix de catalogue des machines agricoles.

Certains éléments de ces frais entrent inévitablement dans le prix de vente des machines agricoles. Étant donné le caractère nettement saisonnier des ventes de la plupart de ces machines (par suite de la tendance chez l'agriculteur à remettre le plus possible ses achats de machines), et vu la nécessité pour les constructeurs de fabriquer les machines bien avant la date de mise en vente (afin d'être à même de satisfaire la demande anticipée tout en minimisant leur coût de revient par l'application des techniques de production de masse), on ne pourra jamais supprimer les frais qu'implique le maintien en stocks des machines, entre le moment où elles sont fabriquées et celui où elles sont vendues aux cultivateurs. En englobant ces frais

dans le prix de vente au concessionnaire et en lui livrant les machines aux termes d'un régime de maintien des stocks sans intérêt, les constructeurs encouragent les concessionnaires à maintenir de gros stocks. Toutefois, rien n'incite le concessionnaire à épargner sur le maintien de ses stocks, sauf le risque de voir les machines se démoder. Dans la mesure où le concessionnaire est tenté de maintenir des stocks plus importants que s'il devait absorber les frais d'intérêt du capital ainsi immobilisé, les frais généraux du commerce des machines agricoles peuvent s'en trouver haussés. Au cours des 15 dernières années, les surplus de stocks des concessionnaires ont eu tendance à baisser lorsque les ventes étaient bonnes et à augmenter lorsque le volume des ventes a baissé (tableau 10.7).

En Grande-Bretagne les agriculteurs et les distributeurs ont réussi à éliminer presque entièrement les frais de maintien des stocks de tracteurs sans intérêt car, de façon générale, l'agriculteur commande son tracteur directement à l'usine et le concessionnaire le livre dès qu'il le reçoit. L'existence de grosses usines fabriquant des tracteurs qui sont écoulés dans le monde entier favorise indubitablement cette pratique. Toutefois, il semble qu'il n'y ait aucune raison pour que les constructeurs dont les tracteurs sont fabriqués en Europe n'offrent pas aux agriculteurs canadiens ce service de commande à l'usine en soustrayant du prix le montant des frais normaux du régime de l'assortiment. Nul ne sait, bien sûr, si les agriculteurs se prévaudraient de cette possibilité. Toutefois, je recommanderais aux constructeurs d'en faire l'expérience. Il semble qu'il soit moins facile d'instituer un régime de ce genre pour les tracteurs fabriqués en Amérique du Nord, car il s'agit de grosses machines, qui sont surtout écoulés sur notre continent et dont la vente est fortement saisonnière. Pour profiter des avantages de la production de masse, les usines doivent fonctionner toute l'année, ce qui rend inévitable un accroissement des stocks pendant la saison morte. Cela est également vrai dans le cas de la plupart des machines fabriquées et vendues en Amérique du Nord.

Ventes de détail à crédit

Avant la Seconde Guerre mondiale, les banques et les constructeurs étaient les deux principales sources de crédit pour le financement des machines agricoles. Les grosses pertes qu'elles subirent pour cause de créances irrécouvrables dans les années 30, amenèrent les constructeurs à se retirer partiellement du marché du crédit pour ensuite n'y revenir que progressivement. La décision de s'en retirer était d'autant plus facile à prendre que, vers la fin de la guerre, bien des cultivateurs possédaient pas mal d'argent liquide, soit en espèces, soit sous forme d'obligations d'épargne. De plus, la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles adoptée en 1944, leur offrait des possibilité de crédit à bien meilleur marché.

Aux termes de la Loi, le gouvernement garantissait les pertes jusqu'à concurrence de 10 p. 100 du montant de l'emprunt contracté en vertu de la Loi. Au début, seules les banques à charte pouvaient profiter de cette garantie. Les prêts ne pouvaient dépasser \$3,000 par cultivateur et le taux d'intérêt simple, 5 p. 100 par an. Les prêts consentis pour l'achat des machines agricoles étaient remboursables en

trois ans et ne pouvaient dépasser 75 p. 100 du prix de vente. La Loi s'est révélée populaire, et quelques années après son adoption, le montant global des prêts consentis aux termes de ses dispositions représentait environ un tiers du prix de gros des machines agricoles. Comme une partie de ces prêts servait à financer des machines d'occasion, ils représentaient en réalité un pourcentage moindre de la valeur des machines neuves financées en vertu de la Loi. De 1945 à 1967, environ 80 p. 100 des prêts consentis en vertu de la Loi sont allés à l'achat des machines agricoles.

Par la suite, la Loi fut révisée à diverses reprises, élevant la limite imposée au montant des prêts à \$4,000 en 1953, \$5,000 en 1956, \$7,500 en 1959 et \$15,000 en 1964. Même si certaines personnes se sont plaintes de temps à autre que la limite de prêt était trop basse, une étude exécutée par le ministère des Finances en 1967 a révélé qu'en fait 6 p. 100 seulement des emprunts dépassent les \$5,000 et qu'il n'y a eu qu'un seul emprunt de plus de \$10,000. Certaines machines coûtent plus de \$15,000 mais l'agriculteur donne généralement sa vieille machine en échange, de sorte que le solde à payer est souvent bien inférieur au prix en espèces. Même en 1967, la moyenne des emprunts n'était que de \$2,600.

Dans une certaine mesure, l'absence de gros emprunts traduit l'incompatibilité des méthodes bancaires ordinaires et des dispositions de la Loi relatives à la durée du prêt. Ces règlements proposent en effet les termes suivants:

| <u>Montant approximatif du prêt</u> | <u>Période normale de remboursement</u> |
|---|---|
| \$ 1,000 | 2 ans et 6 mois |
| 2,500 | 4 ans |
| 5,000 | 6 ans et 6 mois |
| 7,500 | 8 ans |
| 10,000 | 8 ans et 6 mois |
| 15,000 | 10 ans |

Normalement, les organismes de financement préfèrent établir l'échéance d'un prêt en fonction de la durée utile de l'article financé plutôt que de l'importance de l'emprunt. Toutefois, il est certain que les longs termes proposés pour les plus gros emprunts peuvent faciliter aux jeunes agriculteurs l'achat des grosses pièces de machinerie.

Plus récemment, la Loi a remplacé la limite de 5 p. 100 de taux d'intérêt par un taux ajustable, autorisé un emprunt global maximum de \$25,000 tout en maintenant à \$15,000 la limite des prêts pour achat de machines, et étendu la garantie à plusieurs autres sociétés prêteuses, soit les compagnies de prêts, de fiducie et d'assurances, les coopératives de crédit et les caisses populaires. Avant le retrait de la limite du taux d'intérêt, le nombre des prêts bancaires avait quelque peu diminué, car vu la hausse générale des taux d'intérêt il était assez peu intéressant pour les banques d'accorder des prêts dans le cadre de la Loi. Maintenant que la limite est supprimée, les banques et autres institutions de prêts admissibles à la garantie du gouvernement seront plus disposées à se livrer une vive concurrence

dans le financement des machines agricoles. Au cours de la dernière décennie, les prêts bénéficiant des avantages offerts par la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles ont représenté de 3 à 4 p. 100 de tous les prêts des banques à charte; ceci laisse supposer que les banques pourraient fort bien consacrer plus de capitaux à ce genre de transactions si elles le voulaient.

Bien que l'on ne dispose d'aucun chiffre exact sur le montant des ventes de machines agricoles neuves financées par les constructeurs eux-mêmes, tout semble indiquer qu'il a beaucoup augmenté depuis quelques années. Selon des données approximatives recueillies pour le compte de la Commission, les machines neuves vendues en 1963¹ auraient fait l'objet de crédits équivalant à environ 60 p. 100 de leur valeur. On estime que les banques à charte ont consenti environ la moitié du montant total des prêts, les compagnies de machines agricoles 16 p. 100, les sociétés de prêts 12 p. 100, et les autres bailleurs de fonds environ 20 p. 100. Toutefois, d'autres sources laissent penser que la part financée par les constructeurs serait supérieure au chiffre avancé plus haut. *John Deere* a déclaré avoir financé au cours des dernières années de 40 à 45 p. 100 de ses ventes de détail, *New Holland* 44 p. 100 durant la campagne agricole de 1966, *Allis-Chalmers* 15 p. 100 en 1964, et 31 p. 100 en 1966, tandis que la compagnie *Case* a déclaré avoir financé 35 p. 100 des ventes de ses concessionnaires canadiens en 1966. *Massey-Ferguson* pour sa part a déclaré qu'en 1966, les contrats de vente à crédit représentaient 47 p. 100 de son chiffre d'affaires au Canada et 37 p. 100 aux États-Unis. En 1960, *Massey-Ferguson* n'avait financé que 20 p. 100 de ses ventes au Canada. Il semble que ces chiffres englobent les ventes à crédit sans intérêt, même si la dette a été réglée au complet à la fin de la période libre d'intérêt. Ainsi, ces données peuvent fort bien donner une idée exagérée du montant de crédit consenti à titre onéreux.

Il est assez difficile de comprendre pourquoi les agriculteurs ont recours au crédit accordé par les constructeurs lorsque les prêts consentis aux termes de la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles sont bien plus avantageux. L'intérêt simple imposé par la plupart des compagnies varie de 13 à 15 p. 100 par an, bien au-dessus du taux d'intérêt des prêts consentis aux termes de la Loi qui, en été 1969, était de 7¼ p. 100. Dans une certaine mesure, on peut en conclure que les fabricants estiment qu'ils y gagnent à financer leurs machines et que les concessionnaires incitent leurs clients à se prévaloir de ce service. Par contre, un peu avant que la limite du taux d'intérêt imposée aux prêts consentis en vertu de la Loi ne soit supprimée, les banques à charte ne cherchaient guère à convaincre les cultivateurs de l'avantage des prêts soumis au régime de cette Loi. Certaines compagnies ont aussi déclaré que leur régime de financement leur permet de compiler et de tenir à jour des statistiques plus exactes des tendances et des fluctuations du marché.

L'intensification de la concurrence sur le marché du crédit a entraîné la création du régime de financement sans intérêt. Ce régime conçu pour stimuler les

¹ R. Harris, *Farm Machinery Finance*, étude non publiée de la Commission, 1969.

ventes hors saison aurait semble-t-il été lancé dans les Prairies en 1958, lorsqu'une compagnie, se rendant compte qu'il restait un nombre important de moissonneuses-batteuses chez ses concessionnaires, offrit de les vendre à crédit aux cultivateurs, sans intérêt jusqu'à la veille de la moisson suivante. Le régime prit racines et fut bientôt adopté par tous les constructeurs. Les ventes hors saison représentent un grand avantage pour le concessionnaire comme pour le constructeur. Le premier a ainsi plus de temps pour ajuster et vérifier les machines neuves avant la livraison. De plus, la saison morte lui permet de remettre en ordre les machines d'occasion en prévision de leur revente. Quant au second, ses risques sont moindres puisque de toute façon, il lui faut construire les machines longtemps à l'avance. L'agriculteur, de son côté, peut bénéficier de meilleures conditions d'échange et n'est pas menacé des hausses de prix toujours possible avant la campagne suivante. On peut raisonnablement affirmer que, bien souvent, le régime n'accroît en rien le prix de revient des machines puisque, de toute façon, elles auraient été placées sans intérêt chez le concessionnaire.

À l'origine, le régime de vente à crédit sans intérêt n'était utilisé que dans le cas des ventes hors saison; depuis, on a étendu son application aux ventes en saison. Ainsi, l'agriculteur peut acheter une moissonneuse-batteuse à crédit en août sans verser un sou d'intérêt avant un an. De plus, la compagnie lui verse un intérêt sur le comptant déposé. Il semble que le régime ne soit pas utilisé par toutes les compagnies ni même, lorsqu'une compagnie y a recours, pour toutes les machines à tous les ans. Il s'agit essentiellement, semble-t-il, d'un truc d'animation des ventes. À certains égards, le régime équivaut à une réduction du prix de vente; le montant de la réduction correspond aux frais de financement absorbés par la compagnie, soit 7 à 8 p. 100 par an. On ne sait pas exactement jusqu'à quel point le régime est utilisé. Une compagnie a déclaré que, à la fin de 1966, 40 p. 100 de ses comptes de détail à recouvrer ne portaient pas intérêt; toutefois, il est probable que ce chiffre englobait à la fois les ventes hors saison et en saison. Aux États-Unis, 30 p. 100 des comptes à recouvrer entraient dans cette catégorie. Il est possible que le recours plus fréquent à ce régime de crédit au Canada soit imposé par l'aspect plus saisonnier de notre agriculture. Dans la mesure où ce régime devient pratique courante, les frais qu'il entraîne peuvent fort bien être incorporés au prix des machines. D'autre part, s'il n'est utilisé que de temps à autre, le crédit sans intérêt en saison représente probablement une réduction réelle de prix pour ceux qui s'en prévalent.

Une compagnie a déclaré confidentiellement à la Commission que ce régime de vente à crédit sans intérêt en saison majorait sensiblement le prix de revient des machines. Comme l'agriculteur est porté à remettre l'achat de moissonneuses-batteuses et autres machines jusqu'à l'approche de la campagne afin de profiter du régime, le concessionnaire n'a pas le temps de remettre en état les machines d'occasion en vue de leur revente pour la même campagne. Aussi, les machines d'occasion traînent chez le concessionnaire pendant toute une année, contribuant ainsi à relever sensiblement les frais.

Le régime de crédit en saison ne semble avoir aucune raison d'être, aussi recommande-t-on qu'il soit supprimé. Les constructeurs qui désirent stimuler leurs

ventes pendant la campagne agricole peuvent le faire par une réduction directe des prix.

D'une certaine façon, la création de régimes de financement sans intérêt a joué au détriment des prêts consentis aux termes de la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Si l'agriculteur s'arrange en conséquence au moment de la vente, il lui est possible de profiter des dispositions de la Loi dès que la période de crédit sans intérêt se termine. Toutefois, il ne peut profiter d'un emprunt garanti par la Loi à des fins de refinancement, de sorte que s'il attend l'échéance de la période de crédit sans intérêt pour demander un prêt garanti, il n'y est déjà plus techniquement admissible. Il semble cependant que bien des cultivateurs aient réussi à se faire accorder par les banques des prêts garantis par la Loi à la fin de la période de crédit sans intérêt. Il serait souhaitable de régulariser cette pratique, aussi la Commission recommande-t-elle que l'on autorise l'octroi d'emprunts garantis aux termes de la Loi, à la fin de la période de crédit sans intérêt accordée par les constructeurs de machines agricoles.

Filiales de crédit

Bien des fabricants de machines agricoles ont établi des filiales de crédit pour s'occuper du financement de leurs ventes. Ils peuvent ainsi emprunter de banques ou autres institutions financières sur la garantie des contrats de vente au détail ou en gros préparés par leurs soins. Le fait que les filiales de crédit peuvent travailler à partir d'un capital social assez faible par rapport à leur actif total, généralement 12 à 14 p. 100, et sur la base d'une forte proportion de crédit à court terme, doit certainement leur permettre de se procurer les fonds de financement nécessaires à un coût global peu élevé. Bon nombre de compagnies ont fondé leurs filiales de crédit entre 1955 et 1962. Le chapitre 12 traite de répercussions des affaires de ces filiales sur le bilan et les bénéfices des fabricants. La présente section n'examine que la rentabilité des filiales en elles-mêmes.

Il est difficile de se faire une idée exacte du revenu que tirent les constructeurs de leurs opérations de crédit, car il existe plusieurs façons de calculer l'intérêt et le principal des versements effectués aux termes d'un contrat de crédit. Selon la méthode utilisée les bénéfices peuvent varier au cours de la période de remboursement du billet. De plus, lorsque le secteur du crédit de la compagnie traverse une période d'expansion ou de resserrement rapide, les revenus déclarés peuvent paraître bien inférieurs ou supérieurs aux revenus réels. Dans le premier cas, le bilan de la compagnie fait état de billets de crédit dont une bonne partie ne commence à porter intérêt qu'un an plus tard. En outre, le fait qu'il y ait de plus en plus une période sans intérêt, au cours des quelques mois qui suivent les ventes à crédit, accentue encore ce problème. Par exemple, en 1965, les revenus tirés du régime de crédit sur les ventes aux cultivateurs, exprimés en pourcentage du solde moyen de fin d'année des effets à recevoir, étaient de: 7.3 p. 100 chez *Deere*, 9.8 p. 100 chez *Massey-Ferguson*, 8.7 p. 100 chez *International Harvester* et 5.5 p. 100 chez *Case*. Les revenus déclarés imputables aux intérêts sont des revenus bruts avant déduction

des frais d'exploitation, mais, sans doute, après déduction des commissions des concessionnaires (qui, selon une compagnie, s'élèveraient à 10 p. 100 de l'intérêt brut). Comme la plupart des compagnies exigent des cultivateurs un intérêt de 13 à 15 p. 100, il paraît évident que les revenus cités ci-dessus sont fortement sous-estimés.

Certaines transactions entre les filiales et la compagnie mère viennent encore compliquer l'analyse de la rentabilité des filiales. Deux transactions en particulier sont importantes. La compagnie mère demande souvent à sa filiale de défrayer certains services administratifs qu'elle lui fournit. Par ailleurs, elle consent à sa filiale un dédommagement pour certains billets de crédit sans intérêt délivrés par la compagnie à ses concessionnaires dans le cadre du régime de l'assortiment. La façon dont les pertes sur les ventes à crédit sont absorbées conjointement, embrouille encore davantage la situation. Diverses activités impliquées dans le financement d'une machine, l'enquête sur la solvabilité du client, l'expédition et le recouvrement des traites, étant généralement partiellement ou entièrement confiées au personnel de la compagnie mère et avec ses propres moyens, ces services sont en partie à charge de la filiale de crédit, le montant exact exigé d'elle étant laissé à la discrétion du constructeur qui le fixe plus ou moins arbitrairement. Les quelques données officielles dont on dispose révèlent que ces redevances représentent une bonne part des revenus bruts et varient beaucoup selon les compagnies. Les rapports de compagnies révèlent également que le rapport entre les revenus dérivés des intérêts sur les ventes de gros et le montant des effets à recouvrer varie énormément.

Néanmoins, selon les données officielles dont on dispose, les filiales de crédit des constructeurs de machines agricoles sont très prospères. Le tableau 11.1 indique les profits des filiales de crédit des cinq grands fabricants de machines agricoles en 1965. On remarquera que les bénéfices réalisés par les filiales de crédit atteignent de 32 à 40 p. 100 de leurs revenus bruts. De toute évidence l'octroi de crédit rapporte de si gros bénéfices aux compagnies qu'elles ont tout intérêt à pousser les cultivateurs à adhérer à leurs régimes de crédit.

En plus d'être rentables, les ventes à crédit en gros et au détail consenties par les compagnies à gamme complète ou presque complète de machines, sont un important élément de concurrence dans l'industrie. Le maintien de stocks complets sans intérêt chez les concessionnaires permet à la compagnie de maintenir ses machines exposées à proximité de sa clientèle. De plus, le concessionnaire se trouve fortement obligé envers la compagnie dont il est le représentant officiel, de sorte qu'il est moins tenté de vendre les produits de maisons concurrentielles qui ne fabriquent qu'une gamme restreinte de machines. Ces dernières vendent généralement leurs produits aux concessionnaires à des termes de crédit assez courts. Le concessionnaire peut évidemment financer ses stocks en faisant appel aux banques ou aux compagnies de crédit mais si sa situation financière était mieux assise, il pourrait faire preuve de plus d'indépendance au plus grand profit de la concurrence dans l'industrie en général.

TABLEAU 11.1 - ÉTATS DES REVENUS DES FILIALES DE CRÉDIT DES CINQ GRANDES COMPAGNIES DE MACHINES AGRICOLES, 1965

(en pourcentage du revenu total)

| | Deere | Massey- Ferguson | International Harvester | Case | White Motor |
|---|-------------------|---------------------|----------------------------|-------------------|----------------|
| Revenus (intérêts) | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Dépenses (intérêts) | 46.5 | 34.4 | 41.2 | 51.0 | 57.4 |
| Autres dépenses | 18.1 | 31.3 | 20.2 | 9.0 | 10.3 |
| Bénéfices avant impôts | 35.4 | 34.3 | 38.6 | 40.0 | 32.3 |
| Impôt sur le revenu | 17.1 | 16.9 | 19.7 | 18.6 | 15.8 |
| Revenu net | 18.3 | 17.4 | 18.9 | 21.4 | 16.5 |
| Frais d'administration versés aux compagnies mères englobés dans les «autres dépenses» | n.d. ¹ | 30.0 | 14.8 | n.d. ² | 8.6 |

¹ La compagnie Deere & Co. est remboursée des frais des services administratifs dont elle se charge au nom de sa filiale de crédit pour les ventes de détail sous forme d'une déduction sur la valeur nominale. Cette déduction est inscrite comme revenu de la compagnie mère à mesure que les billets échoient. On ne peut facilement comparer cette méthode de remboursement de la compagnie mère à celles qui sont utilisées par les autres constructeurs.

² Ce chiffre est nécessairement inférieur à 9.0 p. 100 puisque les «autres dépenses» sont de 9.0 p. 100 exactement.

Source: D. Martinusen et B. P. Barry, *Revenues, Costs and Profits in the Farm Machinery Industry*, Commission royale d'enquête relative aux machines agricoles, Étude n° 11 (Ottawa, Information Canada, 1970), tableau 8.6.

Pour cette raison, la Commission recommande que le gouvernement institue un régime d'emprunt garanti pour les concessionnaires, semblable à celui qu'autorise la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Les banques et les compagnies de prêts seraient ainsi plus intéressées à consentir des prêts aux concessionnaires dont la situation financière se trouverait du même coup consolidée. Il serait sans doute souhaitable de limiter l'octroi de prêts garantis aux concessionnaires dont l'entreprise est assez importante pour fonctionner efficacement, c'est-à-dire dont le chiffre d'affaires annuel dépasse les \$200,000, ou a de bonne chance d'atteindre ce niveau dans un avenir rapproché.

Étant donné les grands avantages que représente le régime de l'assortiment sans intérêt pour les grandes compagnies, la Commission recommande que le gouvernement déclare ce régime illégal. Toutefois, cette mesure ne sera réalisable que si elle s'accompagne de la suppression des ventes en consignation et de l'établissement de taux minimums d'intérêt sur les ventes à crédit de machines neuves aux concessionnaires. De même, le maintien des stocks de machines d'occasion sans intérêt devrait aussi être déclaré illégal.

Plutôt que d'interdire le régime de l'assortiment du jour au lendemain, il serait préférable de commencer par en restreindre l'application. À l'origine, on pourrait limiter à six mois la période de consignation sans intérêt des tracteurs chez les concessionnaires et à un an celle des autres machines. Cette période limite pourrait par exemple être calculée à partir de la date à laquelle les machines sont

livrées chez le concessionnaire. Dans le cas des machines d'occasion, cette période pourrait être fixée à trois mois. On pourrait alors observer pendant un an ou deux les effets de ces restrictions au palier des ventes de détail et faire une nouvelle appréciation de la situation avant d'interdire totalement le régime de l'assortiment.

En mettant cette proposition en vigueur en même temps que le régime de prêts garantis aux concessionnaires on éviterait à ces derniers bien des difficultés inutiles. Il faudrait annoncer suffisamment à l'avance l'imposition de ces restrictions afin de permettre aux concessionnaires de limiter leurs engagements financiers courants. Il ne serait pas souhaitable d'imposer des restrictions aux conditions de crédit différé consenti aux concessionnaires pour l'achat de pièces.

L'effet global de ces restrictions au régime de l'assortiment serait de permettre aux nouveaux fabricants ou aux constructeurs à gamme restreinte de concurrencer les grandes compagnies qui offrent une gamme complète, ou une gamme étendue de machines agricoles. Elles encourageraient en outre les concessionnaires à adopter un mode plus économique de stockage réduisant ainsi les frais assez importants qu'implique le régime de l'assortiment et qui sont actuellement reportés sur le cultivateur. En fait, il se peut que les compagnies elles-mêmes accueillent favorablement certaines restrictions. Au début, lorsqu'elles ont lancé le régime de l'assortiment, les taux d'intérêt étaient relativement faibles. Depuis, ils n'ont pas cessé d'augmenter et leurs frais ont suivi la même courbe, à tel point que le régime alourdit sensiblement les frais de vente des machines agricoles en Amérique du Nord.

Le retrait du régime de l'assortiment sans intérêt devrait permettre les constructeurs de machines agricoles de réduire quelque peu leurs prix de vente aux concessionnaires puisqu'ils ne seraient plus obligés de financer l'inventaire complet de ces derniers. En revanche, cette économie serait partiellement contrebalancée par la nécessité d'augmenter leurs stocks dans leurs entrepôts de vente en gros.

En ce qui a trait aux ventes au détail, il est évident que la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles non seulement met à la portée de l'agriculteur un moyen d'acheter ses machines à crédit, mais encore stimule la concurrence sur le marché des machines agricoles. Les prêts consentis aux termes de cette Loi permettent aux petits et moyens fabricants qui ne peuvent se permettre leur propre régime de crédit, de concurrencer les compagnies à gamme complète de machines. Toutefois l'augmentation rapide, ces dernières années, des régimes de vente à crédit des compagnies laisse supposer que les prêts consentis en vertu de la Loi constituent un facteur de concurrence moins puissant qu'autrefois. Cela provient sans doute partiellement de ce que les banques n'étaient guère portées à pousser cette forme de crédit puisque le taux d'intérêt de 5 p. 100 imposé par la Loi leur rendait ce genre de transaction peu attrayant. Maintenant que les taux d'intérêt sont plus élevés, nous devrions assister à une reprise des affaires dans ce domaine, bien qu'il soit encore trop tôt pour en juger. La diminution du nombre des prêts consentis aux termes de la Loi tient aussi de ce que les fabricants qui

tirent un profit intéressant des ventes à crédit, poussent leur régime vigoureusement et font participer leurs concessionnaires aux profits. Ainsi, aux termes du régime de crédit de *Massey-Ferguson*, le concessionnaire reçoit 10 p. 100 du montant des intérêts bruts ce qui représente environ 1.3 à 1.5 p. 100 du crédit consenti. Un certain nombre de provinces ont adopté depuis peu des dispositions législatives qui exigent que tous les contrats impliquant des remboursements à tempérament, contiennent un article indiquant le montant de l'intérêt exigé, exprimé en intérêt simple. Pour autant que la Commission le sache, certaines de ces dispositions portent sur les contrats de vente de machines agricoles. Toutefois, il serait souhaitable que toutes les provinces étendent cette exigence à toute forme de crédit pour l'achat de machines agricoles. Cela ne saurait manquer de révéler à l'agriculteur que le taux d'intérêt exigé des fabricants et des compagnies de crédit est plus élevé que celui par rapport aux prêts consentis aux termes de la Loi. Il serait aussi important de préciser dans les dispositions législatives qu'il est interdit, dans le calcul du taux d'intérêt simple, de tenir compte d'une période de crédit sans intérêt qui permettrait de mentionner un taux artificiel peu élevé. Les diverses associations agricoles rendraient un grand service à leurs membres en leur faisant valoir les avantages des prêts aux termes de la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Lors des prochaines révisions de la Loi, il sera bon de tenir compte des répercussions éventuelles des modifications sur l'intensité et la forme de la concurrence dans l'industrie des machines agricoles.

La Commission recommande aussi que la période maximale de remboursement des prêts consentis aux termes de la Loi pour l'achat de machines agricoles soit allongée d'au moins deux ans. S'il est besoin d'une surveillance plus étroite, on pourrait classer les prêts en fonction du genre de machine financée plutôt qu'en fonction du montant impliqué. Les prêteurs seraient libres bien sûr de fixer une période de remboursement plus courte que la période maximale. De plus, afin de donner plus de souplesse au régime de prêts pour l'achat de machines agricoles et de le rendre plus attrayant dans le cas de prêts à moyen terme, on pourrait envisager l'opportunité de contrats offrant un taux d'intérêt en «deux étapes». Aux termes de ces contrats, le taux d'intérêt exigé serait automatiquement ajusté au bout de trois ans en fonction du taux en vigueur à ce moment. De cette façon les profits réalisables sur l'argent prêté seraient ajustés aux conditions du marché de l'argent. En même temps, pour le prêteur, cela reviendrait sans complications administratives excessives, à adopter un genre de régime de second prêt à court terme. Enfin, étant donné l'importance du crédit dans la vente des machines agricoles, la Commission recommande qu'un organisme fédéral quelconque, ce pourrait être la Banque du Canada, soit chargé d'assembler et de publier chaque année des données sur les principales sources de fonds. Ces données pourraient comprendre notamment le montant global du crédit consenti durant l'année pour l'achat de machines agricoles, le montant à recouvrer en fin d'année, la répartition du crédit entre machines neuves et machines d'occasion, la durée des prêts, le montant du comptant généralement exigé, les taux d'intérêt, le montant des prêts et des données sur les créances douteuses.