



LA BANQUE ROYALE DU CANADA

BULLETIN MENSUEL

SIÈGE SOCIAL: MONTRÉAL, AVRIL 1955

Les Revenus du Cultivateur

LE CULTIVATEUR qui travaille son propre champ connaît vraiment l'indépendance. Il est à la fois propriétaire, gérant, producteur et marchand. Personne ne lui donne des ordres. Il est non seulement libre, mais obligé, de faire preuve de personnalité, d'initiative et d'originalité. Son succès ne dépend pas des caprices d'un chef, mais il cueille lui-même les fruits de son travail.

Pour faire ses affaires, il a besoin de revenus suffisants. Cela exige de sa part des activités et des connaissances aussi nombreuses que variées. Il faut qu'il conserve la fertilité de son sol, qu'il alterne ses cultures, qu'il garde assez de pâturage pour ses animaux, et qu'il vende ses produits au meilleur prix. Il faut qu'il sache veiller aux dépenses et faire donner le maximum de rendement à sa main-d'oeuvre et ses machines. Toute erreur de calcul dans ces domaines entraîne nécessairement une perte de revenus et souvent la misère.

Une bonne apparence est généralement un signe de prospérité, mais ce n'est pas toujours le cas. Le besoin d'une couche de peinture n'indique pas toujours la négligence. Le cultivateur n'a peut-être pas le temps ou l'argent nécessaire pour peindre sa maison parce qu'il est occupé à amender son sol et à constituer, d'année en année, un capital permanent sous forme de terrain productif. Ce qu'il y a de plus important dans le travail de la ferme, c'est de conserver les machines en bon état, de réparer les clôtures, de remplacer et d'entretenir les matières organiques du sol, de détruire les mauvaises herbes, de creuser des fossés et de planter des arbustes dans les endroits exposés au vent.

L'agriculture fait constamment des progrès. A l'époque des premiers colons, ou même de nos grands-parents, elle offrait une scène pittoresque dont nous ne saurions nous contenter aujourd'hui. Il y a encore des gens qui se contentent d'en tirer une maigre existence, mais la vie est devenue plus compliquée. Les cultiva-

teurs désirent des revenus qui leur procurent les comforts en même temps que les nécessités de la vie.

L'offre et la demande

La demande des produits agricoles varie en raison de l'offre des produits et du pouvoir d'achat des consommateurs. Le commerce s'efforce d'établir l'équilibre entre l'offre et la demande par la mise en réserve des produits aux époques d'abondance pour les offrir quand ils deviennent rares, et par les fluctuations de prix.

Une chose est certaine, c'est que tout le monde continuera à essayer de manger au moins trois fois par jour. C'est là le seul débouché pour les produits agricoles.

G. S. Shepherd dit dans *Marketing Farm Products* (1946) que la consommation alimentaire par tête d'habitant aux États-Unis est demeurée presque constante depuis 35 ans à raison d'environ cinq livres par personne et par jour. La consommation moyenne de 1909 à 1939 était de 4.96 livres et de 4.91 livres de 1935 à 1939.

La consommation de certains aliments a naturellement augmenté de beaucoup tandis qu'elle a baissé dans d'autres cas. La transformation et l'emballage ont amené des changements dans les habitudes, et les méthodes de vente ont activé la consommation de certains produits alimentaires.

Dans une conférence à la *Canadian Food Processors Association* en février, F. T. Sherk a rappelé l'époque où les bouchers, les cultivateurs et autres colportaient leurs produits de porte en porte, par comparaison avec nos magasins et super-markets d'aujourd'hui. Les ventes dans les magasins de produits alimentaires, a-t-il dit, ont augmenté de 230 pour cent entre 1941 et 1951, tandis que la population du Canada ne s'est accrue que de 22 pour cent.

De tels changements compliquent les efforts que doit faire le cultivateur pour gagner sa vie. La demande des produits qui font la base de l'alimentation ne

marche pas de pair avec l'augmentation des revenus dans les familles. Sauf dans les groupes à faibles revenus, les gens dépensent proportionnellement moins pour manger à mesure qu'ils gagnent plus d'argent. Une famille pauvre fait une plus grande consommation d'aliments bon marché comme les céréales et les pommes de terre; quand elle gagne plus d'argent elle ajoute la viande, les produits laitiers et la volaille, les fruits et les légumes.

Un des premiers problèmes du cultivateur est donc de décider ce qu'il doit produire. Le champ d'action de l'agriculture est naturellement limité par la superficie du terrain. Une usine ou un magasin peuvent bâtir un nouvel étage, les pêcheurs aller plus au large, une mine creuser plus profondément, mais le cultivateur est obligé de faire de son mieux sur son terrain, à quelques pouces de profondeur.

Valeur des fermes

Si nous prenons donc la ferme comme unité d'exploitation, la valeur du capital par ferme donne la mesure de son rendement en produits agricoles. Le recensement de 1951 contient des chiffres embrassant cinquante années de l'évolution des fermes canadiennes:

	1901 \$	1951 \$	Pourcentage d'augmenta- tion
Valeur totale	1,787,102,630	9,470,876,372	430
Terrain & bâtiments	1,403,269,501	5,527,207,155	294
Outils & machines	108,665,502	1,933,312,262	1679
Bétail	275,167,627	2,010,356,955	630

Ce qui frappe le plus dans ce tableau, c'est l'augmentation des machines. La mécanisation a, plus ou moins par rapport à d'autres facteurs, soulagé le travail physique du cultivateur et accru son rendement; d'autres machines, en dehors de la ferme, ont produit sur lui d'autres effets par les changements qu'elles ont apporté dans la transformation des matières premières qu'il récolte.

Le changement est clairement décrit dans le numéro de mai 1950 du *Journal of Farm Economics* (États-Unis). S. E. Johnson, y dit dans un article que tandis qu'en 1945 un cultivateur produisait assez de denrées agricoles pour lui-même et environ 14 autres personnes, en 1920 il en produisait assez pour lui et neuf autres et, une centaine d'années auparavant, seulement assez pour lui et un peu plus de trois autres personnes.

Toutefois, si ingénieuse que soit une nouvelle machine agricole, le cultivateur doit avoir le bon sens de décider s'il en a besoin pour le moment, la faculté de prévoir s'il pourra s'en servir économiquement les années suivantes, et l'habileté de l'adapter dans son plan général de culture.

D. L. MacFarlane, professeur au Collège MacDonald, fait ressortir ce point dans un article de *Queens Quarterly*: "La présence d'un tracteur dans une ferme ne signifie pas nécessairement qu'elle est mécanisée ou bien cultivée. On trouve fréquemment un

tracteur dans une petite ferme de l'ouest et dans beaucoup de fermes dont le capital n'arrive même pas à \$10,000. Ce sont des anomalies économiques."

Quand une machine est peu employée, la haute proportion du total des frais annuels représentés par l'amortissement rend le coût par jour, par arpent ou par heure excessivement élevé. Quant aux frais d'exploitation, il y a pas mal de gens qui se rappellent qu'à la suite de 1930 beaucoup de cultivateurs abandonnèrent leurs tracteurs et retournèrent aux chevaux parce que les machines employaient un combustible qu'il fallait payer comptant tandis que celui consommé par les chevaux poussait sur la ferme.

Revenus agricoles

Le mécanisation des fermes a produit une diminution correspondante dans la nécessité de la main-d'oeuvre, de sorte qu'un nombre de plus en plus grand de travailleurs ont été libérés pour l'industrie et les services. L'expansion a été si grande dans les industries secondaires et dans les services que seulement \$1,900,000,000, c'est-à-dire moins de dix pour cent du revenu national qui se chiffrait à \$19,043,000,000 en 1953, était directement attribuable aux produits agricoles.

Tous les revenus des opérations agricoles dérivent de la vente des récoltes et du bétail, ainsi que de quelques petits travaux au dehors. En 1954, la vente des produits agricoles a rapporté \$2,409,000,000. Elle a dépassé deux milliards pour la première fois en 1948, et la moyenne depuis est d'environ deux milliards et demi par an.

On a essayé beaucoup de moyens pour stabiliser les revenus agricoles. Un gros prix pour ses produits n'apporte pas la prospérité au cultivateur s'il est obligé de restreindre le volume de sa production au point de réduire son revenu total. On n'a pas non plus trouvé la solution du problème dans des plans destinés à réduire les frais de vente.

Nous vivons à une époque de changements, et ceux-ci ne sont nulle part plus apparents que dans le domaine de la production et de la vente, comme on le verra par quelques exemples. L'utilité de temps joue un rôle de plus en plus grand dans les produits de consommation: un grand nombre d'articles autrefois saisonniers sont maintenant en vente sous différentes formes de conserves. Les consommateurs demandent des produits plus recherchés. Ils veulent des aliments en petites quantités et prêts ou presque prêts à servir. Le pain, la pâtisserie et les gâteaux s'achètent en grande partie chez le marchand; les légumes viennent en boîte et déjà cuits; le bacon est tranché. Le travail que nos parents étaient obligés de faire pour préparer et cuire les repas est aujourd'hui accompli par des transformateurs qui ont pris place entre le cultivateur et le consommateur, et il faut le payer. Le coût comprend: la transformation en produit fini, la manutention de plus petites unités, et la présentation en paquets dispendieux.

C'est là un processus qui a tendance à continuer. La moitié du livre *Marketing Farm Products* est consacrée à la discussion de la question qui tracasse le cultivateur, c'est-à-dire l'écart entre le prix qu'il reçoit pour ses matières premières et le prix de consommation au bout de la chaîne de distribution.

Le cultivateur ne peut guère faire autrement que d'accepter le prix courant pour ce qu'il a à vendre. Il peut faire son possible pour réduire ses frais de production, et cette réduction a le même bon effet sur son revenu net qu'une hausse de prix.

Le commerce agricole

Depuis le "fortunatos nimium" de Virgile, les poètes chantent la simplicité, la douceur et les plaisirs de la vie champêtre, mais l'agriculture est une entreprise commerciale. Les profits qu'en retirent le cultivateur et sa famille du point de vue économique lui sont aussi précieux que les avantages sociaux et esthétiques.

Aucune autre industrie n'exige une si grande proportion de chefs parmi ses employés. Le cultivateur doit avoir une bonne idée des principes fondamentaux de l'économie agricole, des connaissances en plusieurs sciences naturelles et en quelques sciences appliquées comme l'agronomie et l'élevage. On peut dire tout ce qu'on voudra en théorie sur la conservation du sol, le soin des récoltes et l'élevage des bestiaux, mais la mise en pratique des principes est la tâche du cultivateur. Les bonnes lois et les nouvelles découvertes scientifiques créent certainement des circonstances favorables, mais c'est au cultivateur qu'incombe la responsabilité de faire profiter l'agriculture, sur son terrain, de ces perfectionnements.

La compétence administrative en agriculture, comme dans toute autre entreprise, consiste principalement à envisager clairement la situation, à travailler efficacement aujourd'hui en songeant à demain, à faire des plans pour garder le milieu entre les dépenses journalières et les besoins futurs. H. R. Hare, du Service national de placement, dit dans son traité *Farm Business Management*: "Les enquêtes révèlent que la gestion est le principal facteur qui détermine les revenus nets d'une entreprise agricole."

Le cultivateur qui désire augmenter ses revenus adopte une attitude commerciale. Il se tient au courant des perfectionnements en méthodes agricoles, variétés de récoltes, engrais et machines, même quand il ne peut pas les utiliser tous immédiatement. Il fait ses plans à l'avance, et termine ses labours, ses semis, ses cultures et ses moissons en temps voulu et avec un degré raisonnable de perfection. S'il n'est pas le premier, du moins il n'est pas le dernier à adopter un nouveau procédé. Même quand il n'est pas très fort en mécanique, il doit la connaître suffisamment pour conserver ses machines en bon état et les faire durer longtemps.

Plans

Louis Hébert ne fut pas embarrassé de décider quoi planter dans son premier sillon, à Port Royal, en 1604. Le cultivateur de cette époque n'avait qu'à songer à ce qu'il fallait pour nourrir et habiller sa famille, et produire en conséquence.

Il n'en est pas de même aujourd'hui. Le cultivateur cherche à obtenir des résultats différents sous le rapport de la nature et de la quantité des récoltes, et il court plus de risques si ses efforts demeurent infructueux. D'où la nécessité de faire un plan.

Toutefois, étant donné la nature même de l'agriculture, il est impossible de lui appliquer des règles inflexibles. Il faut se plier aux conditions climatiques qui varient d'année en année et de mois en mois, et surveiller les mouvements sociaux et politiques susceptibles d'apporter des changements dans les cours du marché.

Le cultivateur qui tient à réussir a donc besoin de préparer un plan général indiquant ce qu'il se propose chaque année, avec un programme détaillé pour les douze mois suivants. Cela exige des connaissances spéciales tirées de ses lectures, de son propre fonds d'expérience et de celui des autres, plus une source continue de nouveaux renseignements dont il peut se servir pour son travail journalier ou pour ses projets d'avenir.

Où le cultivateur peut-il se procurer ces renseignements? Il aura dans sa bibliothèque quelques livres de référence et de nombreux bulletins sur des sujets agricoles. Ces bulletins sont distribués gratis sur demande par les ministères de l'Agriculture des provinces et du gouvernement fédéral. Les auteurs connaissent l'agriculture sous tous les points de vue — le point de vue de l'agriculteur, le point de vue du ministère qui cherche à l'aider à réussir, et le point de vue de l'économiste qui surveille les mouvements nationaux et internationaux de l'offre et de la demande.

Le cultivateur apprendra les nouvelles du jour par les journaux, quotidiens, hebdomadaires et agricoles. D'après une enquête publiée dans *Food for Thought* il y a quelques années, 69 pour cent des cultivateurs du Canada prennent un journal quotidien, 69 pour cent un journal hebdomadaire, 91 pour cent un journal agricole, et 82 pour cent plus d'un journal agricole.

Une enquête instituée par *The Country Guide* en 1950 révèle que dans les trois provinces des Prairies presque la moitié de toutes les familles de la campagne sont abonnées à trois journaux agricoles ou davantage, tandis que neuf sur dix en prennent au moins un. Evidemment, les cultivateurs canadiens apprécient les efforts de la presse agricole pour encourager l'agriculture et rendre la vie plus agréable aux gens de la campagne.

Comme dernière preuve de la nécessité d'un programme pour le cultivateur, citons ces paroles de K.E. Boulding, du Iowa State College, à une assemblée de l'Association canadienne pour les sciences politiques: "La majorité des pauvres cultivateurs de l'Inde, de la Chine, de l'Est de l'Europe, de l'Afrique, de l'Amérique du Sud et même du sud des États-Unis, sont pauvres non pas parce qu'ils sont exploités, mais simplement parce qu'ils sont misérablement improductifs et qu'ils produisent si peu."

Comptabilité

La comptabilité est une tâche ennuyeuse, à éviter quand c'est possible, mais c'est seulement par les comptes, les nôtres ou ceux des autres, que nous pouvons prévoir les possibilités et faire des plans en conséquence.

La comptabilité agricole ne consiste pas seulement à écrire des colonnes de chiffres, mais à se servir des faits qu'ils révèlent pour prendre de bonnes décisions. Comme le dit M. Hare, "Les livres et les comptes de ferme ne sauraient en eux-mêmes créer des profits, mais ils . . . expriment les résultats de la gestion agricole en termes incontestables de profits ou pertes. Ils ne laissent aucun doute."

Le cultivateur dont la renommée s'étend au delà de ses propres clôtures est généralement un homme qui ne laisse rien au hasard, qui sait exactement d'où viennent ses revenus, qui en connaît le montant et comment l'augmenter l'an prochain.

La comptabilité agricole a d'autres usages. Elle aide, par exemple, à obtenir du crédit à bon marché. Le cultivateur capable de présenter un état financier bien clair montre par là qu'il sait ce qu'il fait, et c'est une bonne recommandation quand il a besoin d'emprunter à la banque.

La comptabilité aide à surveiller la dépense, et moins de dépense par boisseau de blé, par gallon de lait, par livre de boeuf et par douzaine d'oeufs est la source des profits. L'écart entre les recettes et les dépenses est aussi profitable s'il est causé par une réduction de dépense que par une hausse de prix.

On diminue les dépenses en évitant les voyages inutiles du tracteur, les gaspillages de semences, de combustible et de fourrage, ainsi que les pertes de temps à des travaux qu'on pourrait faire plus facilement ou dont on pourrait se passer.

Ce n'est pas une économie que d'acheter moins d'engrais que le sol n'en exige, ou des semences de qualité inférieure. Il se peut même que, par comparaison avec des fermes prospères, les livres du cultivateur indiquent la nécessité d'acheter plus de semences, d'engrais et d'insecticides, quand il y a lieu de s'attendre à un meilleur rendement par acre ou par animal.

Par-dessus tout, l'économie consiste à conserver le sol. Ce facteur important des revenus a été traité dans plusieurs Bulletins mensuels, notamment ceux d'août 1946, février 1951 et septembre 1952, dont nous nous ferons un plaisir d'envoyer un exemplaire aux intéressés.

L'agriculture est différente

Depuis le commencement de l'histoire, l'agriculture est considérée comme une occupation différente, une chose à part. La vie champêtre a de profonds attraits pour la nature humaine, comme on peut en juger par le nombre de gens qui rêvent d'acheter une ferme pour aller y finir leurs jours.

La ferme de famille canadienne est une des caractéristiques de notre mode occidental d'existence. Elle possède des avantages qu'on ne trouve dans aucun régime d'agriculture collectiviste. Les travailleurs y trouvent non seulement le bonheur mais ils réussissent à satisfaire tous les besoins alimentaires du pays. C'est, dit-on, la faillite du collectivisme agricole qui a provoqué la crise politique en Russie au début de l'année.

Ceux qui y réfléchissent s'accordent à reconnaître le caractère et la dignité des travaux champêtres. On y trouve l'indépendance, la satisfaction de vivre en étroite communion avec la nature, en même temps que la santé. Ce sont là des avantages qu'il ne faut pas dédaigner, mais il y a un autre côté important de l'agriculture. C'est une entreprise et toute entreprise doit rapporter des revenus. Il faut que les revenus soient suffisants pour permettre au cultivateur expérimenté de jouir des bonnes choses de la vie.

Le jeune homme qui songe à devenir cultivateur doit se rendre compte que l'agriculture est une combinaison de nombreuses formes d'activité économique, de modes d'existence et de fonctions sociales, mais c'est tout de même une entreprise dans laquelle la trempe et l'énergie du gérant comptent plus que tout autre facteur.

Aux gens impatientes qui désirent toucher promptement le fruit de leur placement et de leur travail, l'agriculture n'offre guère d'attraits. Ceux qui manquent d'initiative, d'énergie et d'esprit d'entreprise préféreront des emplois dans lesquels ils n'ont pas à prendre de décisions et où on leur dit toujours ce qu'il faut faire. Quant aux timides, ils chercheront de préférence la sécurité d'un emploi aux gages d'un patron.

Mais le cultivateur qui attaque sa tâche avec l'idée que l'agriculture peut devenir une occupation capable de lui fournir des revenus suffisants pour donner à sa famille tous les avantages et les agréments de la vie y trouvera en outre le charme annuel du temps des semailles et de la moisson, la douceur de la vie au sein de la nature, et comme Antée, fils de Neptune et de la Terre, des forces renouvelées au contact du sol.