

Gestion des risques

Des outils pour assu

Depuis 2003, climat, marchés et politiques agricoles se sont révélés particulièrement changeants, posant la question de la rentabilité des exploitations de grandes cultures françaises. D'où une préoccupation toujours plus forte du risque « chiffre d'affaires ».

Trois zooms sur la gestion de ce risque et ses outils : quelle évaluation peut-on faire du risque « chiffre d'affaires » en France et quels sont les outils de gestion ? Comment les outils de gestion des risques sont-ils pris en compte dans les négociations à l'OMC ? Comment fonctionnent les programmes d'assurance aux Etats-Unis ?

Gestion du risque chiffre d'affaires

En France : quel constat ?

Depuis 2003, climat, marchés et politiques agricoles se sont révélés particulièrement changeants. Le risque « chiffre d'affaires » des exploitations de grandes cultures évolue en conséquence. Le point sur ce risque et les outils de gestion à la disposition des producteurs français.

Peut-on donner une définition simple de la notion de risque ? C'est un préjudice ou danger, plus ou moins probable, auquel est exposé une entité, personne, société ou site. Les entreprises agricoles sont soumises à de nombreux risques : incident climatique, accident, santé, environnement... Certains risques ont pris ou repris de l'importance plus récemment comme le risque « prix » ou les risques sanitaires ou « environnemental ».

Un risque « chiffre d'affaires » très présent

En 15 ans, les différentes réformes de la PAC ont conduit à une moindre protection des producteurs de grandes cultures européens. Ceux-ci se sont adaptés : recherche d'un nouvel optimum économique ou développement des filières pour mieux valoriser les productions.



Le moindre variation de prix peut avoir des conséquences drastiques sur le revenu des exploitations.

La dernière réforme et les négociations internationales rendent plus présente la notion de compétitivité, c'est-à-dire produire à un coût à la tonne inférieur à son prix de vente et à ses concurrents. Force est de constater que la plus grande confrontation des céréales françaises au marché mondial se marie mal avec des niveaux de charges fixes élevés, poids de l'histoire : la moindre variation de prix peut avoir des conséquences drastiques sur le revenu et la pérennité des exploitations.

▶ Le risque prix devient un enjeu aussi important que le rendement.

D'où une préoccupation toujours plus forte de la gestion d'un risque « chiffre d'affaires » (CA).

Ce risque se traduit aujourd'hui par une « variation » de rendement et/ou de prix et/ou des aides. Il faut ajouter à cela l'impact de la qualité du produit, qui peut se traduire en différentiel de prix.

Valérie Leveau
v.leveau@arvalisinstitutduvegetal.fr
ARVALIS – Institut du végétal

rer l'avenir

Évaluer le risque « chiffre d'affaires »

Deux étapes sont utiles pour situer le risque « chiffre d'affaires » d'une exploitation : mesure de la rentabilité à un instant t et de la pérennité qu'elle assure, puis impact d'une variation de CA.

La rentabilité est extrêmement variable d'une exploitation à l'autre. De fait, l'exposition au risque est plus ou moins forte. À titre d'exemple, si le résultat moyen par actif familial des exploitations de grandes cultures du RICA ⁽¹⁾ était de 14 K€ (moyenne sur 2003-05), 40 % d'entre elles dégagent un résultat inférieur à 10 K€. Même si, sur les années 1999 à 2005, la variation du CA ⁽²⁾ a été pour plus de 60 % d'entre elles inférieure à 10 %, l'impact sur la rentabilité de ces exploitations est sévère.

Une étude réalisée par ARVALIS - Institut du végétal sur des exploitations de grandes cultures type dans différentes régions montre l'impact de la variation des différentes composantes du CA.

Les variations de « rendement » existent depuis toujours : leur impact est très fort, et ce d'autant plus qu'un rendement plus faible ne s'accompagne pas forcément de prix élevés ; une baisse de rendement de 1 t/ha de blé entraîne une baisse de résultat d'exploitation pouvant aller de 12 à 40 %. Le risque « prix » est lui plus récent, mais devient aussi important que l'enjeu rendement. Une variation de 10 €/t sur blé ou maïs ou 15 €/t sur un colza

(hausse ou baisse) sur les mêmes exploitations type entraîne une variation de 10 à 25 % du résultat d'exploitation.

Le dernier risque évalué est celui de la **variation des soutiens** : 5 % de baisse des « aides », montant de la modulation prévue en 2007, entraîne 7 à 13 % de baisse de résultat selon la spécialisation COP et la région.

Des outils de gestion existent, mais...

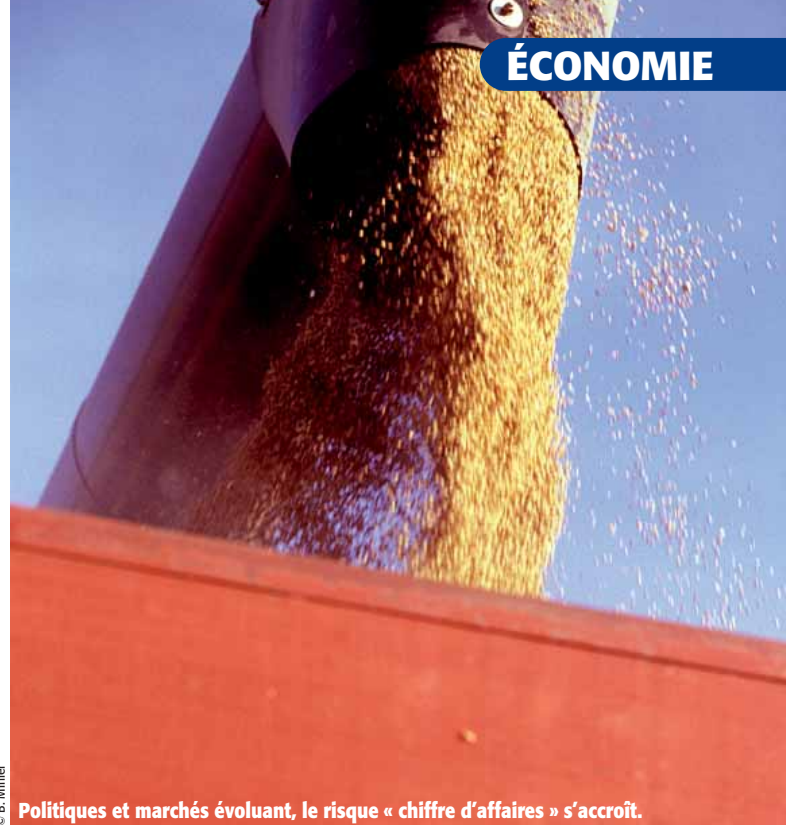
Pour faire face à ce risque, les outils existants aujourd'hui pour le producteur français se situent à différents niveaux : mondial, européen, français et exploitation. Ils sont publics ou privés et ne répondent pas aux mêmes objectifs (tableau 1).

Jusqu'à présent, la garantie d'un minimum était gérée avec des outils du domaine public comme le fonds des calamités pour les catastrophes naturelles (risque « rendement ») et le filet de sécurité de l'OCM céréales (risque « prix »).

Le lissage des fluctuations de prix ou de rendement restait dans le domaine privé : assolement diversifié, contractualisation et/ou prix moyen de campagne, assurances de type grêle ou tempête, et utilisation des outils de lissage fiscaux...

Le filet de sécurité diminuant, le risque encouru par les exploitations augmente : ces outils, toujours nécessaires, ont perdu une partie de leur efficacité.

Pour répondre à cette évolution, de nouveaux outils sont apparus : dans le domaine pu-



© B. Minier
Politiques et marchés évoluant, le risque « chiffre d'affaires » s'accroît.

blic, l'assurance récolte, avec une franchise élevée destinée à gérer les « coups durs », est subventionnée par l'Etat. Dans le domaine privé, l'assurance récolte avec de faibles franchises ou les marchés à terme pour certaines cultures sont depuis peu utilisés par certains producteurs. La notion d'épargne de précaution est également apparue avec la Dotation Pour Aléas.

Difficile pour le producteur d'y voir clair, chacun de ces outils ayant ses limites : les règles du fonds des calamités le rendent en général peu satisfaisant aux yeux des producteurs de grandes cultures, l'assurance récolte « coup dur » est-elle suffisante, quel

est le coût d'opportunité des rachats de franchise ; le marché à terme, lorsqu'il existe, est intéressant dans la mesure où le prix d'arbitrage sera jugé satisfaisant par le producteur... idem pour les prix des contrats ou le prix moyen.

Des outils plus adaptés demain ?

Marchés et politiques agricoles européens et mondiaux évoluant fortement, il est nécessaire de trouver des outils adaptés. Ce n'est assurément pas simple et de nombreuses réflexions sont en cours. La diversité des exploitations de grandes cultures françaises nécessite de mettre à disposition des producteurs des

Les outils de gestion de risque du producteur français de céréales (tab. 1)

	Monde	Union Européenne	France
Prix	Marchés à terme (blé, maïs)	OCM Céréales (*)	Contractualisation Prix « moyen OS »
Rendement			- Fonds National Calamités Agricoles (FNCA) - Assurance récolte
Chiffre d'affaires			Lissage fiscal : - Dotation Pour Aléas (DPA) - Déduction pour Investissement - Moyenne triennale

(*) OCM : Organisation Commune de Marché (intervention, restitutions,...)

À chaque risque, ses outils de gestion publics ou privés, au niveau mondial, européen et national.

À quels risques de chiffre d'affaires sont exposés nos concurrents ? Comment s'adaptent-ils ?

Les différents pays exportateurs de blé ont des niveaux de coûts de production variables. En coût complet sortie exploitation, basé sur un rendement moyen, blés français et blés de printemps américains des exploitations performantes⁽³⁾ se situent à des niveaux très proches. Les blés australiens, argentins ou ukrainiens ont quant à eux, des coûts inférieurs de 40 % (tableau 2).

Compétitivité du blé français à travers le coût complet en €/t (tab. 2)				
	France	Australie	Etats-Unis/Canada	Ukraine
Niveau de coût complet €/t	Orange	Vert	Orange	Vert

vert : coût complet plus faible ; orange : coût complet plus élevé

Les blés français et américains ont des coûts de production moyens à la tonne supérieurs à ceux de blés australiens ou ukrainiens.

L'analyse de la fluctuation du rendement ou de la qualité donne, par contre, l'avantage aux blés français et la lanterne rouge aux blés australiens et ukrainiens (tableau 3).

Quels niveaux de risque chez les concurrents du blé français ? (tab. 3)				
	France	Australie	Etats-Unis/Canada	Ukraine
Rendement	Vert	Rouge	Orange	Rouge
Qualité	Vert	Orange	Orange	Rouge
Coût de production €/t	Orange	Orange	Orange	Rouge
Prix	Orange	Orange	Orange	Rouge
Marge	Orange	Orange	Orange	Rouge

de vert (risque faible) à fort (risque rouge)

C'est en France que le risque rendement est le plus faible.

Si des baisses de rendement de 25 à 40 % peuvent se produire dans certaines régions françaises, comme en 2006, des pertes supérieures sont plus rares. En Australie, le rendement peut varier de 0 à 3 t/ha selon les années. L'effet sur le coût de production et la marge est alors phénoménal.

Le prix payé au producteur dépend bien sûr du marché, de ses connexions avec le marché mondial, mais aussi de l'organisation

outils répondant à des « profils de risque » différents intégrant des critères comme la rentabilité actuelle, la dépendance des aides, le taux de couverture des charges ou la variabilité du rendement.

Pour cela, il faudra répondre aux questions suivantes : à quels niveaux de risque se-

ront exposés les divers profils ? Quelle zone de risque le producteur pourra-t-il gérer seul ou avec des mesures d'accompagnement réduites ? Quel sera l'outil ou la combinaison d'outils la plus adaptée à la gestion du risque que le producteur ne pourra assumer

Les outils de gestion des risques devront être adaptés en fonction du profil de l'exploitation.

de la filière, de sa capacité à valoriser le blé et à retourner la valeur ajoutée au producteur. Deux extrêmes peuvent être cités. L'Australie, avec une production allant du simple au double, s'est dotée d'un « single desk » ou entreprise avec monopole plutôt efficace : contrôlant la majorité des exportations, c'est-à-dire 75 à 80 % de la production, elle peut mobiliser des quantités dans tout le pays pour réussir à approvisionner ses clients malgré un déficit de production. Bien sûr, l'année 2006 a montré que la gestion de l'aléa climatique a des limites. L'Ukraine, par contre, laisse place à peu d'organisation, avec un prix au producteur qui peut varier du simple au double au sein d'une même campagne (entre la récolte et le printemps) ou entre deux campagnes.

Ainsi, les variations de marge, résultantes des fluctuations du rendement, de la qualité, du prix et du coût de production à la tonne sont-elles plus ou moins importantes : l'Ukraine vient en tête, suivie de très près par l'Australie ou l'Argentine. Les écarts se resserrent de plus en plus avec les Etats-Unis ou le Canada et la France.

Comment s'adaptent-ils ?

C'est aux Etats-Unis que l'Etat intervient le plus : les aides directes tout d'abord, indépendantes ou non du prix du blé, sont fortement présentes. En complément, les Etats-Unis et le Canada ont également mis en place des systèmes d'« assurance », récolte, CA ou même revenu. Dans tous les cas, ces assurances sont subventionnées. La fiscalité peut également être adaptée à la forte variation des revenus, avec des moyennes quinquennales par exemple.

Dans tous les pays, les producteurs font appel à la diversification des productions : cultures et élevage comme en Australie, ou assolement de plus en plus diversifiés aux Etats-Unis ou au Canada ; un revenu hors exploitation, favorisé par la forte saisonnalité des cultures est également classique dans les grandes plaines canadiennes ou américaines.

Dans un pays comme l'Australie, les producteurs ont choisi de n'investir que lorsqu'ils ont du cash, de façon à conserver leur indépendance financière.

Le recours aux marchés à terme est également fréquent dans les pays anglo-saxons. Aux Etats-Unis, ils servent de référence pour certains programmes d'assurance.

Les outils, lorsqu'ils existent, sont en général utilisés en association.

seul ? Leur coût et le degré d'implication de l'Etat seront des éléments clé à prendre en compte.

Pour terminer, n'oublions pas que la première étape pour le producteur reste de bien connaître son exploitation : calcul du coût de production moyen par tonne des différentes cultures, coût de trésorerie voire coût complet ; évaluation du risque rendement à travers l'historique et impact sur le coût de produc-

tion ; enfin, le calcul d'un prix d'intérêt, avec ou sans aide. Cette connaissance permettra de situer l'intérêt des outils futurs... ■

(1) Exploitations du RICA - OTEX 13 - 14 - 81.

Le résultat présenté est le résultat courant avant impôt (cotisations sociales exploitant déduites).

(2) La variabilité du CA est exprimée en écart type par rapport à la moyenne. Réalisé à échantillon constant sur les années de 1999 à 2005.

(3) Exploitations performantes : réalisation d'enquêtes auprès de producteurs des différents pays. Evaluation d'un coût de production complet à la tonne produite rémunérant tous les facteurs de production (main-d'œuvre, terre, capital).

Cédric Pène

Les règles de la gestion des risques à l'OMC

Comment est prise en compte la gestion des risques agricoles dans les négociations à l'OMC? Cédric Pène, conseiller de la délégation permanente de la France auprès de l'OMC, chargé d'informer l'Etat français de l'avancée des travaux de l'Organisation, répond à nos questions.

Pourquoi certains pays ont-ils recours à l'assurance chiffre d'affaires/assurance récolte?

Les mécanismes de gestion de risques visent à protéger le revenu des agriculteurs, en particulier dans le cadre de dommages faisant suite à des catastrophes naturelles. Ils sont généralement mis en place en complément des mécanismes de soutien. Les Etats-Unis et le Canada utilisent ces dispositifs de manière substantielle, mais d'autres pays comme le Japon et la Corée exploitent également ces mesures.

Dans quelle boîte sont placés les outils d'assurance chiffre d'affaires ou assurance récolte?

À l'OMC, les soutiens agricoles sont classés en « boîtes ». Ils sont en principe soumis à plafonnement et réduction et comptabilisés au titre de la mesure globale de soutien (MGS ou boîte orange), à certaines exceptions près: les soutiens dont les effets sur le commerce sont nuls ou au plus minimes et qui respectent certains critères additionnels (boîte verte), les soutiens au titre de programmes de limitation de la production respectant certains critères additionnels (boîte bleue), et certains soutiens accordés par les pays en développement (article 6.2 de l'accord agricole).

Les boîtes orange et verte ont donc deux philosophies

fondamentalement différentes: la boîte verte impose des critères mais pas de plafond budgétaire. La boîte orange impose des contraintes quantitatives mais pas de critère.

Les outils d'assurance chiffre d'affaires ou assurance récolte seront donc classés en boîte orange ou verte en fonction de leurs caractéristiques propres.

► Pour figurer dans la boîte verte, les indemnités doivent être conditionnées à un niveau minimal de perte.

Quels sont les critères de la boîte verte concernant les programmes d'assurance récolte & assurance chiffre d'affaires?

Pour figurer dans la boîte verte, les aides accordées dans le cadre de programmes d'assurance récolte et d'assurance chiffre d'affaires doivent respecter certains critères spécifiques. Elles sont, en particulier, conditionnées à un niveau minimal de perte. Pour l'assurance revenu, la perte doit par exemple atteindre 30 % des revenus

de l'année et le niveau d'indemnisation ne pourra dépasser 70 % de cette perte. Quant à l'assurance récolte, elle doit faire suite à une déclaration de catastrophe naturelle et nécessite que la perte de production dépasse 30 % de la production moyenne.

Quels sont les principaux éléments de discussion liés à la gestion des risques?

Aujourd'hui, les discussions sur l'assurance revenu/assurance récolte sont très peu présentes dans les négociations de l'agenda de Doha.

Le seul endroit où l'on parle spécifiquement de ces programmes, c'est la boîte verte: or, il est prévu, dans les négociations, de se limiter à un réexamen et à une clarification des critères de la boîte verte, sans aller au-delà, c'est-à-dire sans réellement renégocier ces critères. L'Union européenne n'y serait d'ailleurs pas favorable.

Cédric Pène: « Pour figurer dans la boîte verte, les aides accordées dans le cadre de programmes d'assurance récolte et d'assurance chiffre d'affaires sont conditionnées à un niveau minimal de perte ».



Le classement en boîtes pour les aides agricoles

Depuis les accords de Marrakech (1994), l'OMC classe les subventions agricoles dans des boîtes: verte, orange et bleue.

La boîte verte inclut les soutiens qui n'exercent pas ou peu d'effet de distorsion sur les échanges ou sur la production. Financés par des fonds publics, ils ne sont soumis à aucune contrainte budgétaire. Elle comprend les aides directes découplées de la PAC.

La boîte bleue inclut les soutiens au titre de programmes de limitation de la production respectant certains critères additionnels (en particulier les aides semi-couplées issues de la réforme de la PAC de 1993).

La boîte orange contient toutes les autres formes de soutien, de nature budgétaire ou autre (soutien par les prix). Lorsque les soutiens par produit ou autres que par produit sont inférieurs à un certain seuil, ils ne sont pas comptabilisés dans la boîte orange.

Seuls quelques ajustements à la marge ont fait l'objet de contributions des membres jusqu'à présent. Un certain nombre de propositions émanant du Canada, comme le plafonnement de l'assurance revenu à 70 % des revenus du producteur et non plus à 70 % de la perte de revenus. Les pays en développement ont demandé de leur côté une plus grande flexibilité dans l'utilisation de ce type de mécanisme.

Il convient de noter en conclusion qu'un certain nombre d'interrogations demeurent aujourd'hui sur l'interprétation et la portée des règles de l'OMC relatives à ces mécanismes. ■

Charles Baudart
c.baudart@perspectives-agricoles.com

Décryptage

Comment fonctionnent les programmes d'assurance américains ?

La politique agricole américaine intègre depuis longtemps des mesures de protection contre les risques climatiques. Cela s'explique par la fréquence et l'intensité des calamités naturelles qui, outre-Atlantique, causent des dommages aux cultures. Plus récemment, se sont ajoutés des dispositifs visant à aider les agriculteurs à gérer la volatilité croissante des prix de marché.

Les producteurs américains de grandes cultures ont le choix entre l'assurance récolte, qui les prémunit contre une baisse de rendement, et l'assurance revenu, qui offre une garantie contre une baisse éventuelle du chiffre d'affaires prévu entre les semis et la récolte. Les polices d'assurance sont proposées par des compagnies privées, mais fortement subventionnées par l'Etat fédéral. Le taux d'aide aux primes d'assurance est d'environ 60 %. Les programmes d'assurance fédéraux rencontrent un grand succès puisque trois quarts des surfaces de grandes cultures y sont engagés.

L'assurance récolte

Prenons l'exemple de M. Jones, producteur de blé du Kansas, qui récolte en moyenne 25 quintaux par hectare et

veut protéger sa production contre une sécheresse, une inondation ou une attaque de ravageurs. M. Jones a le choix entre deux formules d'assurance récolte multi-risques : l'assurance catastrophe et l'assurance buy-up.

- L'assurance catastrophe (CAT) garantit 50 % du rendement historique de l'exploitation enregistré par le ministère de l'Agriculture (USDA¹), indemnisés à hauteur de 55 % du prix d'élection. Le prix d'élection est fixé chaque année par l'USDA, avant les semis, sur la base des cours projetés sur les marchés à terme.

▶ La garantie offerte par la CAT est faible, mais l'agriculteur ne paye pas de prime d'assurance.

- En 2006/07, le prix d'élection du blé est de 11,57 \$/q. Si le rendement sur l'exploitation de

Jean-Christophe Debar
agrius.debar@wanadoo.fr

AGRI US ANALYSE

L'assurance récolte CAT est une assurance catastrophe subventionnée à 100 %. Mais elle n'assure que 50 % du rendement !



M. Jones tombe par exemple à 10 q/ha, il reçoit une indemnité égale à $[(25 \text{ q/ha} \times 50\%) - 10 \text{ q/ha}] \times (11,57 \text{ \$/q} \times 55\%) = 15,9 \text{ \$/ha}$. Ainsi, M. Jones obtient un chiffre d'affaires égal à 45 % du chiffre d'affaires de son rendement historique (en supposant que le prix de vente du blé soit égal à celui projeté sur le marché à terme). La garantie offerte par la CAT est faible, mais l'agriculteur ne

paie pas de prime d'assurance car celle-ci est prise complètement en charge par l'USDA.

• L'assurance « *buy-up* » garantit jusqu'à 85 % du rendement historique (le taux de franchise varie selon les cultures et les régions), indemnisés sur la base de 100 % du prix d'élection. Supposons que M. Jones choisisse de s'assurer à hauteur de 65 % du rendement historique, soit 16,25 q/ha. Il paie pour cela une prime d'assurance, subvention déduite, de 8 \\$/ha (niveau moyen enregistré dans le Kansas pour la campagne 2006/07). Si son rendement tombe à 15 q/ha, M. Jones reçoit une indemnité brute égale à $(16,25 - 15) \text{ q/ha} \times 11,57 \text{ \$/q} = 14,5 \text{ \$/ha}$. L'indemnité nette, après déduction de la prime d'assurance, s'élève à 6,5 \\$/ha. Le chiffre d'affaires total de M. Jones, indemnité nette incluse, est égal à 62 % du chiffre d'affaires qu'il aurait obtenu sur la base de son rendement historique.

L'assurance chiffre d'affaires

Il existe plusieurs programmes d'assurance chiffre d'affaires (« *revenue* » en américain). L'un des plus populaires est le Crop Revenue Coverage ou CRC. Il protège l'agriculteur contre les variations de chiffre d'affaires (CA) susceptibles de se produire entre les semis et la récolte. Le CA garanti est égal à un certain pourcentage (50 à 85 %), choisi par l'exploitant, du rendement historique de l'exploitation multiplié par le prix de base, c'est-à-dire le prix projeté sur le marché à terme au moment des semis, pour l'échéance de la récolte. L'agriculteur reçoit une indemnité égale à la différence entre le CA garanti et le CA estimé lorsque le CA estimé, défini par le rendement de l'exploitation pour l'année en cours multiplié par le prix observé sur le marché à terme à l'échéance de la récolte, est inférieur au CA garanti.



L'assurance chiffre d'affaires type CRC s'appuie sur les prix des marchés à terme américains.

Prenons l'exemple de M. Smith, producteur de maïs dans le comté De Kalb dans l'Illinois, dont le rendement moyen en maïs est de 100,3 q/ha. Début mars 2007, M. Smith sait, avant de semer, que le prix de base du maïs, égal à la moyenne des prix enregistrés sur le marché à terme de Chicago en février 2007 pour l'échéance de décembre 2007, est de 15,98 \\$/q. Ce montant couvre ses charges de production. Il décide donc de souscrire au CRC, au taux de couverture de 75 %. Son CA garanti est : $100,3 \text{ q/ha} \times 15,98 \text{ \$/q} \times 75\% = 1 202 \text{ \$/ha}$. Il paie une prime d'assurance de 45 \\$/ha.

▶ Si le prix à la récolte est supérieur au prix de base, le CRC réévalue le chiffre d'affaires garanti sur la base du prix à la récolte.

Supposons qu'en octobre 2007, le rendement en maïs de M. Smith tombe à 90 q/ha et que le prix à la récolte, défini comme la moyenne des prix du maïs sur le marché à terme de Chicago pour l'échéance de décembre, se replie à 12,5 \\$/ha. Le CA estimé de M. Smith est : $90 \text{ q/ha} \times 12,5 \text{ \$/q} = 1 125 \text{ \$/ha}$. Il reçoit une indemnité brute égale à $1 202 - 1 125 = 77 \text{ \$/ha}$. L'indemnité nette, après déduction de la prime d'assurance, est de 32 \\$/ha. Le chiffre d'affaires réel de M. Smith n'est pas égal au CA garanti, car, outre le coût de la prime, le prix auquel il est rémunéré pour son maïs est différent du prix à terme.

Néanmoins, l'agriculteur est protégé contre les fluctuations de recettes survenues entre les semis et la récolte.

Le CRC offre un autre avantage : si le prix à la récolte est supérieur au prix de base, le CA garanti est réévalué sur la base du prix à la récolte. L'indemnité permet alors aux producteurs qui ont passé un contrat de livraison, mais qui ne peuvent l'honorer complètement en raison d'une baisse de rendement, de « racheter » le volume de récolte manquant au prix du marché (ou de payer la pénalité qui leur est appliquée pour défaut de livraison).

Dans l'exemple présenté ici, la souscription au CRC assure à M. Smith un chiffre d'affaires qui couvre son coût de production. Ce n'est évidemment pas toujours le cas : comme l'assurance chiffre d'affaires s'appuie sur les prix à terme, la recette garantie ne peut pas dépasser le montant que le producteur espère obtenir, en moyenne, sur la base du prix de marché. D'où l'intérêt pour le producteur américain des instruments de soutien de la politique agricole (prix minima, aides directes), qui complètent les garanties offertes par les programmes d'assurance. ■

1 United States Department of Agriculture