

LES GROUPES DE DISCUSSION :

une façon d'apprivoiser les marchés à terme

Les marchés à terme n'ont plus à prouver leur efficacité comme outil de gestion des risques du marché. Il n'est toutefois pas toujours facile de s'y retrouver. Les groupes de discussion représentent une formule intéressante pour s'initier à la prise de contrats de porcs sur les marchés.

Une stratégie de contrepartie efficace permet aux entreprises de sécuriser une marge pour une portion de leurs livraisons futures. Cependant, pour être efficace, une telle stratégie doit être élaborée notamment en fonction du coût de production de l'entreprise et de l'évolution du marché. En ayant une bonne connaissance de ces éléments, il est possible de se fixer des objectifs et de transiger des contrats lorsque ceux-ci sont atteints.

La mise en place d'une telle stratégie peut paraître intimidante pour certains éleveurs qui y perçoivent un risque ou ne savent tout simplement pas par où commencer. C'est pourquoi il est fortement recommandé de faire affaires avec un conseiller accrédité qui sera en mesure de vous accompagner dans cette démarche. La formation est un autre outil indispensable qui permet non seulement de maximiser la portée de la stratégie, mais aussi d'être à l'aise avec celle-ci.

Il est possible de négocier des contrats à terme à la bourse de Chicago sur un bon nombre de commodités agricoles, comme le porc et les grains. L'autogestion des risques du marché consiste à fixer un prix de vente pour ses livraisons futures ainsi que le prix d'achat de certains intrants à l'aide d'instruments financiers. Cette pratique permet notamment de se protéger contre la volatilité des prix et de réduire son incidence sur le flux de trésorerie de l'entreprise. En connaissant son coût de production, il est possible de mettre en place une stratégie de commercialisation permettant de sécuriser une marge pour une proportion de ses livraisons futures.

La participation à un groupe de discussion permet d'approfondir sa compréhension des mécanismes du marché et de développer la confiance nécessaire pour commencer à utiliser une stratégie de contrepartie.

Les groupes de discussion : un mode de partage dynamique

L'autogestion des risques du marché consiste à fixer un prix de vente pour ses livraisons futures ainsi que le prix d'achat de certains intrants, tels que le maïs et le soya. En connaissant son coût de production, il est possible de mettre en place une stratégie de commercialisation permettant de sécuriser une marge pour une proportion de ses livraisons futures.

Les groupes de discussion permettent notamment aux participants d'échanger sur les différentes stratégies qu'ils utilisent pour gérer le risque du marché. Ils peuvent alors bénéficier de l'expérience d'autres utilisateurs et ainsi continuer à peaufiner ensemble leurs connaissances en la matière. Cette formule de partage de connaissances peut être bénéfique autant pour les néophytes que les utilisateurs chevronnés. En effet, la participation à un groupe de discussion permet de partager ses idées et sa stratégie de contrepartie à celles des autres éleveurs présents.

Un exemple concret de groupe de discussion

Un exemple concret d'un tel groupe de discussion est celui organisé par la Coop de St-Bernard en Beauce. Ce groupe de discussion a été créé par Kaven Vallée pour répondre à un besoin de ses clients. Le groupe, animé par le conseiller Éric Fournier, se réunit depuis maintenant 6 ans. Cette activité rassembleuse incite les participants à se discipliner, à prendre du temps pour suivre les marchés et à partager leurs expériences respectives. Cette initiative, fort appréciée par les participants,

leur permet notamment de contre-vérifier leurs théories quant à l'évolution du marché.

Le groupe compte maintenant une dizaine d'éleveurs qui se réunissent mensuellement pour échanger sur les marchés à terme. Lors des rencontres, les participants discutent notamment de l'application de leur stratégie de contrepartie ainsi que de leurs prévisions concernant l'évolution des marchés.

M. Vallée considère toutefois que pour être fonctionnel, un tel groupe de discussion doit comprendre un nombre relativement restreint d'éleveurs qui doivent être à l'aise entre eux. Cela permet d'éviter que les membres ne partagent que leurs bons coups qui ne reflèteraient pas ainsi les résultats réels de sa stratégie de contrepartie.

Échanger avec ses pairs

Bien que les participants de son groupe de discussion soient des utilisateurs expé-

mentés des marchés à terme, Éric Fournier est d'avis que cette formule peut être bénéfique, peu importe le niveau de connaissances des membres, bien qu'il soit préférable que les participants d'un même groupe aient un niveau de connaissances similaire. « En effet, pourvu que les participants aient de l'intérêt pour l'utilisation des marchés à terme, cette formule permet de se remettre en question en échangeant avec ses pairs dans un contexte informel », mentionne le conseiller.

Les bénéfices perçus par un participant

L'éleveur Janin Boucher, du Groupe Cérés, est un membre du groupe de discussion depuis sa création. C'est grâce à ce groupe de discussion qu'il s'est initié au marché à terme. « La contrepartie et le marché à terme peuvent être intimidants, témoigne-t-il, et la courbe d'apprentissage est abrupte. La participation à un groupe de discussion m'a permis d'approfondir ma compréhension des méca-



nismes du marché et de développer la confiance nécessaire pour commencer à utiliser une stratégie de contrepartie. »

De plus, les rencontres fréquentes lui permettent notamment de suivre l'évolution des indicateurs économiques fondamentaux du marché de façon plus rigoureuse. Des indicateurs qui ont une influence sur le prix des contrats comme l'inventaire de porcs vivants, la capacité d'abattage et les perspectives d'exportation. Cependant, il croit que la présence d'un conseiller accrédité est primordiale pour assurer le succès d'une telle initiative. Cela permet entre autres choses de s'assurer que les stratégies et les réflexions exprimées soient basées sur des informations factuelles et non sur des analyses erronées.

VETOQUINOL.
VOTRE PARTENAIRE EN NETTOYAGE ET DÉSINFECTION

C'est super propre avec Powerfoam

POWERFOAM S
AVEC GLUTARALDÉHYDE
NETTOYANT DÉSINFECTANT TOUT USAGE

nouveau

3,78 l 18,9 l 205 l

Spécialement conçu pour un usage industriel dans les installations de production porcine et animale ainsi que pour l'équipement dans ces installations.

Pour plus d'information, visitez notre site sur la biosécurité
biosecurite.vetoquinol.ca

vetoquinol
ACCOMPLIR PLUS ENSEMBLE

208623



AIDE FINANCIÈRE POUR LES HONORAIRES D'UN CONSEILLER

Les producteurs agricoles ont accès à une aide financière, depuis 2018, couvrant, selon les régions, entre 50 % et 75 % des honoraires d'un conseiller offrant des services-conseils en autogestion des risques. L'autogestion des risques vise à établir un plan, avec l'aide d'un conseiller, concernant l'utilisation des marchés à terme en établissant des stratégies basées sur le coût de production.

À ce jour, quatre conseillers ont obtenu leur accréditation du MAPAQ pour fournir des services-conseils en autogestion des risques dans le secteur porcin. Afin d'avoir recours à leurs services admissibles à l'aide financière, l'éleveur peut contacter directement le conseiller ou appeler les réseaux Agriconseils au numéro 1 866 680-1858.

Liste des conseillers accrédités en autogestion des risques

- **Anthony Lévesque**, agr.
Les consultants Denis Champagne, Saint-Elzéar
Tél. : 418 387-7204, alevsque@lesconsultantsdenischampagne.com
- **Éric Fournier**, agr., Fournier Agri-Conseil inc.
Saint-Lambert-de-Lauzon
Tél. : 418 882-6995, fourniereric18@gmail.com
- **Raphaël Pouliot**, agr., Saint-Roch-de-l'Acigan
Tél: 514 796-0567, raphaelpouliot99@gmail.com
- **Réjean Leblanc**, agr., Sirporc inc, Plessisville
Tél. : 819 460-1578, sirporc@cogocable.ca ■

   <p>LES CAGES ASCENSEURS DIMINUENT LES ÉCRASÉS.</p>	<p>NOUVEAU!!</p> 	 <p>MARQUEUR PROGUARD (550ML)</p> 	<p>JOUET EASY-FIX</p>  <p>HDN 16 X 1.5</p>	 <p>BALANCE CIMA</p>
<p>RÉVOLU'Soins</p>   <p>INTERVENTIONS SUR PORCELETS</p> <ul style="list-style-type: none"> - QUEUX - CASTRATION - IDENTIFICATION - INJECTION <p>208605</p>	 <p>SV2 ÉCHOGRAPHE SANS FILS</p>	 <p>AMPOULES CHAUFFANTES</p>	<p>NOUVEAU!!</p>  <p>MANIPULER LES CADAVRES</p> <p>TRACTEUR MAXX</p>	
	<p>Cell.: (450) 776.0596 SF: 1.888.446.4647 louis@secrepro.com www.secrepro.com</p>			