

Gestion du risque, jamais sans mes coûts

Un des moyens pour une gestion efficace du risque d'une entreprise porcine consiste à sécuriser ses marges de profit sur les marchés à terme, non seulement lors de la vente de ses porcs, mais aussi lors de l'achat de ses grains. Une des conditions essentielles pour réussir repose sur la connaissance de son coût de production.

C'est ce qu'a expliqué Éric Fournier, un conseiller en gestion du risque depuis près de 15 ans sur les marchés à terme, comptant 25 ans d'expérience dans le secteur porcin, lors du Porc Show 2021.

« En 2021, nous avons atteint des sommets au chapitre du prix du porc, mais pas sur le plan des marges bénéficiaires à cause de plusieurs facteurs, notamment du prix élevé des grains. En protégeant des lots de porcs sur les marchés à terme, certains ont pu obtenir des marges et une moyenne négatives », a mentionné d'entrée de jeu M. Fournier lors de sa présentation.



Éric Fournier, conseiller en gestion.

En jetant un œil sur le marché, le conseiller en gestion du risque a illustré la marge potentielle moyenne qu'un éleveur aurait pu obtenir d'un lot de porcs vendu sur les marchés à terme, entre 2016 et 2020, comparativement à celle qu'il aurait obtenue s'il avait vendu ce même lot selon le prix du porc au comptant.

Si on connaît son coût de production, et qu'on prend un contrat qui vient fixer son prix de vente, on détermine ainsi la marge qu'on obtiendra.

L'éleveur aurait pu dégager une marge moyenne supplémentaire de 35,50 \$ par 100 kg. En faisant le même exercice pour un éleveur qui aurait aussi réservé ses marges pour le maïs, ce même éleveur aurait payé 35,50 \$ de moins la tonne métrique, s'il avait visé juste chaque mois, c'est-à-dire, si ses prises de position avaient été positives chaque fois. « Il s'agit d'une valeur théorique en allant fixer le meilleur prix, mais entre ne rien faire et avoir recours au potentiel du marché à terme, il y a des possibilités intéressantes même si nos prévisions ne s'avèrent pas toujours justes », estime Éric Fournier.

En calculant par la suite la marge entre le prix du porc et le coût du maïs par porc, entre septembre 2020 et août 2021, il a dressé trois scénarios possibles pour un éleveur :

1. Prix porc et achat maïs comptant = 175 \$ du 100 kg
2. Meilleur prix porc et maïs comptant = 185 \$
3. Meilleur prix porc et maïs = 202 \$

« On passe de 175 à 202 \$ par 100 kg comme marge, de là l'importance d'aller fermer nos marges. On voit donc l'effet de la gestion des marges et l'importance aussi d'aller fixer ses coûts d'alimentation, surtout le maïs et le soya qu'on peut faire un an à l'avance. Bref, oui il faut fixer le prix du porc, mais si l'on est capable, il faut aussi le faire pour l'alimentation », fait valoir le conseiller.





Un système profitable pour un éleveur

« Avant d'être en mesure de vendre des porcs sur les marchés à terme, il vaut mieux bien connaître son coût de production. Sinon, il est difficile de prendre un contrat selon une marge avec laquelle on sera à l'aise. Si tu connais ton coût de production, et que tu prends un contrat qui vient fixer ton prix de vente, tu viens ainsi de déterminer la marge que tu auras », illustre pour sa part Daniel Leblond.

M. Leblond est représentant en alimentation, dans la division porc, pour la compagnie Olier Grisé. Il est actionnaire de la meunerie de Saint-Frédéric et directeur du volet porcin depuis 2017. Il est également actionnaire et directeur général de Groupe Porc LV inc., une entreprise de type naisseur finisseur de 1 200 truies qui produit environ 32 000 porcs par année pour l'abattage. M. Leblond a été invité par M. Fournier afin de témoigner de son expérience sur la gestion du risque et l'utilisation du marché à terme, tant pour le porc que pour les grains.



Daniel Leblond, représentant en alimentation et éleveur de porcs.

Viser une moyenne sur 12 mois

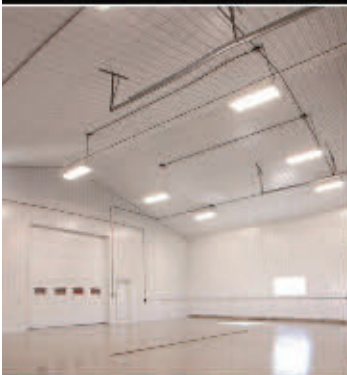
« Chez nous, nous n'essayons pas de conclure une vente de porc, mais bien d'obtenir une marge positive. J'essaie de vendre un cochon selon la marge potentielle que je crois obtenir. Je vais me servir des mois plus rentables d'été, par exemple, où les marges seront plus élevées, pour compenser les mois où j'aurai des marges plus faibles, voire parfois négatives », explique l'éleveur.

D'où l'importance de connaître son coût de production. « Tout le monde sait que c'est important de le connaître, mais est-ce qu'on fait tout pour le comprendre? À la base, nous nous entourons de conseillers pour analyser nos coûts et bien maîtriser la régie de notre entreprise. Il y a différentes manières de produire un porc, alors c'est uniquement contre soi qu'on se bat, soit dans le but de toujours améliorer son coût de production », fait valoir l'éleveur.

Évidemment, il vise une moyenne en fin d'année positive en vendant les porcs selon le coût de production et en contrôlant l'un des postes les plus importants, l'alimentation, notamment en prenant aussi des positions pour les grains sur les marchés à terme. « Nos positions sont prises selon la marge souhaitée et définie par nos stratégies. Il faut être en mesure de s'ajuster en cours de route, en validant constamment nos coûts de façon à bien se positionner sur le marché à terme. »



**MANUFACTURIER DE
REVÊTEMENTS MÉTALLIQUES
DE PREMIÈRE QUALITÉ**



Suivez-nous sur Facebook
Camital Revêtement
Métallique

CAMITAL.CA | 1 888 358-6546 | Warwick | Victoriaville

Pour lui, la gestion du risque reste un outil de travail qui prendra de plus en plus de place. « Le but n'est pas d'avoir les meilleurs prix, mais bien d'obtenir une marge avec laquelle on est à l'aise pour, au bout du compte, avoir une marge bénéficiaire moyenne positive sur 12 mois. »

L'ASRA, là-dedans?

Et l'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) dans la gestion du risque? « Pour moi, c'est un indicateur. Je m'en sers comme comparable pour voir si je bats le modèle du coût de production. C'est un outil de travail pour savoir où je dois me situer pour la production de mon porc. Il faut en tenir compte, mais comme je le disais, on se bat contre nous pour améliorer nos résultats. Plus on y arrive, plus on est en contrôle de notre entreprise. »

Pour la prochaine année, Daniel Leblond demeure positif et compte bien poursuivre l'utilisation des marchés à terme. « C'est important pour moi de pouvoir gérer une marge à long terme. J'ai besoin de me garantir un prix de vente et de bien définir mon coût de production pour bien dormir! J'ai besoin d'avoir un pourcentage de porcs, dont les marges sont sécuri-

sées pour bien effectuer mon travail au jour le jour, pour ne pas avancer à l'aveuglette. L'idéal serait de planifier 50 % de ma production sur les contrats à terme et de contrôler ma marge le plus près possible de la sortie des porcs de mon échéance », a-t-il comme objectif.

Conseils pour les non-initiés

Quel conseil donnerait l'éleveur à ceux qui voudraient s'initier à la gestion du risque sur les marchés à terme?

« La première chose, c'est de maîtriser son coût de production. Le jour qu'on le connaît bien, on est capable de voir ses faiblesses et de s'ajuster pour obtenir ainsi une meilleure gestion. On s'apercevra qu'on gère un cochon sur une marge de 12 mois. Il faut aussi bien s'entourer et se faire conseiller. Il faut élaborer un plan de match, se comparer au modèle de l'ASRA, se mesurer aux autres producteurs et se fixer des cibles. La gestion du risque devient un atout pour contrôler ses marges. Il ne faut pas viser le coup de circuit à tout coup, mais bien connaître ses revenus sur 12 mois pour avoir une croissance soutenue », a conclu Daniel Leblond. ■

30 ANS D'EXPERTISE EN PRODUCTION PORCINE



AGRI-ASSUR
Assurance agricole
DIVISION DU GROUPE OSTIGUY & GENDRON



PROGRAMME D'ASSURANCE AGRICOLE

CE QUE
NOUS
OFFRONS

- Tarification adaptée & compétitive
- Libellé exclusif & adapté
- Courtiers spécialisés
- Équipe de réclamation dédiée
- Visites par un préventionniste
- Assureur AM Best A+

Contactez-nous

✉ agri@ostiguygendron.com

☎ 450-622-2210

*Conditions applicables - franchises et primes minimales

WWW.OSTIGUYGENDRON.COM

217409