

# L'utilisation des marchés à terme par les naisseurs

Les éleveurs spécialisés dans la production de porcelets peuvent également, sous certaines conditions, utiliser les marchés à terme comme outils de gestion pour protéger la marge nette de leur entreprise.



Réjean Leblanc et Christian Drouin travaillent ensemble pour bien définir le coût de production, puis le plan de commercialisation pour bien planifier l'utilisation des marchés à terme.

Comme on l'a vu dans le *Porc Québec* d'octobre, par le témoignage d'un finisseur, il peut être bénéfique pour un éleveur de sécuriser ses marges en s'appuyant sur les contrats à terme transigés à la Bourse de Chicago pour des porcs d'abattage. Il en est de même pour un naisseur.

Christian Drouin est un naisseur de Kingsey Falls qui produit quelque 30 000 porcelets sevrés annuellement. Il s'initie à cette pratique depuis environ un an avec l'aide de Réjean Leblanc, un conseiller en gestion. Et ça fonctionne!

« Il faut d'abord préciser qu'il ne faut pas utiliser les marchés à terme dans un but spéculatif, mais plutôt pour protéger ses marges, c'est-à-dire, se garantir un prix qui nous convient de façon à terminer l'année avec des marges positives », témoigne Christian Drouin.

## Revenus des porcelets vs porcs transigés

Comme les naisseurs ne mettent pas en marché des porcs, la clé de voûte pour

accéder aux marchés à terme est de convertir leurs revenus de vente de porcelets équivalents au nombre de porcs qu'ils auraient vendus sur les marchés à terme. « Par exemple, 100 000 \$ de revenus de vente de porcelets représentent combien de porcs à transiger sur la Bourse de Chicago? », demande le

conseiller en gestion pour illustrer le raisonnement derrière la mécanique.

Il est important de mentionner qu'un contrat à la bourse de Chicago équivaut à 40 000 livres. Les Éleveurs de porcs du Québec offrent aux producteurs de porcs d'abattage un service, le Service de

Natif de Saint-Ours, Christian Drouin a étudié à l'ITA de Saint-Hyacinthe avant de travailler comme représentant laitier en 1990. Suivant son plan de carrière, il a acheté une ferme porcine de 200 truies à Kingsey Falls en 1997 avant de l'accroître à 1 200 truies au fil des ans. Il produit quelque 30 000 porcelets sevrés annuellement qu'il vend à un finisseur de la région pour la majorité et à un réseau pour la partie restante.

## Données techniques théoriques pour une ferme de 1 200 truies en vente au sevrage

Données techniques de l'entreprise		Ventes mensuelles
Animaux	Nb	
Truie en inventaire (Nb)	1 200	
Truie productives (Nb)	1 111	
Porcelets produits (Nb)	31 111	2 393
Porcelets vendus/truies (Nb)	28,00	
Poids moyen prclt (kg)	6,50	6,50

gestion des risques du marché (SGRM), qui permet à des éleveurs de se prévaloir des marchés à terme pour des volumes inférieurs à 40 000 livres.

Se basant sur une formule déterminée de fixation de prix du porcelet, Réjean Leblanc convertit la partie des revenus de la vente de porcelets que souhaite protéger Christian Drouin et la transpose sur le marché en équivalent-porc de manière à cibler des périodes et prendre des positions sur le marché. Pour s'assurer d'un prix, comme pour un porc à l'engraissement, l'éleveur peut prendre soit un contrat à terme ou une option.

« À la base, pour être confortable avec la position que l'on prend sur les marchés à terme, donc avec le prix qu'on recevra, il faut préalablement bien connaître son coût de production. C'est à partir de lui qu'on fixera le niveau de marge qu'on veut protéger ou sécuriser », explique Réjean Leblanc.

### Compte de courtage

Pour transiger à la bourse, il faut faire affaire avec un courtier et s'ouvrir un compte de courtage. « Un compte de 5 000 \$ est nettement suffisant pour commencer », indique l'éleveur. Il faut par la suite déterminer un volume de porcelets (un volume de revenus) qu'on veut transiger lors de périodes qu'on estime les plus bénéfiques pour notre entreprise. « Généralement, on va prendre des positions lors des périodes où le prix du marché est généralement haut. Il peut toutefois arriver que l'on doive prendre des positions lors de période où le prix est bas, plus bas même que notre coût de production, mais dans ce cas, il faut toujours se rappeler que le but, c'est de protéger une marge pour s'assurer d'un prix qui ne sera pas aussi bas que ce que le marché au comptant aurait pu nous donner et limiter ainsi les pertes », explique Réjean Leblanc.

L'important, c'est de compter sur un plan de commercialisation annuel (voir tableau p. 12) pour évidemment prendre davantage de bonnes positions sur l'ensemble de l'année et s'assurer ainsi de finir l'année avec des marges positives. « Le but, il faut le répéter, ce n'est pas de spéculer en jouant à la bourse, mais bien de sécuriser une marge qui fait notre affaire », indique le conseiller en gestion.

Christian Drouin transige environ 30 % de son volume de porcelets et affirme que son expérience à ce jour est profitable pour son entreprise. « Bien sûr, il faut se faire accompagner par un conseiller. Je n'aurais ni toutes les connaissances ni le temps d'observer tous les indicateurs du marché pour bien cibler les moments propices de vente. Le conseiller investit du temps que nous n'avons pas. Il nous partage du même coup son expertise et nous émet des



recommandations. Enfin, cet exercice permet aussi d'obtenir un œil externe sur notre entreprise qui nous aide à bien définir notre coût de production », témoigne l'éleveur.

### Initiez-vous qu'ils disaient!

Il recommande fortement aux éleveurs de s'intéresser à l'auto-gestion des risques du marché. Réjean Leblanc indique qu'un éleveur pourrait l'essayer sur une base fictive, si jamais il se sent réticent face aux marchés boursiers. Il est toutefois conseillé, à la base, de suivre une formation pour bien comprendre la mécanique, les éléments de base de la bourse et de suivre quelques indicateurs économiques pour se familiariser avec la lecture du terrain. La connaissance de nos coûts de production est également essentielle. Quant à la planification, ça ne demande qu'une ou deux rencontres annuelles avec le conseiller. « On s'appelle par la suite pour suivre le plan de commercialisation ou la stratégie de protection des marges que nous avons établie », explique Réjean Leblanc.

« Il faut être prudent. Il faut comprendre ce qu'on fait. Si tu connais ton coût de production, tu sais où ta marge se situe et tu peux prendre ainsi des positions en conséquence pour finir avec des marges positives. L'important, c'est de vendre tout le temps selon une marge qui te satisfasse », conclut Christian Drouin. ■

**Le SGRM des Éleveurs de porcs permet de se prévaloir des marchés à terme pour des volumes inférieurs à 40 000 livres.**



## Plan de commercialisation annuel interactif

Client : Témoin

Date : 27 janvier 2018

Période	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct	nov.	déc.	janv.	Moy.
<b>Prévision 1 an</b>													
1 Porc (\$/100 kg indice 100)	159,56	159,25	175,85	188,90	190,64	190,52	163,18	163,05	148,79	148,79	157,19	157,19	<b>166,91</b>
2 Dollar (\$CDN/\$US)	0,7761	0,7776	0,7776	0,7776	0,7790	0,7790	0,7790	0,7796	0,7796	0,7796	0,7817	0,7817	<b>0,7790</b>
3 Maïs modèle (\$/t)	216	219	219	222	222	224	224	226	226	226	229	229	<b>223</b>
4 Maïs budget (\$/t)	215	215	215	215	215	215	215	215	215	215	215	215	<b>215</b>
<b>5 Prix maïs selon position (\$/t)</b>													
6 Tourteau modèle (\$/t)	599	602	602	599	598	591	585	575	571	571	565	554	<b>584</b>
7 Tourteau budget (\$/t)	505	505	505	505	505	505	505	505	505	505	505	505	<b>505</b>
<b>8 Prix tourteau selon position (\$/t)</b>													
<b>Coût de production estimé (\$/prct)</b>													
9 Aliments	15,96	15,96	15,96	16,17	16,17	16,17	16,32	16,32	16,32	16,41	16,41	16,41	<b>16,22</b>
10 Autres charges	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	27,25	<b>27,25</b>
<b>Total</b>	<b>43,21</b>	<b>43,21</b>	<b>43,21</b>	<b>43,42</b>	<b>43,42</b>	<b>43,42</b>	<b>43,57</b>	<b>43,57</b>	<b>43,57</b>	<b>43,66</b>	<b>43,66</b>	<b>43,66</b>	<b>43,47</b>
<b>Résultats (\$/prct)</b>													
11 Revenus de vente du porcelet (incluant prime)	40,69	40,62	44,38	47,34	47,74	47,71	41,51	41,48	38,25	38,25	40,15	40,15	<b>42,35</b>
12 Autres revenus (selon budget)	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	<b>0,47</b>
13 ASRA net													
14 <b>Total</b>	<b>41,16</b>	<b>41,09</b>	<b>44,85</b>	<b>47,81</b>	<b>48,21</b>	<b>48,18</b>	<b>41,98</b>	<b>41,95</b>	<b>38,72</b>	<b>38,72</b>	<b>40,62</b>	<b>40,62</b>	<b>42,82</b>
15 <b>Marge estimée</b>	<b>-2,05</b>	<b>-2,12</b>	<b>1,64</b>	<b>4,39</b>	<b>4,79</b>	<b>4,76</b>	<b>-1,59</b>	<b>-1,62</b>	<b>-4,85</b>	<b>-4,94</b>	<b>-3,04</b>	<b>-3,04</b>	<b>-0,64</b>
<b>Objectif de couverture (\$/prct)</b>													
16 Marge souhaitée	0,00	0,50	0,75	4,39	4,79	4,76	-1,59	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,30
17 Prix visé (\$/prct)	43,21	43,71	43,96	47,81	48,21	48,18	41,98	44,57	44,57	43,66	43,19	43,19	<b>44,69</b>
18 Prix visé (\$/US)	73,00	75,00	75,00					78,00	78,00	73,00	73,00	73,00	
19 Prix visé (\$/100 kg indice 100)	168,60	171,00	172,00					176,50	176,75	171,00	171,00	171,00	
20 Revenu estimé (\$/prct)	43,21	43,75	43,98					45,00	45,06	43,75	43,75	43,75	
21 Marge réelle	0,00	0,54	0,77	4,39	4,79	4,76	-1,59	1,43	1,49	0,09	0,09	0,09	<b>1,40</b>
22 % de fermeture envisagé	75	75	75					50	60	75	75	75	

Suivi en continu sur 1 an d'un plan de commercialisation. Il peut être mis à jour en continu à mesure que les mois passent.