

CHRONIQUE AGROENVIRONNEMENT

Vingt ans d'agroenvironnement

PHILIPPE DIONNE, AGR.

Club Sols Vivants

Les services-conseils en agroenvironnement permettent aux producteurs agricoles d'avoir accès à une expertise qualifiée pour l'accompagnement dans l'adoption de pratiques agricoles respectueuses de l'environnement. Dans le Bas-Saint-Laurent, un groupe de producteurs met en oeuvre depuis 20 ans des actions agroenvironnementales. Issue d'un noyau de gens dynamiques manifestant un intérêt pour des méthodes de productions alternatives, cette organisation favorise les échanges et le transfert des connaissances. Les administrateurs misent sur une approche personnalisée et sur la stabilité de l'effectif afin d'assurer un accompagnement et un suivi à long terme des entreprises membres, qui ont le même agronome à leur service depuis plus de 16 ans, ce qui a permis de nombreux accomplissements en agroenvironnement.

Parmi les exemples de réalisations, la Ferme BMS inc. adopte constamment de nouvelles pratiques. Cette entreprise a su innover et s'adapter aux nouvelles réalités environnementales. Propriétaire de la ferme, Sébastien Bélanger constate aujourd'hui les résultats de ses efforts. Les productions bovine et porcine se trouvent au cœur des activités de cet éleveur. M. Bélanger a su profiter des conseils de son agronome pour mettre en place des sites d'abreuvement du bétail et restreindre l'accès de celui-ci aux cours d'eau. Réalisés en 2005 grâce à l'appui du programme Prime-Vert du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de

l'Alimentation du Québec (MAPAQ), ces travaux ont rapidement porté leurs fruits. Grand amateur de chasse et de pêche, M. Bélanger a eu l'heureuse surprise de voir réapparaître des truites dans les cours d'eau drainant ses terres.

Portant un véritable intérêt aux bovins pur-sang, le producteur se spécialise depuis quelques années dans l'élevage de sujets reproducteurs de race Simmental. Ce changement de cap aura permis à l'entreprise de diminuer la taille du troupeau et de développer de nouveaux marchés pour les cultures. C'est dans cette foulée que M. Bélanger a pris la décision de faire certifier ses terres pour la production biologique. Le regroupement de producteurs dont il fait partie lui permet de profiter de l'expérience acquise par les autres membres disposant du même type de production. Céréales et fourrages sont maintenant écoulés sur les marchés bio avec la plus-value qui leur revient. À l'aide de leur agronome, M. Bélanger ainsi que les autres membres du groupe prennent les moyens nécessaires pour assurer la pérennité de leur entreprise.

Fondé en 1993, le Club Sols Vivants fêtera son vingtième anniversaire cette année. Il regroupe 36 fermes bas-laurentiennes, dont plus du tiers se trouvent en mode biologique. En 20 ans, le Club Sols Vivants aura connu différents programmes d'aide financière pour offrir toute une gamme de services-conseils en agroenvironnement. Vous pouvez contacter l'agronome du Club, Philippe Dionne, au 418 898-2907. ■

CHRONIQUE GESTION

Les grains : attendre le meilleur prix?

L'ÉQUIPE DES GROUPES CONSEILS AGRICOLES DU QUÉBEC

Avec la collaboration spéciale de Stéphane D'Amato, agr.

GCAQ
Les Groupes conseils agricoles du Québec

La période des battages peut sembler le meilleur moment pour l'éleveur qui veut acheter au plus bas prix. Pourtant, cette idée préconçue s'avère souvent trompeuse. En réalité, les occasions propices de vendre ou d'acheter des grains de maïs et de soya se présentent plusieurs fois pendant l'année. On les retrouve sur le marché à terme de Chicago (CME), qui représente environ 90 % du prix total du maïs offert sur le marché local au vendeur ou à l'acheteur.

Les stratégies d'achat ou de vente de grains doivent donc tenir compte du fait que c'est le prix à Chicago qui explique en très grande partie auquel vous négociez vos céréales. Les prix des grains négociés sur le CME ont la particularité d'être très volatils, c'est-à-dire qu'ils fluctuent rapidement et avec beaucoup d'ampleur, et ce, tant à la hausse qu'à la baisse. C'est là que se crée un bon ou un mauvais prix.

Le point de départ d'une stratégie est l'établissement d'un objectif de rentabilité de l'entreprise. On peut ensuite déterminer quel prix de grain le producteur ou l'éleveur doit obtenir pour atteindre son objectif. Ce prix doit être exprimé en terme de base et de prix du contrat à terme du CME. Cette base et ce prix de contrat à terme serviront alors d'objectifs généraux pour guider le

producteur de grains ou l'éleveur dans l'établissement de ses stratégies de vente ou d'achat au cours de l'année.

- ▶ Définir sa stratégie de vente ou d'achat;
- ▶ Établir l'objectif général sur le prix de la base et du contrat à terme;
- ▶ Scinder la quantité annuelle à vendre ou à acheter en lots d'environ 20 %;
- ▶ Fixer 5 objectifs de base et 5 objectifs de contrat à terme sur les lots en échelonnant les prix à la hausse pour le producteur de grains et à la baisse pour l'éleveur;
- ▶ Revoir les objectifs une ou deux fois par année selon les conditions du marché;
- ▶ Respecter les objectifs lorsque le marché les atteint.

Tout gestionnaire averti doit impérativement connaître ses coûts de production afin d'établir le juste prix que l'on devrait viser pour assurer une rentabilité minimale qui répondra aux attentes. Dans cette perspective, le conseiller en gestion peut vous aider à mieux cerner quel devrait être le prix visé sur lequel reposera votre stratégie de mise en marché. Ainsi, vous optimiserez votre rentabilité tout en minimisant le risque lié aux fluctuations du marché. ■



Photos prises à 10 ans d'intervalle, montrant l'état des berges.



La période des battages ne constitue pas nécessairement le moment où le prix des grains est au plus bas.