

Tel était le thème de la 5^e édition de l'événement **Au cœur de l'information agricole** présenté par Bernard Breton inc. le 5 avril dernier à St-Narcisse-de-Beaurivage. Parce que le marché se mondialise, les décisions que vous, agriculteurs, allez prendre au quotidien vont avoir une importance sur l'avenir de votre ferme. Rester en lien étroit et constant avec les professionnels des marchés et sur les bonnes pratiques d'élevage influence directement votre marge de profit.

Maïs et soya : État de la situation et perspectives des marchés, par Dennis Smith, ADM Financial Services, Chicago

La production mondiale est très élevée alors que l'utilisation du maïs est stable : on ne prévoit aucune nouvelle ouverture au niveau de l'éthanol et les exportations demeurent à la baisse depuis 3 ans. Le prix de l'essence a baissé, causant une pression à la baisse sur celui de l'éthanol. Cet été, on prévoit une saison normale : la constante veut que puisque ça fait 2 ans que le prix du maïs varie peu, ce sera ainsi pour encore 2 ans. Utiliser le soya comme couverture demeure une très bonne stratégie : on prévoit que les prix seront meilleurs, que la demande US sera stable et que les exportations seront à la baisse en raison de la compétition du Brésil et de l'Argentine. La production s'annonce légèrement plus faible que l'an dernier, ce qui favorise de bons prix.

Perspectives du marché des viandes, par Steve Meyer, Ph.D., Vice-président Pork Analysis EMI Analytics

Le stock mondial de viandes est à son maximum, on atteint des niveaux records depuis 3 ans. **Le bœuf** ne subira qu'une légère baisse de prix saisonnière, sans plus, car les sécheresses passées ont fait baisser le cheptel. Il y a beaucoup de stocks à rattraper, ce qui favorise la vente de porc encore pour quelques années. **Pour le poulet**, même si la production de poulets à 8 ou 9 lb va diminuer, on prévoit que les exportations US vont croître et que le prix va suivre en 2016. **Au niveau du porc**, les exportations étaient faibles en 2015, du fait de la faiblesse du dollar US. L'Euro faible a été bénéfique pour les exportations vers la Chine. Celles de l'Ontario vers les US vont continuer. On prévoit un prix net de 72\$ à 74\$ à l'été, c'est le 4^e trimestre qui est le plus inquiétant : au Michigan et au Minnesota, la construction de méga-usines augmente de 8,45% la capacité d'abattage. Cette performance est intéressante, mais il faudrait garder l'équilibre entre l'offre et la demande. Les grands éleveurs font des économies d'échelle; même avec le taux de change, c'est difficile de les concurrencer avec de petits élevages. Il y a eu des pertes aux US en 2015, mais les prix sont assez bons. On prévoit de meilleurs prix au printemps 2017.

Maferme.ca, mise en marché en ligne, par Frédéric Carmel Biron : Les Jardins de St-Félicien ont développé une plateforme Web disponible aux producteurs maraîchers et aux éleveurs. Se joindre à une plateforme déjà créée pour la vente de vos produits s'avère souvent moins cher que de créer votre propre site Web. Pour infos : www.maferme.ca

Ce qu'un boss doit savoir en production porcine

Renald Mercier, agronome chez Shur-Gain et Mario Tanguay de Bernard Breton inc., tous deux directeurs en production porcine, ont relevé l'importance d'utiliser les bons outils pour établir un diagnostic pertinent des élevages porcins, autant en mesurant les performances techniques que les résultats financiers (incluant le contrôle des coûts d'opération). M. Tanguay a souligné la nécessité de suivre un plan de match (objectifs, actions, échéancier), de revoir régulièrement son plan d'affaires, de s'entourer de conseillers qualifiés et des meilleurs producteurs du secteur. Ces facteurs contribuent tous à l'augmentation de la productivité (± 7 ou 8 porcelets/année) et à l'amélioration de la marge de profit.

L'exploitation d'une ferme porcine et céréalière en Ontario, par Amy et Mike Cronin, Cronin Family Farm

La présidente de l'Ontario Pork, Amy Cronin, accompagnée de son conjoint Mike Cronin, a donné une conférence sur l'exploitation d'une ferme porcine en Ontario.

D'abord l'élevage du porc est différent car les élevages sont indépendants. Un regroupement de fermes, dont la Cronin Family Farm fait partie, a acheté et remis en opération un abattoir qui avait fermé ses portes. En Ontario, on vend surtout des porcelets de 55 lb.

Amy et Mike, d'abord producteurs US, ont acheté une ferme en Ontario en 1998. Leurs 6 enfants sont tous actifs à la Cronin Family Farm : ils cultivent du maïs sur plus de 1100 acres et produisent 18 000 porcelets/année. En plus d'être présidente de l'Ontario Pork, Amy s'implique dans un organisme de promotion de l'exportation du porc et participe à des projets de recherche, en génétique porcine entre autres, avec l'Université de l'Alberta et l'Université de Guelph. Amy a toujours privilégié l'attitude positive devant le changement, même en période difficile : « **Puisque le changement arrive toujours, autant s'y faire tout de suite.** » Elle considère sa famille comme l'actif le plus précieux de la Ferme : « **Si nous souhaitons que nos enfants acceptent de faire partie du projet, il faut rester enthousiastes et trouver des solutions à nos problèmes par nous-mêmes.** » Ayant connu son lot de difficultés, dont Amy a fait l'exposé, la Cronin Family Farm a investi sur un système de gestion qui fournit des données précises sur le coût de production de chaque porcelet : elle détient donc un excellent contrôle sur son élevage, ce qui facilite la prise de décisions. Elle participe aussi à un programme d'employabilité de l'Ontario avec le Guatemala et épargne sur le coût de la main-d'oeuvre, elle a moins d'érosion sur la terre grâce à la plantation d'arbres sur les bandes riveraines et elle économise l'eau potable, dans une perspective de développement durable pour les générations futures. La Cronin Family Farm a 81 employés répartis en Ontario et aux États-Unis.

Ces conférences ont été suivies d'un délicieux souper préparé par la Maison de Blanche et Zéphirin de St-Narcisse.

En soirée, l'assistance a eu droit à une conférence ayant pour titre **C'est qui le boss**, par le célèbre lutteur **Jacques Rougeau** qui a réussi à battre le légendaire Hulk Hogan en 1997 au Centre Bell, lors de son dernier combat avant sa retraite. M. Rougeau a raconté son parcours peu commun; ses anecdotes à la sauce Rougeau ont fait rire l'assistance. Une séance d'autographes a suivi, au grand plaisir des admirateurs. Des dons ont été remis à la Fondation Audrey Lehoux ainsi qu'à La Relève agricole de la Chaudière-Appalaches, chaque organisme a reçu 3275\$ de la part de Bernard Breton inc., ses clients et partenaires financiers. D'ailleurs, l'équipe de Bernard Breton remercie tous les producteurs agricoles qui se sont déplacés, ses partenaires financiers et ses conférenciers hors pair, ainsi que toutes les personnes présentes qui ont fait de cette journée un succès.



Raymond Breton, Jacques Rougeau et Jean-Pierre Breton.