

Le bœuf virtuel du MAAARO

Volume 11, Numéro 35 novembre 2012

DANS CE NUMÉRO

Est-ce plus rentable de vendre les veaux sevrés ou les veaux semi-finis?

Les producteurs de vaches-veaux feraient-ils mieux de garder leurs veaux pour l'hiver et de les vendre comme bouvillons d'un an? Ce guide de décision pourra vous aider à faire le bon choix.

....article vedette

La vaccination des bovins contre *E. coli* O157:H7 est-elle efficace?

Une étude sur les études réalisées à ce sujet fait la lumière sur l'efficacité de la vaccination des bovins de boucherie contre cet important agent pathogène pour les humains. Est-ce que cette mesure pourrait aider l'industrie bovine à prévenir cette intoxication d'origine alimentaire?

... Page 4

Opérations de couverture au moyen d'options de vente à terme

Option de vente, option d'achat, couverture, prix de levée : que signifient tous ces termes? Le spécialiste en commercialisation, John Bancroft, démystifie cette terminologie et explique comment les producteurs agricoles peuvent utiliser ces techniques pour atténuer les risques de prix défavorables.

... page 6

Est-il avantageux de mettre les bovins d'un an au pâturage?

Ce guide permet de réunir les principaux facteurs requis pour répondre à cette question. Les producteurs pourront ainsi évaluer les possibilités qui s'offrent à eux en comparant divers scénarios de prix.

... page 8

Garder les veaux ou les vendre plus tard?

Est-ce plus rentable de vendre les veaux sevrés ou les veaux semi-finis?

Tom Hamilton, chargé de programme, systèmes de production bovine de boucherie
MAAARO

Introduction

Les producteurs de vaches-veaux doivent évaluer les possibilités de mises en marché pour leurs veaux. Ils peuvent choisir de les vendre directement à un acheteur ou de les vendre à l'encan, passer par les ventes régulières ou les ventes spéciales, mais ils ont aussi la possibilité de garder les veaux après le sevrage à l'automne. Ces veaux sont gardés pour la semi-finition pendant l'hiver et nourris avec une ration à base de fourrages et vendus sur le lucratif marché des veaux nourris à l'herbe. Mais il faut se demander si la semi-finition des veaux rapportera davantage au producteur? Cet article compare les revenus générés par la vente des veaux sevrés à ceux de la vente des veaux semi-finis au printemps. La marge nette obtenue (la différence entre le montant de la vente de veaux semi-finis et le montant de la vente de veaux sevrés) est ensuite projetée en fonction d'une vaste fourchette de prix de veaux sevrés et de veaux semi-finis.

Méthode

Un outil de budgétisation du MAAARO (Bovin de finition à partir d'un bovin de court engraissement, Excel*) a été utilisé pour évaluer de nombreux scénarios de prix pour des veaux sevrés de 500 lb et des veaux semi-finis de 750 lb. On a présumé que les veaux étaient soit vendus

Le bœuf virtuel du MAAARO est un véhicule de transfert de technologie du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario.

La reproduction des articles est encouragée. Veuillez toutefois en citer la source et l'auteur. Veuillez aussi aviser l'éditeur par courriel concernant l'article reproduit, y compris la publication ou le site web où il paraîtra. Le contenu ne peut être modifié sans l'autorisation de l'auteur.

Cette publication est disponible en format électronique à : <http://omafra.gov.on.ca/french/livestock/beef/news.html>

On peut obtenir des copies papiers en appelant au 1 877 424-1300

Envoyez vos questions et suggestions d'ordre général à

Tom Hamilton
tom.hamilton@ontario.ca
705 647- 2087
MAAARO
280 rue Armstrong
C.P. 6008
Temiskaming Shores
POJ 1P0

Pour des questions spécifiques à un article, communiquez avec l'auteur.

Le Bœuf virtuel est produit par l'équipe Bovins de boucherie du MAAARO et édité par Tom Hamilton, Chef de programme, Systèmes d'élevage
Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario

Centre d'information agricole 1-877-424-1300

Site Web du MAAARO www.ontario.ca/livestock

à 500 lb le 1^{er} novembre, ou gardés durant l’hiver et vendus à 725 lb le 1^{er} avril. La ration de semi-finition a été formulée de manière à procurer 1,5 lb/jour de gain de poids. Les valeurs incluses dans le budget sont indiquées au tableau 1. L’ingrédient principal de la ration était du foin de bonne qualité et était évalué au coût de production (50 \$/tonne).

De manière générale, on s’attend à ce que les veaux rapportent davantage au printemps qu’à l’automne, puisque le gain au pâturage est habituellement moins coûteux que le gain en parc d’engraissement, alors les producteurs qui mettront leurs bouvillons à l’herbe peuvent payer davantage. Toutefois, les producteurs de vaches-veaux doivent être en mesure d’évaluer une série de prix pour les veaux sevrés et les veaux semi-finis. Pour la présente estimation, les prix des veaux à l’automne se situaient entre 1,20 et 2,00 \$/lb. Les prix correspondants des veaux semi-finis étaient compris entre une marge négative de -0,20 \$/lb à une marge positive de +0,30 \$/lb. Pour une série particulière de calculs, le prix des veaux de 500 lb à l’automne a été fixé et le prix des veaux semi-finis de 725 lb au printemps variait de 0,20 \$/lb de moins à 0,30 \$/de plus que le prix des veaux sevrés.

Il est intéressant de constater la **Marge nette** qui résulte des diverses combinaisons de prix de veaux sevrés à l’automne et de veaux semi-finis au printemps. Cette valeur représente l’argent gagné (ou perdu) en choisissant la semi-finition, comparativement à la vente de veaux à l’automne.

Tableau 1. Budget de semi-finition	
Poste budgétaire	Coût
Fourchette de prix- veaux sevrés	1,20 - 2,00 \$/lb
Fourchette de prix– veaux semi-finis	1,00 - 2,20 \$/lb
Frais de santé et de vétérinaire	20 \$/tête
Mise en marché/transport	40 \$/tête
Parc d'engraissement	0,42 \$/jour
Taux d'intérêt	4,0 %
Foin de bonne qualité	50 \$/tonne
Maïs-grain	274 \$/tonne
Supplément pour bovins	440 \$/tonne
Sel/minéraux	500 \$/tonne
Maïs-grain	274 \$/tonne

Utilisation du graphique de la marge nette

Pour interpréter le graphique de la marge nette (figure 1), on doit d’abord établir le prix qu’on s’attend d’obtenir pour les veaux sevrés à l’automne. Disons que vous fixez un prix de vente de 1,50 \$/lb pour les veaux sevrés de 500 lb. Trouvez la ligne correspondante sur le graphique. Vous obtenez ainsi le prix que vous auriez pour ces animaux si vous les gardez pendant l’hiver et que vous les vendez comme veaux semi-finis à 725 lb le printemps suivant. Dans ce cas, on estime que ces veaux semi-finis vaudront 1,60 \$/lb. Trouvez le prix sur l’axe horizontal du graphique, et tracez une ligne verticale jusqu’à la jonction avec la ligne de 1,50 \$. De ce point, tracez une ligne horizontale jusqu’à l’échelle de la marge nette. Dans ce cas précis, la ligne traverse l’axe à 170 \$. Cela signifie qu’en gardant les veaux pendant l’hiver et en les vendant comme veaux semi-finis, vous obtenez une valeur ajoutée de 170 \$ la tête. Dans ces calculs, le coût de l’alimentation additionnelle et des autres frais d’exploitation ont été pris en compte, mais les coûts additionnels de main-d’œuvre et les risques ne sont pas inclus.

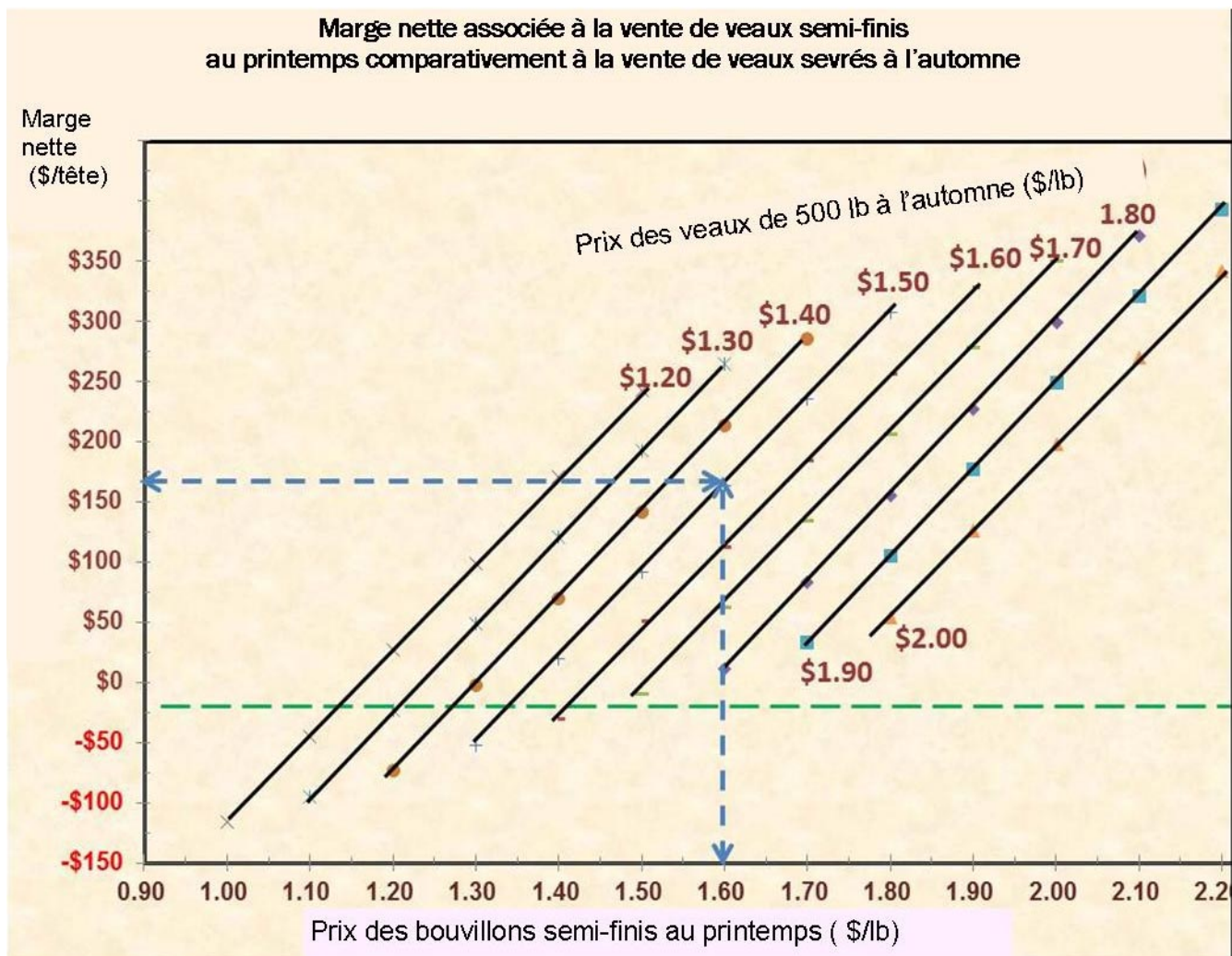


Figure 1. Marge nette associée à la vente de veaux semi-finis

Pour les fourchettes de prix utilisées dans cette étude, la semi-finition valait la peine dans la plupart des cas. La marge nette était cependant négative lorsque le prix des veaux à l'automne était dans la tranche inférieure de prix et que le prix à la livre des veaux semi-finis était inférieur aux prix à la livre des veaux sevrés. La semi-finition était rentable chaque fois que le prix à la livre des veaux semi-finis était supérieur à celui des veaux sevrés, ce qui démontre que les coûts d'alimentation et autres coûts ont été largement compensés par la hausse des revenus. Ces résultats indiquent que le fait de garder les veaux après le sevrage pour la semi-finition peut augmenter le revenu net total des producteurs de vaches-veaux.

Ressources

*Outil de budgétisation : http://www.omafra.gov.on.ca/french/busdev/bear2000/Budgets/budget_tools.htm

----- BV -----
 Tom Hamilton
 Chargé de programme, systèmes de
 production bovine de boucherie
 MAAARO, New Liskeard
 705-647-2087
 E-mail: tom.hamilton@ontario.ca
 ----- BV -----

Nouvelle approche pour améliorer la salubrité des aliments

Vaccination à la source contre *Escherichia coli* O157:H7

Dre Norma P. Varela, D.M.V., Ph. D. Département de médecine de population, Collège de médecine vétérinaire de l'Ontario, Université de Guelph;
Dr Paul Dick, D.M.V., M. Sc., Paul Dick and Associates, Guelph, Ontario;
Kristen Simkus, M.H.P., épidémiologiste pour Novometrix Research Inc.
Dr Jeff Wilson, DVNovometrix Research Inc., Moffat, Ontario, Université de Guelph, D.M.V., D.V.Sc., Ph. D.

Depuis septembre, il a été difficile d'ignorer ce que les médias ont désigné comme le plus important rappel de bœuf dans l'histoire canadienne, en raison d'une contamination par *Escherichia coli* O157:H7 dans une grosse usine de transformation de viande en Alberta. L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a déclaré qu'un ensemble de lacunes avait conduit à ce rappel massif, notamment en ce qui a trait aux mesures de contrôle d'*E. coli* O157:H7 et aux méthodes d'échantillonnage et d'analyse utilisées¹. Ces incidents nous rappellent que les mesures de contrôle en matière de salubrité des aliments ne sont pas parfaites, et nous incitent à nous interroger sur ce qu'on pourrait faire de plus pour garantir la salubrité des aliments. D'importants rappels de ce genre attirent inévitablement l'attention des médias, et peuvent contribuer à donner une image négative de l'industrie du bœuf auprès des consommateurs.

La bactérie *E. coli* se retrouve dans le système digestif non seulement des bovins, mais de la majorité des animaux, y compris les humains. La plupart des souches d'*E. coli* sont inoffensives, et jouent en fait un rôle important dans le processus de digestion. Il existe cependant certains types d'*E. coli*, dont *E. coli* O157:H7, qui peuvent provoquer de graves troubles chez les humains, sans être dommageable pour les bovins. Les infections chez les humains peuvent se produire à la suite de la consommation d'aliments ou d'eau contaminés, ou par contact direct avec des bovins et du fumier, où l'on trouve souvent des *E. coli*. Il existe donc aussi un

risque professionnel pour les personnes qui sont en contact étroit avec des bovins, ou même dans le cadre d'une exposition agricole, comme dans les foires et les zoos pour enfants. L'infection par *E. coli* O157:H7 peut causer de vives crampes d'estomac, de la diarrhée sanglante, des vomissements et des nausées². Occasionnellement, un trouble grave appelé syndrome hémolytique et urémique peut se développer et entraîner une insuffisance rénale et même la mort, particulièrement chez les enfants et les personnes âgées.

Il existe des stratégies de contrôle d'*E. coli* à la ferme; par conséquent, la salubrité des aliments est assurée par une série de mesures de surveillance après l'abattage, de prévention de la contamination, et de techniques de préparation des aliments. Malheureusement, ces stratégies ne sont pas toujours complètement efficaces et n'empêchent pas *E. coli* O157:H7 de se propager dans l'environnement avant l'abattage, par ce qu'on appelle aussi l'excrétion dans l'environnement. Cette excrétion des bactéries dans l'environnement peut résulter de la contamination de l'eau potable ou d'eaux utilisées à des fins récréatives, de la contamination de fruits et légumes entrés en contact avec du fumier, d'infection par contact direct avec des bovins et du fumier, et par propagation ultérieure à d'autres animaux. Outre ces voies de transmission, des études ont montré que les bovins excréteurs très contagieux, c'est-à-dire dont les fèces contiennent des concentrations élevées d'*E. coli* O157:H7 représentent moins de 10 pour cent des bovins d'abattage, mais pourraient être responsables de plus de 96 pour cent des quantités totales de bactéries d'*E. coli* O157 excrétées^{3,4,5}.

Il n'existe actuellement aucun vaccin contre *E. coli* O157:H7. Il existe toutefois deux vaccins commerciaux pour les bovins : un vaccin utilisé chez les bovins qui s'attaque aux protéines de type III (Bioniche® Life Sciences Inc., Belleville, Ontario, Canada) et un vaccin contenant un récepteur de sidérophores et de porines (Epitopix®, LLC, Wilmar, MN, États-Unis). Ces vaccins agissent en réduisant la capacité d'*E. coli* O157:H7 de se développer dans le système digestif des bovins, ce qui peut donc réduire la probabilité que la bactérie contamine les aliments et l'eau et infecte les humains (figure 1). L'un de ces vaccins, Econiche^{MC} (Bioniche® Life Sciences Inc.) est actuellement homologué au Canada.

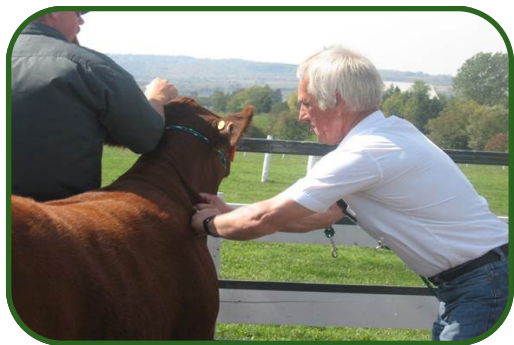


Figure 1. Une dose d'un vaccin contre *E. coli* est administrée à une vache au Canada

Récemment, une équipe de chercheurs de Guelph, en Ontario, a évalué des études sur l'efficacité de ces vaccins pour le bétail, dans le cadre d'une stratégie avant l'abattage ⁶. Au total, 18 études publiées répondaient aux trois principaux critères requis pour pouvoir être incluses dans cette revue de documentation. Ainsi, les études devaient inclure les éléments suivants : (1) bovins de boucherie sevrés dans des parcs d'engraissement sous des conditions commerciales; (2) examens de l'effet d'un vaccin commercial sur la présence ou la concentration d'*E. coli* O157:H7 chez les bovins; (3) essais contrôlés randomisés.

Pour évaluer ces études, des analyses ont été effectuées sur des échantillons prélevés avant l'abattage, à l'abattage et après l'abattage ainsi qu'en regroupant les résultats d'avant l'abattage et durant l'abattage. Pour plus de détails sur l'étude, voir la section supplémentaire à la fin du présent article.

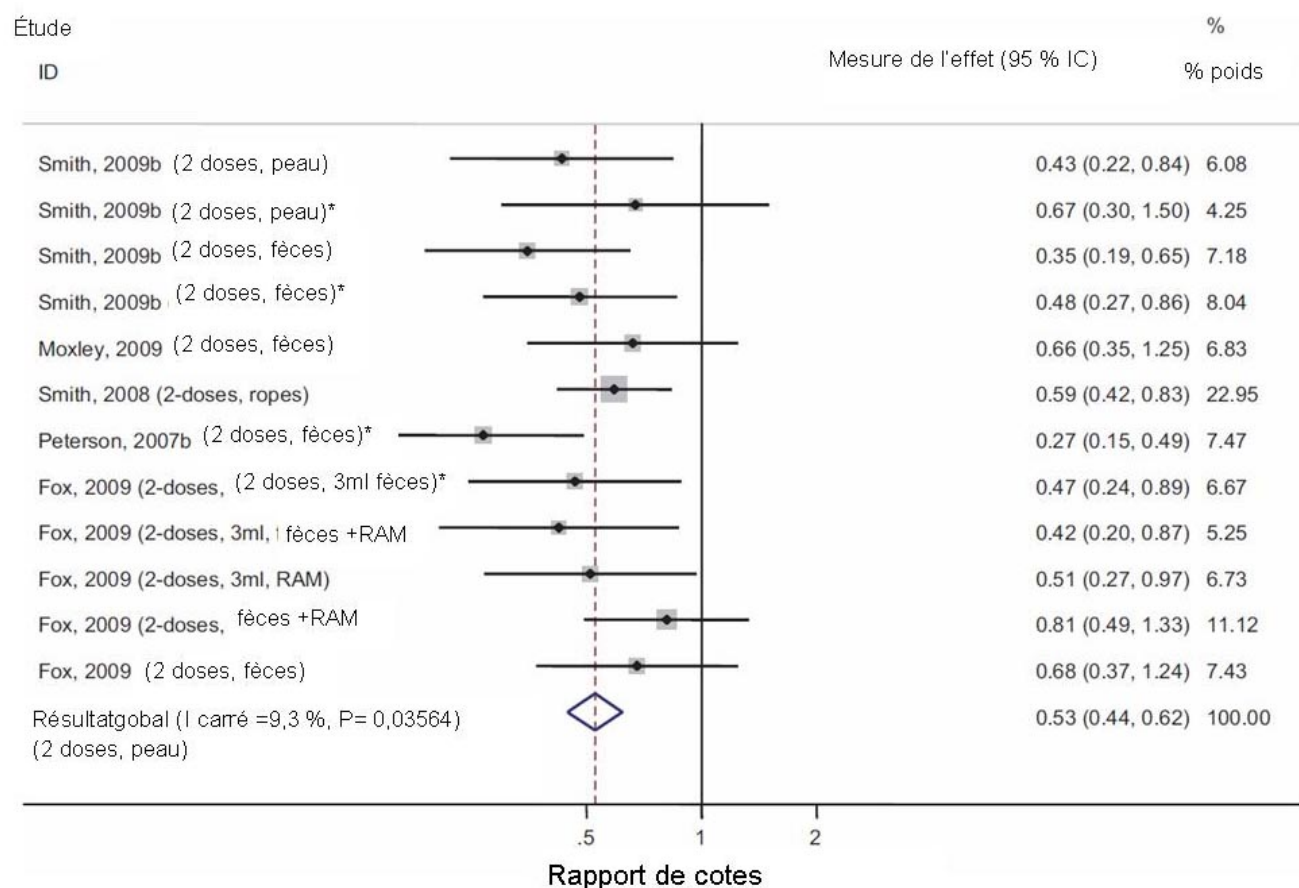
Selon l'évaluation des résultats, la vaccination des bovins contre *E. coli* O157:H7 a été constamment considérée comme un moyen de lutte efficace (tableau 1). Ainsi, dans les études qui étudiaient l'excrétion d'*E. coli* avant l'abattage après deux doses de vaccin, on a observé une réduction significative d'*E. coli* O157:H7 pour une efficacité estimée du vaccin de 47 pour cent (figure 2). Cela signifie que, dans ces conditions, les bovins ayant reçu deux doses de l'un des deux vaccins présentaient 47 pour cent de réduction dans l'excrétion d'*E. coli* O157:H7 comparativement aux bovins qui n'avaient pas été vaccinés.

Explication de la figure 2 (page suivante)

- Il s'agit d'un graphique en forêt illustrant l'effet d'un traitement à deux doses de deux vaccins commerciaux combinés sur la réduction d'*E. coli* O157:H7 dans les échantillons prélevés avant l'abattage.
- La ligne verticale continue représente la mesure de l'effet de degré 1, correspondant à l'absence d'effet de traitement.
- Les points à la gauche de ligne continue représentent l'estimation ponctuelle de la diminution de la prévalence d'*E. coli* O157:H7 pour chaque étude. Plus le point est à gauche, plus la réduction d'*E. coli* O157:H7 est importante.
- Les cases grises entourant le point représentent le poids relatif de l'étude dans le calcul de la mesure globale de l'effet; plus la case est large, plus l'étude contient de renseignements (ex. : dans le cas d'un échantillon comportant plus de bovins).
- Les lignes horizontales continues représentent un intervalle de confiance (IC) de 95 pour cent, ce qui donne une mesure de la précision de l'estimation ponctuelle.
- **La combinaison des résultats de toutes les études est représentée par le diamant dans le bas du graphique à 0,53, ce qui équivaut à une efficacité de vaccin de 47 pour cent dans ces conditions.**

Les conclusions de cette étude témoignent de la possibilité d'adopter une approche efficace à plusieurs volets pour réduire la propagation d'*E. coli* O157:H7 aux humains en ciblant la maladie à la source. Cette intervention pourrait aider à réduire non seulement la quantité d'*E. coli* O157:H7 excrétée dans l'environnement, mais également le risque et le fardeau associés à l'introduction de la bactérie dans les abattoirs, peut-être par des animaux fortement excréteurs. À noter toutefois que les vaccins ne sont pas efficaces à 100 pour cent, et que nous ne devons pas négliger l'importance des mesures de salubrité à la ferme en vigueur le long de la chaîne alimentaire, de la terre à la table. Néanmoins, la vaccination contre *E. coli* O157:H7 à la ferme semble être une stratégie proactive efficace qui peut améliorer la salubrité de nos aliments, protéger la santé publique et convaincre les consommateurs que le bœuf canadien est un produit sûr et de qualité.

Figure 2. Efficacité d'un traitement à deux doses de deux vaccins commerciaux contre E. coli O157:H7



Pour plus d'information sur l'étude réalisée à Guelph, ou sur les études qui ont été évaluées, consulter l'article complet (Varela, Dick et Wilson, 2012) dans *Zoonoses and Public Health*⁶. Pour en savoir davantage sur les vaccins contre E. coli O157:H7, consulter un vétérinaire.

Références :

¹Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) (2012). Questions et réponses : Informations concernant l'enquête sur l'établissement 38 de l'entreprise XL Foods Inc. –Établissement 28, Brooks, Alberta. Consultation en ligne, le 3 octobre 2012, à <http://www.inspection.gc.ca/aliments/centre-des-consommateurs/enquete-sur-la-salubrite-des-aliments/xl-foods-inc-/questions-et-reponses/enquete/fra/1349569721692/1349569811033>.

²ACIA. (2012). Pathogène :E. coli O157:H7 - bactérie. Consultation en ligne, le 3 octobre 2012 à <http://www.inspection.gc.ca/aliments/centre-des-consommateurs/conseils-sur-la-salubrite-des-aliments/empoisonnements-alimentaire/e-coli/fra/1332539377584/1332539833416>

³CHASE-TOPPING, M.E., et al. (2007).Risk factors for the presence of high-level shedders of *Escherichia coli* O157 on Scottish farms, dans *J. Clin. Microbiol.* 45:1594-1603.

⁴OMISAKIN, F., M.MACRAE, I.DOGEDENET N.J.CSTRACHAN (2003).Concentration and prevalence of *Escherichia coli* O157 in cattle faeces at slaughter, dans *Appl. Environ. Microbiol.* 69:2444-2447.

⁵CHASE-TOPPING, M., D.GALLY,C.LOW, L. MATTHEWSETM.WOOLHOUSE (2008).Super-shedding and the link between human infection and livestock carriage of *Escherichia coli* O157, dans *Nature Reviews Microbiology.* 6:904-912.

⁶VARELA, N. P., P.DICKET J.WILSON (2012).Assessing the Existing Information on the Efficacy of Bovine Vaccination against *Escherichia coli* O157:H7 – A Systematic Review and Meta-analysis, dans *Zoonoses and Public Health*.doi: 10.1111/j.1863-2378.2012.01523.x

Opérations de couverture au moyen d'options de vente à terme

Les opérations de couverture effectuées au moyen d'options de vente à terme constituent une technique de commercialisation qui permet de fixer le prix futur d'une marchandise afin de se protéger contre les fluctuations de prix. L'objectif de cette technique est d'atténuer les risques en tentant d'accroître les revenus ou de réduire les coûts. On ne peut qu'atténuer les risques liés aux fluctuations de prix et non les éliminer.

Une option à terme est un contrat que l'on peut acheter ou vendre en payant une prime qui donne le droit, mais non l'obligation, d'exercer une position sur les marchés à terme. Une fois la prime payée, il n'y a plus de risques additionnels, à moins de choisir d'exercer l'option et d'assumer la position du contrat à terme sous-jacent (le risque peut être limité en compensant la position). Dans le cas des bovins vivants, les options à terme sont des contrats à terme de bovins sur pied (contrats à terme sous-jacents) qui représentent 40 000 livres de bovins sur pied. Nous vous proposons de vous familiariser d'abord avec les termes utilisés dans le domaine des marchés à terme.

Opération de couverture : Il s'agit d'une opération consistant à prendre une position exposée à des effets équivalents, mais de sens contraire, aux effets que les fluctuations du marché peuvent avoir sur une position prise sur le marché au comptant. Le but est de réduire le risque des pertes financières que pourrait entraîner une évolution défavorable des prix. L'achat d'une option est une forme d'opération de couverture.

Option de vente (Put) : Option qui confère à l'acheteur le droit de vendre les contrats à terme faisant l'objet de l'option au prix d'exercice déterminé.

Option d'achat (Call) : Option conférant à l'acheteur le droit d'acheter les contrats à terme sous-jacent au prix de levée déterminé à la date d'échéance ou avant.

Acheteur de l'option : L'acheteur d'une option de vente ou d'une option d'achat paie la prime et détient ainsi le droit, mais non l'obligation, de transiger des contrats à terme.

Vendeur de l'option : Le vendeur d'une option d'achat ou d'une option de vente reçoit la prime et est sujet à une éventuelle obligation si l'acheteur de l'option choisit d'exercer ses droits.

Prime : Valeur d'un contrat d'option établie par la transaction entre les acheteurs et les vendeurs par l'intermédiaire d'une bourse de marchandises.

Contrat à terme sous-jacent : Il s'agit du contrat à terme faisant l'objet de l'option qui peut être acheté ou vendu si l'option est exercée.

Date d'échéance : Il s'agit de la date limite à laquelle l'option peut être exercée et elle est précisée par la bourse de marchandises.

Prix de levée (ou prix d'exercice) : Ces prix sont établis par la bourse de marchandises. L'acheteur de l'option choisit le prix de levée approprié à la situation. Ce prix correspond au prix que le détenteur de l'option peut choisir pour exercer son droit de vendre ou d'acheter le contrat à terme sous-jacent.

Le prix de l'option (la prime) est fixé par le jeu de l'offre et de la demande entre acheteurs et vendeurs sur la bourse des marchandises (le Chicago Mercantile Exchange ou CME). Les primes sont différentes selon qu'il s'agit d'une option d'achat ou de vente, pour chaque mois de contrat et pour chaque prix de levée. La prime résulte de la combinaison de deux facteurs, soit la valeur-temps et la valeur intrinsèque. Cette dernière correspond au profit réalisé si l'option est exercée immédiatement (c'est-à-dire la différence entre le prix de levée et le prix courant du contrat à terme sous-jacent). La valeur - temps correspond à la différence entre la prime et la valeur intrinsèque. Plus l'échéance est loin, plus la valeur-temps est élevée (car il y a davantage de possibilités que le prix fluctue dans le temps).

On peut gérer la position initiale de trois manières, la compenser, l'exercer ou la laisser arriver à échéance. Compenser une position correspond à exercer une position égale et opposée à la position initiale (si on achète une option de vente, on revendra alors simplement cette option de vente pour encaisser la différence entre les primes). Seul l'acheteur d'option peut exercer une position sur option. Lorsque l'option est exercée, l'acheteur et le vendeur ont tous deux des positions assignées sur le marché à terme (c'est-à-dire que l'acheteur d'une option de vente assume la position courte et le vendeur d'une option de vente assume la position longue). L'acheteur de l'option n'exercera sa position que lorsque l'option est dite en jeu. Si l'option est hors jeu, l'acheteur ne fait rien et laisse l'option arriver à échéance sans valeur. Après la date d'échéance de l'option, les droits d'exercer l'option ne sont plus valides.

En plus de donner le droit de vendre les contrats à terme sous-jacents, l'achat d'une option de vente permet d'établir un prix de vente minimum pour la marchandise en question. Par exemple, si une option de vente de bovins sur pied a été achetée à un prix de levée de 127 \$ les 100 livres pour une prime de 2,275 \$/100 lb, le prix minimum serait de 124,725 \$/100 lb (prix de levée moins la prime et les frais de commission). Si la valeur du contrat à terme sous-jacent des bovins sur pied devient inférieure aux prix de levée, l'acheteur de l'option de vente aura la possibilité de réaliser un profit sur l'option, soit en la compensant soit en l'exerçant. Si la valeur du contrat à terme sous-jacent des bovins sur pied devient supérieure au prix de levée, l'option de vente arrivera à échéance sans valeur. L'acheteur de l'option obtiendra la valeur des bovins sur le marché au comptant et le coût de la prime et de la commission pour la protection contre la chute des prix. Étant donné qu'une option de vente procure le droit d'acheter le contrat à terme sous-jacent, il offre une protection contre les baisses de prix sans qu'on ait à acheter le contrat à terme et à s'occuper des appels de marge.

En plus de garantir un prix minimum, les options de vente prolongent la période de commercialisation, éliminent les exigences en matière de marges et il n'est pas nécessaire de livrer la marchandise pour liquider la position. De plus, cette technique offre la possibilité de faire des gains si les prix fluctuent dans la bonne direction. Il faut toutefois évaluer le coût de la prime par rapport à la protection gagnée et au degré de confort et des connaissances de chacun en matière d'options à terme.

En résumé, les opérations de couverture effectuées au moyen d'options de vente à terme constituent une technique de commercialisation qui permet de fixer le prix futur d'une marchandise afin de se protéger contre les fluctuations de prix. En plus d'offrir une protection contre les baisses de prix, cela permet d profiter des hausses de prix. On peut aussi prolonger la période de commercialisation et tenter d'atténuer les risques de prix défavorables par le biais d'une bourse où il est relativement facile d'entrer et de sortir. Cet article présentait un aperçu de l'option de vente. Pour plus d'information, consulter le document du CME, *Self-Study Guide to Hedging with Livestock Futures and Options* au www.cmegroup.com/agriculture (en anglais seulement) .

----- BV -----

John Bancroft
chargé de programme
stratégies de commercialisation
MAAARO
Courriel : john.bancroft@ontario.ca

----- BV -----

Est-il avantageux de mettre les bovins d'un an au pâturage?

Introduction

Les terres agricoles sont une ressource précieuse pour l'Ontario. Les producteurs de bovins de boucherie se doivent de les utiliser de la meilleure façon possible. Si les terres peuvent être semées en cultures annuelles, il est probablement préférable de les cultiver plutôt que de les utiliser comme pâturage. On peut aussi agrandir au maximum le troupeau de bovins en fonction de la superficie disponible (à la condition que le nombre de naissances ne soit pas déjà un facteur limitant). Il est également possible d'élever des animaux à forfait pour d'autres producteurs. Nous nous pencherons ici sur l'utilisation des terres comme pâturage pour les bovins de boucherie d'un an, incluant les veaux que le producteur a gardés ou les bouvillons d'un an qu'il a achetés.

Comparativement aux fourrages et aux grains entreposés, le pâturage est habituellement considéré comme une source économique d'aliments pour les bovins de boucherie. Dans le cas des pâturages vivaces, le coût d'utilisation de la machinerie pour le travail du sol et les semis est minimal si on l'échelonne

sur toute la durée de vie de la parcelle, et peu d'herbicides sont requis. De plus, s'il y a beaucoup de légumineuses, les coûts d'engrais sont également peu élevés. Le fait que ce soit les animaux qui « récoltent » eux-mêmes leurs aliments et assurent l'épandage du fumier est également un avantage. L'alimentation en pâturage pour les bovins d'un an en pleine croissance semble donc une option prometteuse..., mais examinons d'abord de près ce que cela représente vraiment au point de vue budgétaire. Le texte qui suit a pour but d'aider les producteurs à prendre la décision la plus judicieuse possible en ce qui a trait à la mise au pâturage des bouvillons d'un an.

La mise au pâturage des bouvillons d'un an offre aux producteurs de vaches-veaux la possibilité d'obtenir une valeur ajoutée pour les veaux qu'ils ont gardés ou pour ceux qui produisent du foin et souhaitent acheter des bovins d'un an au printemps, les engraisser au pâturage et les vendre en semi-finition. Les calculs peuvent sembler évidents au premier coup d'œil, mais il est important de tenir compte de tous les coûts, incluant l'établissement et l'entretien des pâturages, de même que les coûts associés aux animaux comme les étiquettes d'identification ainsi que les blocs de sel et de minéraux. Bien sûr, l'autre facteur important qui influe sur les profits est le revenu généré par les bovins. Ce revenu est lié au gain de poids des animaux ainsi qu'à leur prix de vente à leur sortie du pâturage.

Méthode

L'analyse économique qui suit est basée sur un guide de décision concernant les bouvillons d'un an au pâturage, en format Excel, intitulé *Pasture Yearling Decision Guide* (en anglais seulement). Dans cet exemple, on présume que des bouvillons de 725 lb sont mis au pâturage pendant 120 jours, avec un gain moyen quotidien (GMQ) de 2,0 lb/jour et qu'ils sont vendus à leur sortie de pâturage à 965 lb. Les détails budgétaires sont indiqués au tableau 1.

Tableau 1. Budget pour les bouvillons d'un an au pâturage *	
Poste budgétaire	Coût
Fourchette de prix- arrivée au pâturage	1,00 - 1,80\$/lb
Fourchette de prix- sortie du pâturage	0,80 - 1,60 \$/lb
Frais de santé et de vétérinaire	5,00 \$/tête
Mise en marché/ transport	40 \$/tête
Implant	3,00 \$/tête
Boucles d'identification	4,00 \$/tête
Taux d'intérêt	4,0 %
Taux de chargement	1,0 acre/tête
Semis	3,00 \$/acre
Engrais	25,00 \$/acre
Entretien/réparations	5,00 \$/acre
Coût par lb de gain	0,43 \$/lb
*Poids à l'arrivée.=725 lb Poids à la sortie=965 lb, 120 jours	

De nombreux scénarios ont été testés pour calculer la **Marge nette** résultant des diverses combinaisons de prix à l'arrivée et à la sortie du pâturage. On a d'abord convenu d'un prix à l'arrivée au pâturage et effectué une série de calculs comportant différents prix à la sortie du pâturage. Les résultats ont été reportés sur un graphique (fig. 1) pour permettre une interprétation visuelle des données. Les valeurs résultantes de la Marge nette représentent l'argent gagné (ou perdu) en choisissant de mettre les bouvillons d'un an au pâturage et de les vendre à 965 lb, comparativement à les vendre à 725 lb avant la saison de pâturage.

Guide de décision

La décision de mettre au non les bouvillons d'un an au pâturage comporte trois étapes :

1. Détermination du prix à la livre que vous prévoyez obtenir en vendant les bouvillons au printemps (ou le prix payé si on achète des bovins qui seront mis au pâturage). Dans cet exemple, nous utiliserons le prix de 1,20 \$/lb pour les bouvillons de 725 lb.
2. Estimation du prix que vous prévoyez obtenir pour ces animaux s'ils sont mis au pâturage et vendus à l'automne. Ce calcul risque d'être un peu plus compliqué. On peut projeter le prix de vente au printemps en se basant sur le prix des contrats à terme des bovins sur pied *. Dans le cas présent, on prévoit que le prix des bovins de court engraissement de 965 lb à l'automne sera de 1,15 \$/lb. (Marge de prix de -0,05 \$/lb).
3. Utilisation du graphique sur la marge nette ci-dessous pour établir si la mise au pâturage des bouvillons donnera des profits ou entraînera des pertes.

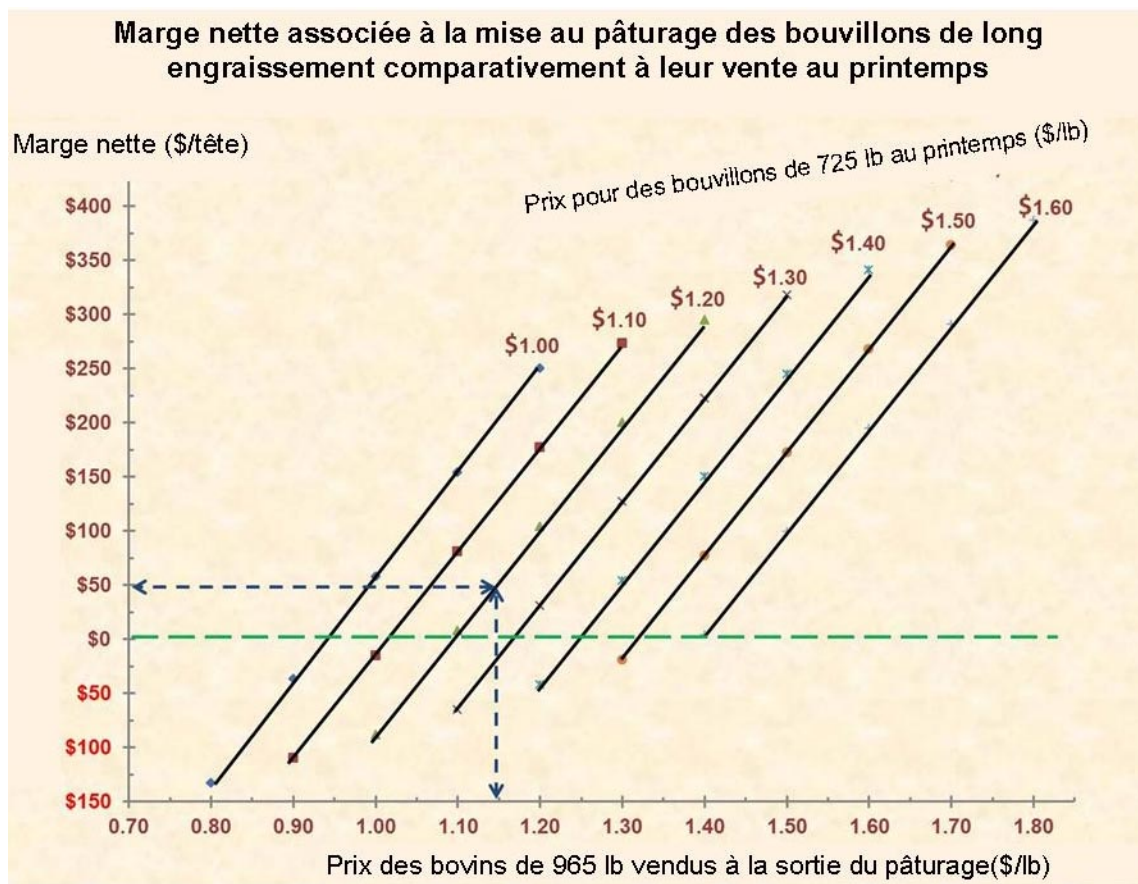
Utilisation du graphique de la marge nette

Dans cet exemple, on s'attend à ce que les bouvillons de long engraissement de 725 lb se vendent 1,20 \$/lb au printemps.

1. Localisez le point correspondant à 1,20 \$ sur la ligne (diagonale) de prix des bouvillons à l'arrivée au pâturage sur le graphique (fig. 1).
2. Vous avez maintenant le prix estimé pour ces animaux si vous les mettez au pâturage et que vous les vendez à 965 lb à l'automne comme bovins de court engraissement. Dans le présent cas, nous prévoyons que ces bovins se vendront 1,15 \$/lb. Localisez le prix sur l'axe horizontal du graphique et tracez une ligne verticale jusqu'à ce qu'elle rencontre le point correspondant à 1,20 \$ sur la ligne des bovins de long engraissement.
3. De ce point, tracez une ligne horizontale jusqu'à l'échelle de la **Marge nette**. Dans ce cas, la ligne croise l'échelle au point correspondant à 50 \$. Cela signifie que la mise au pâturage et la vente de ces bouvillons à l'automne vous apportent une valeur additionnelle de 50 \$ par tête. Le pâturage représente donc ici un choix rentable.

La ligne verte pointillée sur le graphique indique une marge nette de zéro, qu'on appelle aussi le seuil de rentabilité. Ce point est atteint lorsque les revenus additionnels procurés par la mise au pâturage des bouvillons équivalent exactement aux coûts additionnels qui s'y rattachent.

Figure 1. Marge nette associée à diverses combinaisons de prix pour les bouvillons d'un an mis au pâturage*



*Basé sur les coûts indiqués au tableau 1.

Dans ces calculs, les coûts associés à la mise au pâturage et aux animaux (incluant les frais d'intérêt) ont été pris en compte, mais les coûts additionnels de main-d'œuvre et les risques ne sont pas inclus. L'état des pâturages et leur productivité peuvent varier grandement en raison du type de sol, des engrais utilisés et du coût de ces derniers, ainsi que de la gestion des pâturages.

Résumé

Dans ces exemples, la mise au pâturage des bouvillons d'un an au pâturage a toujours été rentable lorsque la marge entre le prix à la sortie du pâturage et le prix à l'entrée au pâturage était nulle ou positive [marge = prix à la sortie du pâturage – prix à l'arrivée au pâturage]. Lorsque le prix à la sortie du pâturage était de 1,20 \$ ou plus, la mise au pâturage était rentable lorsque la marge était de -0,10 \$ ou moins. Lorsque le prix à la sortie du pâturage était de 1,60 \$, une marge de -0,20 \$ correspondait au seuil de rentabilité.

Le recours à un guide de décision comme celui-ci peut aider les producteurs à atténuer les risques et à maximiser les possibilités de profit lorsque vient le temps de décider de mettre ou non les bovins de boucherie au pâturage.

*Contrat à terme du Chicago Mercantile Exchange pour les bovins d'engraissement
<http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/livestock/feeder-cattle.html>

----- BV -----
Tom Hamilton
Chargé de programme, systèmes de
production bovine de boucherie
MAAARO, New Liskeard
705-647-2087
E-mail: tom.hamilton@ontario.ca
----- BV -----