

AgriSuccès Express

Note du rédacteur Kevin Hursh et de la rédactrice adjointe Allison Finnamore

La présente édition de l'*AgriSuccès Express* contient de nombreux articles sur la situation de l'industrie agricole au Canada, ainsi que sur les hausses et les baisses de prix dans différents secteurs. Nous espérons que cette information saura vous être utile.

En ce qui a trait à l'édition de la semaine dernière, nous avons malheureusement connu certaines difficultés techniques au moment de la publication en ligne de l'*Express* du 28 septembre. Cela a entraîné la rupture d'un lien et l'impossibilité d'accéder au bulletin jusqu'au matin du 1^{er} octobre. Nous sommes désolés de cet inconvénient.

Vos commentaires sont les bienvenus. Envoyez-nous un courriel à kevin@hursh.ca.

Table des matières : Le 5 octobre 2007

1. [Augmentation de la valeur des terres agricoles canadiennes](#)
2. [Les prix des bovins en chute libre](#)
3. [Nette amélioration des perspectives de prix du blé, du blé dur et de l'orge](#)
4. [Hausse des paiements initiaux de la CCB garantis par le gouvernement](#)
5. [Les bas prix nuisent aux producteurs maraîchers du Québec](#)
6. [Cas de grippe aviaire détecté en Saskatchewan](#)
7. [Le marché des baies d'amélanchier semble prometteur](#)
8. [Hausse des ventes des producteurs de la vallée de Comox grâce à une campagne de publicité télévisée](#)
9. [Lancement de ONfarm News](#)
10. [Analyse du marché - Le marché du blé dur s'enflamme](#)



1. Augmentation de la valeur des terres agricoles canadiennes *par Allison Finnamore*

Dans la plupart des régions du Canada, la valeur des terres agricoles a augmenté au cours du premier semestre de 2007, d'après un rapport publié cette semaine par Financement agricole Canada.

Le rapport *Valeur des terres agricoles*, publié deux fois l'an, indique que la valeur moyenne des terres agricoles canadiennes s'est appréciée de 3,6 p. 100 entre janvier et juillet 2007, soit la plus importante hausse au pays depuis 2002. Par comparaison, la hausse observée au cours des six derniers mois de 2006 était de 2,5 p. 100. La valeur des terres agricoles est en hausse constante depuis janvier 2000 et le rapport indique qu'aucune province n'a connu de baisse de la valeur de ses terres.

C'est l'Alberta qui a connu la plus forte hausse de la valeur de ses terres agricoles, soit 6,4 p. 100. La Colombie-Britannique arrive deuxième avec une hausse de 3,7 p. 100.

Ces trois derniers semestres donc, la valeur des terres agricoles de l'Alberta a augmenté de 3,9 p. 100, de 4,8 p. 100 et de 6,4 p. 100. En Colombie-Britannique, le marché des terres agricoles demeure vigoureux; la hausse observée cette année a été précédée de deux augmentations de 8,2 p. 100 et 10 p. 100 au cours des deux périodes visées par les rapports en 2006.

À Terre-Neuve-et-Labrador, la valeur des terres agricoles s'est appréciée de 3,3 p. 100. Il s'agit d'une hausse par rapport à l'augmentation de 2,8 p. 100 enregistrée au dernier semestre de 2006.

La Saskatchewan a connu une hausse de 3 p. 100 de la valeur de ses terres, à la suite d'une hausse de 1,3 p. 100 au cours des six derniers mois de 2006. Ces cinq années précédentes, la valeur des terres agricoles a augmenté d'environ 1 p. 100 chaque semestre dans cette province.

Du côté de l'Ontario, la valeur des terres est en hausse constante; elle s'est appréciée de 2,7 p. 100 entre janvier et juillet 2007, comparativement à la hausse de 1,7 p. 100 observée au deuxième semestre de 2006.

Au Nouveau-Brunswick, la valeur des terres agricoles a augmenté de 2 p. 100 au cours du premier semestre de 2007, comparativement à la hausse de 1,8 p. 100 observée au cours de la deuxième moitié de 2006.

Au Manitoba, la valeur des terres s'est appréciée de 1,7 p. 100 au cours de la première moitié de 2007, ce qui représente un ralentissement par rapport aux augmentations de 2,8 et de 2,9 p. 100 enregistrées au cours des premier et deuxième semestres de 2006.

Au Québec, on a observé une hausse de 1,2 p. 100 de la valeur des terres agricoles au premier semestre de l'année, comparativement à la hausse de 0,9 p. 100 enregistrée au cours des six derniers mois de 2006.

À l'Île-du-Prince-Édouard, la valeur des terres agricoles est stable, et ce, depuis 2003. Il en va de même en Nouvelle-Écosse, où la valeur des terres demeure inchangée par rapport au deuxième semestre de 2006.

On peut consulter le rapport *Valeurs des terres agricoles* intégral au <http://www.fcc-fac.ca/fr/Products/Property/FLV/Fall2007/index.asp>

[retour au début](#)

2. Les prix des bovins en chute libre

par Rae Groeneveld

Les perspectives ne sont guères réjouissantes cette année pour les éleveurs de bovins qui vendent normalement leurs veaux à l'automne. En effet, ces dernières semaines, les prix des bovins ont chuté de façon radicale.

« Ceux que je connais qui ont vendu leurs veaux m'ont dit qu'ils ont obtenu de 100 \$ à 120 \$ de moins par tête que l'an dernier », cite Martin Unrau, président de la Manitoba Cattle Producers Association (MCPA).



Cette baisse de prix est attribuable à un certain nombre de facteurs : l'appréciation rapide du dollar canadien conjuguée au raffermissement du marché des céréales fourragères et au nombre accru de veaux mis sur le marché.

Sandy Russell, économiste spécialiste du bœuf au ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de la Saskatchewan, signale que les marchés des bovins d'engraissement tentent de s'adapter au fait que le huard est maintenant à parité avec le billet vert américain.

« À égalité avec le dollar américain, l'incidence qu'a le dollar canadien sur l'argent qui circule dans le marché est encore plus importante que lorsqu'il se situait à 0,95 \$ il y a quelques semaines », explique-t-elle.

M^{me} Russell affirme que le marché nord-américain des bovins est si intégré que les taux de change ont une

influence énorme sur le prix que paient les conditionneurs au bout du compte pour les bovins gras. Ainsi, les parcs d'engraissement reçoivent maintenant moins de dollars canadiens pour chaque animal engraisé envoyé à l'usine de transformation. Le prix que paient les parcs d'engraissement pour les veaux s'en trouve donc réduit.

Le redressement du marché céréalier ces derniers mois a aussi un effet sur le marché des bovins.

« Cela a eu une incidence énorme l'automne dernier et continue d'influer sur le prix que paient les acheteurs pour les bovins d'engraissement », explique M^{me} Russell.

La MCPA redoute l'ampleur des pertes que subiront les producteurs lorsqu'ils vendront leurs veaux cet automne. M. Unrau estime qu'elles seront insoutenables.

« Les éleveurs-naisseur sont très inquiets parce que la somme qu'ils obtiennent pour leurs veaux ne couvre même pas leurs dépenses », dit-il.

M. Unrau indique que c'est la quatrième année consécutive où les prix des veaux d'engraissement sont bas. Il mentionne que normalement les producteurs tiennent bon pendant quelques semaines, mais que la pression soutenue qu'ils subissent risque d'en évincer certains de l'industrie.

« Je pense que l'an dernier nos veaux se vendaient peut-être 200 \$ de moins qu'en 2002 (par animal). Leur prix a encore pas mal diminué et compte tenu de l'augmentation de nos dépenses, une crise est sur le point d'éclater. »

L'ouverture de la frontière des États-Unis aux bovins canadiens plus âgés, prévue le 19 novembre, devrait contribuer à faire grimper les prix des animaux de reproduction, mais on ne s'attend quand même pas à une nette remontée du marché des bovins d'engraissement. D'ailleurs, les veaux d'engraissement sont déjà autorisés d'entrée aux États-Unis.

La MCPA va insister auprès du gouvernement pour qu'il améliore des programmes comme le PCSRA et les programmes d'avances en espèces afin qu'ils soient plus aptes à soutenir les éleveurs de bovins en ces périodes difficiles.

[retour au début](#)

3. Nette amélioration des perspectives de prix du blé, du blé dur et de l'orge *par Kevin Hursh*

Dans les perspectives de rendement (PDR) du 27 septembre de la Commission canadienne du blé, les prix du blé et de l'orge sont en hausse nette et le prix du blé dur s'enflamme.

Les PDR de la CCB pour le blé dur gagnent en effet plus de 3 \$ le boisseau par rapport au mois précédent. Le prix à la ferme du blé dur de qualité supérieure en Saskatchewan pour la campagne agricole actuelle devrait maintenant s'établir à un sommet inégalé d'environ 10,50 \$ le boisseau. Même le prix du blé dur n° 3 devrait se situer aux environs de 10 \$ le boisseau.



La CCB affirme que le temps sec a entraîné une baisse de production de blé dur dans les Prairies canadiennes et que la production européenne a été durement touchée par le temps humide pendant la récolte. La sécheresse qui continue de sévir en Australie a aussi une incidence sur la faiblesse actuelle des stocks mondiaux.

Par ailleurs, le prix prévu du blé meunier gagne plus de 1 \$ le boisseau par rapport aux PDR d'août. Le prix du blé roux de printemps de l'Ouest canadien n° 1 à 13,5 p. 100 de protéines devrait donc s'établir à plus de 6,50 \$ le boisseau presque partout dans les Prairies. Le prix du blé CWRS n° 2 devrait, quant à lui, atteindre au moins 6,00 \$ le boisseau.

La CCB indique que les ventes à l'exportation aux États-Unis vont toujours bon train et que les volumes y sont

beaucoup plus élevés que l'an dernier. Au cours du mois écoulé, les prix à terme du blé aux États-Unis ont dépassé des records établis il y a plus de 30 ans. La valeur élevée du dollar canadien a tempéré les hausses de prix de ce côté-ci de la frontière.

Les PDR de l'orge fourragère gagnent 80 cents le boisseau et celles de l'orge de premier choix gagnent plus de 50 cents. Le prix de l'orge fourragère varie de 3,95 \$ le boisseau après les déductions en vigueur au Manitoba à 4,30 \$ le boisseau après les déductions moyennes en Alberta. Les PDR de l'orge premier choix à deux rangs de qualité supérieure se situent dans les 5,00 \$ le boisseau.

La CCB indique que la réduction de l'excédent exportable prévu de l'Australie a donné un nouvel élan aux prix et a contribué au resserrement du marché de l'orge fourragère. Le maintien de restrictions sur les exportations en Ukraine et le spectre d'une taxe punitive à l'exportation en Russie ne font qu'exacerber la rareté des échanges mondiaux d'orge fourragère.

Enfin, pour ce qui est de l'orge premier choix, ou orge brassicole, la situation en Australie, conjuguée à des problèmes de qualité au Canada, aux États-Unis et dans l'Union européenne en particulier, contribue encore à faire grimper les prix.

[retour au début](#)

4. Hausse des paiements initiaux de la CCB garantis par le gouvernement *par Kevin Hursh*

Les paiements initiaux garantis par le gouvernement pour le blé, le blé dur, l'orge fourragère et l'orge premier choix vendus par le truchement de la Commission canadienne du blé ont augmenté le 4 octobre. Pour le blé, l'augmentation est de 28,50 \$ la tonne. Dans le cas du blé dur de mouture, elle est de 43,50 \$ la tonne. Pour l'orge fourragère au compte A, l'augmentation est de 23,50 \$ la tonne, et pour l'orge premier choix, les hausses varient de 29,50 \$ à 36,50 \$.



Mais malgré ces ajustements, les paiements initiaux sont loin de correspondre aux prix totaux attendus pour la campagne agricole actuelle. Une liste complète des paiements pour tous les grades est affichée au www.cwb.ca sous l'onglet Agriculteurs puis Paiements aux producteurs.

La CCB indique qu'elle a proposé de nouvelles recommandations en vue d'une autre augmentation des paiements initiaux, étant donné la hausse marquée des prix du marché depuis le 15 août, date à laquelle la dernière recommandation a été présentée au gouvernement fédéral.

Les producteurs qui ont livré du blé, du blé dur, de l'orge et de l'orge premier choix à la CCB entre le 1^{er} août et le 3 octobre recevront donc un paiement de redressement. Ces paiements seront postés d'ici le 19 octobre ou reçus par dépôt direct le 16 octobre. Les producteurs qui souhaitent reporter ce paiement ont jusqu'au 10 octobre pour en aviser la CCB en téléphonant au 18002754292.

Bon nombre de producteurs qui veulent obtenir une plus grosse part de leur argent plus tôt dans l'année se prévalent de l'option de paiement anticipé offerte par la CCB. L'OPA établit aussi un prix plancher en cas de baisse de prix. De plus, les producteurs peuvent toujours profiter des hausses de prix. Le producteur aura droit à une déduction ou devra verser une prime selon le taux de l'OPA choisi.

[retour au début](#)

5. Les bas prix nuisent aux producteurs maraîchers du Québec *par Mark Cardwell*

Les producteurs maraîchers du Québec qui exportent aux États-Unis ont envie de pleurer



à chaudes larmes malgré la récolte exceptionnelle de cet automne, indiquent les représentants de la fédération des producteurs.

« Il semble que la valeur élevée du dollar ait une incidence très négative sur les ventes (aux États-Unis) », avance Yvon Douville, coordonnateur de la Fédération des producteurs maraîchers du Québec, qui défend les intérêts des 2 000 producteurs de légumes frais de la province dont les ventes annuelles s'élèvent à environ 240 M\$.

Près du tiers de la production – laitue, carottes, choux-fleurs, oignons et plusieurs autres légumes - est vendu au Sud de la frontière, pour une valeur estimative de 80 M\$.

Selon M. Douville, un huard fort conjugué à une récolte abondante dans les régions des États-Unis où la production maraîchère est habituellement élevée a entraîné une baisse considérable de la demande et des prix dans le marché américain des légumes frais.

« Ce sont les gros producteurs qui écopent le plus », indique M. Douville, qui estime que les 250 ou 300 premiers producteurs du Québec effectuent près de 80 p. 100 de la production maraîchère totale de la province. « Dans certains cas, ils n'arrivent pas à vendre leurs produits, ce qui est malheureux parce que la récolte de cette année est exceptionnelle pour toutes les cultures. »

Les plus petits producteurs et les exploitations ouvertes aux cueilleurs sont toutefois moins vulnérables, ajoute-t-il, parce qu'ils comptent sur des réseaux de ventes et des clients locaux habituellement bien établis.

Cependant, M. Douville indique que même certains petits exploitants sont durement touchés par ce qu'il appelle un « reflux » - un engorgement de produits frais dans les marchés locaux découlant de la vente des produits que les grands producteurs québécois devraient normalement exporter.

Par conséquent, certains prix de vente ont diminué de deux tiers en un an à peine.

« La situation actuelle est très difficile pour les producteurs », indique M. Douville, qui estime que les prix de vente au Québec pour tous les produits, du brocoli au poivron rouge, sont équivalents à ceux qui étaient offerts au début des années 1980. « Les seuls à en sortir gagnants sont les consommateurs. »

[retour au début](#)

6. Cas de grippe aviaire détecté en Saskatchewan

par Rae Groeneveld

L'industrie avicole de la Saskatchewan est sur un pied d'alerte, mais on garde espoir que le dernier cas de grippe aviaire détecté se limitera à la ferme de référence.

Le 27 septembre, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a annoncé que la souche hautement pathogène de la grippe aviaire, H7N3, a été découverte dans une exploitation avicole commerciale au nord de Regina, en Saskatchewan. Ce virus en tant que tel n'est normalement pas associé à des cas de maladie chez des humains, mais se propage facilement parmi les poulets commerciaux.



« On est toujours ébranlé quand on apprend une nouvelle comme celle-là », a déclaré Clinton Monchuk, premier dirigeant de Chicken Farmers of Saskatchewan.

« Cependant, l'industrie et le gouvernement ont déployé de gros efforts pour s'assurer que tout le monde soit renseigné à ce sujet », d'après M. Monchuk, ce qui a permis de relativiser le problème lorsque le cas a été découvert.

Lisa Bishop-Spencer, de l'association Producteurs de poulet du Canada, croit que l'éclosion de grippe aviaire survenue dans la vallée du Fraser en 2004 a préparé tout le monde à faire face au cas actuel en Saskatchewan.

« Les leçons que nous avons tirées (de l'écllosion survenue en Colombie-Britannique) ont permis aux associations nationales et provinciales du secteur de la volaille de travailler de concert avec leurs gouvernements fédéral et provincial et d'établir certains protocoles très stricts », indique M^{me} Bishop-Spencer.

On reconnaît que le producteur de l'exploitation avicole touchée et l'ACIA n'ont pas tardé à prendre conscience du problème et à maîtriser la situation. L'exploitation a d'abord été mise en quarantaine et une zone de trois kilomètres a été établie pour limiter le déplacement des oiseaux et des produits avicoles ainsi que du matériel pour réduire le risque de propagation du virus.

Le dimanche 30 septembre, les 50 000 volailles de cette exploitation de poulets à griller ont été éliminées. La prochaine étape consiste à nettoyer et à désinfecter l'exploitation de fond en comble.

L'ACIA a aussi imposé des restrictions de déplacement aux producteurs avicoles de la Saskatchewan. Aucun oiseau vivant, y compris les œufs d'incubation, ne peut sortir de la province, mesure qui, selon M. Monchuk, ne devrait pas avoir d'incidence majeure sur les éleveurs de poulets.

« Dans les faits, ça ne change pas grand-chose parce que la majorité de nos producteurs emmèneront leurs oiseaux à l'une ou l'autre des usines de transformation de la province. »

Là où il y a place à l'amélioration, selon M. Monchuk, c'est au chapitre de l'indemnisation versée au producteur touché par ce cas de grippe aviaire. Si le fédéral doit verser une somme pour chaque oiseau éliminé, M. Monchuk indique qu'il ne versera rien pour compenser la perte de production de cette exploitation.

« Ce producteur est propriétaire des oiseaux qui produisent des œufs d'incubation. Il ne tirera donc aucun revenu de ces œufs d'incubation pour cette période, ce qui représente la perte de production qu'il subirait », explique M. Monchuk.

Des pays comme les États-Unis et le Japon ont mis en place des interdictions d'importer de la volaille canadienne lors de l'annonce de ce cas de grippe aviaire. Les répercussions de cette mesure devraient toutefois être minimes étant donné qu'à peine sept pour cent de la production avicole canadienne est exportée.

[retour au début](#)

7. Le marché des baies d'amélanancier semble prometteur

par D. Lorraine Andrews

Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Alberta a publié un nouveau rapport intitulé *Market Potential of Saskatoon Berries for Western Canada*, dans lequel il prévoit une croissance de la demande de baies d'amélanancier, et ce, tant au pays qu'à l'étranger, notamment dans les marchés du Japon et de l'Union européenne.

Sharon Faye, analyste des cultures spéciales au ministère, a préparé ce rapport en se fondant sur une enquête menée auprès de transformateurs commerciaux de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba. Même si l'on cultive ces baies à l'échelle du Canada, le recensement de 2006 indique que ce sont les provinces des Prairies qui arrivent au premier rang de ce marché, 86 p. 100 des exploitations étant situées à Saskatoon.

La recherche de M^{me} Faye indique qu'en 2006, environ 0,6 million de livres de baies d'amélanancier ont été transformées. Cependant, les entreprises de transformation ont indiqué qu'elles auraient pu traiter facilement 1,0 million de livres supplémentaires. On prévoit que la demande atteindra 1,9 million de livres en 2007 et grimpera jusqu'à 2,47 millions de livres d'ici 2008.

Selon M^{me} Faye, ce taux de croissance remarquable est alimenté par le fait que les acheteurs et les transformateurs sont à la recherche de nouveaux fruits pour diversifier leurs gammes actuelles de jus, de garnitures, de tartes et de vins. « Les fruits produits à Saskatoon constituent une nouveauté qu'ils pourraient offrir à leurs clients, soit comme nouveaux fruits, soit comme composants d'un mélange. Leur saveur est différente de celles des autres fruits », explique-t-elle.

M^{me} Faye souligne aussi les avantages pour la santé qui sont associés aux fruits à peau foncée. On pense que les baies d'amélanchier contiennent plus d'antioxydants que le bleuets, généralement reconnu comme un aliment sain. Le Crop Development Centre South s'est associé au Olds College pour poursuivre la recherche à cet égard. Les résultats finaux devraient être connus sous peu.

Le rapport indique que les producteurs et les transformateurs doivent relever un grand nombre de défis pour répondre à la demande croissante de ce produit, notamment au chapitre du contrôle de la qualité et de la communication entre les producteurs et les transformateurs au sein de la chaîne de valeur.

La pénurie de l'offre constitue aussi un problème de taille. En effet, les transformateurs n'ont actuellement pas accès aux marchés étrangers en raison d'une quantité insuffisante de produit. Cette situation est attribuable à un certain nombre de raisons, explique M^{me} Faye. « Pour se tailler une place dans ce marché, il faut coordonner de très près l'approvisionnement, la manutention de gros volumes de petits fruits, les frais d'entreposage et de transport et la gestion des risques financiers pour les producteurs et les transformateurs. »

On prévoit actuellement que les prix pour 2007 se situeront entre 1,25 \$ et 2,00 \$ la livre pour les petits fruits non nettoyés et varieront de 1,75 \$ à 2,50 \$ la livre pour les petits fruits nettoyés. Selon M^{me} Faye, « certains transformateurs prévoient qu'à mesure que les marchés se développeront, le prix par livre va diminuer (tout comme l'a fait le prix des bleuets à mesure que ce marché s'est développé). »

Pour obtenir plus d'information ou pour recevoir une copie de ce rapport, communiquez avec M^{me} Faye en composant le 780-422-5326 (appel gratuit en Alberta en composant d'abord le 310-0000) ou envoyez-lui un courriel à sharon.faye@gov.ab.ca.

[retour au début](#)

8. Hausse des ventes des producteurs de la vallée de Comox grâce à une campagne de publicité télévisée *par Peter van Dongen*

Les producteurs de la vallée de Comox, en Colombie-Britannique, ont reçu un important coup de pouce commercial cet été grâce à une campagne de publicité télévisée qui vantait l'importance d'acheter des produits agroalimentaires locaux et de fréquenter le marché d'agriculteurs de la région.

Conçue par un partenariat constitué du Comox Valley Farmers Institute, du marché d'agriculteurs et de la Société de développement économique, cette campagne était axée sur trois messages publicitaires différents qui présentaient la vallée de Comox comme une région « où la production est extraordinaire ». Ces annonces encourageaient les consommateurs à fréquenter deux marchés d'agriculteurs par semaine ou à acheter directement à la ferme. Un répertoire imprimé et un répertoire en ligne des producteurs locaux ont également été lancés.

« Notre public cible était assez précis en ce sens que nous voulions rejoindre les gens qui étaient déjà au courant de l'existence de ce marché, qui l'avaient déjà fréquenté et avaient seulement besoin d'un petit rappel pour prendre le temps d'y retourner », explique John Watson, directeur général de la Société de développement économique de la vallée de Comox.

« Pendant la saison touristique estivale, nous avons aussi voulu profiter de la présence des amis et de la parenté de l'extérieur pour inciter les gens de la région à faire découvrir ce marché incontournable à leurs visiteurs. »

La campagne télévisée, diffusée dans toute l'Île de Vancouver à partir de la fin juillet, était directement liée au lancement et à la distribution accrue du *Comox Valley Growers Guide*, un répertoire imprimé regroupant plus de 50 agriculteurs de la région. En tout, les annonces ont été diffusées près de 400 fois au cours de l'été.

Même s'il reste encore à terminer l'analyse post-campagne, on peut déjà confirmer la hausse de la fréquentation du marché, et les marchands estiment que la campagne a entraîné une hausse des ventes allant jusqu'à 25 p. 100. M. Watson affirme que cette initiative a aussi contribué à sensibiliser les gens au fait que la vallée de

Comox est une collectivité à vocation principalement agricole.

« Jamais auparavant, la vallée de Comox n'avait produit et livré de marchandise avec l'appui d'une campagne de publicité télévisée, pour quelque secteur ce que soit, y compris celui du tourisme », note-t-il. « Donc, pour faire notre entrée dans ce médium consacré uniquement aux débouchés agricoles qui existent ici, nous avons misé sur un message clair : nous voulons vous compter parmi nous et sommes prêts à vous soutenir – si vous pratiquez l'agriculture. »

On peut voir ces publicités télévisées en direct au www.agrifoodcomoxvalley.com.

[retour au début](#)

9. Lancement de ONfarm News

par Kevin Hursh

La Fédération de l'agriculture de l'Ontario a lancé un bulletin d'information audio hebdomadaire intitulé ONfarm News.

Pour tenir ses 38 000 membres informés, de même que pour sensibiliser la population à l'agriculture moderne, ce bulletin de cinq minutes présentera des capsules d'information et des entrevues sur les enjeux actuels de la FAO ainsi que des renseignements opportuns sur les produits, le soutien gouvernemental, l'alimentation, l'environnement et l'énergie.

Les stations de radio et les associations agricoles de l'Ontario peuvent s'abonner à une version de haute qualité de ce programme et obtenir des extraits d'entrevues pour les utiliser en direct ou sur le Web en se rendant au <http://www.webcastcanada.ca/podcasting/onfarmnews.xml>.

En copiant et en collant cette adresse dans iTunes ou dans tout autre lecteur de baladodiffusion gratuit, les abonnés recevront automatiquement tout le contenu audio du programme de chaque semaine.

Les médias peuvent aussi obtenir des transcriptions écrites, trouver l'orthographe correcte des noms, et télécharger des extraits directement du <http://www.webcastcanada.ca/onfarmnews/media>.

Selon la FAO, le public désire en savoir davantage au sujet de l'agriculture moderne. De leur côté, les agriculteurs veulent que le public comprenne leurs enjeux.

[retour au début](#)

10. Analyse du marché - Le marché du blé dur s'enflamme

par Mike Jubinville of Pro Farmer Canada

Vous pensiez que les marchés du blé en général étaient en hausse? Examinons de plus près le marché du blé dur, qui, à mon avis, arrive clairement au premier rang. Jusqu'ici, la hausse de prix est particulièrement exceptionnelle. En général, les prix au comptant payés aux États-Unis pour le blé dur se sont littéralement envolés, dépassant les 13 \$US le boisseau, ce qui constitue un sommet record.



D'après un indice national des prix au comptant administré par la Bourse des céréales de Minneapolis, le prix moyen offert au silo aux États-Unis pour le blé dur était de 13,05 \$ le boisseau au moment de la fermeture des cours le 2 octobre, ce qui représente une hausse de plus de 5 \$ le boisseau par rapport au mois précédent. Eh oui, en un seul mois!

Cette flambée des prix survient malgré une augmentation de 45 p. 100 du volume de la récolte de blé dur aux

États-Unis, récolte qui devrait actuellement totaliser quelques 2,1 millions de tonnes. Même si la production de blé dur ici au Canada, plus grand producteur au monde, est aussi en hausse de 6 p. 100 par rapport à 2006, elle demeure nettement en deçà de la moyenne décennale. Et si l'on examine ce que révèlent les chiffres en bout de ligne, nos prévisions de l'offre et de la demande canadiennes illustrées ci-dessous indiquent un resserrement inquiétant des stocks de blé dur canadien en fin de campagne prévus pour l'année commerciale en cours.

Offre et demande de blé dur canadien

(milliers de tonnes)	05/06	Projections	
		06/07	07/08
Offre			
Acres (en milliers)	5 630	3 750	4 705
Rendement (boisseaux/acre)	38,6	32,8	27,7
Stocks d'ouverture	2 487	3 256	1 232
Production	5 915	3 346	3 549
Offre totale	8 405	6 603	4 782
Demande			
Utilisation intérieure totale	877	893	750
Exportations totales	4 273	4 478	3 250
Demande totale	5 149	5 371	4 000
Stocks	3 256	1 232	782

Moins importante que prévu, la production canadienne de blé dur, établie à environ 3,5 millions de tonnes, permettra d'exécuter un programme d'exportation de seulement quelque trois millions de tonnes.

À l'échelle mondiale, les prix ont connu une hausse marquée à cause des mauvaises récoltes dans les principales régions d'Europe. L'excès de pluie en France et en Italie, principaux pays producteurs de blé dur de l'Union européenne, a réduit le rendement et la qualité. Le Conseil international des céréales a indiqué que la production totale de blé dur en Europe, continent qui en consomme le plus au monde, a atteint son niveau le plus bas en 16 ans, ce qui accroît la demande d'importation prévue de l'UE.

En conséquence, les prix ont atteint des records et continuent de grimper, et ce sont les utilisateurs finaux qui font les frais de ce déclin de l'offre.

Chez nous, les prix offerts par la Commission canadienne du blé se sont aussi appréciés de façon parabolique au cours du dernier mois, atteignant des records sans précédent. Des sources indiquent que la CCB offre maintenant le blé dur ambré de l'Ouest canadien n° 1 à 13 p. 100 de protéines à 625 \$ la tonne rendu Saint-Laurent. Pensez-y... Faites le calcul à l'aide de votre calculatrice.

La semaine dernière la CCB a augmenté ses perspectives de rendement du blé dur dans une mesure sans précédent, soit de 115 \$ à 132 \$ la tonne, de sorte que le prix du CWAD à 13,0 p. 100 de protéines se situe maintenant à 442 \$ la tonne. Cela se traduit par des recettes moyennes à la livraison au silo de 10,80 \$ le boisseau au Manitoba, de 10,56 \$ le boisseau en Saskatchewan et de 10,66 \$ le boisseau en Alberta. Très impressionnant! Soit dit en passant, le contrat à prix fixe de la CCB pour le blé dur a beau avoir été majoré considérablement, il demeure nettement en deçà des PDR à 404,52 \$ la tonne.

Cependant, par comparaison, l'indice des prix au comptant de la Bourse des céréales de Minneapolis (moyenne des prix offerts à 45 silos à grains aux États-Unis, principalement au Dakota du Nord) se situe aujourd'hui, le 3 octobre, à 13,05 \$US le boisseau.

C'est tout simplement renversant – votre analyste n'a jamais observé de hausse aussi marquée! Aucun marché ne semble plus haussier que celui du blé à l'heure actuelle. Ce raz-de-marée d'optimisme est vraiment ahurissant.

Cependant, à des prix comme ceux-là, on peut être certain que la demande est déjà en train de modérer. Je frémis en songeant à l'ampleur des semailles de blé dur en 2008. La récolte risque en effet d'être si abondante que cela risque d'annihiler la montée vertigineuse que connaît actuellement le marché.


Mike Jubinville de Pro Farmer Canada offre de l'information sur les marchés des produits de base et les stratégies de marketing. Téléphoner au 2046544290 ou se rendre à l'adresse www.pfcanada.com pour en savoir plus au sujet des services qu'il offre.

[retour au début](#)

L'éditeur et les journalistes d'AgriSuccès Express de FAC tentent de fournir une information et des analyses exactes et utiles. L'éditeur et FAC/AgriSuccès ne garantissent pas la précision de l'information contenue dans ce rapport et ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur à la lecture de ce bulletin.

Ce bulletin est protégé par des droits d'auteur et est destiné à la seule utilisation personnelle de l'abonné. Il ne peut être reproduit ou transmis électroniquement à d'autres sociétés ou personnes, en totalité ou en partie, sans la permission écrite préalable de FAC/AgriSuccès. Les opinions exprimées dans les articles de ce bulletin n'engagent que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion de l'éditeur ou de FAC/AgriSuccès.

Copyright 2007 - Financement agricole Canada

The logo for Canada, featuring the word "Canada" in a stylized serif font with a small crown above the letter 'a'.