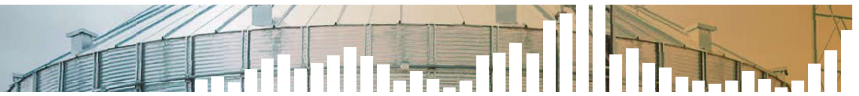


COMMERCIALISATION DES GRAINS



Des stratégies pour maximiser son prix de vente

Nathalie Laberge / collaboration spéciale



Nathalie Laberge

Dans le maïs, le producteur doit conserver la meilleure moyenne.

Le marché du grain évolue au rythme d'un climat changeant, de coûts de production en hausse et d'une concurrence internationale toujours plus coriace. Deux négociants professionnels expliquent ce qu'il faut surveiller, et les bons réflexes à développer.

« Le point clé pour nos producteurs, c'est de connaître la consommation réelle du marché local », affirme d'abord le négociant Claude Lafrance. Ici, des outils facilement accessibles aux producteurs, comme le site des Producteurs de grains du Québec, Grainwiz et CME Group, fournissent une foule de données détaillées. « Il faut aussi surveiller particulièrement la bourse de Chicago et la valeur du

dollar canadien. Comme le prix des grains est établi sur la valeur du prix par boisseau US, la faiblesse de la devise canadienne est avantageuse », souligne-t-il.

Mais il ne suffit pas de simplement « regarder » : il faut participer. « Dans le maïs, je préconise de toujours avoir la meilleure moyenne. Et pour obtenir le meilleur prix moyen, il faut vendre régulièrement », recommande le négociant. Un exercice qui implique d'avoir les nerfs solides. « Dans le rapport sur le rendement final publié à la mi-janvier, les statistiques aux États-Unis étaient beaucoup plus élevées qu'on ne s'y attendait, ce qui a fait baisser la bourse d'une vingtaine de cents. Heureusement, beaucoup de nos producteurs avaient bénéficié de bons prix jusqu'à la semaine précédente. On recommande donc de continuer de vendre, même lorsque le prix est moins bon », insiste M. Lafrance.



Selon Claude Lafrance, les producteurs doivent connaître la consommation réelle du marché local.

L'info critique en temps réel

Autre point essentiel : maîtriser les mécanismes naturels du marché. « En ce moment, on voit plus de maïs étranger entrer au Québec, ce qui enlève de la pression d'offre. C'est important de comprendre ce qui se passe avec l'offre et la demande, et c'est

De la récolte à la vente, on est là!



Grains JR vous accompagne à chaque étape :

- ✓ **Achat de vos récoltes**
- ✓ **Transport**
- ✓ **Entreposage et séchage**

Contactez-nous dès aujourd'hui! Chez Grains JR c'est simple, fiable et avantageux.

1875, Rang 5 de Wendover N
Saint-Cyrille-de-Wendover

819 388-0426

jlussier@grainsjr.ca

grainsjr.ca

Jonathan Lussier

231163

Marché de jour Dollars Américains | Boisseau

PRODUIT	CONTRAT	DERNIER PRIX	VARIATION	OUVERTURE	HAUT	BAS	MIS À JOUR	ALERTE
Maïs	Mars 2026	4.2825	-0.0225	4.3000	4.3150	4.2725	2026-01-26	
Soya	Mars 2026	10.6175	-0.0600	10.6775	10.7625	10.5975	2026-01-26	
Blé	Mars 2026	5.2250	-0.0700	5.3200	5.3325	5.2150	2026-01-26	
Porc	Février 2026	88.30	-0.05	88.53	89.08	87.95	14:04	
Bœuf	Février 2026	236.03	1.13	235.10	236.70	234.95	14:04	
Dollar canadien	Mars 2026	0.7306	-0.0004	0.7315	0.7330	0.7304	14:50	

* Valeur des contrats à terme à la Bourse de Chicago
** Notice sur la conversion

Valeur moyenne au Québec (\$CAD / Tonne métrique)

PRODUIT	CONTRAT	DERNIER PRIX	VARIATION	OUVERTURE	HAUT	BAS	MIS À JOUR
Maïs	Livr. Imm.	272.40	3.6092	268.80	272.81	268.13	2026-01-23
Soya	Livr. Imm.	529.81	2.1210	527.69	531.68	526.57	2026-01-23
Blé fourrager	Livr. Imm.	297.63	7.2362	290.40	298.13	290.27	2026-01-23

Gratiosité des PCO

Le site Web des Producteurs de grains du Québec indique les valeurs locales selon le type de grain et la quantité par région.

COMMERCIALISATION DES GRAINS

une information difficile à obtenir en temps réel », explique M. Lafrance. Pour lui, information en différé signifie occasion ratée. « Il faut parler avec son négociant de deux à trois fois par mois. On connaît les besoins des producteurs et leur consommation. On évalue les bases et la tendance du marché direct, à moyen et long terme, et du marché *spot* (marché de la semaine ou du mois), soutient le négociant. On navigue dans ces données 365 jours par année et on connaît les défis qui attendent les producteurs en 2026 », assure-t-il.

Des stratégies payantes

Claude Lafrance vend à l'industrie sur une prévision de 16 mois. Cette pratique lui permet d'offrir des prix à l'année : une stratégie de mise en marché beaucoup plus efficace, selon lui. « On adopte ces positions en fonction de notre expérience et de la réalité du marché. Pour avoir l'information du marché, il faut connaître la superficie semée aux États-Unis, au Canada et au Québec et, inversement,

Il faut s'intéresser à la situation géopolitique et à la météo mondiale, dit Abel Lauture.

l'indice de consommation », souligne M. Lafrance.

Une autre stratégie avantageuse consiste à utiliser le taux de change comme levier. « Quand on transige le grain, on fait les contreparties boursières avec les contrats pour transformer les prix en base US », explique le négociant Abel Lauture, qui s'occupe des marchés américains chez

Luthi Grains. « J'achète le grain québécois pour le revendre, souvent du côté américain, ce qui permet d'aller chercher une prime plus intéressante. On peut offrir un petit plus aux fermiers qui exportent aux États-Unis en jouant avec le taux de change pour minimiser le risque d'une baisse ou d'une hausse du marché. De cette façon, on peut offrir des prix parfois



plus élevés que le marché, si on a fait des ventes qu'on a *edgés* par la suite. Avec cette stratégie, on peut optimiser les valeurs », soutient le négociant. ☺

CONSEILS D'EXPERTS

Pour surfer sur la vague des marchés, il faut se montrer proactif. « Le message que j'adresse à tous mes producteurs, c'est d'obtenir la meilleure moyenne, et de s'informer souvent de ce qui se passe dans la consommation locale, l'importation et l'exportation », résume Claude Lafrance.

« Intéressez-vous à la situation géopolitique et à la météo mondiale », recommande Abel Lauture. « Quand l'Ukraine et la Russie, de gros exportateurs de maïs et de blé, sont entrées en guerre, on a observé une forte augmentation de ces commodités », rappelle-t-il. « De même, une météo parfaite chez les grands producteurs de soya, comme l'Argentine et le Brésil, va favoriser de gros rendements et créer une pression à la baisse, tandis que des sécheresses ou trop de pluie peuvent entraîner une hausse des marchés », conclut Abel Lauture.

Distributeur autorisé par :

Avantages du séchoir Mixed Flow

- > Équipement sécuritaire;
- > Opérations automatisées;
- > Connecté aux cellulaires;
- > Économique avec récupération d'énergie;
- > Faible niveau sonore;
- > Respect des normes environnementales.

ÉQUIPEMENTS Y. PERREAULT

Choisissez notre équipe et travaillez avec du personnel

- > Supervisé
- > Formé
- > Efficace

Demandez votre **soumission** en scannant ce **code QR**

40 boul. Patrick, Drummondville (Qc) J2E 0B1
 819 478-2482 • info@yperreault.com • www.yperreault.com