

# L'ACHAT DU FOIN, UNE STRATÉGIE RENTABLE?

Présenté par  
Guillaume Faucher, agr.  
GCA Beauce-Frontenac

Dans le cadre des journées partenaires en production laitière

Conclusion

OUI !

Merci

# L'achat de foin

On a toujours fait notre foin sur la ferme...

On a toujours fait ça comme ça...

Pourquoi changer?

# L'achat de foin

- Ne porte pas sur toute la production fourragère de l'entreprise
- Porte sur de petits volumes de fourrage
  - Le foin sec de l'entreprise laitière
  - Une partie des fourrages manquants sur l'entreprise

# L'achat de foin

## ◎ Au Québec:

- Le foin disponible principalement est une surproduction
- Peu de «vrai» producteur fourrager
- Historiquement, c'est un marché inexistant

# Plan de la présentation

- Quelques données économiques
- Avantages et inconvénients
- Impact sur les travailleurs et l'entreprise
- Coûts de transaction
- Un voyage à l'ouest
- Exercice appliqué à la ferme
- Recommandations et conclusion

# Données économiques

## Méthodologie:

- Compilation de 478 fermes produisant du foin
- Validation des rendements et des charges
- Conserver 70% des plus efficace

# Données économiques

## Les données d'Agritel:

- Référence provinciale
  - 178\$ / T
- Référence de la région
  - 180\$ / T (159 fermes de Chaudière Appalaches)
    - Charges variables: 70\$
    - Charges fixes: 110\$

# Données économiques

## Impacts sur la ferme:

- Balles ronde de 275 Kg m.s. = 49,50\$ / balle
- Balles carrée de 15 Kg m.s. = 2,70\$ / balle
- Une grange de 10,000 balles coûte 27,000\$
- 3,000 balles, plus de 8,000\$

# Impact de la production

## Impacts positifs:

- Contrôle des intrants
  - Méthode de production
  - Qualité de conservation
- Choix des cultivars
- Sécurité des coûts

# Impact de la production

## Impacts négatifs:

- Production de foin en période intense de travail (surcharge de travail)
- Moins impliqué à l'étable (diminution de l'efficacité, de la productivité)
- Offre peu de flexibilité
- Sur la famille

# Impact de la production

## Sur les charges machineries:

- Augmentation des équipements nécessaires
  - Entretien, réparation, prévention ...
  - Valeur du parc à machinerie
- Impacts sur les charges fixes
  - Entrepôt pour le foin
  - Remise à machinerie

# Les coûts de transaction

- Ces coûts sont engendrés par l'échange entre les agents, autre que le prix du bien ou du service échangé
  - Les frais de transport
  - Coût de formuler et rédiger un contrat
  - En faire respecter les modalités
  - Les risques

# Les coûts de transaction

## ● Les extrêmes:

- Intégration verticale totale:
  - Contrôle de l'ensemble des activités de la production
- Marché au comptant:
  - Libre marché (ex: le marché des grains)
    - Applicable aux produits homogènes uniquement (classification)

## ● Entre les deux:

- La coordination verticale:

# Les coûts de transaction

- Les contrats: coordination sans intégration

- Garanties d'approvisionnement en qualité, quantités et des délais:
- Les risques:
  - Les risques reliés aux incertitudes climatiques sont toujours présents
  - Les risques reliés aux prix sont éliminés
  - Renouvellement du contrat
  - Non-respect des modalités du contrat

Globalement, les risques sur les entreprises sont moindres.

# Filière des Prairies

- 85% des produits fourragers ne passe par aucune filière officielle de mise en marché au Canada
- Un marché de 213 M\$ (2002)
- Exportation de plus de 280 000 tonnes (2002)
- Les principaux pays importateurs:
  - Japon 73% des exports (107 452 t)
  - États-Unis 22% des exports (32 126 t)
- Les principaux concurrents sur ces marchés:
  - États-Unis, Australie et Chine

# Filière des Prairies

- Elle est constituée:
  - D'une industrie de transformation très développée
  - Grand nombre de producteurs
- Comportement de la filière:
  - Contrat d'approvisionnement entre transformateurs & producteurs
  - Associations de producteurs et de transformateurs
  - Ministères impliqués
    - Publication statistique
    - Instauration de babillards (bourse du foin)
    - Programme de recherche et d'information

# Filière des Prairies

Importance relative des pays importateurs de foin en 1998 (%)

Pays	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta
Japon		6	11	59	93
États-Unis	100	91	85	7	3
Corée du Sud				33	2
Angleterre			4		
Taiwan					1
France		3			

Source: Table filière des plantes fourragères

# Filière québécoise

**Surplus des régions en '000 de tonnes**

Région	2003	2004	2005	2006	2007
Bas-St-Laur-Gas-Îles-Mad	100	113	64	6	156
Sag-L-St-Jean-Côte-Nord	-5	36	5	16	-44
Québec-Mauricie-Centre-du-Québec	-9	125	107	184	35
Estrie	-9	34	102	118	59
Montréal-Laval-Lanaudière	13	45	61	68	65
Outaouais-Laurentides	98	-20	14	115	63
Abit-Témis-Nord-du-Qc	37	118	7	47	60
<b>Chaudière-Appalaches</b>	<b>-26</b>	<b>8</b>	<b>68</b>	<b>141</b>	<b>154</b>
Montérégie	-1	-29	-24	81	138

Sources: Guy Hayart, MAPAQ 2008

Données basées sur un modèle théorique

# Filière québécoise

- Comportement des acteurs de la filière:
  - Chaque commerçant contrôle son canal de distribution
    - Entente verbale entre commerçants et producteurs
      - Reposant sur le lien de confiance entre les parties
    - Peu de contrat
    - Présence d'un important marché au «noir»
      - Autant sur le marché local qu'à l'exportation
    - Prix déterminé par les commerçants

# Filière québécoise

- Le secteur québécois génère des surplus
  - Par contre, qualité & quantité instable
- Le commerce du foin évolue dans un libre marché
- 95% des fourrages ne sont pas commercialisés au Québec
- Filière peu organisée (transformation, mise en marché, etc.)
- Marchés fortement segmentés (local vs exportation)
- Marché de débarras, peu de production spécifique
- Principal marché visé: l'industrie équestre

# Coût de revient à la ferme

Pour une production de 10,000 balles

	\$ Récolte	\$ / balles	\$ Achat	\$ / balles
Achat de foin			20,000	2 \$ / balles
Frais variables	10,475 \$	1,05 \$		

Source: Donnée Agritel et estimation

# Coût de revient à la ferme

Pour une production de 10,000 balles

	\$ Récolte	\$ / balles	\$ Achat	\$ / balles
Achat de foin			20,000	2 \$ / balles
Frais variables	10,475 \$	1,05 \$		
Terre de 26 Ha (60,000 @ 6% / 15 ans)	6,075 \$	0,61 \$		

Source: Donnée Agritel et estimation

# Coût de revient à la ferme

Pour une production de 10,000 balles

	\$ Récolte	\$ / balles	\$ Achat	\$ / balles
Achat de foin			20,000	2 \$ / balles
Frais variables	10,475 \$	1,05 \$		
Terre de 26 Ha (60,000 @ 6% / 15 ans)	6,075 \$	0,61 \$		
Machinerie (20,000\$ @ 6% / 5 ans)	4,640 \$	0,46 \$		

Source: Donnée Agritel et estimation

# Coût de revient à la ferme

Pour une production de 10,000 balles

	\$ Récolte	\$ / balles	\$ Achat	\$ / balles
Achat de foin			20,000	2 \$ / balles
Frais variables	10,475 \$	1,05 \$		
Terre de 26 Ha (60,000 @ 6% / 15 ans)	6,075 \$	0,61 \$		
Machinerie (20,000\$ @ 6% / 5 ans)	4,640 \$	0,46 \$		
Salaire (125 hre @ 12\$)	1,500 \$	0,15 \$		

Source: Donnée Agritel et estimation

# Coût de revient à la ferme

Pour une production de 10,000 balles

	\$ Récolte	\$ / balles	\$ Achat	\$ / balles
Achat de foin			20,000	2 \$ / balles
Frais variables	10,475 \$	1,05 \$		
Terre de 26 Ha (60,000 @ 6% / 15 ans)	6,075 \$	0,61 \$		
Machinerie (20,000\$ @ 6% / 5 ans)	4,640 \$	0,46 \$		
Salaire (125 hre @ 12\$)	1,500 \$	0,15 \$		
Hangar à machinerie (20,000\$ / 10 ans)	2,665 \$	0,27 \$		
<b>Total</b>	<b>25,355 \$</b>	<b>2,54 \$</b>	<b>20,000 \$</b>	<b>2,00 \$</b>

Source: Donnée Agritel et estimation

# Recommandations

## ● Principe de base

- Sécuriser une partie de l'approvisionnement
- Fonctionner avec des contrats
- L'achat local pour réduire les coûts de transport
  - Établir de bonnes relations d'affaires
- Gestion annuelle
- Prévoir l'achat à l'avance

# Recommandations

- Analyse rationnelle

- Il est essentiel de connaître ses coûts de production

- Doit être considéré dans la planification

- Des investissements
- Du transfert

# Recommandations

## ◉ Gestion du risque:

- Un contrat d'un an pour la prochaine saison n'engage pas à vendre sa machinerie
- Peut approvisionner une partie des besoins de l'entreprise
- La vente de la machinerie est une décision facilement réversible

# Conclusion

- Malgré un bon potentiel de développement, la filière ne réussit pas à s'organiser
  - L'oeuf ou la poule?
- Actuellement, la l'offre ne répond pas adéquatement à la demande
- Permet de saisir les opportunités d'affaires

La gestion d'une entreprise est une  
grande histoire de petites décisions

Merci!  
Questions?