

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:

- ① Contrôle des intrants
 - Méthode de production
 - Qualité de conservation
- ② Choix des cultivars
- ③ 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 liés aux incertitudes climatiques sont toujours présents
 - Les risques liés 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
Chaudière-Appalaches	-26	8	68	141	154
Montréal	-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 \$		
Total	25,355 \$	2,54 \$	20,000 \$	2,00 \$

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?