

Miser sur le foin de commerce comme revenu d'appoint

- Le marché est solide, les prix se montrent compétitifs. Des producteurs y voient une opportunité intéressante.



N. B. – Les entrevues et la rédaction de cet article ont été réalisées au début juin, soit bien avant la période de sécheresse qui a sévi dans plusieurs régions au cours de l'été.

C'est un peu par accident que les frères Rès et Thomas Brauchi, des producteurs laitiers de Victoriaville, se sont lancés dans le foin de commerce. « On s'était équipés d'un séchoir et d'une pince pour pouvoir entreposer et manipuler du foin en vrac, explique Rès. On envisageait d'approvisionner une fromagerie qui voulait du lait produit par un troupeau alimenté uniquement au foin sec. Finalement, le projet ne s'est pas concrétisé. Alors, on a pensé au foin de commerce comme solution de remplacement pour mettre à profit notre séchoir. » « À la base, ajoute Thomas, on voulait diversifier nos sources de revenus. »

Cela s'est avéré une heureuse décision. Ils commercialiseront cette année quelque 50 000 balles de foin produites sur leurs 500 acres de prairies, dont la grande majorité prendra le chemin de la Floride où ils ont un client qui dessert une clientèle d'éleveurs de chevaux. Par ailleurs, une petite partie du foin est destinée aux sujets de remplacement de leur troupeau, qui comprend 65 vaches en lactation.

« Notre affaire est encore jeune. On fait affaire avec ce client depuis seulement l'automne 2017. Mais les choses se développent mieux et plus vite qu'on s'y attendait » (R. Brauchi). voir l'encadré *Maîtriser toute la chaîne* page 20.

Êtes-vous tenté de vous donner vous aussi un revenu d'appoint dans le foin de commerce (sans nécessairement viser de produire 50 000 balles par an!)? Plusieurs indices donnent à penser que le contexte est favorable.

Clarifions tout de suite une chose. Ce dont il est question ici, c'est de foin de commerce et non de foin de surplus. Cela suppose que le producteur planifie ses activités pour vendre du foin année après année, selon le format et avec la qualité recherchée par les acheteurs.

PRIX ET DEMANDE SOLIDES

Un premier signe encourageant, c'est que la demande est solide. Les quatre fournisseurs de foin que nous avons approchés ont tous affirmé qu'ils pourraient augmenter leurs ventes s'ils avaient plus de « matière première ». « Le marché est en expansion, que ce soit au Québec, aux États-Unis ou outre-mer », témoigne Luc



Le regroupeur et le grappin paraissent incontournables pour manipuler des petites balles de façon efficace.

Normandin, de l'entreprise Norfoin, qui commercialise 18 000 tonnes de foin par an. L'entreprise de Saint-Césaire, en Montérégie, produit et achète à la fois du foin en grosses balles carrées, le sèche, le classe et le presse à nouveau en petites balles avant de le vendre. « On doit même acheter du foin de l'extérieur du Québec pour répondre à la demande », dit-il.

Un second signe, c'est que les prix atteignent des niveaux qui rendent la

production de foin concurrentielle par rapport à d'autres cultures comme les céréales ou même le maïs. « Le foin de qualité se vend actuellement entre 200 et 250 \$ la tonne métrique », rapporte l'agronome Germain Lefebvre, un producteur de foin actif au sein du Forum québécois du foin de commerce. N. B. – Afin d'éviter toute confusion, signalons que nous utilisons ici la tonne métrique pour faciliter la comparaison entre les cultures, bien que



Luc Normandin et ses associés, de Norfoin, commercialisent plus de 18000 tonnes de foin par an. L'entreprise produit et achète uniquement de grosses balles qu'elle transforme ensuite en petites balles standards pour fins de vente.

contre, sur le plan des dépenses, le foin est nettement plus avantageux: pas besoin de travailler le sol et de semer chaque année, peu ou pas de pesticides... Sans compter que tu améiores ton sol! »

Signalons que Norfoin offre actuellement 220 \$ la tonne métrique à ses fournisseurs pour du foin livré en grosses balles carrées. Pour le foin de mil pur, une prime de 30 \$ vient s'ajouter.

RECHERCHÉS: QUALITÉ ET DIVERSITÉ

Les acheteurs recherchent surtout du foin de graminées qu'ils destinent aux chevaux. Mais certains sont preneurs pour du foin mélangé et même du foin de luzerne pure. « Il y a de la demande pour tous les types de produit, constate Luc Normandin. Il y a même des éleveurs qui privilégient la luzerne pour leurs chevaux à l'entraînement. »

Quelle que soit l'espèce, la règle de base demeure d'offrir un foin de qualité, c'est-à-dire un foin vert, sans moisissures. « Il ne faut jamais mettre sur le marché un produit poussiéreux ou pas vert, insiste Daniel Houle. Ça va "scraper" ton marché. Ton voyage va être refusé aux États-Unis et tu ne recevras rien en échange. »

« Il faut aussi des balles bien faites, ajoute Rès Brauchi. La première impression que les acheteurs ont de ton produit est très importante. »

le foin se négocie la plupart du temps en tonne courte, laquelle équivaut à 90 % de la tonne métrique).

Deux cents dollars la tonne, c'est aussi l'ordre de prix que rapporte Daniel Houle, de Saint-Luc-de-Vincennes, en Mauricie. « Il y a même des producteurs qui vont jusqu'à 300 dollars », constate-t-il. Ancien producteur de lait, M. Houle consacre la totalité de ses 210 acres au foin de commerce. Il écoule 80 % de sa production sur le marché local. Le reste est vendu à un courtier pour exportation. Le propriétaire de la Ferme Vincennes sème un mélange mil-dactyle-luzerne ainsi que du mil pur (avec de l'avoine en plante-abri).

À ces prix, la rentabilité peut être au rendez-vous, estime Michel Vaudreuil, du Groupe conseil Beauce-Frontenac. « Le foin est rentable à quatre ou cinq dollars la balle, calcule-t-il. À trois dollars, tu couvres à peine tes frais variables. En dollars par tonne métrique, on parle donc de 220 \$ et plus. »

Luc Normandin en étonnera sûrement certains, mais il estime que le foin de commerce est plus rentable que le maïs. « Supposons qu'on cultive du

maïs avec un rendement de 10 tonnes à l'hectare et un prix moyen de 200 \$ la tonne, dans le foin de commerce, explique-t-il, avec un apport en azote adéquat, on obtient aussi un rendement de 10 tonnes à l'hectare. Si on met le foin à 200 \$ la tonne métrique pour fins de comparaison, il génère le même revenu brut que le maïs. Par



Norfoin est l'une des rares sinon la seule entreprise québécoise commercialisant des balles surcompactées. Celles-ci sont destinées au marché outremer.

MAÎTRISER TOUTE LA CHAÎNE

Rès et Thomas Brauchi disposent d'une capacité totale de stockage de 50 000 balles.



Rès et Thomas Brauchi ont misé sur le foin de commerce pour diversifier les revenus de leur exploitation laitière.

Ces deux associés ciblent la Floride comme marché et prennent tout en charge, de la production du foin à la livraison en passant par le séchage et l'entreposage. « On veut aller chercher la marge du commerçant, qui tourne autour de 50 dollars la tonne. [...] Avec un foin de qualité, on n'a pas de problème à vendre en Floride. Notre acheteur en prendrait plus même » (T. Brauchi).

Les deux frères ont créé une entreprise de transport, Express Werren, et ils commercialisent leur foin sous la marque B. Bros Hay. La compagnie possède un camion et deux remorques.

Rès assure d'ailleurs lui-même la plupart des livraisons. « On transporte environ 750 balles par voyage, ce qui équivaut à peu près à 18 tonnes », indique-t-il, ajoutant qu'une livraison demande six jours au total.

Il y a toujours une des deux remorques en Floride. « Quand j'arrive là-bas, je décroche ma remorque, j'accroche l'autre et je repars. Je n'ai pas à manipuler de balles » (R. Brauchi). Pour ne pas revenir au Québec à vide, il fait affaire avec



À l'origine, la ferme avait acquis un grappin dans le but de manipuler du foin en vrac. Il a été adapté par la suite aux petites balles.

POUR FAIRE SES CHOIX

Le choix des espèces

Une forte proportion de producteurs de foin sème du mil en mélange avec une autre graminée, comme le dactyle, et avec de la luzerne. Ils estiment que cette diversité réduit les risques. Le dactyle offre un regain nettement

supérieur à celui du mil. Pour sa part, la luzerne permet de diversifier la gamme de produits et s'en tire mieux en période de sécheresse.

De plus en plus, toutefois, on cultive le mil en semis pur. C'est ce que font par exemple Luc Normandin et ses associés. « La première coupe offre

plus de 70 % du rendement total. Mais on n'est pas particulièrement embêtés par le fait que la reprise soit faible. Au total, on va chercher 10 tonnes à l'hectare » (L. Normandin).

Un avantage des graminées, c'est que la fenêtre de récolte est large, parce que les acheteurs recherchent du foin épié. « Chez nous, la première coupe peut se faire n'importe quand entre le 15 juin et le 15 août » (L. Normandin). Un producteur de foin de graminée mature se trouve donc beaucoup moins à la merci de dame Nature qu'un producteur laitier qui veut maximiser la digestibilité et la teneur en protéines.

Le choix des formats

Le format de balles dépend évidemment du marché visé et des équipements dont on dispose au départ. Plusieurs producteurs possèdent encore une presse à petites balles. Pour cette dernière, l'utilisation d'un groupeur de balles et d'un grappin limite considérablement les besoins en main-d'œuvre et assure une bonne efficacité.

un courtier en transport. « Sans cela, dit-il, on ne ferait aucun profit sur le transport. »

Combien reçoivent-ils pour leur foin une fois celui-ci livré en Floride? Ceux ici qui trouvent le foin sec coûteux risquent d'en avoir le souffle coupé! « On nous donne 10 \$ US la balle, soit l'équivalent d'environ 12,50 \$ CAN. C'est pour une balle de 50 livres. Les éleveurs là-bas sont habitués à des balles de ce poids-là et ça fait notre affaire, car notre coût de transport s'en trouve diminué » (R. Brauchi).

« Une fois déduit le coût du transport, poursuit Rès, il reste environ 300 \$ la tonne pour la ferme. La compagnie de transport facture la ferme au prix qu'exigerait un autre transporteur, et elle génère elle-même des profits. »

Pour la ferme, la production de foin de commerce s'avère vraiment rentable. Assez rentable pour que l'an dernier, les deux associés décident d'acheter du foin enrobé riche en protéine pour leur troupeau plutôt que de chercher à le produire eux-mêmes. « Le foin enrobé dosait 21 % alors que



Les frères Brauchi ont créé une compagnie distincte pour le transport du foin. Celle-ci possède un tracteur et deux remorques.

notre foin de commerce, qui est composé surtout de mil et de dactyle, en compte 12 à 13 %, explique Rès. On préfère se concentrer sur le marché de chevaux. »

Les balles rondes offrent elles aussi certains avantages. La presse est nettement moins coûteuse qu'une presse à grosses balles carrées. Le chantier est rapide. Toutefois, ce format de balle restreint le producteur au marché intérieur. En outre, il y a très peu d'acheteurs-conditionneurs qui les transforment en petites balles pour fins d'exportation.

Les grosses balles carrées tiennent le haut du pavé en matière d'efficacité. Elles se démarquent quant au nombre de tonnes de foin qu'il est possible de sortir du champ en une journée. De plus, elles maximisent l'entreposage. « On en stocke 11 de haut dans nos entrepôts » (L. Normandin). Enfin, comme elles sont très denses et ne causent aucune perte de volume, elles s'avèrent aussi les moins coûteuses à transporter.

Il faut savoir que les entreprises qui conditionnent et revendent le foin privilégient pour la plupart les grosses balles carrées. Et aucune, apparemment, n'accepte de foin enrobé. Un de ces propriétaires affirme: « On veut pouvoir vérifier la qualité du foin.

Sinon, c'est une boîte à surprise. On ne peut rien garantir à nos clients. »

LE SÉCHOIR EST (PRESQUE) INDISPENSABLE

Reste la cruciale question du taux d'humidité du foin. Pour qu'il se conserve bien, on vise 12 %. La cible est atteignable en misant uniquement sur dame Nature, mais ce n'est pas facile. Daniel Houle en sait quelque chose. « Dans le passé, dit-il, on se fiait au soleil pour sécher le foin au maximum. C'était la course contre la montre à partir de trois heures. Et il nous en arrivait d'en échapper. C'est pourquoi on vient de s'équiper d'un séchoir. Je ferais un parallèle avec l'adoption des séchoirs à grain dans les années 80-90. À mon avis, le séchoir est devenu un incontournable pour obtenir une qualité constante de foin. La température est trop changeante. »

Une option pour éviter d'investir dans un séchoir, c'est de faire affaire avec un client qui en possède un lui-même. Norfoin, par exemple, s'en tient à son prix régulier tant que le taux d'humidité du foin demeure inférieur à 18 %.

LE SENS DU COMMERCE

Par ailleurs, pour tirer son épingle du jeu dans le foin de commerce, il faut de toute évidence posséder un certain sens du... commerce. « Tu dois prendre soin de ton client, estime Daniel Houle. Tu développes une relation à long terme. Il veut pouvoir compter sur toi année après année. Et ton produit doit toujours être sur la coche en termes de qualité. [...] Tu dois aussi savoir gérer tes liquidités, parce que les entrées de fonds sont irrégulières. Et comme dans n'importe quelle production, il faut connaître ses coûts. »

Le propriétaire de la Ferme Vincennes y va d'une dernière recommandation. « On a la chance au Québec de produire du foin de graminées d'une qualité reconnue et appréciée, lance-t-il. On a mis beaucoup d'efforts pour se bâtir un prix et il y a encore de la place dans la production. Mettez de la qualité sur la table et tenez votre prix. Qui vendrait son maïs à 180 \$ la tonne si le marché est à 200 \$? » ■