

**PLAN STRATÉGIQUE DE  
DÉVELOPPEMENT**

**FILIÈRE DES PLANTES FOURRAGÈRES  
2002-2005**

# Orientations de développement

## Résumé des fiches d'évaluation des principales catégories de foin sec

Le Québec est privilégié par son climat nordique, qui confère plus de digestibilité au fourrage, de même que par son haut degré de pluviométrie, qui produit un rendement équivalent sinon supérieur et à moindre coût que les États américains et les provinces de l'Ouest. Cependant, les variations climatiques sont une menace constante quant à l'uniformité de la qualité. La méconnaissance des besoins du commerce se répercute sur les méthodes utilisées pour les récoltes et l'entreposage du foin sec qui sont souvent inappropriées. L'expertise acquise en transformation du foin (compactage et cubage) ouvre une aire de commercialisation plus grande et plus spécialisée. Finalement, les marchés les plus intéressants à conquérir sont ceux des productions chevaline et laitière dans les territoires de l'Est des États-Unis et ce, considérant la valeur de la devise canadienne.

## Constats généraux

Compte tenu de l'information présentée dans les fiches, le potentiel de développement passe par l'augmentation de la commercialisation du foin de fléole et du foin mélangé (fléole et luzerne), peu importe sa présentation. Le marché des chevaux de l'Est des États-Unis est à cibler sans oublier cependant certains territoires outre-mer. Pour ce faire, la Filière des plantes fourragères devra travailler principalement à faire connaître les besoins des acheteurs finals et structurer la mise en marché du foin pour l'exportation.

## Orientations proposées

Cinq orientations principales sont proposées, orientations dont il faudra convenir ainsi que des objectifs à atteindre à court et à moyen terme, et des moyens de les atteindre.

1. Développement et garantie d'approvisionnement en matière première auprès des agents commerciaux et transformateurs;
2. Amélioration de la structure de mise en marché;
3. Augmentation de l'exploitation du marché destiné à l'alimentation des chevaux, sous la forme de petite balles de fléole et foin mélangé, pour les territoires de la côte Est des États-Unis;
4. Exploitation du marché des petites et grosses balles de foin destinées à la vache laitière du Québec et de la côte Est des États-Unis;
5. Exploitation du marché du foin cubé ou compressé pour le sud des États-Unis et les territoires outre-mer.

## PREMIÈRE ORIENTATION

### Développement et garantie d'approvisionnement en matière première auprès des agents commerciaux et transformateurs

#### OBJECTIFS À ATTEINDRE

Afin de garantir une qualité adéquate et un approvisionnement régulier, pour les transformateurs québécois et agents commerciaux, pour qu'ils conservent et développent les marchés interne et externe (acheteurs finals ou producteurs d'animaux) les objectifs suivants sont ciblés :

- Augmenter le volume total de foin spécifiquement produit pour la vente.
- Promouvoir un développement de la production qui soit prudent, graduel et viable à long terme, en parallèle avec le développement de la mise en marché.

#### MOYENS

Pour atteindre ces objectifs, cinq moyens seront mis de l'avant :

1. Réalisation d'un guide sur la production de foin de commerce s'adressant spécifiquement aux producteurs de foin.
2. Préparation de journées d'information pour susciter l'intérêt en démontrant les avantages (nouveaux revenus, cultures de rotation, valorisation de terres sous-exploitées, complément de revenus à une entreprise d'élevage, etc.) et les risques (prix, variabilité de la demande, faible soutien de l'État, etc.) qui sont associés à la culture du foin.
3. Organisation de cliniques sur les techniques de production de foin de commerce
4. Élaboration de rencontres ou conférences annuelles regroupant les acteurs pour présenter l'état du secteur et les perspectives des marchés, en mettant l'accent sur les marchés d'exportation.
5. Mise en place d'une « foire du foin », soit des rencontres entre acheteurs et fournisseurs (producteurs) avec kiosques, présentation d'experts en marché de foin et encan de foin.

## DEUXIÈME ORIENTATION

### Amélioration de la structure de mise en marché

#### OBJECTIFS À ATTEINDRE

Afin d'assurer un développement graduel et ordonné de la mise en marché du foin au Québec, deux objectifs sont visés soit :

- Établir un lien permanent de communication entre les producteurs et les commerçants (coordination verticale\*).
- Mettre en place un programme de reconnaissance de la qualité.

\* La coordination verticale fait référence à l'organisation de la circulation de l'information et du produit entre les différents paliers d'une filière. Plus formellement, la coordination verticale est définie comme l'éventail des façons de coordonner les activités des divers paliers d'un système de mise en marché.

#### MOYENS

Pour atteindre ces deux objectifs, cinq moyens seront mis de l'avant :

1. Identification d'une personne (représentant provincial) qui se consacrera exclusivement à réaliser des analyses de marché et à diffuser l'information sur les occasions d'affaires, les foires commerciales, les besoins des acheteurs, etc., et à collaborer avec les principaux acteurs, producteurs, transformateurs et exportateurs québécois.
2. Définir des normes permettant l'établissement d'un programme de reconnaissance de la qualité du produit.
3. Diriger les efforts et le dialogue entre les acteurs, en vue d'instaurer un programme « sceau de qualité », en se basant sur le modèle du Manitoba « *Green Gold Program* ».
4. Création d'une vitrine Internet qui permettrait un contact acheteur et vendeur.
5. Élaboration d'une convention type (normes sur les bonnes pratiques commerciales) liant l'acheteur et le vendeur de foin de commerce.

## TROISIÈME ORIENTATION

### **Augmentation de l'exploitation du marché destiné à l'alimentation des chevaux, sous la forme de petites balles de fléole (mil) et foin mélangés, pour les territoires de la côte Est des États-Unis**

#### OBJECTIFS À ATTEINDRE

Le marché de l'alimentation des chevaux, à partir de petites balles de fléole ou de foin mélangés, est un secteur à fort potentiel; particulièrement sur la côte Est des États-Unis. Afin de réussir cette troisième orientation, les objectifs suivants seront ciblés :

- Faire connaître le foin québécois pour chevaux, dans les principaux États de la côte Est.
- Élargir le marché de la côte Est vers le sud.
- Doubler le volume exporté en trois ans.

#### MOYENS

Pour atteindre ces objectifs, quatre moyens seront mis de l'avant :

1. Participation aux foires équines (kiosques) les plus importantes.
2. Réalisation d'un document promotionnel (ou dépliant) décrivant le foin de commerce produit au Québec.
3. Promotion sous la forme de publi-reportages dans les magazines spécialisés lus par les éleveurs de chevaux.
4. Invitation d'acheteurs américains pour des visites d'entreprises québécoises productrices de foin de commerce.

## QUATRIÈME ORIENTATION

### Exploitation du marché des petites et grosses balles de foin destinées à la vache laitière du Québec et de la côte Est des États-Unis

#### OBJECTIFS À ATTEINDRE

Le marché du foin destiné à la vache laitière est en mutation en raison de la concentration et de la spécialisation de ce secteur. Des débouchés sont donc à entrevoir. Deux objectifs sont ciblés soit :

- Définir et caractériser les produits recherchés par les éleveurs laitiers québécois et américains.
- Faire connaître les produits et les exportateurs québécois auprès de la clientèle américaine.

#### MOYENS

Pour réaliser ces objectifs, quatre moyens seront mis de l'avant :

1. Réalisation d'une étude de marché ainsi que d'un historique des prix payés.
2. Participation à quelques foires américaines.
3. Préparation et distribution de brochures promotionnelles pour promouvoir la qualité des produits québécois.
4. Promotion de l'importance de la qualité (par exemple, la valeur relative des fourrages) auprès des producteurs de foin.

## CINQUIÈME ORIENTATION

### Exploitation du marché du foin cubé ou compressé pour le sud des États-Unis et les territoires outre-mer

#### OBJECTIFS À ATTEINDRE

Le Québec a acquis, au fil des ans, une grande expertise dans la fabrication du foin cubé et compressé. Le volume de production peut être augmenté à la condition d'avoir des débouchés intéressants. Quatre objectifs sont ciblés :

- Évaluer le potentiel que représente l'exploitation des marchés de l'Europe, du Moyen-Orient, du Mexique et des autres pays de l'Amérique latine.
- Promouvoir les produits, la capacité de production et les fournisseurs du Québec auprès des clientèles extérieures (Amérique et outre-mer).
- Pénétrer un ou deux nouveaux marchés outre-mer (ventes pour la première fois dans de nouveaux marchés).
- Doubler le volume de foin compressé exporté d'ici trois ans.

#### MOYENS

Pour réaliser ces objectifs, quatre moyens seront mis de l'avant :

1. Réalisation d'études sur les marchés visés avec diffusion des résultats.
2. Participation à des missions commerciales, combinées à des événements et foires commerciales dans les pays ou contrées ciblés.
3. Soutien à des initiatives d'entrepreneurs qui pourra prendre diverses formes (guide, expert en fourrage, etc.) pour faciliter l'accès à la matière première.
4. Coopération avec d'autres organismes canadiens pour développer ces marchés (comme l'Association canadienne de producteurs de foin ou autres).