ALIMENTS CONCENTRÉS

De grosses différences de prix observées

Katharina Scheuner/LID

Un spécialiste en alimentation a relevé des grandes différences entre les prix des aliments concentrés. Il revendique plus de transparence. Il estime qu'il serait possible d'économiser trois à cinq centimes par kilogramme de lait.

Les vaches suisses se nourrissent principalement de fourrage grossier. Les aliments concentrés fournissent de l'énergie. Ils ont un effet notable sur les coûts de production. LID

Christof Baumgartner, enseignant en alimentation et conseiller pour le BB Arenenberg (TG), savait que le prix des aliments concentrés diffère souvent. Ce printemps, il les a comparés dans le cadre d'une classe de brevet agricole. Chaque élève a communiqué le montant qu'il payait sur son exploitation pour l'aliment concentré destiné aux vaches laitières. Le résultat de cet exercice a fortement étonné l'enseignant. Le prix du marché pour 46 produits différents se situait entre 86 et 183% du prix de parité (100%), c'est-à-dire du prix qui peut être calculé sur la base des composants.

Parfois un prix plus élevé se justifie

Quelques points doivent être pris en compte avant d'interpréter ces chiffres. Premièrement, Christof Baumgartner a utilisé les prix indicatifs du tourteau de soja et de l'orge comme référence pour le calcul de l'aliment. Cependant, le tarif du mélange peut être plus élevé en fonction de ses composants. Deuxièmement, les éléments spéciaux participent à une hausse du coût. Cela comprend entre autres les oligoéléments, les vitamines ou encore les graisses protégées participant à la stabilisation de la panse. La somme augmente aussi pour les aliments destinés à une partie spécifique de la production. Troisièmement, la forme de la livraison joue un rôle sur la facture finale. Si l'aliment peut être livré en vrac dans un silo plutôt qu'en sac, la facture sera meilleur marché. La quantité a aussi un énorme impact sur le prix, explique le conseiller. Dans la plupart des entreprises, lors d'une livraison supérieure à dix tonnes, le rabais peut être jusqu'à 10 fr. par décitonne plus élevé, en comparaison avec une commande de deux tonnes.

Situation opaque

Même en considérant toutes les raisons citées précédemment, un prix du marché représentant 183% du prix de parité ne peut pas être expliqué. C'est pourquoi, il faut davantage s'intéresser au fonctionnement du marché.

En théorie, les vendeurs essaient de vendre leurs produits le plus cher possible. Au contraire, les acheteurs voudraient avoir le tarif le plus bas. Dans ce contexte, la somme est négociée. Elle aboutit à un consensus entre les deux volontés. La réalité est toutefois autre. Les gens apprécient les relations à long terme et ne regardent pas forcément au porte-monnaie. C'est pratique d'avoir toujours le même fournisseur. L'agriculteur le connaît. Le revendeur sait où et comment la marchandise doit être livrée. Les exploitants sont déjà débordés de travail. Ils apprécient de ne pas comparer les prix. Ils n'ont pas besoin de les avoir en tête. Certaines entreprises proposent même de s'occuper du dossier PER. Il arrive parfois qu'ils règlent la machine de distribution des aliments concentrés. «Ces prestations peuvent avoir du sens, si la décision d'achat est prise en toute connaissance de cause», précise Christof Baumgartner. La plupart du temps, il n'est plus évident pour l'acheteur de savoir combien il paie pour chaque prestation. La situation devient ainsi opaque.

Relations commerciales à reconsidérer

Le spécialiste en alimentation se bat pour la transparence. «Nous devons savoir combien nous payons pour quel service.» Les personnes qui ne sont pas à l'aise avec le réglage des machines de distribution ou qui sont contentes de ne pas s'occuper du dossier PER doivent laisser faire les professionnels. «Faire l'entier du travail tout seul n'est pas forcément la meilleure solution», pense l'enseignant. Il conseille de reconsidérer tous les trois ans les plus gros facteurs de coûts (en règle générale à partir de 2000 fr.): prix, conditions de livraison et, éventuellement si l'agriculteur le souhaite, privilégier une entreprise de la région. «Il faut se poser, étudier les propositions et demander des offres. Environ une demi-journée est nécessaire pour obtenir toutes les informations et prendre sa décision.» La première fois demande naturellement davantage de travail. Toutefois, il est aujourd'hui plus facile et rapide d'obtenir des offres par courriel.

L'acquisition d'un silo représente une possibilité intéressante. «Ainsi, l'agriculteur peut passer une commande en vrac et en quantité plus élevée.» Les aliments concentrés se conservent sans problème pendant trois à six mois. L'achat de composants individuellement s'avère souvent, mais pas tout le temps, plus avantageux que les aliments mélangés.

«Un potentiel d'économie énorme»

Le conseiller est persuadé qu'il y a un potentiel d'économie énorme pour les exploitations. Il estime à 75 centimes par kilo le prix indicatif moyen d'un aliment concentré dans la pratique agricole suisse. Parmi les produits comparés par la classe d'Arenenberg, la moyenne se situe à 64 centimes. Dans sa ferme, il est resté sous les 50 centimes depuis des années, rapporte Christof Baumgartner. Cela représente un tiers d'économie. Si le coût en aliments concentrés est estimé à 12 centimes pour produire un kilogramme de lait, alors il se situerait à 8 centimes en suivant la même logique. «Pour les grandes exploitations, cette différence de 4 centimes est considérable», ajoute le spécialiste en alimentation.

Le prix au poids de l'aliment concentré n'est pas le seul facteur pertinent dans le processus de décision. La concentration en protéines doit être incluse dans le calcul, particulièrement pour les aliments riches en cette matière. Pour l'estimation des coûts au gramme de protéine, le conseiller a créé un programme Excel.

Les tarifs pour des composants individuels se trouvent dans les revues professionnelles ou dans les offres demandées aux fournisseurs. «Les chiffres sont disponibles, mais il faut se pencher dessus et calculer», affirme l'enseignant. En général, la comparaison n'est pas seulement possible avec les aliments concentrés. Les mêmes principes s'appliquent pour tous les achats de fourrage.

Agridea planifie un programme

Le conseiller a présenté ses résultats à la fédération des Producteurs suisses de lait (PSL) ainsi qu'à la centrale de vulgarisation agricole Agridea. La PSL est satisfaite que quelqu'un mette en lumière cette thématique. Cependant, elle ne voit pas de nécessité d'agir. Le spécialiste en alimentation a trouvé un partenaire pour son projet: Agridea qui s'intéresse à développer un programme.

«Christof Baumgartner parle en premier lieu du rapport qualité-prix des aliments. Nous nous soucions davantage de la qualité», précise Markus Rombach, chef de groupe suppléant pour la production animale chez Agridea. «Si vous choisissez des composants individuels simplement parce qu'ils sont bon marché, cela ne signifie pas nécessairement que la solution nutritive est toujours la meilleure pour l'animal.»

Pour Markus Rombach, le choix de l'aliment doit davantage se baser sur un taux de dégradation et une digestibilité adaptée plutôt que sur les teneurs en énergie et en protéines. Le programme devrait inclure aussi les fourrages de base. De cette manière, il serait possible de vérifier si le prix reflète la qualité en matière de contenu énergétique, protéique et nutritif, avant d'acheter du foin ou de l'ensilage. «Les agricultrices et agriculteurs peuvent voir ainsi si les aliments qu'ils achètent valent leurs prix ou s'il s'agit simplement d'un remplisseur de panse à tarif élevé.»

TRADUIT ET ADAPTÉ PAR STEVE MONTANDON

SUR LE WEB

www.arenenberg.tg.ch > Home > Beratung > Milchproduktion > Medien/Dateiablage > Produktionsysteme > Fütterung/Mechanisierung > Preiswürdigkeit Futtermittel Milchvieh berechnen.xlsm
Tableau Excel à disposition pour comparer les prix.