



Kévin Caillet repense sa stratégie alimentaire pour chaque nouveau lot de brouards, choisissant des coproduits humides ou secs selon les prix.

« J'engraisse mes bovins grâce aux coproduits »

L'atelier d'engraissement de Kévin Caillet a pu voir le jour grâce à l'achat de coproduits. Sa stratégie « opportuniste » vise à réaliser des économies sur la ration.

L'hiver 2020-2021 marque la création de l'atelier d'engraissement sur l'EARL Caillet, un élevage de 160 mères charolaises à Haute-Amance (Haute-Marne). Kévin Caillet, chef d'exploitation, se lassait de voir ses brouards partir à l'export. « Quand j'ai décidé de garder mes animaux à l'engraissement, je n'avais rien pour les nourrir, tous mes fourrages étaient consommés par les mères », se souvient l'éleveur. C'est là que les coproduits entrent en jeu. Ration sèche ou ration humide, le choix est économique. « J'essaie d'être opportuniste afin d'avoir un prix fixe pour alimenter chaque lot. »

2,68 euros par animal et par jour

« Lors de mes commandes de coproduits, j'essaie de couvrir deux tiers de la ration d'un lot entier, engraisé en moyenne sur 250 jours. Donc, pour chaque nouveau lot, la stratégie est

revue. » Kévin Caillet a commencé en ration humide. En juillet 2024, le sec a pris le relais.

Pour 12 kg par jour en finition, l'équilibre est précis : 1,33 kg de céréales broyées, 2,66 kg de corn gluten feed, 2,66 kg de coques de soja, 1,33 kg de tourteaux de colza, minéraux, bicarbonate et de l'enrubannage de ray-grass à volonté. « J'obtiens une ration à 2,68 euros par jour et par animal à l'engraissement. » L'objectif : vendre des jeunes bovins autour de 430-440 kg. « En dessous de 380 kg, le prix n'est pas en phase avec les coûts de production. » Côté préparation, le sec remporte le prix de l'efficacité dans le système de Kévin. « Je prépare la ration en 30 à 45 minutes dans le bol tous les quatre jours et je distribue tous les deux jours en seulement 10 minutes. En ration humide, il faut donner à manger tous les jours et racler le reste pour que l'auge ne chauffe pas. »

L'EXPERT

« Se positionner en anticipant les besoins »

« Pour les coproduits secs, nous avons les cotations sur un an, mois par mois. Il faut pouvoir se positionner en anticipant les besoins. Nous pouvons réajuster la livraison pour nous adapter à la demande et aux capacités de stockage de l'éleveur. Le marché du sec est davantage lié aux fluctuations des marchés internationaux, contrairement aux coproduits humides qui réagissent plutôt aux effets du climat. Pour l'utilisateur, signer un contrat en sec nécessite une plus forte sollicitation de la trésorerie qu'une commande régulière du même produit en frais. C'est selon la philosophie du client et de ses infrastructures. »



Olivier Raoux, technicien chez Margaron Nutrition solutions