

Julie Moreau-Richard, agroéconomiste [jmoreaurichard@leseleveursdeporcs.quebec](mailto:jmoreaurichard@leseleveursdeporcs.quebec)

*Porc Québec publie un deuxième portrait d'un couple d'éleveurs à forfait qui court des risques calculés pour atteindre ses objectifs. Madame Maryse Lemay et monsieur Alex Laplante sont propriétaires de la Ferme A.M. Laplante, située à Saint-Nazaire-d'Acton en Montérégie.*

# Ferme A.M. Laplante : une entreprise qui a su se développer

Passionné par l'élevage porcin, ce couple a développé son entreprise en gardant bien en tête les objectifs d'avoir une qualité de vie, de transférer un actif en bonne posture financière à leurs enfants, Mathis et Marilou âgés de 15 et 13 ans, et d'être en mesure de s'offrir une retraite intéressante. Qu'est-ce qui les caractérise?



Alex Laplante et Maryse Lemay, propriétaires de la Ferme A.M. Laplante, en compagnie de leurs deux enfants, Marilou et Mathis.

Alex Laplante et Maryse Lemay sont propriétaires de la ferme A.M. Laplante, comptant 10 200 places en pouponnière, exploitées pour le compte d'Isoporc, et 1 500 places d'engraissement, louées à un autre éleveur. La Ferme A.M. Laplante est également copropriétaire de la ferme Tingwick, totalisant 3 800 places d'engraissement et 12 000 places en poupon-

nière, exploitées pour le compte de trois intégrateurs, soit Regroupement porcin des Deux Rives (RP2R), Aliments Breton et Isoporc.

Alex Laplante, diplômé de l'Institut de technologie agroalimentaire (ITA) de Saint-Hyacinthe, et ses parents ont été copropriétaires d'une entreprise indé-

pendante de type naisseur-finisser de 300 truies avec moulange à la ferme à Sainte-Hélène-de-Bagot qu'ils ont vendue en 2004. Malgré les années difficiles dans le secteur porcin, passionné par l'élevage et de nature entrepreneur, Alex souhaitait démarrer une nouvelle entreprise. Il a attendu la levée complète du moratoire pour investir dans la

construction de deux pouponnières de 1 000 places chacune, le 1<sup>er</sup> janvier 2006. « Nous avons construit les bâtiments, loin de la route, derrière une lisière d'arbres, de manière à favoriser une meilleure acceptabilité sociale de notre projet », souligne l'éleveur.

Ces pouponnières ont été exploitées à forfait pour le compte d'Aliments Breton jusqu'en 2018. Les performances d'élevage figuraient parmi les meilleures, mais compte tenu de la volonté d'Aliments Breton de développer la production biologique se prêtant moins à la concentration d'élevages de la région, et du désir des propriétaires d'augmenter la taille du site, ces derniers ont choisi de faire affaire avec Isoporc. L'été dernier, avec l'appui du Plan de soutien aux investissements en agriculture du MAPAQ, Alex et Maryse ont rénové et agrandi l'un des deux bâtiments jusqu'à 2 400 places pour que le site soit conforme aux normes du bien-être animal.

### Du veau de lait au porc

Maryse Lemay a grandi pour sa part sur une ferme laitière à Saint-Jude et a travaillé dans le secteur du veau de lait pendant 20 ans. Lorsqu'elle s'est mariée avec Alex, pour éviter le voyage et parce que le prêt accordé pour la construction des pouponnières était conditionnel à ce qu'ils continuent la production de veaux de lait pendant 5 ans, Maryse a loué une

ferme de 200 veaux de lait à Saint-Nazaire-d'Acton, en 2006, qu'elle a ensuite achetée. Cette ferme était exploitée à forfait pour le compte de Délimax. En 2012, ce site a été transformé en pouponnière de 1 650 places exploitées à forfait pour le compte d'Aliments Breton.

### Transformation de bâtiments

Le couple a ensuite acheté le site voisin de veaux de lait qui a également été transformé en pouponnière de 2 800 places. Au printemps et à l'automne 2017, ils ont rénové les bâtiments des deux sites pour qu'ils respectent les exigences du bien-être animal et les ont agrandis jusqu'à 3 400 places chacun. Ces deux sites furent alors exploités pour le compte d'Isoporc. « La production porcine permet des horaires de travail mieux adaptés à la vie de famille. Les trains pour le veau de lait doivent être réalisés à heures fixes, très tôt le matin et vers l'heure du souper », souligne Maryse.

Au printemps 2018, ils ont acheté un engraissement de 1 500 places à Saint-Nazaire-d'Acton. Pour le moment, le couple a choisi de louer le bâtiment à un autre éleveur. « C'est un investissement stratégique, car c'est toujours mieux d'avoir la pouponnière et l'engraissement. Les engraissements sont recherchés. C'est également une décision prise dans la perspective du transfert éventuel de l'entreprise à nos enfants », explique Alex.

# METTEZ DU POIDS DANS VOS PORTÉES!



Retrouvez-nous sur

**LinkedIn**



## Le système d'alimentation à truie de l'avenir.



- » Interaction directe avec le module ou par l'intermédiaire du système nuagique FarmQuest
- » Tête multidirectionnelle permettant de diriger l'interface du module dans la bonne direction avec alerte lumineuse visible à 180 degrés
- » Toute l'historique et données des truies par l'infonuagique FarmQuest

Avoir le **CONTRÔLE, 24/7**



**MONITROL**

FABRIQUANT DE SYSTÈMES ÉLECTRONIQUES

450-641-4810  
www.farmquest.com



NUTRI-SOW/GENIUS 1/2 Page\_FR (16/05/2019)

Toute description ou caractéristique peut changer sans préavis.

202876

## La Ferme Tingwick

Ferme A.M. Laplante est également actionnaire, en parts égales, avec Martin Beauregard et Viviane Labranche, de la Ferme Tingwick, totalisant 3 800 places d'engraissement, 12 000 places en pouponnière et 170 hectares de terre cultivable. Cette entreprise s'est bâtie graduellement à partir de 2011. Il s'agit de quatre sites achetés et d'un site loué, localisés dans quatre municipalités aux limites des régions du Centre-du-Québec et de l'Estrie. Ces sites sont exploités à forfait pour le compte de RP2R, d'Aliments Breton et d'Isoporc. Les terres sont louées à d'autres producteurs.

Le couple a donc petit à petit, en l'espace de 12 ans, augmenté la taille de leur entreprise. Au total, il possède aujourd'hui, dont une partie en copropriété, 22 200 places en pouponnière et 5 300 places d'engraissement, localisées sur huit sites ainsi que 255 hectares de terre cultivable. À l'exception des cinq sites de la Ferme Tingwick qui sont gérés par deux employés et de l'engraissement à Saint-Nazaire-d'Acton qui est loué, les trois autres sites localisés à Saint-Nazaire-d'Acton, totalisant 10 200 places en pouponnière, sont entièrement exploités par Alex et Maryse. Uniquement le lavage des bâtiments, la vaccination des porcelets et la comptabilité sont réalisés à l'externe. Les terres sont louées à d'autres producteurs qui gèrent l'ensemble du lisier.

### Développement de l'entreprise A.M. Laplante au fil des années

	Année
<b>Site 1</b> de pouponnière : construction de deux bâtiments de 1 000 places chacun	2006
<b>Site 2</b> de pouponnière : transformation d'un site de veaux de lait en pouponnière de 1 650 places	2012
<b>Site 3</b> de pouponnière : transformation d'un site de veaux de lait en pouponnière de 2 800 places	2015
<b>Site 2</b> de pouponnière : rénovation et agrandissement jusqu'à 3 400 places	2017
<b>Site 3</b> de pouponnière : rénovation et agrandissement jusqu'à 3 400 places	2017
Achat d'un site d'engraissement de 1 500 places qui est loué à un autre éleveur	2018
<b>Site 1</b> de pouponnière : rénovation et agrandissement jusqu'à 3 400 places	2018



Le premier site de pouponnière a été construit loin de la route, derrière un boisé.

Ils souhaitent arriver à développer leur entreprise pour qu'elle ait une taille suffisante afin d'en tirer un bon revenu. Il était également important pour eux de bâtir une entreprise qui pourrait être transférée à leurs enfants.



## Stratégie d'entreprise

Alex Laplante et Maryse Lemay ont choisi d'élever des porcs à forfait, car ce modèle leur permet d'atteindre leurs objectifs. Ils souhaitent arriver à développer leur entreprise pour qu'elle ait une taille suffisante afin d'en tirer un bon revenu et avoir du temps pour réaliser des loisirs en famille. Il était également important de bâtir une entreprise qui pourrait être transférée à leurs enfants. Aujourd'hui, ils ont l'impression d'être parvenus à leurs buts. « En ayant une entreprise de plus grande taille et plus moderne, nous obtenons de meilleures performances et dégageons des revenus qui permettent de confier certaines tâches à l'externe et ainsi libérer un peu de temps, fait valoir Alex. Il n'y a pas un modèle meilleur qu'un autre. L'important est de choisir celui qui nous convient le mieux pour être heureux. »

Le couple voit son entreprise comme une vraie ferme familiale, car il a du temps à partager en famille. Les deux partenaires ont bâti leur entreprise en tenant à préserver leur qualité de vie. Le choix de s'associer à un autre couple d'éleveurs pour développer la Ferme Tingwick leur permet de se relayer à l'occasion et ainsi prendre plus facilement des congés.

Alex et Maryse soulignent qu'ils ont réussi à faire croître leur entreprise, car ils aiment réaliser des projets et sont prêts à sortir de leur zone de confort. Dès qu'ils ont une marge de manœuvre par rapport au remboursement de leurs emprunts, ils contractent un nouveau prêt pour investir dans un projet qui offre une bonne rentabilité. Ils sont prêts à courir des risques calculés. L'un des principaux avantages d'élever des porcs à forfait réside dans un meilleur partage des risques financiers. Ce modèle d'affaires offre une plus grande stabilité de la rémunération qui facilite la planification des investissements. « Nous avons confiance en la production porcine et en nos investissements. Nous travaillons fort, nous avons de bons partenariats avec nos gérants de la Ferme Tingwick, Marie-Pierre Gagnon Lalande et Mickael Leroux, et avec les intégrateurs. Donc, nous fonçons! En investissant pour mettre nos bâtiments au goût du jour, nous sommes plus efficaces. Nous ne passons pas notre temps à réparer des choses qui fonctionnent à moitié », font-ils valoir.



Deux anciens sites de veaux de lait ont été transformés en pouponnières, puis agrandis.



## Sources d'information

Alex et Maryse ne lésinent pas sur les investissements qui permettent de mettre les bâtiments en ordre pour que ce soit agréable d'y travailler. Ils discutent régulièrement avec les vendeurs pour connaître les derniers équipements les plus productifs. Ils vont visiter d'autres entreprises lors des portes ouvertes. Ils sont membres de forums sur Facebook où les producteurs discutent entre eux, se donnent des conseils pratico-pratiques (ex. : « Porcelets en surplus Québec » comptant 2 900 membres sur Facebook). Le couple demeure également à l'affût des conseils de leurs intégrateurs. Par ailleurs, Alex Laplante siège au conseil d'administration de La Coop Sainte-Hélène depuis 2002. Cette implication lui permet, entre autres, d'élargir ses horizons en développant et en mettant à profit ses qualités entrepreneuriales dans d'autres secteurs.

## Aménagement et entretien des bâtiments

Par ailleurs, ils s'assurent que tout ce qui doit être fait est fait. « Nous n'allons pas nous faire dire par l'intégrateur de changer un ventilateur ou un thermostat, nous sommes à notre affaire. Nous veillons à ce que tout soit parfait. Nous ne remettons pas au lendemain ce qui doit être ajusté, réparé, lavé, etc. De cette manière, nous contrôlons le mieux possible ce que nous pouvons. Il y a assez d'éléments sur lesquels nous n'avons pas le plein contrôle, comme les maladies présentes dans l'environnement. Il est préférable de prévenir que de guérir », soutient l'éleveur.

Tous les bâtiments ont été construits ou rénovés avec des matériaux durables : plastique, acier inoxydable, béton. Il y a une douche dans chaque bâtiment. Les moteurs des soigneurs sont installés dans les entrées, éloignés le plus possible des sources d'humidité, d'ammoniac et de poussière. Tout est maintenu propre. « En rénovant avec des matériaux plus faciles à nettoyer comme le plastique, cela favorise une haute qualité de lavage, une plus grande biosécurité et de meilleures performances », témoigne M. Laplante.



Alex Laplante s'assure de l'ajustement adéquat de la ventilation du bâtiment.

## Technologie et efficacité

Le couple souligne également l'importance de veiller à ce que tous les équipements fonctionnent adéquatement. La technologie peut faciliter l'obtention de bons résultats, mais l'éleveur doit être en mesure d'effectuer une bonne calibration. « Ici, tout est à la fine pointe de la technologie. Le contrôle des thermostats est automatisé. Des caméras sont installées dans chaque bâtiment. Les soigneurs automatiques sont connectés à nos téléphones intelligents. Nous recevons une alarme lorsqu'il y a un problème. Nous pouvons alors y remédier sans tarder en procédant au réglage à partir de nos téléphones. Comme lorsque j'étais à mon compte, nous investissons tout notre argent pour que l'entreprise soit parfaite, affirme Alex. La technologie nous permet d'être plus efficaces, de libérer du temps. »

## Spécialisation et gestion du lisier

Le couple a choisi d'élever des porcs à forfait et de louer ses terres à d'autres producteurs ce qui lui permet de se consacrer entièrement à l'élevage des animaux. Ils n'ont pas d'approvisionnement d'intrants, d'opérations culturales et d'entretien de machinerie à gérer. « Nous sommes spécialisés dans l'élevage de porcs, ce qui nous permet d'obtenir de meilleures performances », font-ils valoir.

Leur entente de location de terres implique la gestion de l'ensemble des lisiers par les locataires. « Nous ne souhaitons pas investir dans l'achat de terres de manière à posséder la superficie permettant d'épandre tout notre lisier. Les locataires de nos terres gèrent l'épandage qui doit être réalisé sur d'autres terres. C'est une entente gagnant-gagnant. Chacun n'est pas obligé de tout avoir. »

Certaines tâches, comme le lavage des bâtiments et la vaccination des animaux, sont confiées à une équipe de spécialistes. Il en est de même pour la comptabilité. Les propriétaires et leurs gérants peuvent alors se consacrer entièrement à la régie du troupeau. « En nous faisant aider pour certaines tâches, ça nous permet d'avoir moins d'employés à gérer, de limiter les pointes de travail. Nous avons plus de temps pour développer notre entreprise et nous nous assurons que chacune des tâches est parfaitement réalisée. Cela exige toutefois d'être capable de déléguer », souligne l'éleveur.





Maryse Lemay procède à la vérification de l'état de santé des porcelets.

QUI SOMMES-NOUS?

**GLOBAL**  
CONCEPT

418-694-8523 • globalconcept.ca

**POURQUOI?**

Nous pensons comme vous que les travaux de construction sur une ferme sont compliqués, parce qu'il faut faire affaire avec plusieurs compagnies. C'est aussi beaucoup de travail qui s'ajoute à vos tâches quotidiennes.

**QU'EST-CE QUI NOUS DISTINGUE?**

Nous pouvons nous charger de chaque étape d'un processus de réalisation complète :

**PRÉFAISABILITÉ • CONCEPTION • INGÉNIERIE  
CONSTRUCTION • ÉQUIPEMENTS • INSTALLATION**

**C'EST UN VRAI PROJET CLÉ EN MAIN**



Retrouvez-nous sur 

VOTRE AVENIR AGRICOLE *entre bonnes mains*

198885

### Diversification des partenariats

Le choix d'élever des porcs pour différentes compagnies fait partie de la stratégie de gestion des risques de l'entreprise. « En choisissant de faire affaire avec différents réseaux, cela nous permet de ne pas mettre tous nos œufs dans le même panier. Nous travaillons toujours aussi fort pour obtenir les meilleures performances. Notre nom est fait auprès de plusieurs intégrateurs. Toutefois, cela exige d'être capable de s'adapter aux particularités de chacun des différents réseaux. Cela nous force à être encore meilleurs. » Le couple diversifie également leurs partenariats financiers, en faisant affaire avec Desjardins, La Financière agricole du Québec et Financement agricole Canada.

### Communication et confiance

Le couple d'éleveurs souligne que la réussite de leur entreprise repose en grande partie sur la confiance et la qualité de la communication qu'ils entretiennent entre eux et avec le personnel des entreprises propriétaires des animaux. « De part et d'autre, il faut se faire confiance. Il ne faut pas se sentir surveiller en permanence. Nous nous aidons mutuellement à être meilleurs. C'est un travail d'équipe. L'objectif est que ce soit rentable, à la fois pour l'éleveur et pour l'intégrateur », affirme Alex.

La communication est un élément également très important avec les gérants de la Ferme Tingwick. « Nous prenons le temps de communiquer suffisamment avec nos gérants pour qu'ils puissent partager la philosophie de l'entreprise. C'est important pour nous qu'ils sentent qu'ils font partie de l'entreprise comme des associés. Nous veillons à ce qu'ils demeurent motivés et leur versons un salaire compétitif. Cela donne de bons résultats, car ils gèrent la ferme comme s'il s'agissait de leur propre entreprise. » Alex ajoute qu'il aime particulièrement que ce soit une autre famille, soit Marie-Pierre Gagnon Lalande, Mickael Leroux et leur fils aîné, Benjamin, qui exploitent les sites de la Ferme Tingwick.

### Statut sanitaire et biosécurité

Pour obtenir de bonnes performances, le couple insiste sur l'importance de la qualité du lavage des bâtiments contribuant à maintenir un haut niveau de biosécurité. Leurs bons résultats découlent également de leur sens aiguisé d'observation qui favorise une détection précoce des signes de maladie au sein du troupeau. Lorsque ce type de situation survient, ils contactent alors sans délai le technicien d'élevage ou le vétérinaire pour convenir des traitements à administrer. « La qualité du travail d'équipe est essentielle dans ce contexte de partage des risques. Il faut limiter au maximum le temps de réaction », fait valoir Maryse Lemay.

Au chapitre de la quantité et de la qualité de l'eau, Alex Laplante souligne qu'il a fallu creuser un deuxième puits l'été dernier, car ils auraient manqué d'eau. Ils veillent également à ce que la qualité de l'eau soit maximale, puisque la flore intestinale des porcelets est plus fragile. Ils réalisent des analyses d'eau et s'assurent que le pH est maintenu suffisamment bas pour éviter la prolifération des bactéries. L'objectif est de favoriser le développement des anticorps des porcelets et ainsi utiliser le moins de médicaments possible.



L'aménagement des bâtiments favorise le bien-être des porcelets.

### Performances et rémunération

La comparaison des résultats entre les différents sites permet aux deux entrepreneurs d'identifier les éléments des meilleurs sites et de les implanter sur les autres. L'objectif, soulignent-ils, est d'être en constante amélioration. Selon le contrat, la rémunération n'est toutefois pas établie de la même manière. Par exemple, dans le cas de RP2R, regroupant six coopératives, les bonis sont attribués aux performances, et ce, même en pouponnière. Tandis qu'Isoporc offre une rémunération fixe en pouponnière. Bien entendu, le couple obtient tout de même l'information sur les performances générées et sur son classement par rapport aux autres éleveurs.

Les différents réseaux leur soulignent les forces et les éléments à améliorer en fonction des résultats de chaque lot. Ils offrent aussi des formations et tiennent des journées d'information lors desquelles les résultats et astuces des meilleurs éleveurs sont échangés. Les éleveurs peuvent ainsi identifier des éléments à mettre en œuvre pour améliorer leurs performances, par exemple, en matière de biosécurité, de régie d'élevage et de réglage des équipements.



« La rémunération avec bonis est intéressante à condition d'être certain de recevoir des porcelets de souche identique et d'être suffisamment isolé par rapport aux autres élevages pour être en mesure de maintenir un haut statut sanitaire. Autrement, la rémunération fixe permet à l'éleveur d'obtenir une rémunération se rapprochant de la moyenne et de mieux se prémunir par rapport aux facteurs qu'il ne contrôle pas. De plus, une rémunération fixe permet à l'éleveur de recevoir toujours le même montant, même lorsque le bâtiment est vide, bien que cela ne soit évidemment pas l'idéal. C'est plus facile aussi de réaliser un budget avec une rémunération fixe. L'objectif demeure bien entendu d'obtenir les meilleures performances, ce qui permet d'être toujours attrayant pour les différents réseaux », fait valoir Alex Laplante.

L'éleveur ajoute que la rémunération qu'il obtient varie généralement entre 47 \$ et 53 \$ par place-pouponnière par année. À l'entrée, les porcelets ont un poids moyen d'environ 6,5 kg et ils atteignent près de 30 kg à la sortie des pouponnières. Ils élèvent 6,5 lots de porcelets par année, et la superficie par place varie entre 3,25 et 3,5 pi<sup>2</sup>. En moyenne, leurs performances se situent autour de 1,40 de taux de conversion alimentaire, de 500 grammes de gain moyen quotidien (GMQ) et entre 1 et 2 % de taux de mortalité. « Avec ces performances, nous nous classons dans la moyenne supérieure. Plus les sites sont de grandes tailles, plus c'est difficile d'obtenir de bonnes performances, car il n'est pas toujours possible de recevoir une seule source de porcelets. Par ailleurs, le fait d'avoir plusieurs sites offre la possibilité que de moins bons résultats puissent être compensés par de meilleures performances obtenues sur d'autres sites », soutient Alex Laplante. Dans le cas où un site obtient de moins bonnes performances à répétition, le couple va chercher à identifier la cause et travaillera pour y remédier. S'il faut investir pour changer un équipement, ils le feront.

### Rénover à moindre coût

Le couple calcule environ 35 % de dépenses par rapport à la rémunération qu'il obtient. Le reste lui permet de faire les paiements sur ses emprunts et de dégager un certain revenu. « Avec les prix des constructions neuves, soit environ 350 \$ la place en pouponnière ou 550 \$ la place en engraissement, ça n'arrive pas. C'est pour cela que nous avons opté pour l'achat et la rénovation de bâtiments à coût plus abordable. Le coût d'une place en pouponnière rénovée atteint environ 100 à 150 \$ », souligne Alex Laplante. Le couple n'hésite toutefois pas à faire appel à quelques spécialistes, comme pour la pause des ventilateurs. De cette manière, ils investissent moins de leur temps à tout faire eux-mêmes et s'assurent que tout est bien fait. Cela permet également d'accueillir plus rapidement des porcelets dans les bâtiments, et ainsi rentabiliser les investissements.

« La rémunération offerte par les différents contrats n'a pas vraiment augmenté au cours des dernières années. Pour avoir un meilleur revenu, notre stratégie a été d'augmenter notre nombre de places en achetant des sites abordables et en les rénovant plutôt qu'en les construisant à neuf », affirme l'éleveur. Alex prend le temps de se garder informé des équipements usagés à vendre. Il peut s'agir de lattes de plastique pour les pouponnières qui sont en bon état. Une fois lavées et désinfectées, elles sont comme neuves, mais auront coûté entre le tiers et le quart du prix. Le moment venu, ils pourront les utiliser pour rénover à moindres coûts. Ils n'achètent toutefois pas des moteurs usagés qui risqueraient de briser. Il faut que l'investissement soit rentable.



Marilou et Mathis participent aux différentes tâches sur la ferme.

### Avenir de l'entreprise

Alex Laplante et Maryse Lemay sont très satisfaits de leur choix d'élever des porcs à forfait. « Comme pour l'éleveur indépendant, l'éleveur à forfait doit toujours travailler fort pour demeurer performant », soulignent-ils. Pour l'avenir, le couple demeure ouvert à augmenter la taille de l'entreprise. Leurs bâtiments actuels répondent déjà aux normes du bien-être animal. L'expansion de leur entreprise dépendra entre autres du désir éventuel de leurs enfants de s'y impliquer. Dans un tel cas, ils rénoveraient l'engraissement à Saint-Nazaire-d'Acton et pourraient éventuellement acheter d'autres engraissements si de bonnes occasions se présentaient. Cela permettrait de solidifier cette facette de leur entreprise complémentaire à celle des pouponnières. Cela étant dit, le couple demeure ouvert à évaluer d'autres projets selon les occasions d'affaires qu'il rencontrera. ■