

Benjamin Roy, heureux en affaires

Benjamin Roy porte bien son nom. Ce jeune naisseur, qui n'a que 27 ans, n'avait que 21 ans lorsqu'il a démarré son entreprise, Saniben. Une entreprise à forfait qu'il a fait passer de 1 500 truies à près de 3 000 truies en six ans. Heureux avec son modèle d'affaires, il n'écarte pas un jour le rachat de son cheptel, mais ses dernières modélisations ne l'ont pas encore convaincu. Portrait d'un jeune éleveur porté par l'amour de la profession et par la fougue de son père et de son grand-père.



Benjamin Roy en compagnie de son grand-père Rénald, et de son père, Pierre.

Benjamin Roy s'est lancé en affaires en achetant la ferme porcine de son père à Saint-François-de-la-Rivière du Sud en 2014. Il en a aussi profité pour acquérir, au même moment, celle du voisin. C'est qu'il avait déjà en tête de bâtir un réseau, sur le chemin Saint-François Ouest, pour diminuer le risque

de maladie et faciliter les relations avec l'acheteur de ses porcelets, Agri-Marché. La ferme compte 2 950 truies, réparties sur trois sites de production ainsi que 1 500 places en engraissement sur deux sites. Elle est aussi entourée de 80 hectares que l'éleveur loue à un autre producteur.

Dès 2015, il a procédé à des travaux pour se conformer aux nouvelles règles en matière de bien-être animale de façon à pouvoir mettre ses truies gestantes en groupe sur un des sites de 1 250 truies. En 2017, c'est le site de 450 cochettes qui est transformé en gestations libres. « J'ai agrandi un site pour pouvoir accueillir 225 truies supplémentaires », précise l'entrepreneur.

Il était dans les premiers à convertir ses bâtiments pour créer des parcs. Il avait hâte de travailler avec des animaux en groupe, lui, qui en avait été témoin lors d'un stage en Europe. Après quatre ans de gestion en groupe, il peut confirmer ce qu'il avait imaginé : il adore travailler de cette façon avec les porcs, si bien qu'il ne reviendrait pas en arrière, pas plus qu'il ne changerait ses installations ou ses pratiques. « J'ai eu quelques corrections à apporter, avec la compagnie Gestal, pour améliorer le bon fonctionnement et la précision des systèmes d'alimentation, mais je reste convaincu que j'ai fait le meilleur choix en optant pour des réfectoires autobloquants », souligne Benjamin Roy.

Quelques conseils

À un autre éleveur qui serait sur le point de procéder à de tels changements, il a bien quelques conseils à lui donner. Fondamentalement, ne pas négliger la confection des parcs de façon à susciter chez la truie un comportement le plus naturel possible. L'aménagement efficient des parcs permettra aussi de contrer les effets de mise en groupe et d'éviter ainsi les batailles et les maux de pattes.

« Le plan de conception doit prévoir où positionner les zones de repos, de circulation et d'alimentation. Il faut installer les abreuvoirs dans les aires de circulation. Il faut aussi s'assurer, au chapitre de la ventilation, que l'air est dirigé au bon endroit et surtout pas là où les truies se couchent », fait penser l'éleveur.

Bref, il faut demander conseil et bien s'informer, fait valoir l'éleveur qui a suivi les recommandations des experts du Centre de développement du porc du Québec. « Une fois les parcs bien aménagés, il reste à les parcourir pour bien observer les animaux. C'est la clé de la réussite. Celui qui n'est pas prêt à faire beaucoup d'observation et à y consacrer le temps qu'il faut, n'aimera pas ce type de gestion », croit Benjamin Roy.

Jusqu'ici, l'éleveur a converti environ 65 % de ses truies en groupe. « On continue de prendre de l'expérience et de planifier l'agrandissement des bâtiments en ce sens, car il faut le dire, la transition est difficilement rentable sans agrandissement. Si l'investissement était rentable, on aurait terminé les travaux », souligne le jeune entrepreneur.



Modèle d'affaires confortable

Son association avec Agri-Marché remonte à 2016. Dès l'acquisition de la ferme, il savait qu'il allait faire ce choix de modèle d'affaires. « L'objectif de mon père, lorsqu'il a vidé son inventaire, c'était de repartir avec un plan d'affaires pour l'élevage de porcelets à forfait. Il avait été échaudé par des crises sanitaires et des bas prix. Je le revois encore, quand il a sorti la dernière truie, lui donner une tape sur une fesse en disant : la prochaine ne nous appartiendra pas », se rappelle le jeune éleveur même si son père restait passionné par la production porcine.

La passion y était en effet, car, encore aujourd'hui, son père de même que son grand-père prêtent toujours main-forte à Benjamin Roy. « Mon grand-père dit qu'il est à temps partiel : il fait 40 heures par semaine », lance le jeune entrepreneur en éclatant de rire.

Il reconnaît que ces deux hommes d'expérience sont pour lui, non seulement des membres précieux de sa famille, mais aussi des mentors, prodiguant de précieux conseils et apportant une aide incommensurable.

« Comme mon père pouvait compter sur une relève, en l'occurrence moi, il voulait revoir la dette de l'entreprise et partir sur une base stable et viable dès le départ », explique Benjamin Roy pour motiver ce choix d'affaires afin de relancer l'entreprise familiale.

Comme investissement de départ, le jeune Roy n'avait qu'à se concentrer sur les frais reliés aux bâtiments. Agri-Marché l'a aidé à démarrer par des conseils et un soutien financier suffisant pour avoir un volume de porcelets rentable. « Dans le rang, avec d'autres éleveurs, nous avons créé un réseau de façon à éviter la maladie et à augmenter le volume de porcelets pour que ce soit intéressant pour un acheteur. Un éleveur voisin pouvait ainsi notamment accueillir mes porcelets dans ses bâtiments pour les engraisser ou encore recourir aux services du même vétérinaire », illustre Benjamin Roy.

L'importance du contrat

Un contrat entre lui et Agri-Marché permet de clarifier, non seulement le prix accordé par porcelet, mais aussi les frais reliés au troupeau et les responsabilités des deux parties. « Bien que je considère Agri-Marché comme un partenaire, il faut rester vigilant lors de la signature du contrat, en ce sens qu'il faut bien en comprendre les clauses au-delà du prix accordé aux porcelets. Par exemple, qui est responsable s'il y a une panne de courant? Un incendie? Ou tout autre problème pouvant survenir et engendrer des frais et des pertes. Il faut être bien conscient des responsabilités qui nous incombent comme éleveur », fait-il valoir.

Benjamin Roy apprécie la stabilité que lui procure un prix fixe pour ses porcelets ainsi que les risques qui sont moins grands pour son entreprise. Cela ne diminue pas moins sa passion pour la production porcine. « Je reste un éleveur à part entière. Je ne me sens pas moins producteur parce que je détiens un contrat. Il faut savoir travailler en collaboration avec son partenaire d'affaires. Ce n'est pas uniquement contraignant, c'est davantage aidant », lance-t-il sans hésitation.

En fait, Benjamin Roy n'a qu'un seul but : constamment s'améliorer et rehausser les performances de son entreprise comme en témoignent ses prix Hypor à la suite de la compilation des données de performances des maternités et qui

lui permettent de se comparer à ses pairs. « Je ne vois pas de différence entre un éleveur indépendant et à forfait en ce qui concerne l'énergie déployée pour obtenir de bons résultats d'élevage. Si on est est davantage productif, il y aura davantage de revenus dans les deux cas », illustre l'éleveur.

Quelques données de Saniben en 2019

Taux de mise bas : **89,84 %**

Taux de mise bas ajusté : **94,58 %**

Nés totaux moyens : **14,95**

Nés vivants moyens : **13,79**

Mortalité présevrage : **11,60 %**

Porcelets sevrés par truie : **12,09**

Porcelets sevré/truie productive/année : **29,95**

Pour ces raisons, il se fait un devoir de parfaire ses connaissances pour acquérir de nouvelles compétences. Il assiste à des conférences, suit des formations en ligne et échange avec des éleveurs et des conseillers en gestion pour constamment améliorer ses pratiques comme en fait foi également le prix Responsables par nature des Éleveurs de porcs qu'il a mérité il y a quelques années.

Il calcule régulièrement son coût de production et cherche à le diminuer pour s'assurer d'avoir une marge bénéfique sur chacun de ses porcelets, car chaque cent économisé va directement dans ses poches. « Il est plus facile de budgéter lorsqu'on est à forfait, compte tenu que j'ai majoritairement des coûts fixes et que je connais mes revenus tirés de la production de mes porcelets. Mes frais sont surtout reliés à la gestion de mes bâtiments et des équipements ainsi qu'à la main-d'œuvre. »

Il voit notamment, pour ses infrastructures, à les équiper des outils technologiques les plus efficaces. « Je ne suis pas le plus techno. Je cherche à les intégrer, mais en gardant à l'esprit de garder les choses simples, mais efficaces. Je fais des tests d'équipement pour voir si de nouvelles pièces d'équipement en valent le coût, si elles sont faciles à utiliser et à gérer pour les employés, bref qu'elles se traduisent par des revenus supplémentaires », explique-t-il.

Parmi les systèmes mis en place, il y a bien sûr les systèmes d'alimentation automatisés, mais aussi un système de contrôle pour les tapis et lampes chauffantes afin de minimiser l'énergie et le branchement à Internet et à un réseau sans fil (WiFi) pour l'utilisation de logiciels intelligents comme celui dont il se sert pour effectuer l'entrée de données sur tablette qui sont transférées à l'ordinateur central.

Employés et COVID-19

Benjamin Roy a aussi dû apprendre à gérer des employés. Il peut ainsi compter sur une équipe de 13 personnes, soit 7 travailleurs étrangers temporaires et 6 travailleurs locaux, dont quatre membres de sa famille. « Au départ, je ne pensais pas doubler ma production, mais en même temps, cette taille d'entreprise me donne la flexibilité d'avoir une main-d'œuvre et par ricochet différents rôles à jouer. Une corde de plus à mon arc en fait! »

Un des grands enjeux auquel il a dû faire face récemment, comme gestionnaire, a été d'éviter que la COVID-19 entre dans la maison où sont hébergés les travailleurs étrangers temporaires ou dans l'équipe de travail. Jusqu'à maintenant, les mesures rehaussées de biosécurité et les dispositions

prises en place fonctionnent grâce aussi avec la collaboration des travailleurs qui respectent les consignes.

Comme employés, Benjamin Roy peut notamment compter sur l'aide de son père, Pierre, 50 ans, et de son grand-père Rénaud, 74 ans. « Mon père joue encore un rôle primordial comme mentor et il est toujours aussi passionné par la production, plus que moi! Il est dans la ferme à tous les jours pour gérer les troupeaux. Je peux me fier ainsi sur un homme chevronné. Tant qu'à mon grand-père, il est toujours là pour la maintenance et son mentorat », témoigne l'entrepreneur. Enfin, sa conjointe, Judy-Ann Richard, l'épaulé également, notamment pour l'administration, quand elle peut se libérer du temps consacré à leurs deux jeunes enfants d'âge préscolaire.



Benjamin Roy a dû apprendre à gérer des employés comme en témoigne son équipe.

Engagé en vie associative

Parmi toutes ses occupations, Benjamin Roy trouve également le temps de s'engager au sein des instances syndicales. Dans sa région, il est représentant du secteur de Montmagny au sein des Éleveurs de porcs des Deux Rives. Il s'implique aussi auprès des Éleveurs de porcs du Québec à titre de membre du comité de l'élevage à forfait. Il est aussi président du groupe de relève agricole de Montmagny.

« Ces implications me permettent de me tenir informé et d'avoir une meilleure compréhension des marchés. On peut aussi donner notre point de vue sur la production et faire bouger les choses. Comme éleveur à forfait, ça m'aide aussi à voir les enjeux reliés aux abattoirs. Bref, ça me permet d'être à l'avant-garde. Ça n'apporte que du positif à l'entreprise. »



Benjamin Roy est aussi engagé au sein de la vie associative des Éleveurs de porcs du Québec.



Les performances de la ferme Saniben lui ont valu des prix.

Racheter le troupeau?

Quels sont les enjeux de la production selon son modèle d'affaires? « Malgré tout, nous sommes indirectement influencés par le marché : plus le marché va être florissant, plus les revenus seront bénéfiques pour le forfait aussi. Tout ce qui se passe sur le marché a une influence pour tous les éleveurs. Nous sommes influencés par les mêmes choses à l'échelle du marché mais moins directement. Il faut aussi garder nos troupeaux en santé, car s'il y a une dérive sanitaire, elle va se traduire par une baisse de revenu même si les frais sont répartis avec Agri-Marché. »

Pour Benjamin Roy, même si le mot clé dans l'élevage à forfait, c'est la stabilité quant aux risques, être à son compte fait partie d'une réflexion constante. « D'un côté, je me dis que si je décide d'être propriétaire des animaux, cela m'apporte un pouvoir décisionnel plus grand et une possibilité d'augmenter mes revenus. Le travail à forfait, de son côté, est tout de même intéressant par sa stabilité. Tu ne feras peut-être jamais une aussi grosse année de revenus, mais c'est moins risqué. J'élabore des scénarios de rachats chaque année et, depuis 5 ans, ce ne m'est pas arrivé d'être convaincu que j'aurais dégagé davantage d'argent. La question est : est-ce que j'aurais dégagé beaucoup plus d'argent? Mon père n'est pas contre, car il se rappelle avoir connu de bonnes années. On reste neutre, et on regarde ça d'un œil rationnel. L'important c'est de garder une entreprise viable, et c'est sur quoi je m'affaire », conclut le jeune éleveur. ■