

Le porc en circuit court : trois fermes au modèle d'affaires non conventionnel

Mettre en valeur les fermes de proximité, c'est élargir notre regard sur l'élevage porcin. Les Éleveurs de porcs du Québec veulent faire connaître ces modèles d'affaires uniques, souvent méconnus. Ils permettent de mieux comprendre les réalités du terrain : les défis quotidiens, mais aussi les belles opportunités. En soulignant les parcours de la Ferme de la Tannerie, de la Ferme Le Rang 4 et de la Ferme dans l'vent, on célèbre des choix audacieux et ancrés dans la communauté.



REPORTAGE

Caroline Boudreault, journaliste pigiste info@boudreaultmedia.com

Alexandra Bédard, journaliste et rédactrice pigiste info@slmaestra.ca

Ferme de la Tannerie : le pari du porc laineux

Nichée à Stanbridge East, dans la MRC de Brome-Missisquoi, la Ferme de la Tannerie est un projet agricole singulier. Sur l'ancien site d'une tannerie, le propriétaire, François Tremblay élève des porcs mangalitsa et cultive la terre avec une philosophie bien à lui : autonomie, passion, et respect du vivant. Ce n'est pas une ferme comme les autres, c'est le prolongement d'un homme curieux, débrouillard et profondément attaché à ses bêtes.



François Tremblay, propriétaire

Ancien frigoriste, François a pris sa retraite en 2017. Deux ans dans un vignoble ont éveillé son goût pour l'agriculture. En 2019, il achète une terre sur un coup de tête.

« J'ai vu une ferme à vendre, j'ai sauté. Je voulais bâtir quelque chose de vrai. » François Tremblay, propriétaire

Après quelques essais avec le maïs et le tournesol, il découvre le porc mangalitsa grâce à une amie. C'est le déclic.

Le porc mangalitsa : une race à part

Originaire de Hongrie, le mangalitsa est un porc rustique, laineux, au gras riche en oméga-3. Long à engraisser, entre 13 et 15 mois, il offre une viande persillée, crémeuse et parfois au goût de noisette.

Ce porc se distingue par :

- Son pelage laineux, qui le protège du froid
- Son alimentation variée, souvent en pâturage, sans antibiotiques
- Un gras qui fond rapidement et donne une texture unique à la viande

François nourrit ses porcs avec des pommes, du foin, et des grains cultivés sur place. Il ne cherche pas la rentabilité à tout prix, mais la qualité. « Ce porc-là n'est pas pour les grandes surfaces. C'est pour les gens qui veulent comprendre ce qu'ils mangent. » François Tremblay, propriétaire



Un homme libre, un rythme choisi

François vit à 11 km de sa ferme. Chaque jour, il s'y rend pour faire la tournée des animaux, vérifier l'eau, les pompes, le chauffage en hiver. Il travaille aussi les champs, rénove les bâtiments, livre ses produits à des restaurants et microbrasseries.

Son modèle repose sur la simplicité et l'autonomie :

- Production volontairement limitée (30 à 50 porcs par an)
- Aucune régie d'élevage, tout est fait maison
- Partenariats locaux pour les volailles et les légumes

La clientèle de la Ferme de la Tannerie est aussi singulière que son élevage. Elle se compose de restaurateurs curieux, de microbrasseries locales, de boutiques fines et de consommateurs avertis qui cherchent des produits authentiques, élevés avec soin. La clientèle évolue avec les tendances alimentaires, mais reste fidèle à sa démarche : un circuit court, transparent, où le lien entre le producteur et le consommateur est direct. Grâce à sa production limitée, il peut choisir ses clients, entretenir une relation de confiance et adapter ses produits aux besoins réels du terrain.

François a même mis en place un concept de vanlife : les campeurs peuvent dormir une nuit sur le terrain, à condition d'acheter des produits de la ferme. Sa boutique ouvrira le 7 septembre 2025.

Des défis, mais surtout des opportunités

En 2024, François a été frappé par un cancer. Il a dû vendre son troupeau plus volumineux, ne gardant que deux femelles reproductrices. Cette année, il recommence doucement.

« Je fais ça par passion. Le matin, j'arrive avec le sourire. Le soir, j'ai de la misère à repartir. » François Tremblay, propriétaire

Il voit les défis comme des occasions de se réinventer. Il travaille à l'ouverture d'une cuisine certifiée C1 MAPAQ pour transformer ses produits sur place. Il cherche aussi un associé pour développer la charcuterie, une denrée rare au Québec. François ne se compare pas aux fermes commerciales. Il croit en l'éducation du public, surtout des jeunes, sur la provenance de la viande et le fonctionnement de la chaîne de production. Pour lui, c'est la base!

La Ferme de la Tannerie est bien plus qu'un élevage : c'est un laboratoire vivant, un projet de cœur, un retour aux bases. Cet élevage est surtout, une démonstration qu'il est possible de produire autrement, à son propre rythme et localement. ■



Caroline Boudreault, journaliste pigiste info@boudreaultmedia.com

Alexandra Bédard, journaliste et rédactrice pigiste info@slmaestra.ca

LE RANG 4

Un modèle de résilience, de persévérance et d'innovation

Alors que le paysage agricole est souvent dominé par les entreprises aux circuits de distribution complexes, Le Rang 4 a opté pour une voie différente, celle d'un circuit court, transparent et profondément humain. Le cheminement des propriétaires, bien que parsemé de défis, leur a permis de forger une résilience exceptionnelle, une forte capacité d'adaptation et une quête inlassable d'amélioration continue.



Une histoire de famille et de réinvention

L'aventure du Rang 4 a commencé il y a plusieurs décennies lorsque les parents de Marc-André et d'Alain Forget se sont lancés dans l'élevage porcin. En 2000, Marc-André et Alain ont repris les rênes de l'entreprise familiale. À l'époque, la ferme devenait un élevage de type naisseur-finiisseur classique. En 2008, les frères Forget ont mis en place une salle de transformation, et en 2010, ils ont commencé à faire la découpe de leur viande. Ils ont ensuite mis en place leur propre abattoir en 2015.



Un marché local florissant et une relève impliquée!

Marc-André et Alain sont d'avis que leur véritable grand virage a eu lieu en 2020. Animés par un engouement croissant pour les produits spécialisés et les coupes de viande uniques et créatives comme la côte de porc tomahawk, ils ont décidé d'adapter leur modèle d'affaires. Leur objectif était d'augmenter la production et de s'adapter aux nouvelles demandes du marché. Ce passage de la vente de porcs vivants à la transformation et à la distribution de produits de viande finis est une intégration verticale qui leur a permis de prendre une place distincte dans l'industrie. De nos jours, cette ferme élève environ 20 000 porcs par an. Aujourd'hui, ils gèrent un cycle complet, soit de l'élevage à la transformation, en passant par l'abattage et la distribution.

L'amélioration continue, une police d'assurance pour atteindre le succès!

Ce qui passionne le plus les frères Forget dans leur métier, c'est cette chance de pouvoir toujours innover et se démarquer. C'est ce qui anime leur passion envers l'amélioration continue.

« Notre gaz est de voir nos produits locaux partout au Québec et de constater la fierté des Québécois qui s'associent à notre marque. » *Marc-André Forget, Co-Propriétaire*

Un succès marqué par une implication familiale!

Au quotidien, Le Rang 4 est une entreprise aux activités diverses qui sont gérées de façon séparée, mais interconnectée. Alain s'occupe principalement des fermes en mettant l'accent sur leurs facteurs de rendement, soit le faible taux de mortalité, la santé des porcs et un poids légèrement inférieur, car les clients privilégient une viande plus maigre. Alain est très soucieux de la santé et du bien-être des animaux. Pour lui, cela représente bien plus que de beaux slogans; c'est un outil de performance concret qui abaisse le taux de mortalité.

Marc-André est responsable de la transformation, de la distribution et de la mise en marché, façonnant ainsi l'image de l'entreprise. Sa conjointe, Nancy Maillotte, s'occupe de l'exploitation des boutiques (deux magasins Le Rang 4 et une épicerie sous bannière).

La relève collabore déjà au succès des opérations! Thomas Forget, le fils de Marc-André, est impliqué dans les ventes et les partenariats. Léo et Anaïs, leurs plus jeunes enfants, donnent également un coup de main à la ferme à l'occasion. Cette implication familiale est le pilier de leur succès et rend possible la cohérence de leur entreprise.

Les projets d'avenir du Rang 4 sont centrés sur l'automatisation, l'efficacité, l'amélioration de la qualité, et la centralisation des opérations afin d'optimiser les processus et la gestion des gaz à effet de serre. La ferme prévoit également mettre à jour ses équipements afin de mieux relever les défis environnementaux, d'améliorer la rétention et les conditions de travail de son personnel, et de réduire les coûts de transport.



Les circuits courts demandent transparence et agilité

Le protocole d'alimentation et de gestion de la santé animale du Rang 4 est le fruit d'une évolution constante. Alain Forget, reconnu comme producteur élite, travaille quotidiennement avec le groupe Évolu-Porc. L'approche opérationnelle est basée sur la biosécurité, la limitation des contacts externes pour éviter les contaminations, et une gestion de troupeau rigoureuse qui se traduit par très peu de mortalité. Les porcs du Rang 4 sont en santé et élevés sans antibiotiques ni hormones.



Les défis à relever en circuit court sont bien réels. En effet, la planification de la production doit correspondre aux demandes du marché. Puisqu'il est primordial de se distinguer, l'entreprise se concentre sur ce qu'elle peut contrôler et compose avec la disponibilité des ingrédients. La basse saison pose un défi majeur, car il est important de respecter un certain volume de porcs chaque semaine pour maintenir un marché stable. Cela implique parfois de gérer la congélation et les ventes.

« Il faut avoir des plans B en cas de soucis, une logistique en béton pour la santé animale, et assurer un suivi rigoureux. » *Marc-André Forget, Co-Propriétaire*

Le Rang 4 distribue ses produits à une clientèle diversifiée : particuliers du Québec, restaurateurs, épiceries et boutique en ligne. L'entreprise a également formé un partenariat avec les Fermes Lufa et Maturin. Elle a une forte présence à Gatineau et à Montréal ainsi que sur la Rive-Sud et la Rive-Nord. Sa clientèle a évolué grâce à la transformation numérique et à l'engouement pour l'achat local. Les épiceries demandent de plus en plus de dégustations de leurs produits en magasin, car l'expérience client et l'offre de produits adaptés priment sur leur tarification.

Et la concurrence dans tout ça?

La forte concurrence demeure l'un des principaux défis en matière de satisfaction et de rétention de la clientèle. Pour Le Rang 4, cela signifie d'être à l'affût des tendances et de se renouveler constamment.

D'ailleurs, Marc-André a lancé un concept saisonnier qui affiche une image de marque distincte adaptée à l'offre saisonnière, comme les produits d'été conçus pour le BBQ.

« Il faut être en avant de la parade, évoluer constamment et adapter nos produits aux demandes des clients. » *Marc-André Forget, Co-Propriétaire*

La vision

de la ferme Le Rang 4 est claire, pour réussir,
il faut être à l'écoute de sa clientèle

Passion intergénérationnelle et reconnaissance du public

Le Rang 4 se distingue des élevages commerciaux grâce au goût de sa viande, à ses valeurs et à l'expérience qu'elle fait vivre à sa clientèle. Son image de marque forte et sa capacité à offrir des produits de qualité au juste prix contribuent à sa réussite. La centralisation de ses activités est un élément distinctif qui fait rayonner la marque.

Le cadre réglementaire, souvent établi pour les grandes entreprises, représente un défi quotidien pour Le Rang 4 et sa plus petite structure. Par exemple, certains cadres réglementaires sont parfois difficiles à appliquer à leur production. Toutefois, Le Rang 4 entretient d'excellentes relations avec la MAPAQ qui lui a toujours apporté son soutien dans sa croissance. L'UPA (Union des producteurs agricoles) l'a également guidé dans le cadre de sa demande de permis d'abattoir.

Puisque celle-ci recherche une viande de porc maigre et locale, une traçabilité sans faille, des produits de saison, des ingrédients simples et une marque à laquelle s'identifier, c'est donc sur ces aspects qu'elle mise. En matière de traçabilité, Le Rang 4 peut rapidement remonter à la source, et cette transparence est très bien perçue. Cette entreprise demeure à l'écoute de sa clientèle, car ce sont les préférences de celle-ci qui guident les décisions relatives à l'élevage et à la création de produits. ■



LA FERME DANS L'VENT

Cultiver la terre et nourrir la communauté

C'est à Saint-Adrien, au cœur du Québec, qu'a vu le jour il y a près de trois ans un projet audacieux, profondément ancré dans les valeurs communautaires et écologiques. La Ferme dans l'Vent, portée par Conrad Goulet et sa conjointe Aline Piché, incarne un engagement fort envers la collectivité et la vitalité de la terre. Ensemble, ils nourrissent des projets visionnaires qui misent sur la durabilité des paysages agricoles québécois.



Le parcours de Conrad Goulet, copropriétaire de La Ferme dans l'Vent et du Comptoir St-Vrac, se distingue par sa richesse et sa vision à long terme de la souveraineté alimentaire. Son cheminement, marqué par des voyages, des formations, du travail sur diverses fermes et la mise en œuvre de projets novateurs, reflète une implication profonde envers le domaine agricole local.

À l'heure actuelle, la production animale est au ralenti à La Ferme dans l'Vent. Les efforts de Conrad sont présentement axés sur d'autres projets à la ferme et au Comptoir St-Vrac, une épicerie de village en libre-service qui propose des produits biologiques en vrac. Fondée il y a environ sept ans, cette épicerie a permis de tisser un vaste réseau de fournisseurs et de distributeurs locaux.

Mariage entre l'élevage d'animaux et la permaculture

L'objectif initial de La Ferme dans l'Vent était d'élever des animaux dans un habitat aussi naturel que possible où ils peuvent vivre librement et s'alimenter de grains biologiques. Leur modèle, inspiré de fermes régénératives telles qu'on en trouve ailleurs dans le monde, était axé sur l'élevage en pâturage de porcs, de coqs à chair et de poules pondeuses.

Conrad Goulet et sa conjointe Aline Piché





« Notre projet de ferme est né d'un désir profond de vivre l'expérience de la production tout en recréant des écosystèmes complets. » *Conrad Goulet, copropriétaire de la Ferme dans l'Vent et du Comptoir St-Vrac*

Pour Conrad, la régénération des milieux agricoles est essentielle pour la pérennité des terres et la préservation d'un équilibre écologique qui permet de prévenir la disparition d'oiseaux, d'insectes et d'animaux. La permaculture et la régénération des sols font partie des outils de la ferme qui souhaite renverser la perte de biodiversité due à sa production. Les propriétaires se consacrent également à la création d'étangs pour abreuver les animaux et recréer des habitats naturels foisonnants sur leurs 180 acres de terres.

Sur leur ferme, Conrad et Aline ont également démarré une pépinière de plantes indigènes et d'arbres à noix et fruitiers qui seront réintégrés dans les pâturages.

Leur vision à long terme est que la terre regorge de plantes différentes et que les animaux mangent les fruits et les noix des arbres plantés, créant ainsi un écosystème complet.



Mise en pause de la production

La Ferme dans l'Vent a tenté de trouver des solutions d'abattage viables et éthiques pour ses animaux élevés en pâturage, mais a rencontré des difficultés liées à aux normes d'abattage. En effet, plusieurs troupeaux n'ont pas rencontré le poids requis lors de l'envoi à l'abattoir. C'est entre autres pourquoi Conrad et sa conjointe ont décidé de mettre sur pause leur production animale.

Cette pause n'est pas un abandon de leur production porcine, mais plutôt une étape de réflexion stratégique pour trouver des moyens de contourner ces défis et de bâtir un modèle plus résilient à long terme.

Ces événements rappellent également l'importance de soutenir davantage les producteurs en circuits courts qui s'engagent dans des pratiques plus marginales.



Des projets de diversification novateurs

Des événements organisés à la ferme constituent un autre volet important de ses projets parallèles. Les propriétaires organisent des tablées champêtres, des ateliers, des journées portes ouvertes et d'autres activités permettant de sensibiliser le public aux réalités de l'agriculture écologique, de créer un espace d'échange et de partage, et de renforcer le sentiment d'appartenance à la communauté agricole locale.

« Ces événements sont l'occasion pour les gens de mettre la main à la terre et de comprendre d'où vient leur nourriture et les efforts déployés pour la produire de manière durable. » *Conrad Goulet, copropriétaire de La Ferme dans l'Vent et du Comptoir St-Vrac*

La diversification des produits est également au cœur des stratégies de la ferme, qui propose aussi certains produits transformés disponibles à son kiosque libre-service. Ces projets et événements variés lui permettent d'être plus résiliente face aux aléas du marché et aux défis systémiques.

Pratiques orientées vers la pérennité de l'agriculture

À travers ses pratiques axées sur la production régénérative, la Ferme dans l'Vent cherche à nourrir et revitaliser ses terres pour les générations à venir, tout en partageant avec sa communauté des valeurs fondées sur l'interdépendance entre la santé du sol, le bien-être animal et celui des humains. ■