

L'ÉLEVAGE À FORFAIT

Un modèle en adaptation constante

Les époques changent et la filière porcine aussi, chacun essayant de saisir les meilleures opportunités dans un climat d'affaires pas toujours évident.



Nicolas Jodoin avec ses enfants Gabriel Jodoin, 16 ans, et Laurie Jodoin, 14 ans, tous deux désignés relèves de l'entreprise. Ils posent près du camion et de la citerne à moulée de l'entreprise familiale, devant l'une de leurs porcheries.

L'élevage porcin s'est complètement transformé depuis 50 ans en voyant apparaître différents modes de production. C'est le cas de l'élevage à forfait au Québec qui a pris son essor à partir des années 70 et 80 avec la spécialisation et l'intégration de la filière porcine, à l'image de l'industrie bovine de l'Ouest.

Aujourd'hui, environ 45 % des éleveurs et éleveuses utilisent cette formule consistant à élever des porcs pour autrui dans les différentes étapes d'engraissement. François Roberge, directeur du Service de la mise en marché | opérations aux Éleveurs de porcs du Québec dresse un portrait de la situation. « La notion de

l'intégrateur qui avait l'entière responsabilité de la chaîne s'est un peu perdue. La structure des entreprises et de la filière a changé au Québec. Des éleveurs, éleveuses et des abattoirs se sont regroupés pour offrir différents services pour une question d'économie et pour enlever un certain risque financier. »

On retrouve différents types de contrats partageant du risque financier entre l'éleveur ou l'éleveuse et l'intégrateur, comme le contrat par place-porc ou celui au gain de poids. La plupart incluent des primes et des bonus liés à un indice de consommation et au taux de mortalité.

Plusieurs raisons expliquent l'adhésion au modèle contractuel, explique M. Roberge. Il assure une certaine stabilité financière tout en étant à l'abri des marchés, que ce soit pour les investissements dans le parc immobilier ou les relations avec les financiers. « Peu importe les fluctuations de prix, l'éleveuse ou l'éleveur est assuré d'un certain revenu durant l'année. Il a aussi accès à une gestion simplifiée puisque l'offre de service est structurée (intrait, soins vétérinaires, génétique, etc.) » ajoute le directeur des opérations.

Ce mode de production est aussi apprécié par la relève puisqu'il facilite son établissement, tout en devenant une porte d'entrée pour débiter dans l'élevage, indique Renaud Sanscartier, directeur du Service des affaires économiques aux Éleveurs de porcs du Québec.

À l'inverse, adopter la formule PME procure plus d'autonomie et de contrôle au niveau des critères de production, souvent imposés dans les ententes. D'autres raisons peuvent reposer sur la recherche d'une plus grande rentabilité ou un type de production nichée, comme en biologique, qui n'est pas compensée à hauteur des dépenses qu'elle entraîne. « La rémunération a stagné depuis plusieurs années, il y a un pouvoir de négociation qui n'est peut-être pas équilibré alors que les coûts augmentent », ajoute M. Sanscartier.

Dans les dernières années, la proportion entre forfaitaire et indépendant est demeurée assez stable. « Il n'y a rien qui laisse penser qu'on pourrait assister à un changement dans le futur », déclare M. Roberge.

À la recherche d'un meilleur équilibre

Le parcours de Nicolas Jodoin, producteur à Saint-Nazaire-d'Acton, reflète bien les adaptations que les éleveurs et éleveuses ont dû effectuer afin de rester dans la filière. Nicolas est propriétaire d'une entreprise de transport spécialisée dans le transport de moulée pour animaux et autres intrants agricoles depuis 2004 lorsqu'il acquiert une petite terre avec une maison en 2011, et une seconde peu après. « Nous avons vite constaté que le prix des terres et les revenus d'exploitation n'étaient pas suffisants pour assurer la santé financière de l'entreprise », dit-il.

Le producteur achète en 2015 une autre terre ainsi que deux engraissements porcins sous contrat avec un intégrateur. « Nous avons opté pour la production à forfait puisque cela assurait une régularité des revenus et moins de risques. Les tâches liées à ce type d'élevage permettaient une conciliation raisonnable avec nos horaires. L'agriculture était notre « second emploi » à « temps partiel »! ». Nicolas précise qu'à cela ajoutait une facilité sur le plan administratif qui se résumait à élever les porcs uniquement et sans prendre en charge tout le volet de la mise en marché des porcs.





Il poursuit son acquisition de terres dans les environs de Saint-Nazaire-d'Acton et Wickham pour financer l'agrandissement des superficies cultivées, Nicolas augmente sa production porcine qui monte en 2019 à 5 500, tout en consolidant ses contrats de transport de moulée avec son intégrateur. À la même époque, il devient partenaire avec Luc St-Pierre avec qui il crée Élevages SAJO. Également producteur porcin et de grandes cultures, Luc était forfaitaire auprès du même intégrateur que Nicolas pour l'ensemble de ses bâtiments composés de pouponnières et d'engraissements porcins. « Nos réalités en agriculture étaient comparables : peu de temps, peu de moyens, beaucoup de tâches et peu d'employés », explique Nicolas.

De forfaitaire à indépendant

La pandémie de la COVID-19 et la réduction de la production porcine au Québec les ont obligés à être créatifs, alors qu'ils avaient investis plusieurs millions dans la rénovation de bâtiments et l'achat de terre. La hausse des taux d'intérêt était également un fardeau important. Nicolas et son partenaire d'affaires voient leur intégrateur résilier leur contrat pour deux parcs d'engraissement.

« La production indépendante a été envisagée puis a été mise en place. Elle était la seule alternative pour rassurer nos créanciers puisque les revenus prévisionnels allaient diminuer et nous n'avions pas d'autres sources de revenus pour compenser », raconte Nicolas. Le modèle a été élargi ensuite à tous les sites

afin de réagir à l'absence d'ajustement des prix à forfait. Le changement de mode de production a été un apprentissage abrupt selon Nicolas, mais sa conjointe est venue prêter main forte du côté administratif.

Actuellement, Nicolas et Luc sont propriétaires d'environ 9 500 places porcs pour l'ensemble des entreprises qu'ils gèrent. Ils font toujours affaires avec leur intégrateur avec qui ils ont maintenu de bonnes relations.

Pour 2026, Nicolas espère évidemment que les prix du porc demeurent élevés et stables. La priorité est de structurer les entreprises pour mieux contrôler leurs coûts de production de la maternité jusqu'à son arrivée à l'abattoir. « En contrôlant du mieux possible ce qui est sous notre contrôle, nous pourrions affronter les périodes difficiles avec plus d'assurance et d'équilibre », explique Nicolas.

La construction d'une moulange (meunerie) a débuté l'automne dernier et l'achat d'autres maternités est sur la table afin de préparer l'arrivée de la relève dans l'entreprise. « La planification et la structure intégrée que nous mettons en place, ils pourront en bénéficier. Nous avons eu une croissance progressive, eux arrivent et c'est gros. Nous souhaitons leur transmettre quelque chose qui fait du sens et qui est bien rodé ».



Maurice Doyon, professeur à la Faculté des Sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval, lors d'une conférence qu'il animait dans le cadre du Forum stratégique 2024 des Éleveurs.

Les forces en présence dans la filière

Pour Maurice Doyon, professeur à la Faculté des Sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval, un fait bien simple explique pourquoi les éleveurs et éleveuses optent pour l'élevage indépendant : quand les prix sont bons, comme c'est le cas actuellement, ils en profitent davantage. C'est le scénario inverse pour le forfaitaire qui gagne toutefois en prévisibilité. « Il sait ce qu'il va avoir pour sa production et contrairement aux indépendants, les producteurs ne sont pas à la merci des marchés ».

Et comme les éleveurs et éleveuses de porcs ne disposent pas des mêmes leviers entre leur élevage et leurs terres que les producteurs de lait. Ils en sont venus à avoir des modèles d'affaires différents, par exemple exploiter une ou deux fermes d'engraissement, ou encore, à travailler en plus à l'extérieur de leur ferme.

M. Doyon estime lui aussi que le modèle à forfait convient bien à la relève : il ne nécessite pas une marge de crédit importante et les services et les intrants sont fournis. « C'est une formule qui est une bonne recette pour ceux qui n'ont pas beaucoup de connaissances ou de crédit. Si on prend par exemple une ferme d'engraissement de 2000 places qui coûte 4 millions de dollars, une relève ne pourrait pas rembourser ce type de prêt. Cela permet d'avoir un pied dans l'agriculture. »

Le professeur observe que le degré de contractualisation évolue présentement. Le porc coop, par exemple, gagne du terrain. À l'inverse, les producteurs indépendants « purs et durs » sont de moins en moins nombreux. On voit des producteurs qui contractualisent pour assurer une stabilité financière. Le processus de rachat mis en place dans les dernières années a accéléré la tendance, particulièrement chez les naisseurs-finisseries, dit-il.

D'autres imitent M. Jodoin. Il s'agit d'une bonne période pour les indépendants. « La prise de risque est plus élevée, mais le retour est plus élevé aussi », mentionne M. Doyon. L'enjeu pour ces producteurs, souligne-t-il, est de conserver des sommes significatives pour passer à travers les marchés plus difficiles. Ce n'est pas à la portée de tous : il faut avoir une bonne discipline, des nerfs solides et une confiance que les marchés seront profitables. « Il faut avoir le bon caractère pour ce type de gestion et savoir planifier. » Cela est d'autant plus vrai que les cycles des marchés sont de moins en moins clairs et évidents. « Si on voyait avant des cycles de 3 ans à 3 ans et demi, avec une saisonnalité dans les prix, c'est de moins en moins le cas. »

Comme on l'a vu dans les dernières années, les crises n'épargnent personne, qu'elles soient sanitaires, économiques ou géopolitiques. La donne a également changé et continue d'évoluer. Il faut prendre en considération le marché chinois, un élément qui n'existait pas il y a 20 ans. Ce dernier a complètement changé les cycles mondiaux et affecte surtout les éleveurs et éleveuses de porcs d'envergure. Les éleveurs et éleveuses du Québec disposent toutefois d'outils. « La grosse différence au Québec est le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles qui permet de compenser pour les variations dans le marché et qui n'existe pas ailleurs au Canada », souligne M. Doyon. ■

