

La Ferme Saint-Canut produit plus de 17 000 porcelets par an, dont 3 000 porcelets de lait. Ces derniers sont vendus à Montréal, à Toronto, à New York et ailleurs sur les côtes est et ouest des États-Unis.

Des porcelets de lait élevés au fond des bois



>> Hubert Brochard,
agronome et journaliste



La Ferme Saint-Canut est issue de la rencontre de deux couples sympathiques et audacieux. De gauche à droite : Carl Rousseau, Isabelle Perron, Marc Aubin, Céline Brosseau et leur fils Alexandre.



(PHOTO: HUBERT BROCHARD)

propre ferme. Isabelle complète ses connaissances en travaillant dans une ferme de Lanaudière. Carl, quant à lui, s'occupera de construction et de conception de bâtiments d'élevage ainsi que de suivi zootechnique pour une coopérative agricole. Parmi les clients de Carl, il y a Marc Aubin et Céline Brosseau, qui exploitent depuis presque 30 ans une ferme porcine à Prévost, entre Saint-Sauveur et Saint-Jérôme. Un jour, ils expliquent à Carl qu'ils

La maternité de 740 truies bénéficie du calme du boisé qui l'entoure et qui protège le voisinage contre toute odeur.



Section gestation et engraissement des reproductrices de la Ferme Saint-Canut. La maternité possède 740 places. Elle produit près de 1 500 truies de reproduction (F1) par année.

Le chemin Dupuis de Saint-Canut traverse un long et paisible boisé. Dans cette belle forêt, Carl Rousseau et Isabelle Perron ont construit la maternité et la pouponnière de leur ferme porcine, qu'ils exploitent en copropriété avec Céline Brosseau, Marc Aubin et leur fils Alexandre.

La Ferme Saint-Canut est née de la rencontre entre deux familles. Au début des années 1990, Carl Rousseau et Isabelle Perron font connaissance à l'ITA de Saint-Hyacinthe. Ils rêvent tous deux d'avoir leur

(PHOTO: SÉGUIÉ LEPAGE)



Francis Forget, l'un des receveurs du lisier de la Ferme Saint-Canut, apprécie les bienfaits de celui-ci sur ses prairies.

(PHOTO: HUBERT BROCHARD)

se cherchent un second site d'exploitation. Est-ce que Carl et Isabelle ne seraient pas intéressés à démarrer leur propre entreprise, par hasard?

L'idée a germé et... a pris forme! Dès le départ, Carl et Isabelle pensent construire la ferme dans un boisé pour profiter d'un écran brise-odeurs naturel. Les deux couples trouvent l'endroit : à Saint-Canut, près de Mirabel. Ils créent alors la Ferme Saint-Canut, en 1999.

Des débuts intenses

Le lancement de l'entreprise n'a pas été chose facile pour Carl et Isabelle. Pour construire une ferme à neuf, sans aucun bâtiment ni machinerie au départ, il a fallu négocier longtemps avec les institutions financières. « L'aide à l'établissement de La Financière agricole du Québec nous a bien sûr beaucoup aidés, mais leurs conditions de garantie et de remboursement sont tout de même très strictes », explique Carl. Avec les conseils et les encouragements

de Marc et de Céline, le jeune couple tient bon, malgré tout, et réussit à prendre sa place.

La construction des bâtiments au milieu des bois se déroule bien. On construit une maternité moderne de 740 places. Les producteurs érigent aussi, 400 mètres plus loin, un bâtiment de quarantaine de 60 places, en deux sections de 30 places.

Avec les grands arbres du boisé tout autour, la vue d'ensemble est superbe. Les propriétaires ont récemment ajouté une pouponnière de 400 places dans un bâtiment distinct.

Dès le début, Carl et Isabelle mettent leur cœur à l'ouvrage, en se découvrant une passion. Les journées et les semaines sont longues et bien remplies. Surtout

Isabelle Perron et Jean-Yves Brière, employé à temps plein, soignent les porcelets avec beaucoup de délicatesse.



(PHOTO: HUBERT BROCHARD)

qu'Olivier, et par la suite Émile, sont venus ensoleiller leur vie. « Je faisais souvent de longues heures et venais souvent faire un tour le soir, mon plus jeune à mes côtés, se rappelle Isabelle. Il a souffert un peu de cette situation. Maintenant que j'ai un deuxième enfant, j'ai décidé de faire des horaires normaux. Il arrivera ce qu'il arrivera. Mais nous nous organisons. Par exemple, pendant les journées chaudes d'été, nous venons nourrir les truies plus tard le soir, quand la température a baissé. »

En plus de profiter des conseils avisés de Céline et de Marc, les nouveaux producteurs apprennent leurs petits trucs du métier. Un exemple parmi plusieurs: Isabelle a l'idée de répandre du talc sur les tapis des porcelets dans les cages de mise bas, pour réduire leur glissement.

Rapidement, le soin et la minutie apportés par le couple et leurs associés portent ses fruits. Ils obtiennent assez vite un taux de mortalité naissance-sevrage moins élevé de 3 % que la moyenne



(PHOTO: HUBERT BROCHARD)

Selon Carl Rousseau, la filière porcine québécoise doit innover et communiquer davantage, à tous les échelons.

québécoise. En 2001, ils affichent une moyenne de 24,41 porcelets sevrés par truie par année et un poids au sevrage de 6,58 kilogrammes en 15 jours, soit parmi les sept plus élevés au Québec. Cela leur vaut d'ailleurs le premier prix des naisseurs de la Coopérative Profid'Or.

La Ferme Saint-Canut en 2007

La maternité compte 740 truies en inventaire, plus une cinquantaine de cochettes de remplacement. En effet, l'entreprise élève ses propres cochettes de remplacement, qui descendent de la ferme de Marc et de Céline, à Prévost. On effectue le sevrage à 18 jours. Plus de 17 000 porcelets sont vendus par an, dont 3 000 porcelets de lait. En ce qui a trait aux truies reproductrices, environ 1 500 sont vendues à divers clients. « Elles entrent à un poids de cinq kilos et ressortent à l'âge de cinq mois et demi », explique Carl.

L'entreprise regroupe deux entités: la Ferme Saint-Canut, pour le volet élevage, et la Ferme Gaspior, pour la distribution des porcelets de lait.

Isabelle s'occupe de la maternité, avec l'aide de Jean-Yves Brière, employé à temps complet. Ils veillent aux soins des porcelets (mise bas, taille des dents, castration, vaccination, sevrage, etc.) et à la



Alexandre, Marc et Carl discutent de leurs projets le long de la maternité entourée d'un magnifique boisé.

gestation. Isabelle consigne et supervise sur informatique le roulement des animaux, les dates de mise bas, les traitements, etc. Jean-Yves a également la responsabilité de la quarantaine, de l'entretien et des réparations. Céline descend de Prévost pour effectuer les inséminations artificielles et cela, avec une grande dextérité. Elle s'occupe aussi des cochettes de remplacement (tatouages, etc.).

Carl s'occupe de la pouponnière et de la mise en marché des porcelets de lait à Montréal et aux États-Unis, ainsi que des documents pour l'exportation. Il veille aussi au transport du lisier chez leurs agriculteurs-receveurs, en s'assurant du respect des PAEF, élaborés par le Club-conseil Profit-Eau-Sol. L'exploitation fertilise en lisier plus de 800 hectares de fourrages, de maïs-grain, de céréales à paille et de soya. Alexandre, fils de Marc et de Céline, diplômé en gestion et exploitation d'une entreprise agricole, s'occupe de la comptabilité de la compagnie de distribution, de la facturation et aussi de la mise en marché, notamment à Toronto et à Montréal. Pour sa part, Marc gère avec Céline l'engraissement de Prévost et veille aux truies de reproduction, à leur mise en marché et à la gestion de la Ferme Saint-Canut.

Isabelle, Carl, Alexandre, Céline et Marc n'hésitent pas à se parler. « C'est cru-

cial pour faire avancer les différentes idées de chacun, insiste Carl. Nous avons fondé notre propre conseil d'administration pour mettre cartes sur table et pour nous obliger à rendre les décisions claires et officielles, exactement comme dans les grandes entreprises. Aussi, nous n'hésitons pas à demander l'aide des spécialistes pour résoudre des problèmes ou pour trouver des idées de débouchés. Ça nous aide beaucoup. Qu'il s'agisse d'un conseiller en économie, en marketing ou en relations interpersonnelles, ces personnes sont compétentes et sont là pour aider! »

Innover ou périr

Comment l'idée est-elle venue de produire des porcelets de lait? « Je ne me souviens plus des circonstances exactes, répond Carl. Mais nous avons dû nous arrêter et réfléchir ensemble, car la ferme arrivait mal à faire vivre les deux familles honorablement. Il nous fallait un projet commun qui pouvait faire grossir la ferme. » Plusieurs idées ont été lancées, mais l'élevage des porcelets de lait s'est imposé le premier.

Une fois le projet fixé, les associés ont foncé. Après des recherches et de



Dans la pouponnière de 400 places, les porcelets goûtent à quelques minutes de détente.

(PHOTO: SÉGUÉ LEPAGE)

l'information glanée ici et là sur l'élevage des porcelets de lait, ils ont adopté une façon de faire. Puis, il fallait trouver des clients. Les producteurs ont fait des démarches prometteuses dans les restaurants de Montréal. Mais pour être rentable, il fallait un volume de base important et régulier. Après deux ans de travail, ils ont pensé à élargir leur clientèle à la côte est américaine, sans oublier New York. Une fin de semaine, Alexandre et Carl sont descendus avec des échantillons de leur nouveau produit sur l'île de Manhattan, sans connaître personne. Au bout de deux jours, ils avaient rencontré quelques clients intéressés! Ils sont retournés à plusieurs reprises... pour revenir avec des gros clients. Les deux associés ont refait le même processus à Toronto.

Aujourd'hui, la Ferme Gaspor vend ses porcelets chez plusieurs clients de Montréal, de Toronto, de New York et d'ailleurs sur les côtes est et ouest des États-Unis. Deux grandes chaînes d'alimentation américaines font aussi partie de leurs clients.

Pas d'innovation sans communication!

Carl est convaincu que la production porcine québécoise devra innover. « Nous devons proposer d'autres coupes et

d'autres préparations de viande de porc, estime le producteur. Il faut diversifier notre offre. Nous avons fait des progrès dans la charcuterie artisanale, mais sur le marché du gros dans les grandes chaînes, il y a encore beaucoup d'amélioration à faire. Dans un grand supermarché du New Jersey, on trouve sur les étalages des coupes de viande de quatre types de porc! »

Pour connaître et satisfaire la demande, il faudra que tout le monde se parle, producteurs, transformateurs et chaînes d'alimentation, ajoute Carl. La communication devra être rapide, pour réagir vite aux tendances. « Et si nous nous voulons concurrencer les Américains avec les coupes de viande standards, alors il nous faudra un ou quelques abattoirs centralisés, ultra-modernes, capables de regrouper une bonne partie de l'est du Canada : le géant américain Smithfield transforme le porc de la majeure partie du Midwest américain! Mais sommes-nous équipés pour mener cette guerre-là? Il faut nous poser la question sérieusement. »

Le jeune éleveur aimerait qu'on améliore et assouplisse la structure de notre marché. Il est d'accord avec le plan conjoint. « Mais un plan conjoint doit être flexible, s'adapter aux besoins du marché. Les clients des producteurs sont

les abattoirs, mais les abattoirs ont des clients, les chaînes d'alimentation, qui ont elles aussi des clients, les consommateurs. »

Les voyages informent la jeunesse

« J'ai beaucoup appris chez nos clients américains, dit Carl. Pour eux, une bonne affaire, c'est un contrat où les deux parties sortent gagnantes. Ils n'essaient pas de tirer le maximum de profit sans se préoccuper de l'autre. Ils disent les choses directement et énergiquement, mais poliment. En contrepartie, tu dois tenir tes engagements, car il n'y a pas de deuxième chance », de dire le jeune producteur.

Carl a aussi ramené un bon souvenir du voyage qu'il a fait récemment dans les Prairies canadiennes et américaines pour battre le grain à forfait. Il a été impressionné et enchanté de faire partie d'une de ces armadas de moissonneuses-batteuses qui récoltaient du matin au soir. Mais ce qui l'a aussi frappé, c'est la solidarité des gens de là-bas. « Parce qu'ils sont plus isolés, ils se parlent et s'entraident plus entre voisins. »

Aux fermes Saint-Canut et Gaspor, l'entraide et la communication ne font pas défaut non plus. Tout comme le dynamisme et l'esprit d'initiative! ♪