

# Des investissements ou des façons de faire afin de tirer le maximum de revenus de vos élevages (deuxième partie)



**Martin Savoie, T.P.**  
CONSEILLER EN PRODUCTION  
PORCINE  
AGRI-MARCHÉ INC.

Ce texte vise à vous présenter cinq innovations simples ou procédures qui vous offriront un retour rapide sur votre investissement. Présentées dans un premier temps lors des dernières journées d'information porcines d'Agri-Marché, elles sont avant tout facilement applicables à la plupart des fermes porcines du Québec. Vous pouvez également vous référer à la dernière édition de l'Agri-Nouvelles pour consulter la liste des autres façons de faire qui furent présentées lors de cette conférence.



**Sylvén Blouin, agr.**  
SUPERVISEUR EN CHEF,  
PRODUCTION PORCINE  
AGRI-MARCHÉ INC.

## PROGRAMME PRODUITS EFFICACES D'HYDRO-QUÉBEC

Comme les coûts de l'énergie ne sont certainement pas voués à baisser, voici un poste de votre entreprise qui mérite toute votre attention. Hydro-Québec a mis sur pied un programme pour favoriser l'utilisation de matériel moins énergivore. Pour en connaître les applications ainsi que les économies reliées à votre entreprise, rendez-vous sur le site d'Hydro-Québec. Lorsque vous serez sur ce site, cliquez sur l'onglet *Mieux consommer* qui vous amènera à une série de programmes disponibles et sélectionnez alors le programme *Produits efficaces*. Vous serez devant une page sur laquelle vous devrez sélectionner *Équipements agricoles*. Par la suite, sélectionnez l'équipement que vous voulez évaluer (par exemple, des tapis chauffants, des items de ventilation, d'éclairage, etc.). Vous aurez alors accès à un onglet vous permettant de calculer votre remise et vos économies. Vous pourrez même calculer l'économie possible annuellement entre votre produit d'origine et le produit de remplacement.

Il ne vous restera qu'à connaître le coût du produit de remplacement afin de calculer votre retour sur investissement.

## CONNAISSEZ-VOUS BIEN LES ESCOMPTE D'AGRI-MARCHÉ?

Une autre façon de diminuer ses coûts est sans contredit de maximiser vos escomptes sur la moulée, les suppléments et les prémix. En vrac, ces escomptes peuvent atteindre jusqu'à 22 \$ la tonne et jusqu'à 30 \$ la tonne pour les prémix. Si ce n'est pas ce que vous voyez chez vous, prenez le temps d'analyser la situation avec votre représentant. Dans certains cas, il vous faudra peut-être grossir ou changer des silos, mais si l'économie en vaut la peine...

## ISS DE RO-MAIN

Voici une belle avancée technologique. ISS – pour Intelligent Surveillance Système – est un système de niche avec lampe chauffante muni d'une sonde infrarouge qui détecte l'arrivée du premier porcelet à la mise-bas. Il est donc possible de contrôler la lampe afin de donner la température voulue au moment voulu. Tout en sauvant de l'énergie, la mission du ISS est de sauver la vie du plus grand nombre de porcelets durant la mise-bas tout en améliorant la santé des nouveaux-nés et le confort de la mère. Cet équipement est reconnu par Hydro-Québec comme étant écoénergétique, donc éligible à une subvention. Le retour sur l'investissement

**Exemple pour 1 globe incandescent 100 W vs 1 lampe fluo compacte à vis 27 W (d'une durée de vie de 2 ans)**

Économie pour 4 745 heures par année à 0,07 \$ le kw/h	48,00 \$
Remise d'Hydro-Québec	4,00 \$
Prix d'achat du globe	14,99 \$
<b>Économie annuelle pour chaque globe changé</b>	<b>18,50 \$</b>
<b>Cela représente un retour sur investissement de 195 jours!</b>	

est de moins de deux ans. Les distributeurs de ce produit, RO-MAIN, de Saint-Bernard de Beauce, ont mis à votre disposition un logiciel de calcul qui vous permet de connaître votre propre retour sur l'investissement. Pour les contacter : [www.ro-main.com](http://www.ro-main.com) ou 418 475-6566.

### **AJOUTER UNE PHASE DE MOULÉE À L'ENGRAIS**

Pour les fermes en rotation, est-il rentable d'ajouter une phase de moulée? Voici de l'information qui pourrait vous aider à prendre une décision. Tout d'abord, avec les prix actuels des moulées, il coûte environ 1,00 \$ de moins pour produire le même porc avec un programme alimentaire avec trois phases *Paylean* qu'avec un programme standard à deux phases. C'est là un chiffre très conservateur. Pour un bâtiment de 1 000 porcs à 2,85 rotations par année et un taux de mortalité de 3 %, cela se traduit par une économie annuelle de 2 765 \$ pour 2 765 porcs vendus.

Les coûts associés à cette 3<sup>e</sup> ligne de soigneur seraient de 6 700 \$ pour le soigneur et 6 150 \$ pour un silo Fort Métal de 15 tonnes, pour un total de 12 850 \$. Certains auront également à ajouter les coûts de la main-d'œuvre et de l'électricien.

Cependant, pour quelqu'un qui aurait installé et branché le soigneur lui-même, il y aurait un retour sur investissement de 4,65 ans. En considérant que la vie utile du soigneur est de 15 ans, nous pouvons conclure que l'investissement est rentable, mais avec un retour un peu plus lent que pour les précédents exemples.

### **STRATÉGIES D'ENVOI EN FONCTION DU MARCHÉ**

Voici maintenant une façon de faire qui ne nécessite aucun investissement et qui augmente assurément votre revenu net. Jusqu'à maintenant, ça semble intéressant! Il est impératif de connaître le bon poids de vente de vos porcs à l'abattoir afin de tirer le maximum de revenus du marché. C'est pourquoi Agri-Marché a mis en place un outil d'évaluation du poids cible. Celui-ci est variable dans le temps car il est tributaire de plusieurs facteurs. Parlons du prix de la moulée, du coût de prime d'ASRA, du revenu de l'ASRA, du prix de marché de la semaine, de l'indice, du coût rattaché aux frais d'hébergement de l'animal, de la

prime versée par l'abattoir pour les porcs plus lourds. L'outil mis en place par Agri-Marché et que vous pouvez retrouver dans la section *Outils gratuits* du [www.agri-marche.com](http://www.agri-marche.com) tient compte de tous ces facteurs. Vous n'avez qu'à actualiser certains paramètres pour connaître le poids optimum de la vente. Au moment d'écrire ces lignes, le poids optimum était de 99 kg de carcasse.

Lorsque vous connaissez le poids cible, il faut monter une stratégie de vente pour s'en approcher le plus possible. L'outil informatique peut aussi vous aider à trouver la meilleure stratégie. Par exemple, réduire le nombre de truies, vendre une partie des porcs plus petits et ainsi avoir de la place pour grossir la majorité, etc. Votre conseiller Agri-Marché pourra vous aider à trouver la meilleure stratégie pour votre entreprise.

### **CONCLUSION**

Certains groupes de gestion agricole nous disent qu'il y avait encore en 2009 un écart de coût de production de 40 \$ par porc entre les entreprises de tête et celles de fin de peloton. Si vous faites partie du groupe de tête : bravo! Vous mettez probablement déjà une bonne partie des recommandations de cet article en application. Pour les autres, voici d'excellentes pistes de solutions pour rejoindre ce groupe de tête. La production porcine vit une période de restructuration majeure et il est incontestable que les producteurs de demain seront ceux qui sont toujours à l'affût de nouvelles façons de s'améliorer et qui n'hésitent pas à passer à l'action.

Une petite pensée pour finir : la plus petite des actions est supérieure à la meilleure des intentions!

