



TÉMOIGNAGE DES AMBASSEDEURS

# Plus nombreux autour de la table

■ Pour intégrer la relève, Lorraine Mondou et Michel Robert ont misé à fond sur la diversification. Verticale comme horizontale.



Les occupations de Lorraine Mondou et Michel Robert ont évolué à mesure que l'entreprise a grossi. Les tâches quotidiennes ont fait place au coaching.

Lundi matin, 8 h. Toutes les places sont occupées autour de la table de la salle à manger de Lorraine Mondou et Michel Robert. Au bout de la pièce, un ordre du jour s'affiche à l'écran d'un téléviseur. C'est la réunion d'équipe hebdomadaire de la Ferme Mondou & Robert.

Il y a cinq ans, le couple était seul à table. Peu à peu, des forces fraîches se sont ajoutées. Si bien que les réunions se tiennent maintenant à six.

« On réunit tout le monde pour que chacun sache bien ce que les autres font, explique Michel. On regarde quelles sont les priorités de chacun et quelles seront les interactions entre eux. »

Ce sont leurs enfants et leurs gendres que Lorraine et Michel regroupent ainsi autour de la table. Pour l'instant, ceux-ci sont des employés de l'entreprise. Un jour, peut-être, en constitueront-ils la relève. L'avenir le dira.

Une chose est sûre, c'est que pour accueillir cette relève potentielle, le couple de Saint-Eugène-de-Guigues, au Témiscamingue, a dû prendre le chemin de l'expansion. Sauf qu'au lieu de simplement accroître la taille de son troupeau, il a choisi aussi de diversifier ses cultures. Si bien qu'en plus de 170 holsteins en lactation (avec un quota de 225 kilos), la ferme exploite pas moins de 2000 acres qui, outre les fourrages, sont consacrés à la production de grains diversifiés : blé de consommation humaine, orge de brasserie, canola, soya, sarrasin et avoine nue.

PHOTOS : ANDRÉ PIETTE



Réunion d'équipe du lundi matin. « On essaie de mettre en lumière les compétences de chacun et de les exploiter », déclare Michel Robert. (À noter que la photo a été prise au moment où Yannick travaillait encore dans l'entreprise.)

Ce n'est toutefois pas d'hier que l'entreprise produit des grains dont la culture se prête bien à la région. « On cultive du blé de consommation humaine depuis plus de dix ans, raconte Michel. Il y en a 250 acres cette année. On est une région favorisée sur le plan des toxines. On a des contrats avec les Moulins de Soulanges. »

Par ailleurs, ces producteurs se servent du sarrasin surtout pour la remise à niveau des nouvelles terres.

« On a drainé beaucoup de terres ces derniers temps, explique Lorraine. Le sarrasin n'est pas une culture très rentable, mais il contribue à replacer la structure de sol. Et pour le contrôle des mauvaises herbes, c'est une plante incroyable. »

### UNE DIVERSIFICATION VERTICALE

Lorraine et Michel ont poussé un cran plus loin leur diversification. En

2016, ils ont acquis les actifs d'un centre de grains de la région qui avait fermé ses portes. Ils exploitent donc à présent une seconde entreprise, Services Agritem inc., qui est active dans la fourniture d'intrants (semences, fertilisants, pesticides, concentrés alimentaires) ainsi que dans le conditionnement, l'entreposage et le commerce de grains.

« Dans son domaine, Services Agritem est une entreprise de taille relativement modeste et la Ferme Mondou & Robert en constitue le client principal, indique Michel. Les deux entreprises sont très complémentaires, ce qui crée des synergies intéressantes. Par exemple, un camion-remorque qui descend du grain peut remonter avec du tourteau de canola. Agritem fournit presque tous les intrants commerciaux de culture et d'élevage de la Ferme Mondou & Robert. »

Il faut préciser que Services Agritem a été créé un an avant l'acquisition du centre de grain. À l'époque, Michel vendait des semences Semican. Danik Sarrazin, le conjoint de leur fille Marie-Christine – cette dernière occupe un emploi hors de la ferme – venait d'obtenir son baccalauréat en agronomie et se montrait intéressé à se joindre à ses beaux-parents. Or la vente de semences et le service agronomique



« Il y a cinq ans, je n'aurais jamais pensé qu'on serait rendus à 2 000 acres et 225 kilos de quota », déclare Lorraine Mondou.

qui y est associé l'attiraient davantage que l'élevage. De là la création de Services Agritem.

L'occasion de racheter les actifs du centre de grains s'est présentée peu après. « Il était clair qu'on devait se doter d'une infrastructure de conditionnement et d'entreposage, raconte Michel. On a choisi d'acquérir ces actifs qui se trouvent dans la localité voisine plutôt que de bâtir à la ferme même. »

Danik est celui qui en coordonne les opérations tout en se chargeant des ventes et du service agronomique auprès des clients. Lorraine tient la comptabilité et conserve avec son conjoint le dernier mot sur les grandes orientations de l'entreprise.

### « LE PLUS VIEUX A JUSTE 28 ANS »

Danik a été le deuxième « jeune » à se joindre à Lorraine et Michel. Celui qui a ouvert la marche, il y a cinq ans, c'est Michaël Courtemanche, détenteur d'une Attestation d'études col-

légiales en gestion agricole. « C'est le conjoint de notre fille Amélie, indique Lorraine. Notre gérant de troupeau nous avait annoncé qu'il allait partir. Alors, on a offert la job à Michaël. »

Formée en enseignement des mathématiques, Amélie travaille à temps partiel dans l'organisation depuis un an. Elle effectue de la tenue de livres et diverses tâches administratives.

Son frère Yannick, pour sa part, est arrivé à la ferme sitôt son diplôme d'électromécanicien en poche. « La mise à niveau du centre de grains, c'est beaucoup lui, raconte son père, d'une voix empreinte de fierté. Il avait à peine 21 ans et il supervisait l'équipe de monteuses de silos! »

Le dernier arrivé est leur fils Michaël, qui est sorti de l'ITA de La Pocatière l'an dernier. Celui-ci est responsable de l'alimentation du troupeau et il assume différentes tâches au champ et au centre de grains.



**SHERBROOKE**  
3275 rue King Est.  
Sherbrooke (Québec)  
J1E 3Y7  
Tél : 819 821-3737  
www.epoxypro.ca  
Sans frais : 1 855 397-3737

**DRUMMONDVILLE**  
4648 boulevard Saint-Joseph  
Drummondville (Québec)  
J2A 1Y6  
Tél : 819 479-3737  
www.epoxypro.ca

**Epoxy Pro Inc.**

## Réparation de fosses à fumier et purin partout au Québec!

30 ans d'expérience

**Estimation gratuite! Réservez tôt!**

Notre technique de réparation consiste à imperméabiliser les fissures causées par le mûrissement du béton, le mouvement causé par le gel et le joint entre le mur et le plancher.

Le produit utilisé répondant à la norme environnementale a une élasticité de 50% de sa longueur et supporte ainsi le mouvement causé par le gel.

Une réparation préventive également diminuerait considérablement les coûts et les impacts sur l'environnement dus à l'écoulement de purin ou de fumier dans le sol qui est détecté par le ministère de l'environnement lors des inspections des regards de drains.

Spécialisés dans ce domaine depuis **plus de 30 années**, nous avons acquis l'expérience et les équipements nécessaires (échafaudage motorisé pouvant rouler sur n'importe quelle fosse) à la résolution de vos problèmes.

Tous les travaux effectués par EpoxyPro, sont **garantis** pour une période de **5 ans**.

1960E7



Une partie des installations de Services Agritem : l'entreprise se spécialise dans la fourniture d'intrants et le commerce du grain.

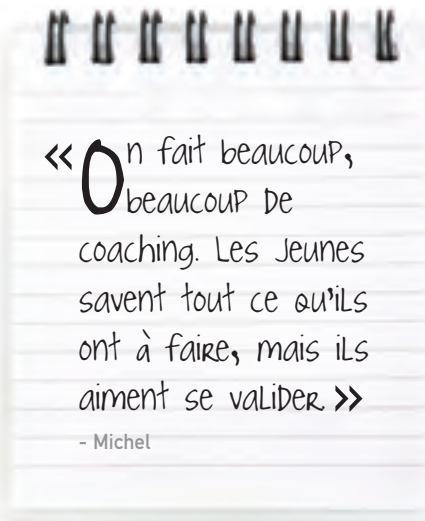
Ce sont là ses tâches pour l'instant, pourrait-on ajouter, car la situation s'avère mouvante. « La relève est bien formée, mais ils sont encore jeunes, lance Michel. Le plus vieux a juste 28 ans. » Et Lorraine d'enchaîner : « Ils en sont encore à explorer ce qu'ils ont le goût de faire. Chacun consolide sa vie. »

Un événement survenu l'hiver dernier l'a d'ailleurs bien démontré. Yannick a décidé de quitter l'entreprise après seulement deux ans et d'aller travailler pour une firme d'électriciens. Ses parents avouent que cette décision leur a donné un choc. « On ne l'a pas vraiment vu venir, confie Michel. Avec le recul, on réalise qu'il y avait une petite fumée. Il y avait des indices à l'effet qu'il n'était pas totalement heureux. »

« À 23 ans, on comprend que c'est normal d'avoir envie d'aller voir ailleurs, poursuit-il. D'autant plus que toutes ses expériences de travail, il les avait eues à la ferme. Et puis, comme parents, ce qui nous importe le plus, c'est que nos enfants soient heureux. Quoi qu'il en soit, la porte reste ouverte. »

### PRIORITÉ AU COACHING

Pour le couple, cet événement a constitué un rappel. « Comme investisseur, tu dois faire attention avant de tout miser sur la relève », dit Lorraine. C'est d'ailleurs pourquoi, pour l'instant, le couple de quinquagénaires préfère demeurer propriétaire des deux entreprises. « La dernière terre qu'on a acquise – un bloc de 300 acres –, on



a songé à ce qu'elle soit achetée par un des jeunes, raconte Michel. Mais le comptable nous a dit : « Ils sont encore jeunes. Une séparation de couple survient et vous êtes dans le trouble. » C'est pourquoi on mise sur les choses qui sont certaines. Lorraine et Michel, eux, ils ne changeront pas d'idée ! »

Ils ont fait néanmoins une exception en offrant à Danik d'acquérir des parts dans Services Agritem. « On le voyait comme un moyen de l'attirer et de le retenir dans l'entreprise, explique Michel. On voulait lui offrir plus qu'une job : un avenir. Il occupe une place très importante dans Agritem. »

En ce qui regarde un transfert éventuel de leurs parts, Lorraine et Michel s'attendent à faire un gros move dans quatre ou cinq ans. Mais

pour le moment, leur priorité est ailleurs. « On fait beaucoup, beaucoup de coaching, indique Michel. Les jeunes savent tout ce qu'ils ont à faire, mais ils aiment se valider. La semaine dernière, par exemple, il est arrivé plein de choses en même temps. J'ai dû mettre mon oreillette de cellulaire pour pouvoir continuer à travailler ! Souvent, l'un d'eux va me demander : « J'ai pensé que je pourrais faire telle affaire, qu'en penses-tu ? » Moi, je vais répondre : « Regarde, on pourrait aussi le prendre de telle autre façon. » Tout le monde travaille comme ça, dans le troupeau comme dans les ventes d'intrants, dans les machines ou dans la comptabilité. Il y a des journées où c'est exigeant, et c'est normal. »

Cette approche rapporte, constate-t-il : « Le plus bel exemple, c'est Michaël, notre gérant de troupeau. Après cinq ans, on voit qu'il est plus mature et qu'il a gagné en assurance. On peut lui laisser beaucoup de marge. Il s'occupe de la reproduction, il choisit les taureaux, il fait l'insémination et le taillage des pattes. Et il a toutes les compétences requises. Dans bien des cas, l'élève a dépassé le maître. Par contre, c'est sûr que les grandes orientations de gestion, on les décide ensemble. »



Danik, dans le laboratoire de Services Agritem. Il est responsable notamment de la vente d'intrants et du soutien agronomique.

« Si on a grossi, ajoute Michel, et si on s'est diversifiés, c'est parce qu'il y a des opportunités, bien sûr, mais c'est aussi parce que les jeunes avaient de l'intérêt et qu'ils pouvaient prendre en charge des dossiers avec succès. Si tu n'as plus besoin d'accompagner le vétérinaire qui vient une fois par semaine, tu gagnes du temps. Et tu sais que l'ouvrage est bien fait. L'intervalle de vêlage est à 390 jours en ce moment et notre historique joue entre 395 et 400. Pareil pour les chiffres de vente d'Agrirem. Danik est revenu avec la plaque de meilleur vendeur de Semican dans l'orge de brasserie pour la troisième année consécutive. »

Pour Lorraine et Michel, comme pour les jeunes, cette étape en est donc une d'apprentissage. Leur emploi du temps se métamorphose. Ainsi, Lorraine a cédé récemment les soins aux veaux à son gendre Michaël. De son côté, Michel ne se lève plus à 4 h 30 pour préparer les rations, ayant constaté que ce dernier était en mesure de prendre sa relève.

« Le fait de déléguer des tâches et de donner des responsabilités m'allège beaucoup, dit Michel. Auparavant, je prenais toutes les décisions et tous les problèmes aboutissaient dans ma cour. Maintenant, il y a beaucoup d'appels qui sont pris par Michaël quand ça concerne les vaches ou par Danik si c'est relié à Agrirem et ainsi de suite. Ça doit faire six ans que je n'ai pas fait la traite. Les jeunes disent que je ne travaille pas, puisque je passe mes journées au téléphone! »

### DU TEMPS POUR LA GESTION

Ce temps dont il dispose lui permet de se concentrer sur la gestion, une gestion qui se veut rigoureuse. « Pour nous, le coût de production à l'hectolitre est extrêmement important, affirme-t-il. Par exemple, on travaille seulement avec des sous-produits, aucun supplément commercial. On calcule notre coût d'alimentation chaque mois. On peut voir ainsi quel impact ont eu les modifications qu'on a apportées à l'alimentation. »

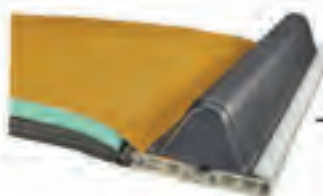
C'est ce même œil de gestionnaire qui les a conduits à planter leur maïs fourrager sous paillis de plastique. Précisons qu'ils se trouvent dans une zone offrant 2200 UTM. « Le paillis, c'est pour s'assurer à 100 % d'avoir



## SOLUTIONS DU CONFORT ANIMAL POUR UN TROUPEAU PRODUCTIF

C'est un fait, une vache confortable est une vache productive. Personne d'autre n'offre de solution de confort comme Promat. Contactez nous pour en connaître davantage sur nos produits ainsi que les vendeurs de votre région.

### le meilleur matelas qui a fait ses preuves dans le milieu de l'industrie



Le Pasture Mat - est la solution pour vous - comme elle l'est pour 3 millions de vaches mondialement

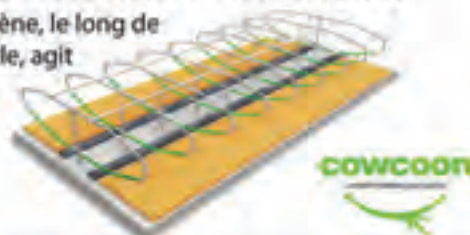
Comfort Mat - le meilleur matelas de mousse sur le marché



Pack Mat - tous les bénéfices de stalles profonde en utilisant 70 % moins de litière de sable

### COWCOON - LA STALLE HYBRIDE POUR VACHES

- Un tube flexible en polyéthylène, le long de la partie inférieure de la boucle, agit comme amortisseur de choc.
- Réduit les tensions tout en assurant une meilleure posture



www.Promatinc.com  
sales@promatinc.com



Le chef de file en matière de confort animal

Agro-Distribution  
St-Vallée, Qué.  
(877) 853-2752

Conformat Inc.  
Saint-Hubert, Qué.  
(450) 675-0932

Les Equip. P.L.P.  
Desrochers, Qué.  
(418) 449-2027

Covillac  
Belle du Febvre, Qué.  
(800) 363-7977

Equipe J.P.L.  
St-Pascal, Qué.  
(418) 492-6852

Equipement Agric. G.Lynch & Fils Inc.  
Coaticook, Qué.  
(819) 849-2888

Equipement Jacmin Richard Asselin  
St-Polycarpe, Qué.  
(450) 265-3193

Equip. Agricole C.P.R. Jean Gosselin  
St-Anaclet, Qué.  
(418) 722-6608

Ferme Belgrand  
La Durantaye, Qué.  
(418) 887-7003

Chiff Farm Solutions  
L'Orignal, Ontario  
(613) 675-4697

Gestion Lauber Senc  
St-Ezmer Beauce, Qué.  
(418) 386-0388

Richard Grenier  
Maskinongé, Qué.  
(418) 387-6190

Equipement Aubin  
Palmarolle, Abitibi, Qué.  
(819) 787-2569

201969

une qualité d'ensilage, pas pour aller chercher plus d'UTM, indique Lorraine. On veut récolter tôt en saison du maïs qui n'a pas gelé et qui est fait dans de bonnes conditions. En somme, c'est une police d'assurance. Parce que si tu manques ton coup, tu paies toute l'année. En 2013, on a eu une très mauvaise qualité et on en a bavé un coup. »

Miche précise: « C'est un planteur 8 rangs reconditionné qu'on a eu du concessionnaire à moitié prix. On se donne cinq ans pour l'évaluer. Au bout de cinq ans, si on n'est pas satisfaits, on le revendra et on ne perdra pas d'argent. Ça fait deux ans qu'on s'en

sert et on a eu jusqu'à maintenant un ensilage *top* qualité. »

### SELON L'INTÉRÊT DES JEUNES

L'organisation a grossi vite. « Il y a cinq ans, je n'aurais jamais pensé qu'on serait rendus à 2000 acres et 225 kilos de quota », lâche Lorraine. Et ce développement paraît appelé à se poursuivre. « C'est l'intérêt des jeunes qui va l'orienter, prévoit celle-ci. On a eu une proposition récemment, mais on ne l'a pas retenue parce que, entre autres raisons, aucun jeune ne semblait particulièrement intéressé à s'en occuper. »

Une des pistes de développement

qui mériterait d'être étudiée, croit Michel, c'est la valorisation des grains. « Présentement, on livre notre grain en vrac, lance-t-il. Y a-t-il quelque chose qui pourrait se faire pour aller plus loin? »

« Les jeunes ont des talents différents et souvent complémentaires, termine-t-il. Ça pourrait faire toute une organisation! Il faudra voir s'ils seront capables de fonctionner en équipe ou si, au contraire, ils se montreront individualistes et auront seulement envie de prendre le contrôle. C'est là-dessus qu'on travaille, tout doucement. » ■

## Meilleure qualité d'huile de palme

## C:16 pour vaches laitières

# ADDiPALM

À la recherche de distributeurs au Québec



Matière grasse	99%
C16:0 Acide palmatique	99% (min. 96%)



# www.addican.com

Pour plus d'information veuillez contacter ADDiCAN au: 902-964-3226 ou par courriel au [contact@addican.com](mailto:contact@addican.com)

Bureau de Montréal: 1200, avenue McGill College, Montréal, QC, H3B 4G7  
Usine de production: 805 New Glasgow Rd, Ebézezer, C1E 0S8  
2022/03/1