

Les Viandes Laroche et la certification Viandes Sélectionnées des Cantons



Une chaîne de valeur axée sur la différenciation grâce à la génétique, aux bonnes pratiques et à la traçabilité.

La mission de l'entreprise Les Viandes Laroche, un transformateur/distributeur d'Asbestos, consiste à assumer un rôle de leader en distribution alimentaire. Monsieur Claude Laroche, son dirigeant, croit en la nécessité de commercialiser un bœuf haut de gamme, de façon à répondre aux besoins de certains consommateurs soucieux de la qualité de leur alimentation. Pour ce faire, il développe un partenariat avec les membres de sa chaîne d'approvisionnement depuis près de dix ans. Ce partenariat aboutit, en 2006, à la création d'une certification unique au Québec : Viandes sélectionnées des Cantons (VSC).

Les producteurs impliqués dans cette chaîne de valeur partagent cette vision d'un bœuf particulier, produit selon un cahier des charges précis. Le bœuf est nourri à l'herbe, sans ajout d'antibiotiques ni d'hormones de croissance. La génétique utilisée, issue d'un croisement d'une femelle hybride et d'un mâle Parthenais, confère à la viande un goût distinctif particulièrement apprécié. Le recours à d'autres taureaux reconnus pour leur tendreté supérieure est également autorisé.

Profiter de la traçabilité

Cette certification permet de profiter des avantages de la traçabilité de la ferme à la table. D'une part, la traçabilité offre aux consommateurs et aux intervenants de la chaîne, la possibilité de retracer la provenance de la viande, d'identifier le producteur et les conditions d'élevage. D'autre part, elle fournit un outil précieux d'aide à la production, car elle permet d'orienter la sélection des sujets selon la satisfaction obtenue au regard des critères de rendement en viande maigre et de tendreté voulus. Dans ce sens, des efforts importants sont investis dans l'amélioration du produit et les taureaux sont identifiés,

catalogués et suivis par le biais d'une station d'évaluation génétique, en particulier pour le gène de la tendreté.

Les producteurs membres de VSC observent rigoureusement un cahier des charges élaboré en collaboration avec le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ). Il comprend plus de 98 critères, inspirés des guides de bonnes pratiques et de production publiés par le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ). En ce sens, le cahier des charges reconnaît et valorise un ensemble de bonnes pratiques déjà mises en place par de nombreux producteurs. De plus, la structure de la chaîne de valeur favorise la communication entre les maillons de la chaîne, ce qui permet une meilleure prise de décision. Les producteurs peuvent réaliser une gestion plus serrée du troupeau, ainsi qu'une meilleure sélection de la génétique et des programmes alimentaires mieux adaptés. D'ailleurs, on constate chez les partenaires un engagement sérieux dans une démarche d'amélioration continue.

En 2003, M. Laroche incite les producteurs intéressés à se regrouper en une corporation à but non lucratif.

Points essentiels à retenir

- Des bénéfices évidents pour tous les partenaires de la chaîne de valeur.
- Une offre de produit façonnée pour répondre aux exigences de consommateurs ciblés.
- Une bonne communication entre les différentes parties prenantes.
- Une vision claire et un enthousiasme contagieux du leader de projet.
- Une direction engagée à long terme dans le partenariat.



« Le succès de cette chaîne de valeur en croissance pour un bœuf haut de gamme, destiné à des clients ciblés, repose sur la coordination, la rigueur et la détermination de tous les intervenants. »

Claude Laroche,
Président directeur général,
Les Viandes Laroche inc.

Il négociera avec elle les grilles de prix annuelles ainsi que le contenu du cahier des charges. Il est alors entendu qu'en plus des outils de contrôle internes déjà en place, la certification sera également soumise à l'audit externe indépendant d'Ecocert.

L'élevage se divise en deux parties complémentaires: les femelles de reproduction et les veaux d'embouche destinés à la finition. Les veaux d'embouche sont achetés par Les Viandes Laroche selon la grille de prix établie et, une fois le degré de finition atteint, les bouvillons sont abattus puis livrés aux Viandes Laroche pour être débités puis distribués aux boucheries partenaires.

Des bénéfices évidents pour tous les partenaires

Cette structure de partenariat et la mise en place d'une grille de prix ont permis aux producteurs d'obtenir un meilleur prix pour leurs veaux d'embouche malgré la crise de l'ESB. De plus, la participation dans cette initiative de chaîne de valeur permet d'améliorer la rentabilité des fermes volontaires pour appliquer rigoureusement une méthode d'élevage inscrite dans un cahier des charges précis. Les Viandes Laroche insiste sur le fait que cette chaîne de valeur est en pleine expansion et ouverte à toutes les régions du Québec. Avis aux producteurs intéressés!

Cette chaîne de valeur propose un cadre d'affaires sous un leadership précis, une approche efficace et rentable pour tous les partenaires. Elle permet d'offrir un produit distinctif qui répond aux attentes de certains consommateurs. Enfin, la coordination des partenaires vise à la fois une meilleure communication tout au long de la chaîne et une amélioration continue des procédés, de façon à augmenter la capacité concurrentielle de tous les participants.

Un marché prometteur

Les Viandes Laroche a fait de nombreuses démarches pour tester le potentiel du marché pour son bœuf haut de gamme. Après une étude de marché réalisée par SECOR, un plan d'affaires rédigé par Samson Bélair/Deloitte & Touche, et enfin, un plan de commer-

cialisation par SM-Copral, il a été établi que le marché potentiel représentait 15 % de la population québécoise et qu'il y avait un potentiel de production de 100 000 têtes.

Pour l'instant, la production se situe approximativement à 2300 têtes et l'on vise l'obtention de 8000 têtes en 2008. Ainsi, la production actuelle se traduit en 15 carcasses par semaine environ, ce qui représente un défi de commercialisation. Toutefois, l'on profite de cette situation pour bien mettre en place les éléments du plan de commercialisation, tester des points de vente et choisir avec soin les boucheries partenaires qui mettent le produit en valeur, certaines allant même jusqu'à offrir des dégustations en magasin. Les produits VSC sont offerts actuellement dans une douzaine de boucheries partenaires et Les Viandes Laroche ne cache pas ses intentions de se concentrer sur des points de vente servant des bassins de population dotés de revenus plus élevés.

De plus, Les Viandes Laroche examine les moyens de maximiser la valeur de l'ensemble de la carcasse au lieu de ne se concentrer que sur quelques pièces de choix. L'entreprise envisage également de développer davantage son offre de produits transformés pour optimiser sa part de valeur ajoutée. Elle souhaite augmenter son offre de produits en misant sur une plus grande valorisation de la carcasse, en faisant davantage de découpe et d'emballage dans un format prêt à vendre.

Des consommateurs satisfaits

L'accueil des consommateurs au bœuf VSC est très encourageant. Le produit semble plaire aux consommateurs en recherche d'authenticité, préoccupés par une bonne alimentation ou une bonne hygiène de vie. Certains consommateurs, séduits par l'offre d'une viande plus «naturelle» et dont la traçabilité est garantie, indiquent même s'être remis à consommer du bœuf depuis l'arrivée de VSC. D'autres prétendent que cette viande sans ajout d'hormones de croissance serait plus facile à digérer, quoique cela ne soit pas prouvé scientifiquement. Enfin, les consommateurs se disent conquis par le goût distinctif et la tendreté de la viande.

Plusieurs défis pour l'entreprise

Les Viandes Laroche fait face à plusieurs défis dans la mise en place de son initiative de chaîne de valeur. En plus de chercher à persuader des producteurs de se joindre à VSC dans ce nouveau modèle de partenariat, elle doit méticuleusement positionner ses produits au bon endroit dans le marché et gérer la croissance de l'offre. De plus, elle doit développer davantage son offre de produits pour prendre sa pleine part de la valeur ajoutée, et enfin, profiter des possibilités qu'offre la traçabilité en termes d'amélioration du produit et d'argument de vente.

«*Viandes Sélectionnées des Cantons est un concept global basé, entre autres, sur le respect des bonnes pratiques, le choix de races particulières et sur l'importance du rôle de chaque intervenant (producteurs de veaux, finisseurs, abattoirs, distributeurs, commerce de détail) sur la qualité de la viande.*»

Claude Laroche, Président directeur général, Les Viandes Laroche inc.

Aller chercher toute l'aide disponible

Selon M. Laroche, il faut beaucoup d'énergie et de détermination pour démarrer une chaîne de valeur, et surtout, être prêt à cogner à toutes les portes et à aller chercher de l'aide financière et technique auprès des gouvernements, des associations et autres intervenants de l'industrie agroalimentaire. Pour la certification VSC, il souligne l'implication du MAPAQ, du CLD, de la SADC, de la filière bovine de l'UPA dans la formation d'un comité ad hoc pour favoriser le développement du projet. Il est clair que de lancer une telle production coûte cher, ne serait-ce qu'en termes d'études préliminaires, de plan marketing, d'études de marché et de plan de commercialisation. «Toutefois, quand le projet est bon, les partenaires embarquent», conclut-il.

S'engager dans une perspective à long terme

Enfin, M. Laroche indique qu'il est important de considérer la vision et l'engagement à long terme dans une démarche de partenariat – même quand cela ne s'avère pas payant à court terme, il ne faut pas faire marche arrière. «Avec les cas d'ESB dans l'Ouest, les prix ont plongé drastiquement. Toutefois, l'entreprise a respecté ses engagements envers la grille de prix établie et s'est trouvée à payer parfois jusqu'à 40 cents de plus la livre que le prix du marché du veau d'embouche. Les producteurs ont vu le sérieux et l'engagement de l'entreprise dans le partenariat et cela a incité plusieurs à s'y investir davantage et d'autres à s'y joindre.»

De plus, en investissant dans un atelier de finition VSC à Saint-Félix-de-Kingsey et dans une station d'évaluation pour les taureaux de race, les membres de la chaîne de valeur ont là également des preuves tangibles du désir de l'entreprise d'établir un partenariat à long terme.

Cette étude de cas a été réalisée dans le cadre de L'initiative de chaînes de valeur du Québec, un programme de sensibilisation et de formation à l'intention des entrepreneurs de la transformation alimentaire. L'initiative est développée et mise en œuvre par Consultium services-conseils et financée par le Fonds de développement de la transformation alimentaire (FDTA).

Agriculture et Agroalimentaire Canada est un partenaire du FDFA dans la mise en œuvre de Dévelop'Action qui intègre les trois piliers du Programme pour l'avancement du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire (PASCAA).

Envie d'en savoir plus?

Consultez notre site internet au www.fdta.qc.ca/fr/chainesdevaleur et n'hésitez pas à contacter Mme Josée Vincelette par courriel à l'adresse suivante : infochaines@fdta.qc.ca

PROMOTEURS :

- **Claude Laroche**,
Président directeur général,
Les Viandes Laroche inc.,
d'Asbestos.
- **Paul Villeneuve**,
Docteur en agronomie,
éleveur de veaux d'embouche et
enseignant au CRIFA de Coaticook.
- **Pierre Brassard**,
Vétérinaire et vice-président de la
Clinique Vétérinaire de Coaticook.

RENSEIGNEMENTS :

Les Viandes Laroche inc.
20, chemin Laroche
Asbestos (Québec) J1T 3M7
Tél.: 819 879-7101 ou 800 567-6113
Télec.: 819 879-4488

Courriel: infos@lesviandeslaroche.com



Fonds de développement
de la transformation
alimentaire



Agriculture and
Agri-Food Canada

Agriculture et
Agroalimentaire Canada