

PARTENAIRE OFFICIEL

BŒUF QUÉBEC



SPEQ Société des Parcs  
d'Élevage et d'Engraissement du Québec

# Bœuf Québec: Innover pour relancer la production





# Bœuf Québec

## Innovover pour relancer la production

### Bœuf Québec

Pourquoi?

Comment?

Phase 1: qu'a-t-on appris?

Phase 2: où en sommes-nous? Quel est le plan?

*Comment les producteurs de veau peuvent-ils s'impliquer?*

*Quel est le meilleur bouvillon?*

*Vers un bouvillon 100% né au Québec*

*Implication des producteurs de veau à la SPEQ*





# Pourquoi? Relancer la production!

**La planification stratégique de la SPEQ vise à  
RELANCER LA PRODUCTION DE BOUVILLONS**

**Objectif: 140 000 bouvillons  
en 2025**

*Quel est le plan pour relancer la production???*

*Qui a un plan???*

*Peut-on continuer à faire pareil  
et arriver à un résultat différent?*

*Si personne ne veut le faire, on va l'faire!*

**ERRR...**

**CAN'T STOP.  
TOO BUSY!!**



Comment?

En répondant à une demande!



*La demande est forte pour le bœuf du Québec.*



*Peut-on répondre à cette demande  
pour relancer la production?*

*Passer de l'obsession de l'abattoir  
à l'obsession du consommateur...  
Aligner l'offre et la demande...*

Phase 1

*Le succès Bœuf Québec!*

# Où en sommes-nous?

## Les succès des 4 premiers mois

### **Une demande confirmée**

- Une demande forte (Ouverture sur Sobeys / IGA)
- La demande est tellement forte qu'on peut entrer partout (blue ocean). Ce qu'on fait, personne ne l'a fait au Québec avant nous.

### **Une production qui gagne en visibilité**

- Barack Obama a mangé du bœuf du Québec!

### **Capacité à gérer la production en filière**

- Il y a 5 abattoirs fédéraux en mesure de faire le travail (cap.: 60 000 bouv./an)
- Création d'un nouvel acheteur québécois en «chaîne de valeur»
- Création de valeur (+5%)
- Création d'une expertise

### **Capacité à concerter la filière**

- On a créé la filière de l'industrie bovine
- Les partenaires et les ambassadeurs sont mobilisés (Joe Beef, Patrick Pinard, etc.)
- Projet stratégique pour tous les partenaires
- Politique - intérêt / lettre du ministre Laurent Lessard





# Où en sommes-nous?

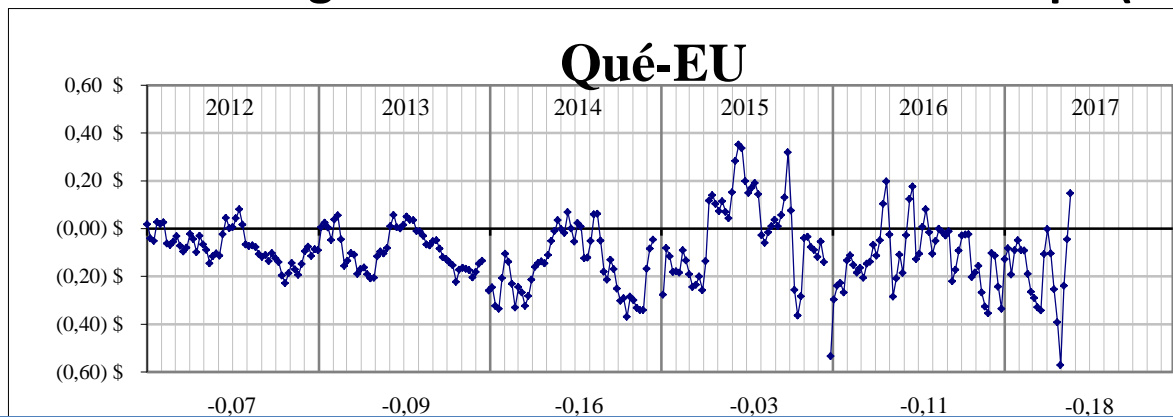
## Les constats

### Condamnés à créer de la valeur

On comprend que le programme Boeuf Québec est un boeuf différencié à valeur ajoutée. La création de valeur permet de travailler avec des abattoirs plus petits. On doit faire ce que les grands producteurs de commodité ne peuvent pas faire.

### On opère sur un marché nord-américain (volatilité et décalage du prix)

Aucun acteur québécois n'est en mesure de gérer le risque de la grande distribution dans la découpe (box beef).





# Où en sommes-nous?

## Les défis de Bœuf Québec

- Oblige tous les acteurs à travailler différemment et à apprendre.
- Oblige les acteurs à avoir une souplesse pour aider à la mise en place et pour favoriser le projet dans son ensemble.
- *Si chacun pense seulement à son intérêt personnel au détriment de BŒUF QUÉBEC dans son ensemble, le projet mourra.*
- Petit programme- petit volume et abattoir de grosseur moyenne, impossible d'atteindre l'efficacité des gros joueurs. **On ne peut compétitionner la commodité.** Il faut absorber ce coût, arriver à vendre plus cher et devenir meilleur.
- Financement du projet et pérennité.

-Marie-Claude Mainville





# Où en sommes-nous?

## La solution: l'intégration verticale

- Les producteurs vendent de la viande au lieu du bœuf - Un produit au lieu de la matière première.
- En gérant le risque, les producteurs se trouvent à intégrer verticalement la filière à partir de la production.
- L'intégration verticale nous permet d'optimiser la qualité du produit et la chaîne de production.
- Permet un marketing de la ferme à la table dans la grande distribution.





# Phase 2: L'intégration verticale

Nouveau modèle d'affaires : On vend les  
bouillons au prix de la viande  
«commodité + 5%»

+

Mise en œuvre du plan d'action Bœuf  
Québec





# Phase 2: Le plan stratégique Bœuf Québec

*La demande est forte pour le bœuf du Québec.*

*Peut-on répondre à cette demande pour relancer la production?*

## LE PLAN STRATÉGIQUE BŒUF QUÉBEC

**La mission :** Offrir un bœuf du Québec à VALEUR AJOUTÉE aux consommateurs québécois.

**La vision :** Devenir une FILIÈRE bovine COMPÉTITIVE pour accroître nos parts de marché au Québec et améliorer la RENTABILITÉ des entreprises de la CHAÎNE DE VALEUR.

### Les piliers stratégiques de la filière (objectifs stratégiques):

Nous créerons de la valeur en poursuivant les objectifs stratégiques suivants :

L'orientation marché : répondre aux attentes des consommateurs et des clients

La compétitivité : diminuer les coûts de la chaîne de valeur

La productivité : faire plus et mieux avec des ressources équivalentes

La concertation : améliorer la coordination et les synergies au sein de la filière et se «connecter» avec les consommateurs, le gouvernement et les partenaires.





# Phase 2: Le plan d'action Bœuf Québec

1. Positionner la Marque
2. Gérer la chaîne de valeur
3. Promouvoir les partenariats



# Le plan d'action Bœuf Québec

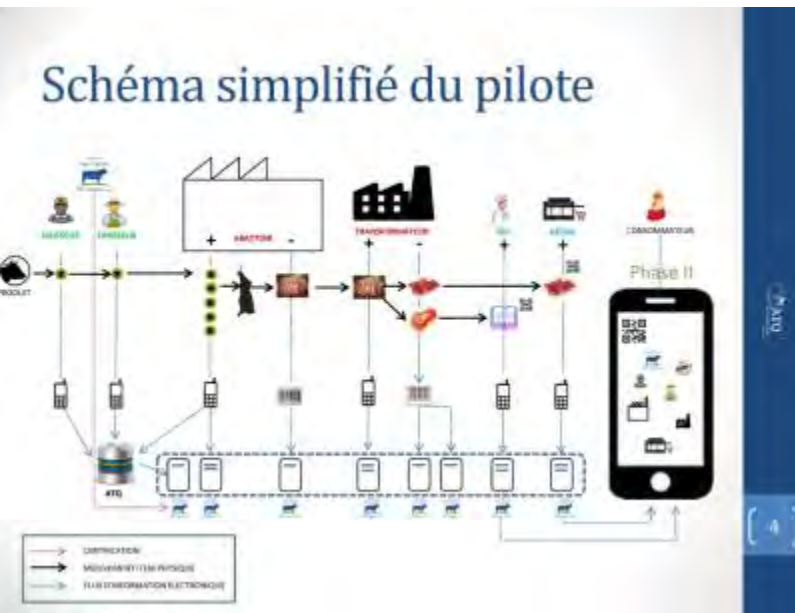
## Partie 1: Positionner la marque

La promesse Bœuf Québec au consommateur:

- a. Un bœuf élevé au Québec
- b. de grande qualité
- c. dans un esprit de production durable.



# a.Élevé au Québec



- 100 jours engraisés au Québec (Ce qui est dans les parcs présentement)
- Optimiser Veaux nés au Québec
  - Environ 75/80 % nés au Québec.
  - Comité de travail pour arriver à 100% nés au Québec
- Projet ATQ pour suivre le bœuf de la ferme à la table



## b. Meilleure qualité

- Définir ce qu'est un produit de qualité
- Durée de vie du produit
- Spécifications de coupe, spécifications d'emballage, etc.
- Taille, rendement, classement, etc.



# c. Production durable

Prendre le leadership de  
la production durable  
au Canada



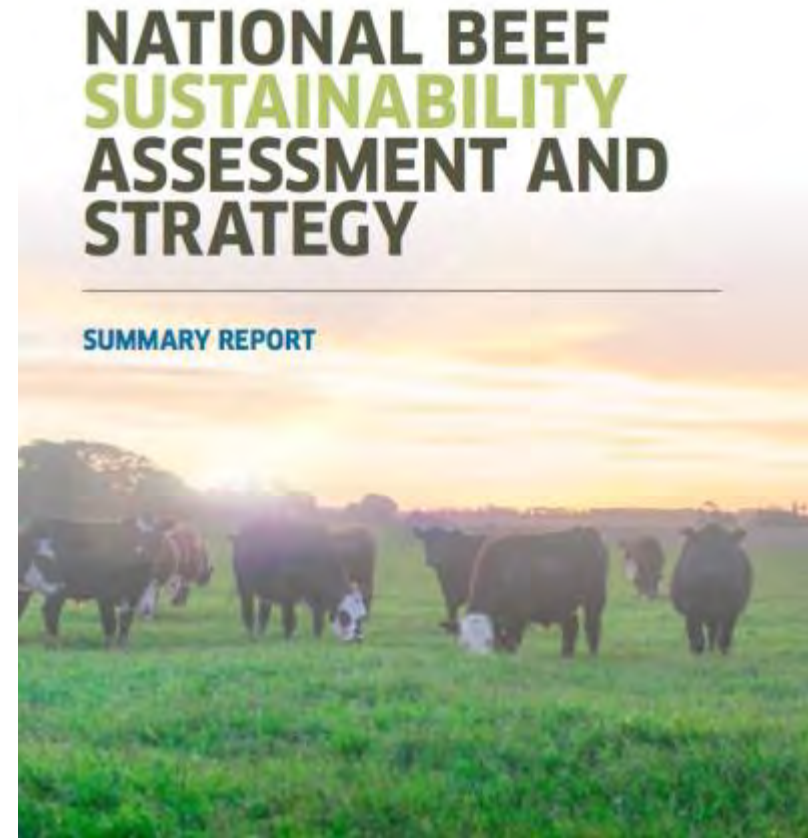
- VBP+ :
  - finisseurs en janvier
  - naisseurs ???
- AGECO:
  - Portrait et
  - Plan d'action



**CRSB**

CANADIAN ROUNDTABLE  
FOR SUSTAINABLE BEEF

TABLE RONDE CANADIENNE  
SUR LE BOEUF DURABLE





# Le plan d'action Bœuf Québec

## Partie 2: gérer la filière



### Notes sur la gestion

- Établir le modèle d'affaires
- Optimiser les opérations pour créer de la valeur:
  - 123a / araignée
  - préparer à la grande distribution
  - optimiser le chemin...
- Livrer le bon produit 52 semaine/an
- Nathalie Panneton et Stephan Foucher



Phase 2

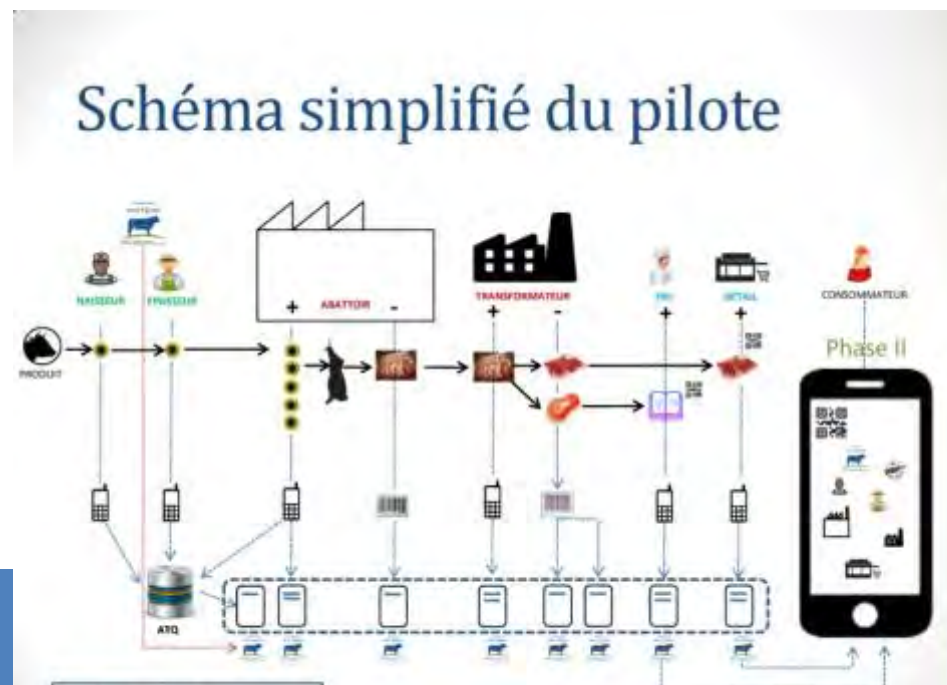
*Le succès Bœuf Québec!*





# ...la filière

- Veau d'embouche
- Bouvillons
- Abattoir
- Distributeurs
- Surtransformateurs
- Détaillants
- Services alimentaires



# Le plan d'action Bœuf Québec

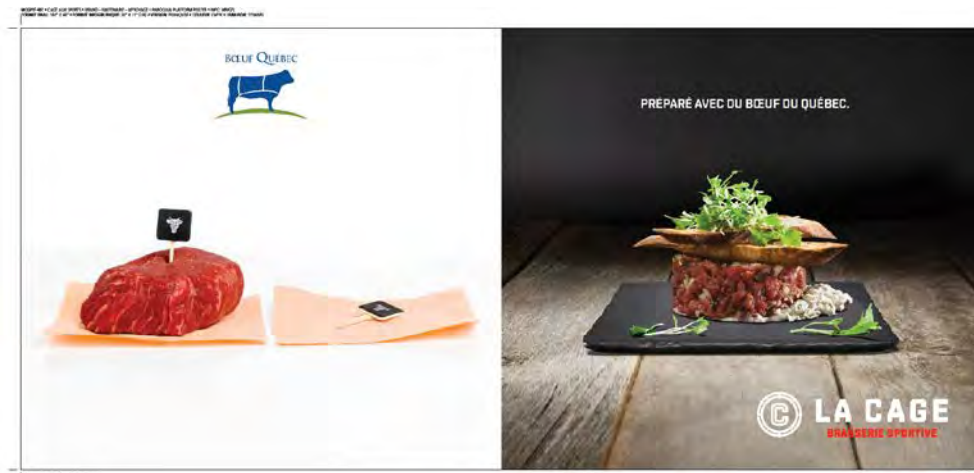
## Partie 3: Communication filière

Montrer cet que vous faites

Vous informer du reste de la filière

- ***Vidéo de Dave McMillan (Joe Beef)***
- ***Vidéos de IGA , Veau, Bouvillon***

***Panneau publicitaire Cage Brasserie sportive***





# Comment les producteurs de veau peuvent-ils s'impliquer?

- Travailler ensemble à développer le produit
  - comité de travail Bœuf Québec veau – bouvillons
  - Participer aux activités SPEQ sur le sujet
  - VBP+
- Comprendre les défis de l'approvisionnement Bœuf Québec
- Communication:  
Abonnez-vous au fil de nouvelles de la SPEQ

*Le succès Bœuf Québec!*

PARTENAIRE OFFICIEL

BŒUF QUÉBEC



SPEQ Société des Parcs  
d'Élevage du Québec

VBP+ !!!

***Nathalie Côté !!!***



Phase 2

*Le succès Bœuf Québec!*



# Approvisionnement

## Quel est le meilleur bouvillon?

- On vend maintenant de la viande. Les producteurs de bouvillons sont maintenant sur une logique de recevoir le prix de la viande USDA +
- La logique de recevoir le prix de notre bœuf en fonction de la vente du produit final est supérieure à celle d'une référence de marché boursier où on retrouve une bonne partie de spéculation
- Le meilleur bœuf est le plus payant pour la filière.  
Demande/prix/rentabilité
- On ne sait pas encore exactement quel est la description du meilleur bœuf.
  - Rendement viande
  - Persillage
  - Santé
- On va viser à optimiser la filière, notamment veau bouvillon. Pour un maximum de rentabilité (Génétique, préparation, etc.)
- Il faut travailler ensemble!

*Le succès Bœuf Québec!*



# Vers 100% né au Québec

- On vend maintenant de la viande.
- 5 pistes de travail veau - bouvillon pour optimiser la production:
  - Approvisionnement planifié
  - VBP+ veau – bouvillon (Nathalie Côté)
  - Ventes supervisées (Daniel Z.)
  - Gestion du risque partagé veau-bouvillon
    - Protection sur la bourse ?
    - Retained ownership ?

*Le succès Bœuf Québec!*



# ...S'impliquer à la SPEQ

***Partager un vision d'affaires...***

Membres SPEQ:  
50 vaches et +

Calendrier

21 février – Journée filière veau- bouvillon

22 février – Journée filière abattoirs

Novembre – Colloque de l'Industrie



*Le succès Bœuf Québec!*