

# Bœuf 100 % fourrager, du champ à la table

Line Therrien  
Ferme des Trois Vallons  
16 novembre 2017

## Présentation

- \* Description et évolution de l'entreprise
- \* « MON » bœuf fourrager
- \* Mes conclusions

## Ferme des Trois Vallons St-Christophe d'Arthabaska

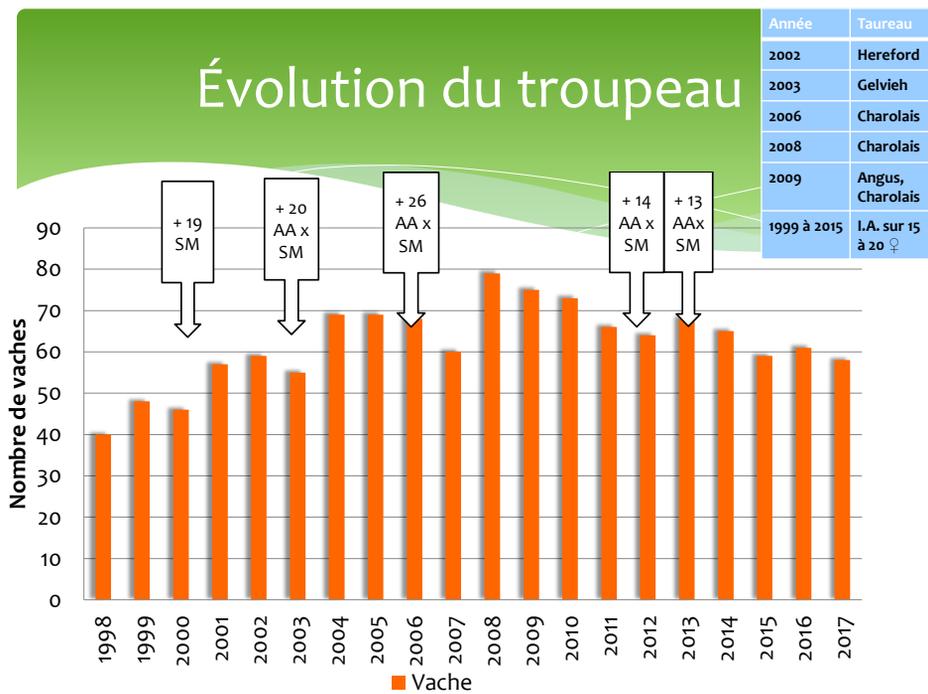


- \* Productrice de veaux d'embouche depuis 1998
- \* Et de bouillons fourragers depuis 2003

## Ma formation

- \* AEC en agriculture 1998-1999-2000
- \* Insémination artificielle en 2000
- \* PAEF 1 et 2 en 2001-2002
- \* Génétique bovine en 2002
- \* AEC en gestion agricole en 2004-2005
- \* Mise en marché adapté en 2004
- \* Taille de sabot en 2005
- \* Découpe de viande en 2006

## Le troupeau



## Installations efficaces

AVANT



APRÈS

Corral de type Bud-box et manipulations sans stress



## Installations adaptées et peu coûteuses

✦ Étable pour les vêlages

2 enclos d'hivernage

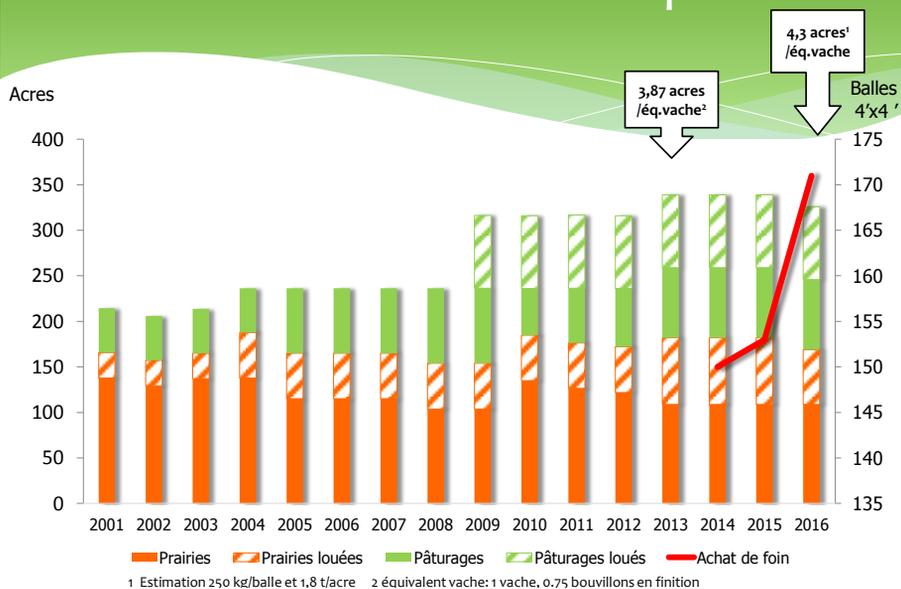


Une bonne gestion de la litière et des brise-vents pour un logement top!

# Les champs

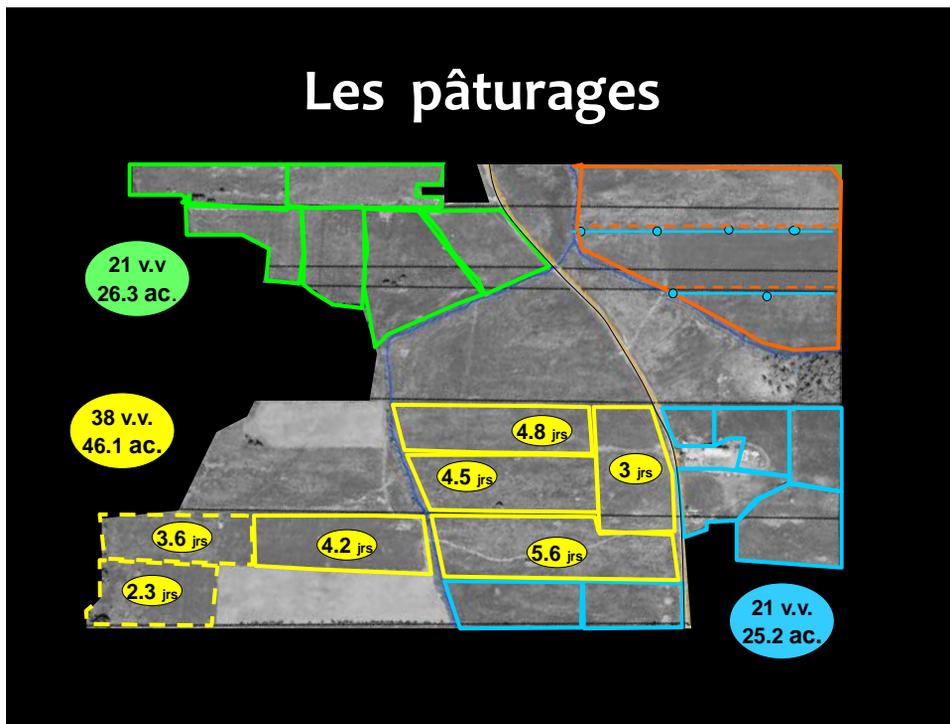


# Évolution des champs



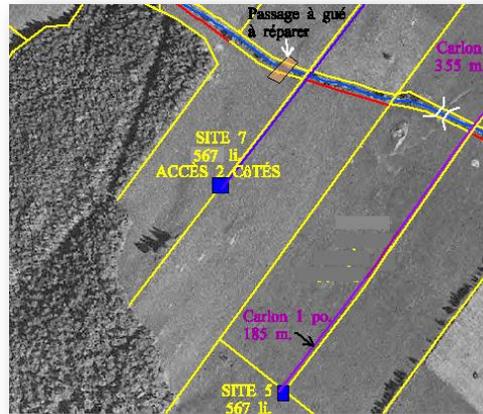
## Prairies/pâturage , fertilisation, etc.

- \* Drainage parcellaire
- \* Chaulage d'entretien pour les prairies et pâturages
- \* Fertilisation avec le fumier du troupeau seulement
- \* Renouvellement :
  - \* Prairies aux 7 ans avec avoine additionnée de trèfle rouge et mil
  - \* Occasionnellement les pâturages avec avoine additionnés de mil, trèfle blanc et un peu de trèfle rouge



## L'eau!

- \* Dans chaque parcelle depuis 2007
- \* GMQ animaux
- \* Protection cours d'eau : éviter \$ entretien



## La régie de paissance

- \* 15 mai au 1 novembre
  - \* Entrée = 8-10 po
  - \* Sortie = 4 po
- \* 28 jours de repos en moyenne (+ en été, automne)
- \* 75 % des pâturages en rotation (6 parcelles)
- \* 25 % des pâturages en bande (pour les bouvillons, vaches dans le retour de prairies)



## La régie de paissance



**BOUVILLONS**  
Bande journalière  
1,25 acres / bouvillon

### VACHES

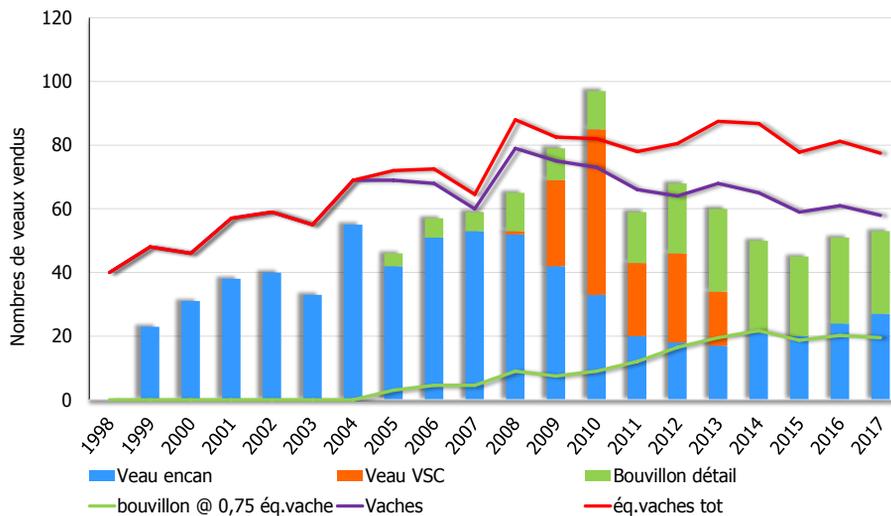
Rotation aux 5 jours  
1,25 acres / vache-veau



## La mise en marché



## Évolution de la mise en marché



## Pourquoi le bœuf fourrager?



- \* 2003 = Crise de la vache folle
- \* Demande de plusieurs personnes de vendre à prix moindre
- \* Aller chercher une valeur ajoutée avec un produit différencié
- \* Nouveau défi
- \* En harmonie avec les ressources que la ferme peut produire (sol avec effleurement rocheux)

## Différents points de vente

### \* Boîte 25 lbs livrée :

- \* Viande congelée
- \* Au début, mes connaissances en découpe = nulles
- \* Il y avait toujours quelque chose que le client ne voulait pas!
- \* 1 an après, on a changé la méthode:  
Vendre paquet / paquet = **Détails**



### \* Marché de solidarité Victoriaville:

- \* Les commandes se font par Internet
- \* Point de dépôt, ce sont les clients qui viennent chercher!
- \* S'ajoute un point de vente à Trois-Rivières

### \* Marché public de Victoriaville

- \* Congelé seulement
- \* Achat de la viande par la gestionnaire du marché





\* **Marché Ste-Foy à Québec**

- \* Congelé et frais
- \* Vente de produits autres
- \* En coll. avec la Bergerie Étoile d'Or, pendant 3 ans.

\* **Marché Godefroy St-Grégoire**

- \* Congelé et frais
- \* 2016 = agrandissement du kiosque pour vendre les produits d'autres producteurs : produits d'érable, agneau, olives, farine, autruche, Alpaga, etc.



\* **Balades gourmandes**

- \* 2 premières fds d'octobre
- \* 2009 à 2012 = Balades gourmandes au Mont Arthabaska
- \* 2013 à 2016 = Balades gourmandes à la maison avec cantine

\* **Shad café**

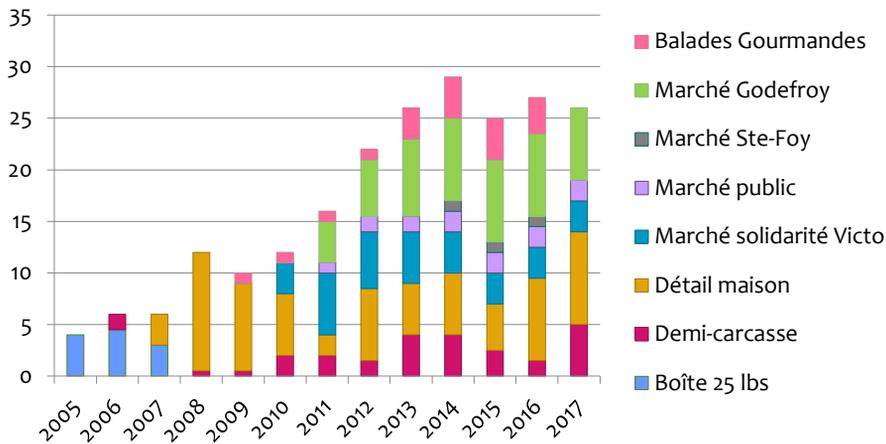
- \* Seulement smoked meat frais et congelé

\* **Demi-carcasse**

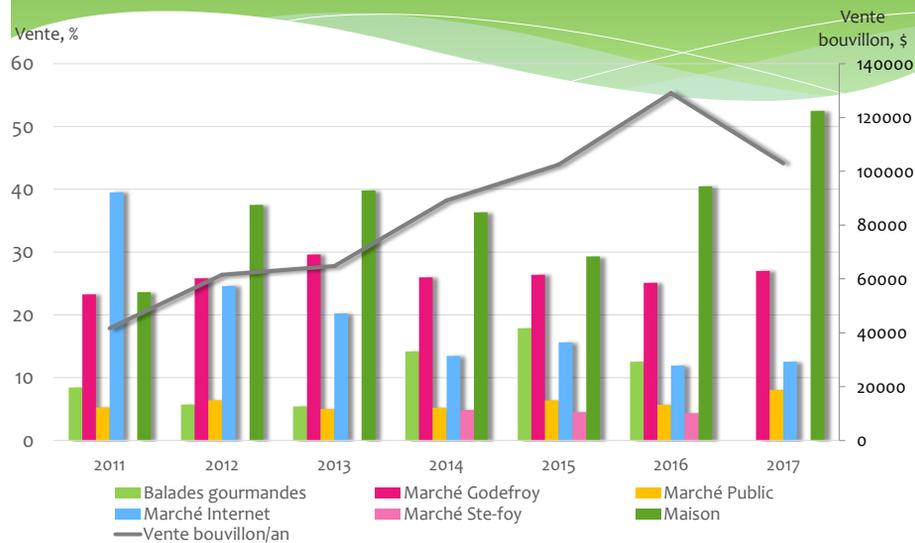
- \* Congelé
- \* Livré au client à domicile
- \* Le boucher s'occupe de la découpe avec le client

# Répartition des bouvillons vendus par point de vente

bouvillons'



# Répartition des ventes de 2011 à 2017



## Gestion de l'abattage, découpe, point de vente...

- \* L'offre, la demande et les inventaires
- \* L'abattoir et le centre de découpe
- \* Les points de vente :
  - \* Choix et nécessité de tous les points de vente
  - \* Kiosques
- \* La gestion du temps



## « MON » bœuf fourrager...

... pour répondre aux besoins de « MES » clients

- \* Poids visé : 1 200 lbs et +
- \* Âge visé : 18 à 24 mois
- \* Rendement en viande : 54 %
- \* Persillage = peu

### \* Génétique visée

- \* Vaches croisées AA x SM et taureau de race terminale avec un regard pour l'œil de longe

### \* Alimentation visée

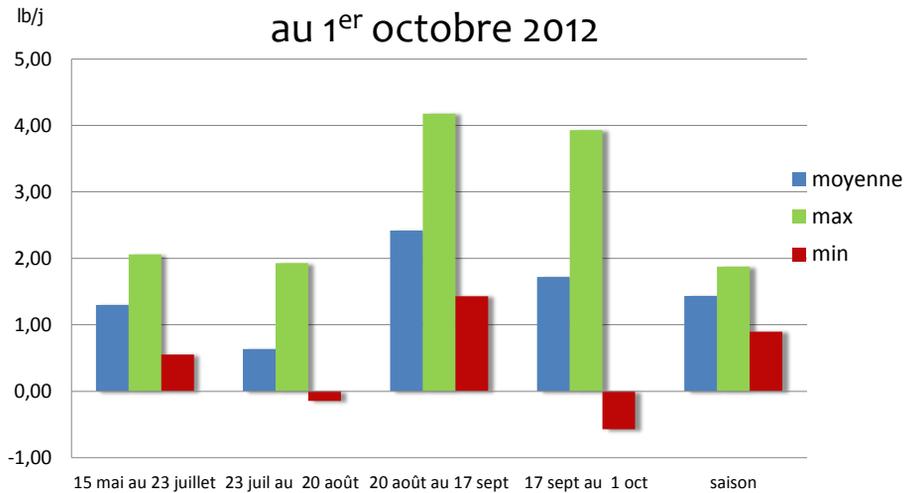
- \* Pâturage herbe jeune en bande  
25 mai au 1 novembre
- \* Le meilleur foin et ensilage
- \* Minéral approprié
- \* Eau en quantité, propre et accessible
- \* Santé: vaccin et vermifuge à l'automne

## Quelques chiffres

Année	Nombre	Âge moyen (mois)	Poids (lbs)	GMQ (lbs) Naiss-Sev.	GMQ (lbs) Sev.-Abat.
2013	19	17,2	1167	2,66	1,53
2015	25	20,4	1226	2,44	1,44

Race X CH	Nombre	Poids début (lbs)	Poids fin (lbs)	Rendement carcasse	GMQ Sev-Abat (lbs/j)
Total	31	582	1171	53,0%	1,39
B	19	576	1179	53,6%	1,37
F	12	590	1159	52,1%	1,42

## GMQ moyen de 9 bouvillons du 15 mai au 1<sup>er</sup> octobre 2012



## S'organiser pour mieux gérer

### CONSEILS

- \* MAPAQ dès 1999 pour le troupeau et les champs
- \* Mentor en 2010 pour le suivi de l'inventaire du troupeau et le projet de mise en marché
- \* Technicienne en comptabilité dès 2011
- \* Bovi-expert à partir 2012
- \* Conseiller en gestion pour l'étude de projet de mise en marché en 2013

## S'organiser pour mieux gérer

### OUTILS

- \* DSA Bovin à partir de 2008
- \* PATBQ à partir de 1999
- \* Chiffriers Excel pour le suivi des poids, mise en marché...
- \* Utilisation du téléphone intelligent pour la prise de données (google form)
- \* Siga-finance à partir de 2001

## Mes conclusions



## À retenir!

- \* Bonne capacité de gestion obligatoire pour une mise en marché réussie
- \* Bonne planification de la production et une production efficace
- \* Nécessaire de bien s'outiller et s'entourer de bonnes ressources côté production, gestion, mise en marché
- \* Répondre aux besoins des clientèles

