

Dans le ventre de la machine

De la ferme à l'assiette, le porc connaît plus d'un voyage et plus d'une transformation. Petit récit d'un porc à travers la machine jusqu'à notre table.



Entre la réception des porcs et la réalisation des commandes, la demande est constamment évaluée pour en tirer les meilleures coupes.

Chaque année, on abat plus de 6 millions de porcs au Québec. Au terme de leur vie à la ferme, ils prennent la direction de différents abattoirs sur le territoire de la province.

Les activités d'abattage ont connu des hauts et des bas depuis 2020, ce qui a redessiné le partage entre les différentes entreprises de ce secteur. Aujourd'hui, Olymel détient 70% de la capacité totale d'abattage. Six autres entreprises se partagent les 30% restant: Aliments Asta (13%), Les Viandes du Breton (8%), CBCo Alliance (6%), L.G. Hébert et Fils Ltée – Les Viandes OR-FIL int. (3%) et Viandes Giroux – Viandes Riendeau (1%).

Qu'arrive-t-il au porc de l'abattoir jusqu'au moment où il se retrouvera sous forme de côtelette dans une barquette en épicerie ? Les étapes sont plus complexes qu'on pourrait s'imaginer.

Une transformation rapide

À leur arrivée aux usines de transformation, les animaux sont d'abord transférés dans l'étable pour une période de repos qui varie d'une installation à l'autre. Chez Aliments Asta, les animaux sont abattus la journée même et sont prêts à partir sous formes de découpes dès le lendemain. « Le transport se fait très bien jusqu'à chez nous (à Saint-Alexandre-de-Kamouraska dans le Bas-du-Fleuve). Les porcs arrivent souvent couchés dans le camion. Ils sont transformés le jour de leur arrivée et les coupes sont prêtes à être envoyées le lendemain au Mexique et aux États-Unis », explique Stéphanie Poitras, directrice générale chez Asta.

Le temps avant l'abattage varie selon le cahier des charges, indique Alexandre Dionne, vice-président aux opérations dans la division porc frais chez Olymel, avec en premier plan le bien-être animal et le respect des normes de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). Dans chaque établissement, un vétérinaire est présent. « La qualité de la viande est excessivement importante. À l'intérieur de 24 heures, les porcs sont abattus, découpés et les produits sont expédiés vers nos centres de distribution, nos clients ou vers nos usines de transformation ».



Un des robots d'Asta à l'œuvre

Les obligations de travailler avec du vivant

Les imprévus sont les bêtes noires des abattoirs, quel que soit leur nature. « Dans les abattoirs, les machines travaillent dur, avec du haut voltage. Ça finit par se briser. Il faut les réparer, ce qui amène des délais qu'il faut ensuite compenser. C'est là qu'on va avoir besoin d'une certaine flexibilité des producteurs », indique Janin Boucher, copropriétaire de Groupe Cérès et actionnaire de l'abattoir CBCo Alliance.

Travailler avec du vivant impose des contraintes qu'on ne voit pas dans d'autres secteurs, ajoute-t-il « On abat et on découpe chaque jour : il faut avoir une certaine flexibilité, tout en étant fiable. En hiver, tempête ou pas, on doit livrer ».

« Et en cas de défaillance mécanique, il faut être en mesure de continuer l'abattage et la découpe des volumes planifiés afin de respecter nos engagements auprès des producteurs et des clients », souligne le gestionnaire d'Olymel.

« L'efficacité du processus d'abattage et de débitage est supervisée par des indicateurs de performance, pour la vitesse de chaîne ou les rendements des différentes pièces, afin de s'assurer que la qualité et l'uniformité soient présentes et qu'on tire le maximum de chaque pièce », ajoute Mme Poitras.



Asta s'est doté d'indicateurs de performance tout le long de sa chaîne d'approvisionnement. Asta réalise régulièrement des activités afin de conserver sa main-d'œuvre.

Transformer le plus efficacement possible

Le processus de transformation s'articule entre différentes contraintes, que ce soit les commandes des clients, la saisonnalité ou la destination que prennent les coupes. À l'image d'un puzzle, l'animal est déconstruit de différentes manières pour en tirer le meilleur parti, illustre Janin Boucher. « Chaque porc représente des pièces à vendre. Une proportion va pour le frais, comme les supermarchés et la transformation, tandis que le congelé est vendu à l'international ».

Tout doit être réglé au quart de tour entre la réception des porcs et l'abattage, le tout en coordination avec les demandes des clients.

Les opérations chez CBCo s'ajustent selon les prévisions au jour, à la semaine et au mois. Le portrait est différent pour Asta puisque ses clients sont les mêmes depuis plusieurs années. La répartition du carnet de commande entre client peut varier pour s'adapter à une vente chez une bannière. Les entrepôts de Montréal servent de tampon dans les variations de la demande grâce à une congélation dans les trois jours qui préserve la qualité de la viande.

Chez Olymel, certaines parties du porc sont transformées en bacon, en saucisses, ou bien redécoupées, en plus des produits vendus frais, congelés, ou ceux préparés pour l'exportation. « On travaille à aller chercher le maximum de valeur ajoutée sur chaque carcasse, déclare M. Dionne.



Olymel a mis l'accent sur la robotisation et l'automatisation à ses abattoirs, rappelle Alexandre Dionne.



Les installations de CBCo sont situées dans la municipalité de Les Cèdres.

Un ajustement constant

CBCo vend plus de 50% de produits frais d'une semaine à l'autre, mais le chiffre varie avec les saisons. « Il y a beaucoup de frais en été. En automne, quand ça commence à ralentir, on fait plus de congelé. On aimerait vendre des jarrets à l'année, mais c'est en hiver que c'est populaire. »

La saisonnalité fait aussi bien les choses puisqu'en été, la prise de poids des porcs est plus faible, ce qui coïncide avec les vacances estivales. « La clef est de maintenir un poids cible stable de la carcasse tout au long de l'année, souligne M. Dionne. »

Parfois, c'est le marché qui dicte la marche à suivre. Le marché local demeure la priorité d'Asta, mais il ne peut pas absorber toute la production. « Des coupes spécialisées, comme la katarosu, prennent la direction du Japon », précise Mme Poitras qui souligne que les coupes causant trop de pertes sur les pièces seront refusées.

Au final, le but est de livrer un produit toujours constant, avec la même couleur et la même couche de gras à chaque pièce « même si les producteurs savent qu'il n'y a pas un cochon pareil », souligne M. Boucher, ce qui demande un équilibre entre les équipes de production et de marketing où la première cherche à faire le plus beau produit le plus vite possible, alors que la seconde doit trouver des acheteurs.

La main-d'œuvre, le nerf de la guerre

Les dernières années n'ont pas été tendre pour le secteur du porc et les enjeux soulevés se manifestent différemment chez les trois entreprises approchées.

La question de la main-d'œuvre vient immédiatement en tête à Stéphanie Poitras qui emploie 550 employés répartis sur deux quarts de travail. Le faible taux de chômage dans la région amène Asta à avoir recours aux travailleurs étrangers temporaires (TET), une ressource menacée par les nouvelles normes de l'immigration des gouvernements provincial et fédéral. L'entreprise a même dû se transformer en promoteur immobilier pour loger ses employés dans un contexte de pénurie de logement.

Dans les derniers mois, Olymel a investi 14 millions de dollars dans les nouvelles technologies afin d'augmenter la robotisation et l'automatisation dans ses usines. « On a pris cette direction pour gagner en efficacité et en standardisation, mais aussi pour des questions de santé et sécurité afin de diriger davantage nos employés vers des tâches à valeur ajoutée », déclare M. Dionne. Ce genre d'amélioration doit être amené dans des usines qui continuent de tourner, sans nuire aux opérations habituelles.

Asta a investi dans son étable et son usine, mais la robotisation n'est pas la réponse à tout. « Il y a du travail qui ne peut être fait par des machines en raison des conditions humides, de la précision qu'il faut dans le découpage, ou pour les particularités de certaines pièces », indique Mme Poitras.



Le frais occupe la majorité des coupes de CBCo.



Relever les défis de demain

Pour CBCo, le défi consiste à faire des produits valorisés à leur juste valeur. « On a eu une bonne année, ça redevient intéressant, mais on doit aller chercher dans nos marges bénéficiaires ».

L'entreprise a démarré ses activités en octobre 2020 en pleine pandémie grâce à la mise en commun de trois producteurs. « C'était le mauvais timing et un mauvais contexte. On avait le vent de face, mais il fallait le faire (...) sinon la production aurait pu être perdue pour de bon », déclare M. Boucher. « On était prêt à faire tous les sacrifices (...) On travaille à bâtir pour le long terme, sinon on n'aurait pas fait CBCo. »

La stratégie d'Olymel a été repensée et s'est orientée vers de nouvelles coupes pour valoriser ses produits sur le marché domestique explique M. Dionne. « On s'adapte, on innove constamment. On veut générer de la valeur et pour y parvenir, il faut proposer un portefeuille de produits intéressant pour le client. »

M. Boucher voit aussi une occasion avec les prix élevés du bœuf d'augmenter le segment de marché dans les viandes. Et le contexte offre une opportunité avec le regain d'intérêt des consommateurs québécois au porc local.

Stéphanie Poitras rappelle que la peste porcine africaine demeure une menace, puisque que le virus est quasi pandémique. « Il ne faut pas s'assoir sur nos lauriers, il faut se préparer. Ça mettrait sur pause toutes nos exportations ». L'entreprise se croise les doigts en espérant que ce soit le plus tard possible, alors qu'elle vient tout juste de retrouver son rythme de croisière d'avant la pandémie avec plus d'un million de porcs abattus par année. ■



Olymel peut compter les produits surtransformés dans son offre aux clients et consommateurs, en plus des nouvelles coupes qu'elle a développées en tandem avec son image renouvelée.



Stéphanie Poitras est directrice générale depuis une dizaine d'année au sein de l'entreprise familiale.