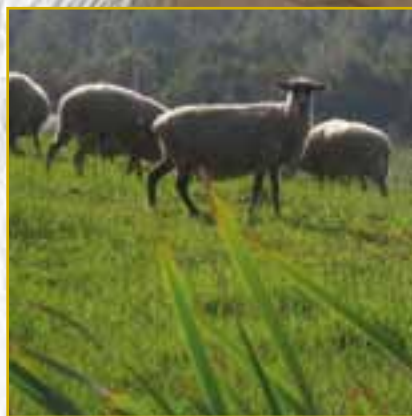


# Rapport annuel 2008-2009



## Table des matières

4. *Historique, situation et mandats*

5. *Mot du Président*

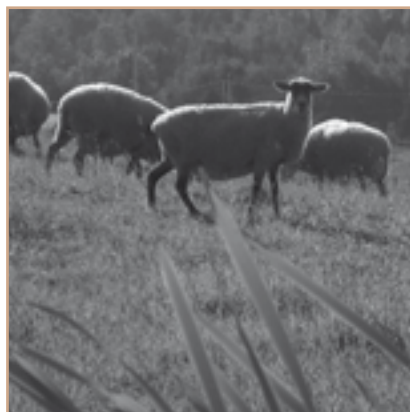
6. *Le conseil d'administration*

7. *Le personnel*

8. *Bilan des activités*

- *Agence de vente des agneaux lourds*
- *Transport*
- *Carte provinciale*
- *Sécurité du revenu*
- *Programme de paiement anticipé*
- *Traçabilité - outil informatisé*
- *Fédération canadienne du mouton*
- *Plan stratégique du secteur ovin*
- *Communication et promotion*

22. *Les 12 syndicats régionaux*





FONDÉE en 1981, la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) est un syndicat agricole dont la principale mission est de défendre les intérêts sociaux, économiques et personnels des producteurs d'ovins du Québec.

Affiliée à l'Union des producteurs agricoles du Québec (UPA), la FPAMQ est formée de 12 syndicats régionaux et compte désormais près de 1 115 producteurs dont le nombre de brebis se chiffre à près de 175 000 têtes.

La Fédération gère le plan conjoint des producteurs ovins depuis 1982 et est légalement reconnue par la Régie des marchés agricoles et alimentaires (RMAAQ) sous la Loi de mise en marché. Adopté par les producteurs, ce plan rassemble sur une même plate-forme tous les producteurs afin d'établir des conditions de vente et un prix du produit équitable pour tous. Cette légitimité lui permet de mettre en place des normes de qualité ainsi qu'un plan de promotion efficace permettant de positionner favorablement la production ovine au Québec et au Canada. Depuis 1981, le programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) administré par la Financière agricole du Québec, permet aux producteurs de couvrir une partie de leurs coûts de production.

Depuis le 1<sup>er</sup> juin 2007, la Fédération administre l'Agence de vente des agneaux lourds où près de 60 000 agneaux sont transigés annuellement. Elle convient avec les acheteurs des pistes d'amélioration de la Convention de mise en marché des agneaux lourds. Lors de l'assemblée générale annuelle du plan conjoint, la Fédération convient des modifications à apporter au *Règlement* de vente en commun.

La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec pilote également des dossiers liés à l'économie, l'identification du produit et l'environnement. Elle veille à l'augmentation de la compétitivité des entreprises, à la réduction des coûts de production, à l'amélioration de la qualité et au développement de nouveaux marchés.

Par ailleurs, la Fédération participe à la recherche et au développement de la production afin de relever les normes de qualité et, de concert avec ses partenaires : la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPQ) et le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ) de mieux positionner la production sur le marché.

### Les principaux mandats de la FPAMQ :

- Administrer tout programme ou plan concernant les producteurs;
- Administrer le plan conjoint des producteurs ainsi que différentes activités relatives à la mise en marché;
- Participer à la vulgarisation de la science agronomique et vétérinaire et des techniques de production de l'agneau;
- Surveiller et inspirer les législations ayant trait au secteur.

## Un bilan satisfaisant et plusieurs défis à relever

ACCROÎTRE l'efficacité de nos entreprises et se doter d'outils permettant d'assurer la pérennité de l'ensemble du secteur, voilà les lignes directrices de notre plan d'action élaboré il y a de cela un an déjà. Plusieurs réalisations ont marqué les derniers mois et nous pouvons être fiers du chemin parcouru. Ce fût en effet une année satisfaisante, dans la mesure où bon nombre des objectifs que nous nous sommes fixés ont été atteints.

Parmi ceux-ci, notons la révision quinquennale du plan conjoint réalisée en décembre dernier. Cet examen, réalisé par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec vise à évaluer si les moyens mis en place par les offices favorisent une mise en marché efficace et ordonnée des produits visés. Les résultats de cet exercice, déposés en avril dernier, dressaient un portrait favorable de notre Fédération. La mise en place de l'Agence de vente dans l'agneau lourd explique une bonne part de ces conclusions puisqu'il s'agit du genre de réalisation que la RMAAQ vise à obtenir. Cette dernière a d'ailleurs accueilli positivement l'organisation de la mise en marché dans les secteurs d'agneaux de lait et légers qui figure au cœur du plan stratégique de notre Fédération et dont l'échéance est fixée en 2012.

L'Agence de vente des agneaux lourds a célébré sa deuxième année de fonctionnement et les volumes transigés ont dépassé ceux visés. Les mécaniques de gestion des surplus n'ont pas été appliquées puisqu'on a observé un manque d'agneau une semaine sur deux. Voilà un signal que nous devons percevoir, en tant que producteurs. Cet accroissement de la demande, tout au long de l'année, est un indicateur que nos mécanismes de contrat annuel et de vente hebdomadaire font la route et que nous devons nous assurer de produire les volumes nécessaires pour garantir un volume. Les contrats annuels sont à la base de notre structure de mise en marché. Vous serez amenés à voter, lors de la présente assemblée, sur la mise en place d'une prime pour les agneaux livrés en contrat annuel. Je compte sur vous pour adhérer à ce principe. Par ailleurs, une étude a été réalisée en cours d'année afin d'évaluer la possibilité d'accroître l'efficacité dans la gestion du transport des agneaux. Sachant que la disponibilité mais également le coût du transport explique parfois le choix du type d'agneau mise en marché, il est impératif que nous puissions optimiser le réseau actuel afin que chaque producteur puisse bénéficier d'opportunités de mise en marché équitables. Vous serez amenés à voter sur ce projet également.

Sur le plan de la sécurité du revenu, notre production a entrepris un virage important en cours de l'année. L'utilisation des données de traçabilité pour définir le volume assurable et l'implantation graduelle de la gestion des kilogramme produits étaient les conditions fixées par la Financière pour l'application du nouveau modèle en 2008. En somme, nous sommes confiants que le système pourra permettre d'obtenir une couverture similaire à celle définie préalablement. Toutefois, je vous invite personnellement à vous assurer que vos données soient bien transmises chez ATQ et à garder une copie de toutes vos transactions de vente. La Fédération a un rôle crucial dans la couverture

## Message du Président



des agneaux lourds par le biais des règlements sur la mise en marché. Les producteurs sont maintenant tenus de déclarer les sujets reproducteurs à la Fédération afin d'être admissible au programme ASRA. Par ailleurs, j'aimerais souligner l'importance que prend dorénavant la production d'agneau. Pour 2009, c'est 0,63 \$/kg net qui sont attribués par la programme ASRA, et le double en 2010. Chacun est responsable de son entreprise pour aller chercher une couverture équivalente. Soyez toutefois confiants que nous assurons un suivi continu du dossier afin que le programme ASRA réponde au besoin du secteur et perpétue sa croissance.

Je tiens finalement à souligner l'importance de la concertation de notre secteur. En cours d'année, nous avons rencontré la Société des éleveurs de moutons de race pure et le Centre d'expertise en production ovinesur la question de la valorisation de la génétique qui est pris en compte maintenant par le programme ASRA. Nous devons dorénavant veiller à ce que les demandes du marché soient transposées dans les pratiques d'élevage et je crois que le service OVIPRO est la formule toute indiquée pour offrir le service aux producteurs.

Je terminerai en soulignant la décision concernant l'adoption du plan de financement de notre organisation. Le choix d'augmenter les contributions a permis de rétablir notre situation financière et a été un effet levier quant à la crédibilité financière de notre organisation auprès de nos pairs. Nous devons maintenant travailler sur le processus de reconnaissance et d'identification de notre produit : l'agneau du Québec grâce à la mise en place notamment, d'un cahier des charges. Voilà autant de projets à mettre en branle dans la prochaine année.

*Je vous souhaite une bonne assemblée à tous et à toutes.*

*Langis Poth*

Le conseil d'administration  
2008-2009

*Membres du conseil exécutif*

**Langis Croft, président**

**Michel Thibodeau, 1<sup>er</sup> vice-président**

Région de la Mauricie - Centre-du-Québec

**Réjean Gagnon, 2<sup>e</sup> vice-président**

Région du Bas-St-Laurent

**Michel Genest**

Région d'Outaouais-Laurentides

**Jean-Pierre Goyette**

Région de l'Estrie

**Richard Denis**

Région de la Gaspésie

**Pierre Waridel**

Région de St-Hyacinthe

**Guy Larochelle**

Région de Lanaudière

**Tommy Lavoie**

Région d'Abitibi-Témiscamingue

**Anais Légaré**

Région du Saguenay - Lac-St-Jean

**Marc Mimeault**

Région de St-Jean - Valleyfield

**Dany Morneau**

Région de la Côte-du-Sud

**Mario Labrecque**

Région de Québec - Beauce

## Présentation des employés et description des tâches



- 1 Mme Marie-Ève Tremblay, directrice générale**  
Elle gère l'ensemble des opérations de la Fédération.
- 2 Mme Isabelle Lachance, secrétaire de direction**  
Elle supporte la direction dans l'exécution de tâches administratives.
- 3 Mme Marion Dallaire, agente de communication**  
Responsable du bulletin Ovin Québec, de la mise à jour du site Internet de la Fédération et des communications externes.
- 4 M. Éric Cyr, coordonnateur à l'Agence de vente, UPA**  
Il coordonne les activités hebdomadaires de l'Agence de vente des agneaux lourds. Une entente de services est convenue avec l'UPA.
- 5 Mme Annie Bouchard, commis aux opérations de l'Agence de vente**  
Elle effectue diverses tâches administratives dans le cadre de l'Agence de vente des agneaux lourds.
- 6 Mme Karina Sanschagrín, commis aux opérations de l'Agence de vente**  
Elle effectue diverses tâches administratives dans le cadre de l'Agence de vente des agneaux lourds.



## Agence de vente des agneaux lourds

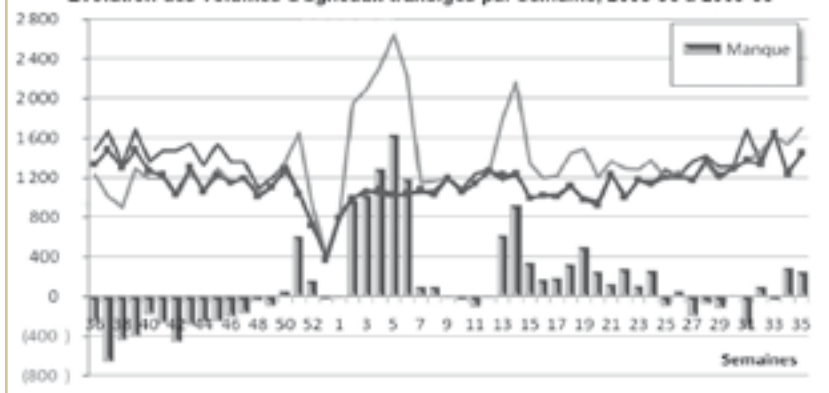
*Après deux années complètes d'activités de l'Agence de vente des agneaux lourds, le bilan est positif, avec un accroissement du nombre d'agneaux transigés, soit 62 021 agneaux comparativement à 58 237 pour la même période l'année précédente. C'est davantage le manque d'agneau qui caractérisera l'année 2008-2009 et la variation de la qualité.*

Tel que prévu à la Convention de mise en marché des agneaux lourds, les négociations entre les parties ont débuté au mois de septembre. Les acheteurs ayant transigé les plus importants volumes sur une base hebdomadaire ont participé à la négociation. Plusieurs éléments de la convention ont été dénoncés dont le prix. À l'issue de la négociation, les différentes parties ont trouvé une entente de principe. Pour la période d'hiver, débutant le 1<sup>er</sup> décembre et se terminant le 31 mai, le prix a été établi à 7,45 \$/kg carcasse. Le prix d'été, quant à lui, a été de 7,25 \$/kg carcasse.

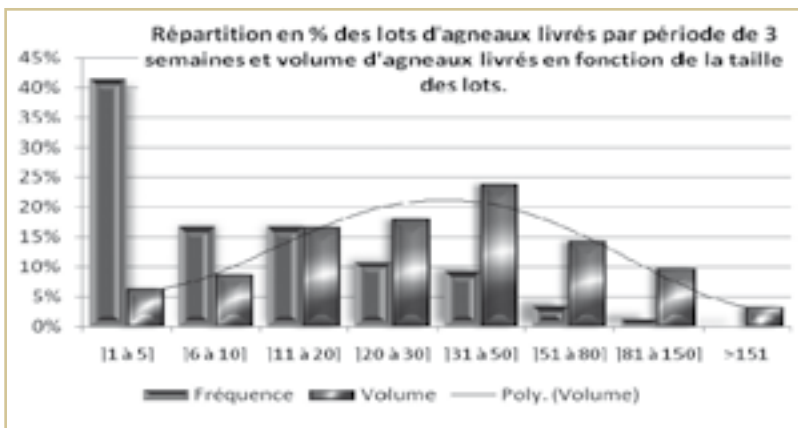
Selon les mécanismes prévus à cet effet, 873 agneaux par semaine ont été engagés en contrat annuel par les producteurs. Cela représente près

de 75 % du volume global moyen d'agneaux transigés à chaque semaine de la période. Les producteurs peuvent ainsi s'engager à livrer une quantité fixe d'agneaux par période de 1, 2 ou 3 semaines. Il s'agit d'un mécanisme stabilisateur des approvisionnements du marché, quoique plus exigeant pour les producteurs. Au niveau des acheteurs, le nombre d'agneaux engagés en contrat annuel a été de 960, soit 82 % des transactions globales hebdomadaires. L'importance des contrats annuels prend tout son sens lorsque l'on constate qu'entre le 1<sup>er</sup> septembre 2008 et le 31 août 2009, la demande des acheteurs a été supérieure à l'offre des producteurs plus de 50 % du temps dont 69 % seulement pour les 35 premières semaines de 2009. En période estivale, le nombre d'agneaux livrés avoisinait la demande des acheteurs évitant ainsi des surplus d'agneaux offerts sur le marché et une réduction de prix. En effet, il est bon de noter qu'aucun agneau n'a été transigé selon les mécanismes de surplus prévu à la convention. Plusieurs facteurs peuvent expliquer la diminution des agneaux offerts durant la période estivale, notamment le coût élevé des intrants et le manque d'agneaux lourds dès le début de l'année. Cette absence d'agneaux lourds a entraîné la hausse de la demande de l'agneau léger et par voie de conséquence l'augmentation de son prix.

Évolution des volumes d'agneaux transigés par semaine, 2008-36 à 2009-35



On note néanmoins un étalement progressif de la production d'agneaux lourds dans les 1 300 entreprises ovines. En effet, 594 producteurs ont livré au moins un agneau au cours d'une des 18 périodes de trois semaines se terminant le 31 août 2009. Plus de 4 000 livraisons ont été captées, ce qui représente, en moyenne 220 producteurs qui ont livré au moins un agneau par période de trois semaines. Plus de 40 % des livraisons étaient composées de moins de cinq agneaux. De même, 31 % des livraisons par période de trois semaines étaient composées de moins de 20 agneaux mais représentent néanmoins 75 % du volume total d'agneaux livrés.

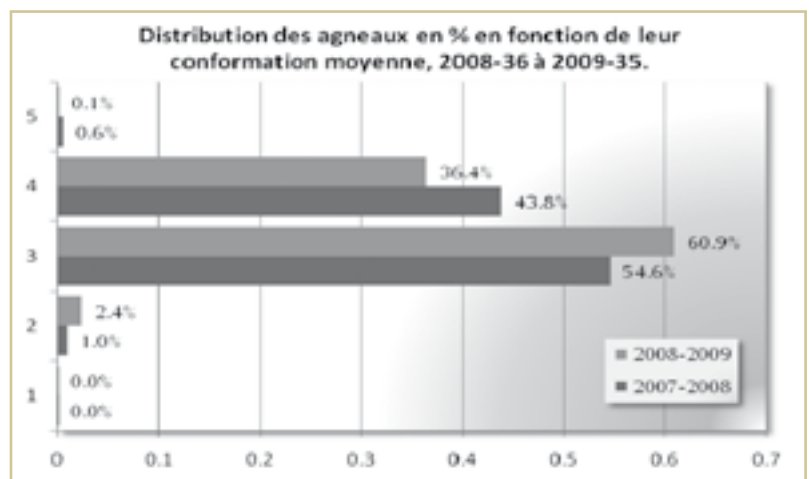


## Classification

Le service de classification des agneaux lourds est offert dans les abattoirs. Le service est financé en totalité par les producteurs. Un processus d'audition des classificateurs est instauré. Près d'une vingtaine d'audits individuels ont été réalisés au cours de l'année. La méthode de classification, les installations, de même que les aptitudes à apprécier qualitativement et quantitativement les carcasses d'agneaux sont évaluées. Une formation de groupe des classificateurs a eu lieu au cours de l'année afin de mettre en commun leurs connaissances, homogénéiser leur façon de faire et accroître la qualité du service offert. Les acheteurs peuvent

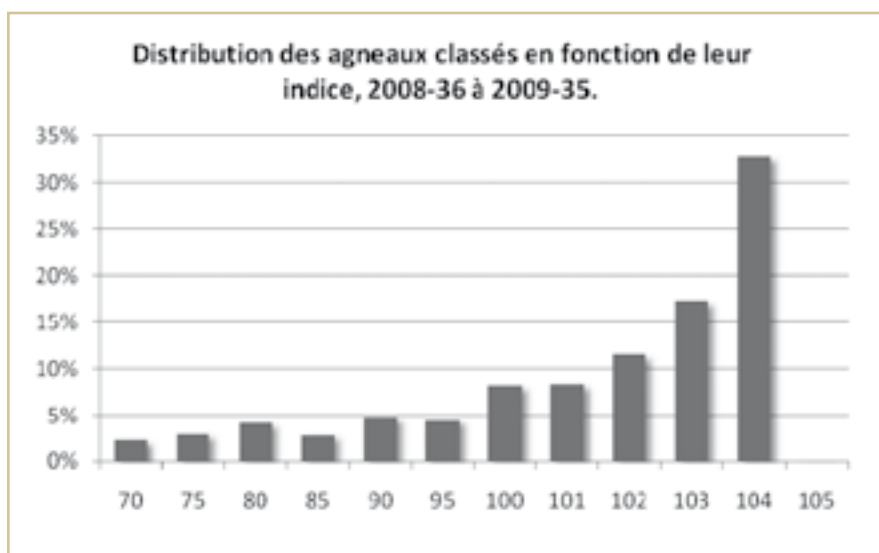
demander d'audition les classificateurs ponctuellement et à leurs frais. Pour la période étudiée, aucune demande n'a été traitée en ce sens.

Les résultats de classification démontrent une diminution de la qualité globale des carcasses. En effet, l'indice moyen payé pour la période a été de 98,7 comparativement à 99,3 l'année précédente. Près de 78 % des agneaux ont eu un indice de 100 et plus. Il est toutefois bon de rappeler que même si l'indice global de la grille de classification avoisine l'indice 100, les indices inférieurs à 100 se dégradent à des intervalles plus élevés et pénalisent ainsi davantage les agneaux individuellement. L'épaisseur de gras est un élément qui influence de manière importante le classement d'une carcasse. Il s'agissait, dans le passé, du principal facteur justifiant les mauvais indices. Cette année, la faible conformation des agneaux et leur faible poids, deux indicateurs d'un manque de finition, ont expliqué la dégradation des résultats de classification des carcasses. Il faut souligner que la moyenne de conformation 3 a gagné 6 points de pourcentage en ce qui a trait au volume livré au détriment de la conformation 4 qui a perdu près de 8 % de son volume pour se fixer à 36,4 % des agneaux.



On note également plus d'agneaux dont la conformation moyenne est de 2. Les résultats de classification figurent sur le paiement des producteurs et sur la facture des acheteurs. Le producteur ou l'acheteur désirant avoir un rapport cumulatif peut en faire la demande.

agneaux de lait et légers. Les mécanismes de mise en marché actuellement connus dans l'agneau lourd seront étudiés toutefois, aucune piste n'est écartée. Une mise en marché sur une base vivante avec un prix variable sont autant d'opportunités qui pourront être envisagées.



Des améliorations ont été apportées au système informatique et aux procédures internes afin d'améliorer la gestion administrative des activités de l'Agence de vente. Les fonctions de mandataires ont été maintenues tout au long de l'année, toutefois, elles prendront fin au début de l'année 2010. Plus de 29 000 agneaux transigés à l'Agence ont bénéficié de tels services. En plus des tâches prévues dans le projet initial de l'Agence de vente, des services de refacturation des frais de tonte, de poste de rassemblement et de transport ont été offerts aux producteurs.

En général, les producteurs se disent satisfaits du fonctionnement de l'Agence de vente des agneaux lourds. Une réflexion a été amorcée au cours de l'été 2009 concernant la mise en marché des

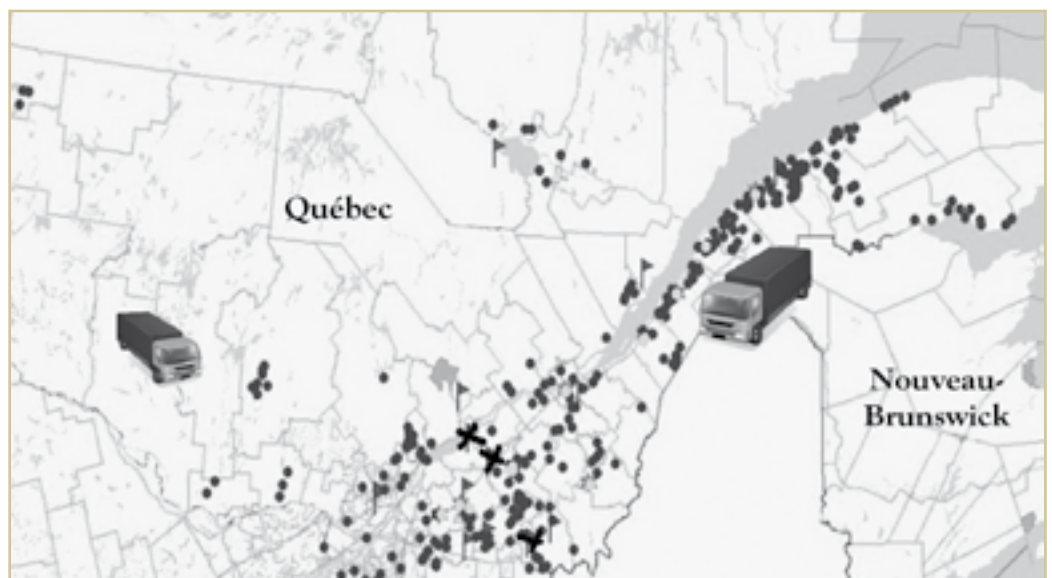
## Transport

Suite à la mise en place de l'Agence de vente dans le secteur de l'agneau lourd, en 2007, les producteurs et productrices, réunis en assemblée générale annuelle, ont demandé à la Fédération de développer différents scénarios afin de coordonner le transport des agneaux. Ils ont opté pour un principe de coordination régionale de transport dont les coûts seraient supportés par les producteurs et productrices, sur une base collective.

Au cours de l'été 2009, la Fédération a mandaté une firme externe afin de réaliser une analyse des coûts actuels du réseau de transport des agneaux et proposer des pistes d'optimisation des coûts. Forte de son expérience dans la logistique du transport, la firme 4L<sup>2</sup> a dressé le portrait du transport dans le secteur de l'agneau lourd à partir des données de l'Agence de vente. Ces données, arriérées à une enquête auprès de différents transporteurs, a permis d'obtenir un bon portrait des coûts de transport et des trajets effectués hebdomadairement. Dans les secteurs des agneaux de lait et légers, ce sont les données sur les prévisions

de vente qui avaient été utilisées.

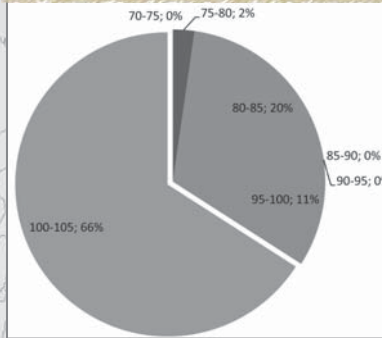
À la lumière des informations recueillies, il serait possible d'optimiser le réseau actuel de transport en effectuant le regroupement de producteurs et en établissant des postes de rassemblement supplémentaires. D'après les résultats préliminaires, il est possible d'envisager une économie de près de 20 % grâce à la coordination des transports. Lors de l'assemblée générale annuelle du plan conjoint de 2009, les producteurs seront invités à voter sur la gestion de la coordination du transport, mais également sur leur intérêt pour la gestion collective d'une partie ou de la totalité des coûts provinciaux qui y sont rattachés.



# Nombre de brebis et d'agneaux lourds transigés et leur classification selon les régions administratives en 2008-2009.

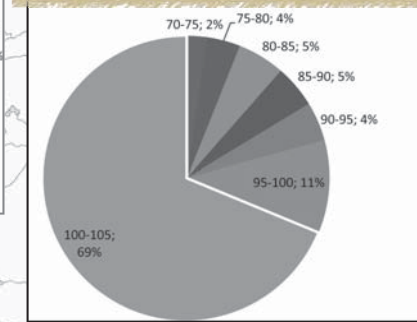
## Abitibi-Témiscamingue

Nombre de brebis : 11 083  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 44



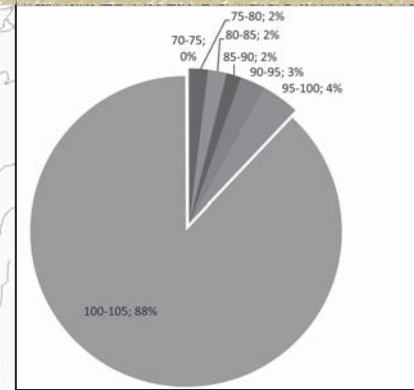
## Lanaudière

Nombre de brebis : 4696 (inclus Montréal et Laval)  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 2765



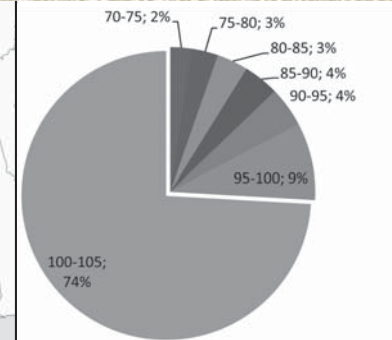
## Saguenay / Lac Saint-Jean

Nombre de brebis : 9 431 (inclus Côte-Nord)  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 1594



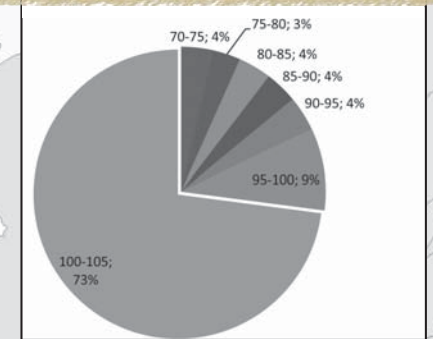
## Bas-Saint-Laurent

Nombre de brebis : 53 887  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 22 345



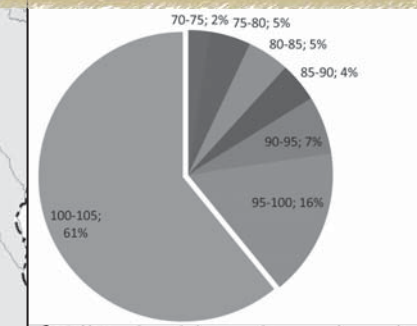
## Gaspésie

Nombre de brebis : 5267  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 2804



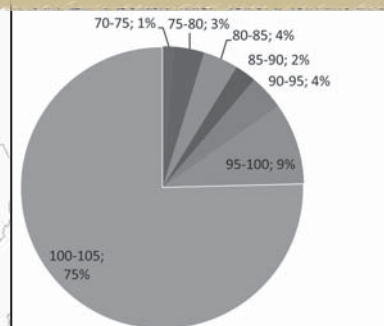
## Outaouais-Laurentides

Nombre de brebis : 8 759  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 1424



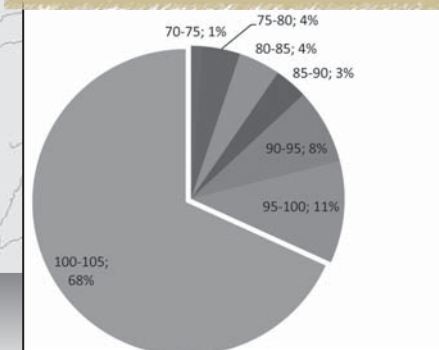
## Région de Québec / Beauce

Nombre de brebis : 4 056 (Capitale-Nationale seulement)  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 4118



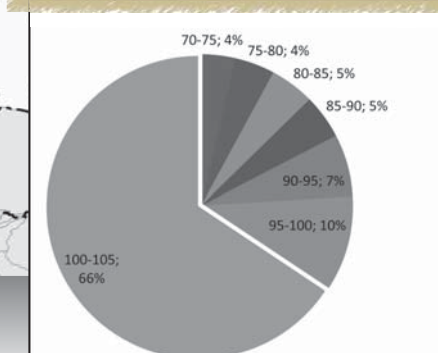
## Saint-Jean / Valleyfield

Nombre de brebis : 17 019 (Montérégie globale)  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 1409



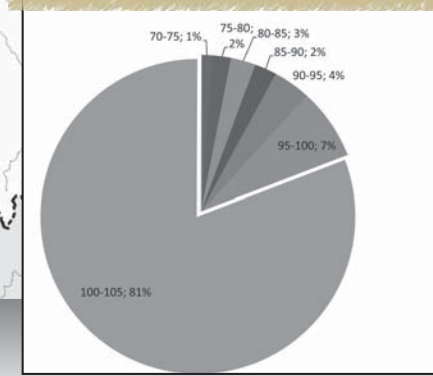
## Région de Saint-Hyacinthe

Nombre de brebis : 17 019 (Montérégie globale)  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 7302



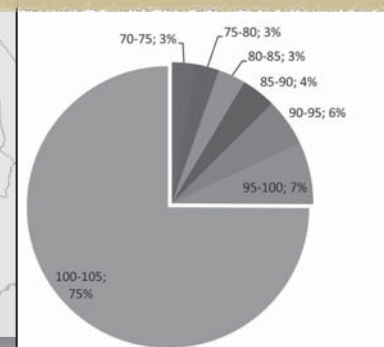
## Mauricie et Centre du Québec

Nombre de brebis : 17 248  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 3442



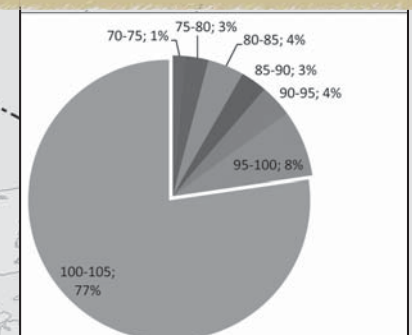
## Estrie

Nombre de brebis : 25 733  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 10 647



## Côte-du-Sud

Nombre de brebis :  
Nombre d'agneaux lourds transigés : 3418



## Sécurité du revenu

Au cours de l'année d'assurance 2008, plusieurs interventions ont été faites par la FPAMQ auprès de la Financière agricole du Québec (FADQ) afin de s'assurer de l'application du nouveau modèle de coûts de production. Des engagements ont alors été pris dans le cadre de son plan d'action, notamment en ce qui a trait à la mise en marché des agneaux de lait et légers mais également concernant l'unité de calcul du programme d'Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA).

Au début de 2009, une tournée d'information sur les modifications au programme ASRA a été effectuée par la Fédération. Les producteurs ont ainsi été informés sur les changements apportés en 2009 et sur leurs nouvelles obligations. Les représentants de la Fédération ont fait des démarches auprès de la Financière afin que les sujets vendus à la ferme et les sujets reproducteurs soient couverts.

La Fédération est le gestionnaire officiel des déclarations de vente de sujets reproducteurs à la FADQ. C'est en effet afin de s'assurer que ce type de sujet soit couvert que les membres du conseil d'administration ont convenu d'offrir ce service aux membres. L'éleveur doit ainsi transmettre à la FPAMQ le détail de vente (#ATQ, date de naissance et de vente, poids de vente, sexe, race, coordonnées de l'acheteur) de tous les sujets reproducteurs vendus depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009 afin que ces derniers soient couverts.

Pour 2009, les sujets de 80 à 108 jours, mâles et femelles confondus, sont couverts et un poids estimé de 30 kg leur est attribué. Pour les sujets de 109 à 184 jours, un poids de 40 kg est appliqué. Les ventes de sujets à un éleveur non-adhérent au programme ASRA sont également couvertes. Dans ces cas, les coordonnées complètes de l'acheteur et un numéro de référence à la Société canadienne d'enregistrement des animaux (SCEA) pour les sujets de

race pure sont exigés. À compter de 2010, en plus de la déclaration complète à la FPAMQ, tous les sujets reproducteurs devront être évalués au programme GenOvis et les mâles exclusivement devront être de races enregistrées. Par ailleurs, 10 % des sujets d'un éleveur de sujets reproducteurs devront être de race enregistrée (rapport de la SCEA).

Compte tenu du Règlement sur les aliments et la loi visant la régularisation et le développement d'abattoirs de proximité, la FADQ ne peut s'engager à couvrir des sujets vivants ou abattus ailleurs que dans

2008	Agneaux de lait (\$/Brebis)	Agneaux lourds (\$/Brebis)
	37,9931 kg/ brebis-lait	67,4627 kg/ brebis-lourd
Revenu stabilisé	334,81	421,53
Prix du marché	159,27	233,13
Compensation	175,54	188,40

2009 (prévisionnel)	Brebis (\$/Brebis)	Agneau (1/3) (\$/Kg)	Brebis (2/3) (\$/Brebis)
	55,4794 kg/ brebis	55,4794 kg/ brebis	55,4794 kg/ brebis
Revenu stabilisé	368,91	2,22	245,94
Prix du marché	210,41	1,26	140,27
Compensation	158,50	0,95	105,67
Compensation nette	105,67	0,63	70,44

## Programme de paiement anticipé

### Sécurité du revenu - suite

un abattoir de type A. En fait, la vente aux consommateurs d'agneaux abattus à forfait dans un abattoir de proximité (anciennement appelé abattoir sous inspection provinciale de type B) n'est pas permise. Toutefois, seul les agneaux abattus dans un abattoir sous inspection fédérale ou provinciale de type A peuvent être vendus par l'éleveur au consommateur à partir de la ferme. Pour les abatages dans un abattoir de type B, les agneaux doivent être vendus directement à l'abattoir. Toutes les ventes d'agneaux lourds à la ferme doivent être déclarées à la FPAMQ avec preuve d'abattage à l'appui.

### L'intervention du programme ASRA

Le tiers de la compensation ASRA sera versé en fonction des kilogrammes vendus. Selon les données prévisionnelles de la FADQ, cela représente un montant de 0,95 \$/kg vendus. Le modèle fixe à 55,4794 kg vendus par brebis. Au final, un montant de 53 \$ de compensation est donc versé sur les kilogrammes vendus. Un solde de 105,67 \$ demeure sur la brebis. Au net, un producteur reçoit 0,63 \$/kg d'agneaux vendus vivants en 2009. En 2010, le montant sera de 1,26 \$/kg. Le revenu stabilisé est ajusté à la baisse en 2009 pour tenir compte des montants versés par d'autres programmes fédéraux tels que *Indemnité pour coûts de production (ICP)* et *Agri-investissement*. Les taux de contribution des producteurs au programme ASRA sont réduits du tiers des montants correspondant à ces ajustements.

Le Programme de paiement anticipé (PPA) est un programme de garantie d'emprunt qui permet aux producteurs d'avoir accès plus facilement au crédit au moyen d'avances de fonds. Cela signifie une meilleure liquidité de fonds tout au long de l'année et de meilleurs débouchés commerciaux pour les produits agricoles. Offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), le PPA a pour objectif de « *favoriser la commercialisation des produits agricoles des producteurs admissibles, en garantissant le remboursement des avances qui leur sont octroyées afin d'augmenter leurs liquidités* ».

Depuis 2007, le PPA est disponible aux productions animales. Les secteurs du bovin et du porc offrent le service depuis 2008. Depuis plusieurs années, les producteurs ovins ont mentionné le désir d'obtenir un programme de paiement anticipé. Toutefois, compte tenu des frais d'administration d'un tel programme, il est difficile de soutenir le service avec un nombre restreint de producteurs. De ce fait, des démarches ont été entreprises avec la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ) au printemps 2009, afin de connaître son intérêt d'administrer le programme pour le secteur ovin. Suite à une réponse positive de la FPBQ, une invitation à participer au programme a été acheminée aux producteurs au mois d'août. L'ensemble des formulaires et renseignements sont disponibles sur le site Internet de la FPAMQ et les producteurs peuvent contacter directement les ressources de la FPBQ pour s'inscrire au programme.

### PPA - Campagne 2009-2010

Depuis que le PPA est offert aux producteurs ovins du Québec, plus de 300 000 \$ d'avances ont été versés en moins de quatre mois. L'équipe de gestion du programme espère gérer un nombre encore plus important d'avances au cours des prochains mois. Afin d'expliquer les modalités du programme aux producteurs, le représentant du Programme de paiement anticipé se déplace dans les régions du Québec qui en font la demande.

## Traçabilité = outil informatisé

### Le carnet de régie revisité

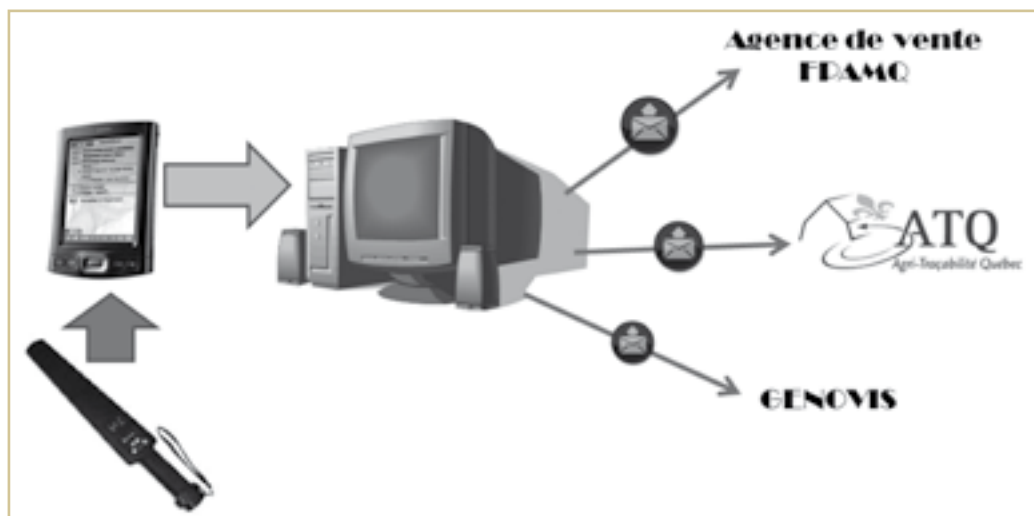
En octobre 2008, la Fédération a pris un virage important en ce qui a trait au développement du logiciel de régie de troupeau PROVIN. C'est en effet suite à une analyse approfondie de l'état actuel du logiciel et des investissements nécessaires pour assurer sa continuité, que la gestion de ce dossier a été transférée au Centre d'expertise en production ovine (CEPOQ). Ce transfert se voyait être une opportunité pour les conseillers techniques des services OVIPRO de s'approprier un logiciel de régie adapté à leur besoin.

En cours d'année, le CEPOQ a mandaté une firme externe afin d'obtenir une seconde opinion quant à la poursuite de PROVIN dans sa forme actuelle. Compte tenu des résultats du rapport déposé, le CEPOQ a convenu de ne pas poursuivre le développement et la mise en marché du logiciel PROVIN. Ce retrait visait par la même occasion PROVIN-Mobile : le carnet de régie informatisé développé pour faire un lien entre le logiciel et les opérations de régie. En mars 2008, le développement de PROVIN-Mobile avait été motivé par l'obligation réglementaire liée à la traçabilité mais davantage par l'utilisation, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009, des données d'Agri-Traçabilité Québec (ATQ)

afin de déterminer le volume assurable dans le cadre du programme d'Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA).

### Le PDA-traçabilité est né

En réaction au retrait de la mise en marché de PROVIN-Mobile, et afin d'outiller les producteurs, la Fédération a repris le développement d'un carnet de gestion informatisé en utilisant une plate-forme similaire au PROVIN-Mobile. Le PDA-traçabilité est né. Cet outil devient l'outil idéal pour effectuer les déclarations obligatoires de traçabilité telles que les naissances, les mortalités et les mouvements d'inventaires, en plus de permettre aux éleveurs de créer des fichiers de type tableur afin d'envoyer des informations à l'Agence de vente et à Genovis.





## Fédération canadienne du mouton

### Traçabilité - outil informatisé - suite

L'ordinateur de poche (PDA) est utilisé directement dans la bergerie pour collecter des informations comme la date de naissance ou le sexe des animaux. L'opération se fait avec ou sans bâton électronique de lecture RFID afin de lire le numéro des moutons ou des agneaux et ainsi gagner davantage de temps et éviter des erreurs. Une fois les activités terminées, le producteur transfère les informations du PDA vers ATQ depuis son poste de travail fixe lié à Internet. Les modifications apportées permettent une autonomie complète de l'outil. Aucun logiciel de régie n'est obligatoire pour extraire les informations contenues dans le PDA. Ce dernier est un outil de base pour la saisie des informations de bergerie et remplace ainsi le carnet de bergerie conventionnel. Les informations compilées peuvent être transmises rapidement au conseiller technique du producteur.

Au cours de l'été 2009, le « PDA-Traçabilité » a été expérimenté dans quatre (4) bergeries du Québec. Compte tenu des résultats positifs observés chez ces producteurs, ATQ, en partenariat avec la FPAMQ, assurera un suivi auprès d'une trentaine d'éleveurs possédant déjà l'outil afin d'évaluer leur intérêt d'installer le PDA-Traçabilité et d'être formé sur son utilisation. Le support technique est assuré par le CEPOQ. Des présentations sur le PDA-traçabilité seront réalisées au cours de l'automne 2009 et de l'hiver 2010 afin d'accroître sa popularité auprès des producteurs.

### FCM 101 : ce que vous devez savoir sur nous

#### Notre mission : être votre voix

Représenter l'ensemble des producteurs et donner l'impulsion qui assurera la coopération entre tous les paliers de gouvernement et les organismes de l'industrie, tant nationaux qu'étrangers, afin d'améliorer la viabilité, la croissance et la prospérité de l'industrie canadienne du mouton, de la laine et du lait.

#### Une demande forte signifie qu'il y a toujours un débouché pour vos agneaux

La demande de l'agneau canadien a augmenté de 64 % au cours des dix dernières années. L'un des principaux facteurs explicatifs est l'augmentation de la population d'immigrants au Canada dont les habitudes alimentaires sont essentiellement axées sur la consommation d'agneau comme source protéique. La consommation d'agneau, tout comme les autres viandes rouges a connu une légère baisse en 2008. Néanmoins, avec une consommation de 1,15 kg d'agneau par personne en 2008, ce niveau demeure plus élevé qu'en 2005.

Si nous sommes persuadés que la consommation va en s'accroissant, nous sommes toutefois confrontés à un déclin de la production, à une diminution du cheptel de brebis et au maintien du pourcentage élevé de produits importés. Le cheptel canadien de brebis a certes diminué pour la cinquième année consécutive, passant de 532 500 têtes en 2008 à 522 100 en 2009, mais cette baisse semble bel et bien ralentir. En effet, cette chute de 1,9 % est largement inférieure aux 4,8 % enregistrés en 2007-2008.

Avec le déclin de la consommation enregistrée en 2008 et la réduction des exportations, la quantité de produits importés a elle aussi légèrement baissé (voir figure 1). Cependant, les importations d'agneau, et le taux de croissance de celles-ci, restent supérieurs à la production nationale. Le Canada importe 59 % de l'agneau consommé. En outre, les exportations sont inférieures à 0,5 tonne par an.

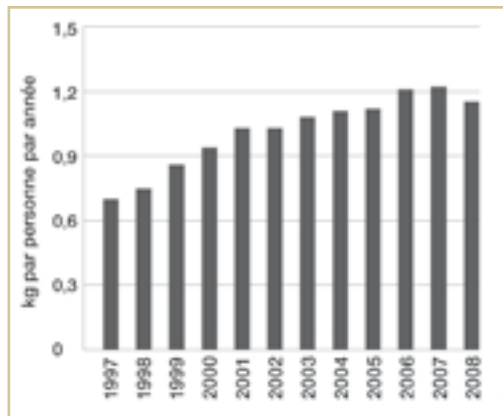


Figure 1. Consommation d'agneau par personne au Canada

### Vers l'augmentation de notre part de marché

En tant qu'industrie, nous devons recenser les facteurs qui entravent l'augmentation de la production. En résolvant les problèmes, nous agirons directement sur notre capacité à accroître notre part de marché et à améliorer les bénéfices des producteurs ovins du Canada. Les occasions sont nombreuses – mais nous devons d'abord travailler ensemble et investir de manière à saisir chacune d'elles.

## Revue annuelle : Investir dans notre avenir

### La Prédation : un fléau grandissant

Une table ronde nationale sur la prédation afin d'étoffer les outils mis à la disposition des producteurs pour faire face à ce fléau a vu le jour en cours d'année.

### Améliorer l'accès aux médicaments : nos actions, nos progrès

La FCM a donc communiqué avec des représentants du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada, de l'Institut canadien de la santé animale (ICSA) et de la Direction des médicaments vétérinaires (DMV) pour aborder le problème lié au manque de produits pharmaceutiques homologués. En mars 2009, le retard de présentations de médicaments en attente d'examen de la DMV a été résorbé.

### Restaurer nos marchés internationaux

Il faut absolument s'efforcer de rétablir l'exportation des petits ruminants reproducteurs. Il est indispensable d'établir la prévalence de la tremblante au Canada et de concevoir un plan d'éradication.

### Nos actions pour maintenir les animaux en bonne santé

La FCM travaille sur une enquête relative aux facteurs de risque liés à la saisie des carcasses en raison d'une infection par *Cysticercus ovis* et a permis l'accès au Programme d'assurance contre la fièvre catarrhale du mouton pour tous les producteurs.

Deux programmes nationaux visant la tremblante du mouton – le Sondage national de génotypage et le Programme volontaire de la certification des troupeaux à l'égard de la tremblante – sont arrivés à terme en mars 2009. Le Sondage national de génotypage a permis aux producteurs de faire pratiquer des tests du génotype sur les moutons canadiens de race pure à un prix réduit.

### Programme national de salubrité alimentaire

La FCM maintient son engagement envers son Programme de pratiques de salubrité des aliments à la ferme. Le programme a fait l'objet d'un examen approfondi au cours de l'année écoulée, en réponse aux commentaires de l'industrie.

### Notre engagement à rester en contact avec vous – et à vous tenir informés

Deux nouveaux moyens de communication ont été lancés : le bulletin annuel de l'industrie et le site Internet remanié de la FCM. La FCM continue de distribuer deux outils de communication mensuels très appréciés. *From the Flock* est un bulletin d'information mensuel qui fournit à l'industrie une mise à jour sur les activités de la FCM. *Points of View* est un forum de discussion sur les problèmes rencontrés actuellement par l'industrie.

## Plan stratégique du secteur ovin

### La réalisation du plan stratégique du secteur ovin

Suite aux modifications apportées au Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés, il est demandé au secteur bénéficiant dudit programme d'élaborer une planification stratégique. Pour le secteur ovin, la Société des éleveurs de moutons de race pure (SEM RPQ) et la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) sont les deux organismes dits requérants du programme. C'est donc afin de répondre aux nouvelles exigences du ministère qu'au cours de l'été 2009, un appel d'offres de services pour la réalisation du plan stratégique du secteur ovin a été lancé. L'objectif de ce plan est de favoriser la détermination et l'atteinte des objectifs de développement des requérants, ainsi que la conception et la réalisation de projets novateurs et structurants afin d'améliorer la productivité, la rentabilité et la compétitivité des secteurs d'activité visés.

Les plans d'affaires respectifs des deux organisations serviront de base de développement du plan, de même que diverses études réalisées sur le secteur au cours des dernières années. La firme sélectionnée a également opté pour une formule d'enquête auprès de l'ensemble des producteurs ovins, et de quelques intervenants sélectionnés, en fonction de leur intervention dans la mise en marché et le développement du secteur.

La réalisation de l'étude et la rédaction du plan ont débuté à l'été 2009. Les représentants des requérants ont été consultés afin de commenter les questionnaires remis aux producteurs et définir les intervenants à consulter. Les résultats de l'étude seront présentés à la fin de 2009, dans le but d'obtenir un plan final dans les premiers mois de l'année 2010. Ce plan deviendra le canevas pour le dépôt de projets au Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés pour les cinq prochaines années.

- ▣ Définir le contexte dans lequel évolue le secteur ainsi que les principaux enjeux auxquels ils font face;
- ▣ Présenter la définition des orientations stratégiques, des objectifs et les axes d'intervention retenus;
- ▣ Définir les moyens envisagés pour accroître l'efficacité de l'utilisation de l'aide financière accordée au secteur;
- ▣ Déterminer les résultats visés au terme d'une période de cinq ans, de même que les indicateurs de performance utilisés pour mesurer l'atteinte des résultats.



Société des éleveurs de moutons  
de race pure du Québec

## Communication et promotion

### *Communication aux producteurs*

#### Ovin Québec

L'Ovin Québec informe l'ensemble des producteurs ovins du Québec de même que les divers intervenants du milieu sur l'évolution de l'industrie. Quatre bulletins d'information ont été publiés durant l'année 2008-2009, soit un à chaque saison avec un tirage de 1 600 exemplaires par numéro.

La Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPQ) et le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ) sont des partenaires dans le contenu de la revue. Divers sujets sont traités à chaque numéro dont voici quelques exemples : sécurité du revenu, santé, actualité, marché, nouvelles technologies, recherche ainsi que les dossiers de l'heure. Ce partenariat permet de présenter un contenu riche et diversifié.



### *Promotion 2008-2009*

L'année 2008-2009 s'est vue accorder un budget pour la promotion pour la première fois depuis plusieurs années. La Fédération a par conséquent pu participer à quelques activités promotionnelles et placer l'agneau du Québec dans des points stratégiques afin d'accroître sa visibilité. Les partenariats développés au cours des dernières années ont été renouvelés. Les liens établis avec divers hebdomadaires, revues ou sites Internet afin de fournir de délicieuses recettes d'agneau du Québec ou informations nutritionnelles ont été poursuivis. Voici un bref survol de nouvelles activités promotionnelles.

#### Automne 2008

Si vous êtes amateur de vin, vous avez probablement remarqué la campagne de promotion des produits du terroir à la SAQ au mois d'octobre 2008. En effet, les clients de la SAQ ont pu découvrir des vins qui se marient bien avec l'agneau. En tout, quatre vins, dont un cidre, sont proposés en association avec l'agneau du Québec ainsi qu'une fiche recette. Cette promotion est une initiative de l'UPA et est conjointe avec d'autres fédérations spécialisées.



Promotion 2008-2009 - suite

Périodes des fêtes 2008

Afin de faire une promotion ciblée, la clientèle visée pour faire la promotion de l'agneau du Québec avant les fêtes a été les chefs ; autant de restaurants que de milieux institutionnels.

Période estivale
Pendant la période estivale, diverses activités ont été réalisées. Plus précisément, la promotion pendant cette période s'est faite par le biais de publicités et l'appui d'événements, notamment une contribution aux fêtes de la Nouvelle-France se déroulant dans la Capitale et une publicité dans un guide touristique gastronomique au Québec.



Portes ouverte - édition 2009

Pour une 7e année, des fermes ont ouvert leurs portes au grand public dans le cadre de la journée Portes ouvertes sur les fermes du Québec. Ce sont neuf fermes ovines qui ont participé à l'événement. Toujours aussi populaire, l'événement a attiré plus de 135 000 visiteurs.

Disponible à la FPAMQ -

Agneau du Québec

Afin de répondre à une demande sans cesse croissante de documents pour faire la promotion de l'agneau du Québec, divers documents ont été imprimés au cours de l'année. Ainsi, un guide de coupe\*, des autocollants Agneau du Québec et de nouvelles fiches-recettes\* ont été imprimés et sont distribués auprès des producteurs et distributeurs du produit.



Destiné spécifiquement pour les vandes, l'agneau du Québec est un produit sans goût d'ail et sans polyvalence.

DESCRIPTION DU PRODUIT
L'agneau d'élevage du Québec, par sa croissance et sa maturité, est un agneau qui s'apprête facilement à la cuisson. Il est apprécié pour son goût doux et sa tendresse. Les agneaux du Québec sont élevés dans des conditions d'élevage respectueuses de l'environnement.



INFORMATIONS SUR L'ORGANISATION
La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec est un organisme agricole qui agit en tant que tel dans le but de défendre les intérêts des producteurs ovins du Québec. Elle est composée de plus de 100 producteurs et de nombreux distributeurs.

Le 20e 2008 de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec a été publié. Ce guide de coupe est un outil précieux pour les producteurs et les consommateurs. Il est disponible gratuitement auprès de la Fédération.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC
100, rue Saint-Jacques
Montréal, Québec H2Y 1K4
Téléphone : 514-392-1000
www.fpdmq.com



Un nouveau livre, entièrement consacré à l'agneau du Québec, est paru l'automne dernier. Le chef Paul-André Moreau propose une soixantaine de recettes de son cru dans le livre 'l'agneau du Québec... en toute simplicité'. Dans ce livre, vous découvrirez la passion d'un chef, le savoir-faire d'un amoureux de la bonne cuisine et surtout des façons originales d'apprêter cette viande. Les membres peuvent acquérir ce livre en l'achetant à leur Fédération s'ils désirent en faire la revente au niveau de leur ferme.



\* Fichier informatique et recettes fournis par la Fédération canadienne du mouton

## Les 12 syndicats régionaux

**Syndicat des producteurs  
d'agneaux et moutons  
d'Abitibi-Témiscamingue**  
970, ave. Larivière, C.P. 610  
Rouyn-Noranda QC J9X 4K5  
Téléphone : 819 762-0833  
Télécopieur : 819 762-0575

**Syndicat des producteurs  
d'agneaux et moutons de la  
région de Québec**  
5185, rue Rideau, C.P. 4000  
Ancienne-Lorette QC G2E 5S2  
Téléphone : 418 872-0770  
Télécopieur : 418 872-3386

**Syndicat des producteurs  
d'ovins de la Mauricie et du  
Centre-du-Québec**  
1940, rue des Pins  
Nicolet QC J3T 1Z9  
Téléphone : 819 293-5838  
Télécopieur : 819 293-6698

**Syndicat des producteurs  
d'ovins du Bas-St-Laurent**  
284, rue Potvin  
Rimouski QC G5L 7P5  
Téléphone : 418 723-2424  
Télécopieur : 418 723-6045

**Syndicat des producteurs de  
moutons du Saguenay -  
Lac-St-Jean**  
3635, rue Panet  
Jonquière QC G7X 8T7  
Téléphone : 418 542-5666  
Télécopieur : 418 542-3011

**Syndicat des producteurs  
d'ovins de l'Outaouais et des  
Laurentides**  
55, rue Grignon  
St-Eustache QC J7P 4X1  
Téléphone : 450 472-0440  
Télécopieur : 450 472-8386

**Syndicat des producteurs  
d'agneaux et moutons de la  
Côte-du-Sud**  
1120, 6<sup>e</sup> avenue, bureau 100  
La Pocatière QC G0R 1Z0  
Téléphone : 418 856-3044  
Télécopieur : 418 856-5199

**Syndicat des producteurs  
d'agneaux et moutons de la  
Gaspésie**  
172, boul. Perron Est  
New-Richmond QC G0C 2B0  
Téléphone : 418 392-4466  
Télécopieur : 418 392-4862

**Syndicat des producteurs  
d'agneaux et moutons de  
Saint-Jean - Valleyfield**  
6, rue du Moulin  
Saint-Rémi, QC J0L 2L0  
Téléphone : 450 454-5115  
Télécopieur : 450 454-6918

**Syndicat des producteurs de  
moutons de l'Estrie**  
4300, boul. Bourque  
Rock Forest QC J1N 2A6  
Téléphone : 819 346-8905  
Télécopieur : 819 346-2533

**Syndicat des producteurs  
d'agneaux et moutons de  
Lanaudière**  
110, rue Beaudry Nord  
Joliette QC J6E 6A5  
Téléphone : 450 753-7486  
Télécopieur : 450-759 7610

**Syndicat des producteurs  
d'ovins de la région de  
Saint-Hyacinthe**  
3800, boul. Casavant Ouest  
St-Hyacinthe QC J2S 8E3  
Téléphone : 450 774-9154  
Télécopieur : 450 778-3797



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS  
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC

Merci à nos commanditaires  
qui font de cet événement un succès



**BANQUE  
NATIONALE**

**GROUPE FINANCIER**

**Syndicat des producteurs d'agneaux et moutons  
de Saint-Jean / Valleyfield**

