



Rapport annuel

2009/2010

Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec



**FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC**

Table des matières

4. Historique, situation et mandats

5. Mot du Président

7. Le conseil d'administration

8. Le personnel

9. Bilan des activités :

↳ *Agence de vente des agneaux lourds :*

✦ *Approvisionnement*

✦ *Règlement*

✦ *Carte de répartition provinciale*

✦ *Statistiques*

✦ *Projet de coordination du transport*

✦ *Nouvel outil de communication*

↳ *Projet*

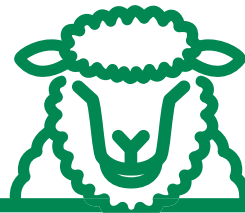
↳ *Technologie*

↳ *Plan stratégique du secteur ovin*

↳ *Programme de paiement anticipé*

↳ *Communication et promotion*

30. Les 12 syndicats ovins régionaux



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC

Historique, situation et mandats

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 1 135 producteurs dont le nombre de brebis se chiffre à près de 163 000 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 visant à 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^{er} juin 2007, la Fédération administre l'Agence de vente des agneaux lourds où près de 210 000 agneaux ont été transigés. 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 ainsi qu'à l'élaboration de normes liées à la qualité du produit et au développement de nouveaux marchés.

La Fédération participe à la recherche et au développement de la production 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).

Les principaux mandats de la FPAMQ :

- ✿ Administrer tout programme ou plan concernant la production ovine;
- ✿ Administrer le plan conjoint des producteurs ainsi que différentes activités relatives à la mise en marché;
- ✿ Participer aux activités de vulgarisation, des techniques de productions agricole et ovine et des techniques de santé animale;
- ✿ Évaluer les législations ayant trait au secteur et suggérer des modifications si besoin est.



L'année qui se termine aura été marquée de plusieurs chantiers audacieux tant au niveau de la mise en marché que pour ce qui est de la sécurité du revenu de nos entreprises. Le plus exigeant aura été, sans conteste, les modifications apportées au programme d'Assurance stabilisation du revenu agricole (ASRA). En 2008, la Fédération convenait avec la Financière agricole du Québec (FADQ) d'un plan d'actions détaillé dans lequel s'imbriquait l'intégration graduelle des kilogrammes d'agneaux réels vendus comme base de calcul du volume assurable par le programme. Il s'agissait d'un changement majeur pour notre secteur. Nous nous y sommes engagés avec, en tête, une amélioration de la productivité de notre entreprise et de leur rentabilité. Il était à ce moment clair que le bilan de cet exercice serait effectué une fois le premier tour de roue complété.

Après plus de deux ans d'attente, c'est finalement en août 2010 que les producteurs ovins constataient l'impact de l'utilisation des données de traçabilité pour la gestion du programme ASRA, soit plus de deux ans après s'y être engagés. Quoique conscients de l'ampleur d'un tel changement de calcul de l'intervention du programme ASRA, nous ne pouvions, finalement, imaginer la résultante finale et les conséquences pour les producteurs. L'exercice de mise à jour des inventaires a été un travail exigeant pour chaque entreprise. C'est avec rigueur que la majorité des producteurs ont complété leurs informations de 2009 liées à la traçabilité de leur troupeau ovin. En juillet 2010, ils espéraient obtenir le résultat de leur travail, toutefois, plusieurs erreurs et informations manquantes dans les dossiers les y ont empêchés. La résultante, un paiement partiel puisque les producteurs sont responsables en tous points lorsqu'une donnée est absente peu



importe l'intermédiaire impliqué. Nous devons tous, individuellement, étudier nos fiches de paiement et faire le nécessaire pour apporter des correctifs à nos dossiers.

Mais qu'en est-il de 2010 ? Le 1^{er} janvier dernier, les entreprises adhéraient au programme ASRA en sachant que les données de vente des ovins seraient utilisées pour verser 2/3 de l'intervention du programme. Toutefois, aucune donnée ne permet, à ce moment, de quantifier l'impact de ce changement. Les montants de la 1^{ère} avance de 2010 ont donc été amputés compte tenu de l'absence de données réelles de vente. De côté de la Fédération agricole du Québec, nous comptons toujours sur le bilan de la Financière suite à la première année d'application. Nous sommes d'ailleurs intervenus auprès de la FADQ, en cours d'année, afin de quantifier l'impact et donner aux producteurs la possibilité d'intégrer graduellement le concept de kg vendu sur les entreprises. Nous continuons de réitérer nos demandes et devons rapidement prendre position avant que la totalité de l'intervention soit basée sur les kilogrammes.

Au cours des dernières années, j'ai toujours été fier de venir vous présenter les fruits des réalisations


de votre Fédération puisque nous pouvons en être satisfaits. La mise en marché des agneaux lourds est d'ailleurs une grande réussite à ce niveau. Les prix ont connu une hausse constante au cours des années, soit plus de 11 % en trois ans. En 2010, c'est d'ailleurs plus de 67 000 agneaux lourds qui ont été transigés dont près de 6 000 en vente directe aux consommateurs. Notre production a la particularité d'avoir à gérer de front l'approvisionnement des grandes chaînes et les marchés locaux. Il s'agit d'un atout majeur et nous devons continuellement, en tant qu'office de mise en marché, innover afin de le maintenir l'équilibre entre ces deux marchés. À ce niveau, nous avons redistribué pour la première fois cet été, la prime aux producteurs ayant respecté leur livraison en engagement annuel. Un montant de 0,14 \$ / kg a ainsi été versé. Il s'agit d'un outil intéressant pour les producteurs et nous sommes ouverts à l'améliorer avec le temps.

Par ailleurs, l'intégration d'un encan spécialisé pour la Fête du Bélier est un mécanisme supplémentaire de vente de l'Agence de vente des agneaux lourds. On vise ainsi à aller chercher un revenu maximal sur le marché en période de forte demande. Il s'agissait d'une demande des producteurs au cours des dernières années et suite à nos discussions avec les acheteurs, nous sommes parvenus à une entente.

Parallèlement à la mise en marché des agneaux lourds, nous avons constaté un raffermissement des prix de vente des agneaux de lait et légers. Les fortes demandes conjuguées à une offre restreinte sont en cause. D'ailleurs, nous avons rencontré les acheteurs en cours d'années afin de connaître leur vision pour l'organisation prochaine de la mise en marché de ces secteurs. Ce sont des signaux opti-

mistes pour le secteur qui a obtenu près de 1 million de dollars de plus sur le marché pour la dernière année. Il s'agit d'une avancée vers l'autonomie financière des entreprises ovines québécoises. Nous demeurons cependant inquiets puisqu'à ce moment charnière de la consolidation de la production, le programme de sécurité du revenu est chambardé, ce qui risque de mettre en péril les gains des dernières années.

Je ne pourrai finalement pas passer sous silence la réalisation d'un plan stratégique du secteur ovin au cours de la dernière année. Pour un secteur comme le nôtre où le nombre d'entreprises est encore restreint et que les exigences, tant au niveau législatif, environnemental que sur le plan de l'efficacité sont nombreuses, il est primordial de concerter nos actions afin d'appuyer et de maintenir le développement du secteur. Il y va de la pérennité des entreprises. Il est en effet important de rappeler que la production ovine cadre en tout point avec les orientations du MAPAQ. Dans le sens de la vision gouvernementale du secteur agricole et agroalimentaire du Québec, la production ovine est l'une des seules protéines produites totalement au Québec pour les Québécois et dont les canaux de commercialisation permettent une proximité avec les consommateurs. La qualité des produits, le respect des principes du développement durable et l'occupation du territoire, sont autant d'atouts qui justifient le développement et le maintien de notre production au Québec. Nous devons donc continuer notre travail de concertation afin de maintenir nos acquis et développer de nouvelles avenues visant à faciliter le travail sur notre entreprise et assurer la meilleure rentabilité.



Lucien G. Goff

Le conseil d'administration 2009-2010

Membres du conseil exécutif

Langis Croft,
président (1)

Michel Thibodeau,
1^{er} vice-président (2)

Région de la Mauricie - Centre-du-Québec

Michel Genest,
2^e vice-président (3)

Région d'Outaouais-Laurentides

Anaïs Légaré (4)

Région du Saguenay - Lac-St-Jean

Pierre Waridel (5)

Région de St-Hyacinthe

Éric Smith (10)

Région d'Abitibi-Témiscamingue

Réjean Gagnon (6)

Région du Bas-St-Laurent

Dany Morneau (12)

Région de la Côte-du-Sud

Louis-Philippe Desrosiers (7)

Région de l'Estrie

Sylvain Arbour (8)

Région de la Gaspésie

Guy Larochelle (9)

Région de Lanaudière

Éric Jobin (13)

Région de Québec - Beauce

Marc Mimeault (*)

Région de St-Jean - Valleyfield



* Monsieur Hugh Sutherland en remplacement de Monsieur Marc Mimeault

Présentation des employés et description des tâches

**Mme Marie-Ève Tremblay,
Directrice générale**

Elle gère l'ensemble des opérations de la Fédération.

**Mme Diane Brie,
Secrétaire de direction**

Elle supporte la direction dans l'exécution de tâches administratives.

**Mme Amina Baba-Khelil, agr. M.Sc.,
Chargée de projet**

Elle gère différents dossiers, notamment ceux liés au transport des agneaux lourds et également ceux liés à l'agroéconomie.

**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.

**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.

**Mme Caroline Pinard,
Commis aux opérations de l'Agence de vente**

Elle effectue diverses tâches administratives dans le cadre de l'Agence de vente des agneaux lourds.

**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.

À l'arrière, dans l'ordre habituel :
Marion Dallaire, Karina Sanschagrín,
Amina Baba-Khelil, Caroline Pinard,
À l'avant : Marie-Ève Tremblay, Éric Cyr
Absente de la photographie : Diane Brie



Agence de vente des agneaux lourds Un niveau stratégique d'approvisionnement !

L'Agence de vente des agneaux a bouclé sa troisième année d'activités en juin 2010. Les efforts consentis par les producteurs au cours des dernières années ont porté fruits afin d'organiser leur volume d'agneaux tout au long de l'année. Il est évident que l'approvisionnement continu et uniforme demeure le facteur clé du succès de la mise en marché des agneaux lourds au Québec.

Des modifications importantes apportées à la Convention de mise en marché des agneaux lourds

Le 14 septembre 2009 s'amorçèrent les négociations entre la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec et les acheteurs d'agneaux lourds concernant les modifications à apporter à la Convention de mise en marché des agneaux lourds. Lors des différentes rencontres, les parties ont convenu d'une entente de principes sur différentes modifications à apporter à ladite convention. Cette entente a été bonifiée par des recommandations du comité paritaire formé de représentants de la Fédération et des acheteurs. Suite à l'audience devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ), le 20 janvier 2010, la Régie a rendu un avis favorable aux modifications proposées.

Agneaux hors-normes

Intégré à la convention de mise en marché des agneaux lourds en décembre 2008, l'article 3.03

visait à dissuader les producteurs à produire des agneaux trop gras. Il s'agit d'un outil complémentaire à la grille qui donne la possibilité aux acheteurs de refuser les lots d'agneaux trop gras. À la suite des négociations, l'article a été modifié de manière à :

- intégrer la notion d'agneau « trop léger » par rapport à la catégorie d'agneau annoncé. Un producteur annonçant une catégorie bénéficie d'une marge de 10 % d'écart de poids avec le poids minimum de cette catégorie. En deçà de ce 10 %, les agneaux sont considérés trop légers;
- appliquer automatiquement la pénalité sans dénonciation de l'acheteur;
- intégrer une taille minimum de six (6) agneaux par lot d'agneaux sur lequel le calcul de la pénalité s'effectue;
- fixer à plus de 50 % la proportion des agneaux trop gras ou trop légers dans le lot à partir duquel la pénalité d'une diminution de 50 % du prix s'applique. Auparavant, lorsque plus de 30 % des agneaux d'un lot était trop gras, la pénalité de 50 % de diminution de prix pouvait s'appliquer.

Il est pertinent de souligner qu'une telle clause était en vigueur dans l'ancienne convention mais était plus contraignante étant donné qu'elle s'appliquait à partir de 30 % d'un lot.



☞ Délai d'abattage

L'acheteur a l'obligation d'abattre des agneaux dans un délai de 24 heures suivant l'heure prévue d'arrivée. Une modification a toutefois été apportée à la convention stipulant que ces conditions ne peuvent s'appliquer dans le cas où le producteur livre ses agneaux avant l'heure confirmée par l'Agence. Il est donc important que le producteur respecte l'heure confirmée afin d'éviter d'éventuelles pertes de rendement ou de qualité.

☞ Absence de classification

La classification des agneaux lourds est effectuée sur l'ensemble des agneaux lorsque c'est possible. Dans le cas où les agneaux ne sont pas classés en raison d'une erreur de numéro de boucles ou d'absence de classificateur, la classification de l'animal sera établie en fonction des données des autres agneaux du lot ou en fonction de l'historique de classification du producteur. L'article stipule dans quelle situation s'applique l'une ou l'autre des options. Toutefois, lorsque l'absence de classification est occasionnée par l'acheteur, l'indice de classification des agneaux non-classés devient l'indice annuel moyen du producteur auquel est ajouté 3 points d'indice. L'acheteur a donc la responsabilité de rendre les agneaux accessibles et présents lors de la visite du classificateur.

☞ Condamnation partielle ou totale

Un ajustement est apporté à la mécanique d'indemnité liée à une condamnation partielle. Dorénavant seule la partie affectée par la condamnation sera soustraite du poids total

de la carcasse avant condamnation, sans compensation supplémentaire pour l'acheteur.

☞ Bonification des agneaux en fonction de leur poids et leur qualité

Lors des discussions avec les acheteurs, ces derniers ont indiqué que les agneaux de catégorie 2 (20 à 24 kg) répondaient majoritairement à leurs besoins.

La diversité des poids de cette catégorie permettrait d'approvisionner leurs différents clients. À la lumière de ces informations, et compte tenu de l'importance de produire un agneau qui répond aux besoins du marché, les parties ont convenu :

- De **bonifier de 2 points** l'indice de classification des agneaux dont :
 - ✦ le poids est inclus entre 20 et 24 kg carcasse;
 - ✦ l'indice moyen de conformation est égal ou supérieur à 3;
 - ✦ la mesure de l'épaisseur de gras est incluse entre 7 et 13 mm.



→ De mettre en place un principe **de déprime graduelle du prix pour les agneaux de plus de 26 kg carcasse**. Une grille présentant les indices de dépréciation a été introduite à la convention à l'annexe 2c. Il est important de souligner que l'indice s'applique au poids total de la carcasse et non exclusivement au poids excédentaire.

Annexe 2 C) Grille d'indices de poids

Strate de poids	Indice
26 kg et moins	100
] 26 à 27 kg]	97
] 27 à 28 kg]	94
] 28 à 29 kg]	90
] 29 à 30 kg]	88
Plus de 30 kg	85

→ **D'abolir la catégorie 3 (24 à 27 kg)** ainsi que le plafond de poids de la catégorie 2 (20 à 24 kg). Il s'agit en fait d'une technicité afin d'appliquer le principe de déprime graduelle du prix. Il est pertinent de souligner que le plafond de poids anciennement fixé pour la catégorie 2 était de 26,3 kg. Les kilogrammes d'agneaux excédant ce poids n'étaient pas rémunérés.

⇐ **Grille de classification**

Après discussion, les parties ont convenu d'apporter quelques assouplissements à la grille de classification afin d'étendre la présence d'indices supérieurs ou égaux à 100 dans la grille et de diminuer les écarts entre les résultats adjacents. La convention compte dorénavant deux grilles de classification afin de mieux interpréter la notion




de prime pour les agneaux de 20 à 24 kg. Ainsi, une grille s'applique pour les agneaux dont le poids est inférieur à 20 kg et supérieur à 24 kg. Une seconde grille s'applique aux agneaux de 20 à 24 kg et inclut la bonification pour les agneaux de conformation égale ou supérieure à 3 et ayant de 7 à 13 mm de gras de couverture.



Entente de prix

Le prix convenu pour la période du 1^{er} décembre 2009 au 30 mai 2010 a été de 7,67 \$ / kg. Il s'agissait d'une hausse de 3 % par rapport à la même période de l'année précédente. D'un commun accord avec les acheteurs, la période de négociation de prix a été ramenée au printemps afin d'éviter de transférer aux acheteurs, une double augmentation des prix. Ainsi, le 17 mars 2010 se tenait la première rencontre de négociation des prix de vente des prochaines périodes de vente d'agneaux lourds. Une seconde s'est tenue le 2 juin 2010. Tous les acheteurs ont été invités à participer à ces rencontres. La croissance de la demande, la pénurie d'agneaux, mais également l'arrivée de nouveaux produits sur le marché afin de combler cette demande étaient en toile de fond des négociations. Les parties ont finale-

ment convenu d'une entente. Le prix, à l'indice 100, pour la période du 1^{er} juin au 30 septembre 2010 a été fixé à 7,57 \$ / kg et celui du 1^{er} octobre 2010 au 31 mai 2011 à 8,00 \$ / kg. Il s'agit d'une augmentation marquée mais conservatrice par rapport au prix du 1^{er} juin 2009 fixé à 7,25 \$ / kg. Les acheteurs ont convenu de devancer le début de la période d'hiver de deux mois afin d'inciter les producteurs à produire davantage d'agneaux lourds. À noter que depuis le démarrage de l'Agence de vente, il y a continuellement eu des hausses de prix.

En période de surplus, il est prévu dans la Convention, que le prix soit réduit de 8 %, dont 5 % en diminution de prix à l'acheteur et 3 % versé dans un fonds dédié à la promotion du produit. 



Agence de vente des agneaux lourds

Règlement : primer la régularité et la qualité

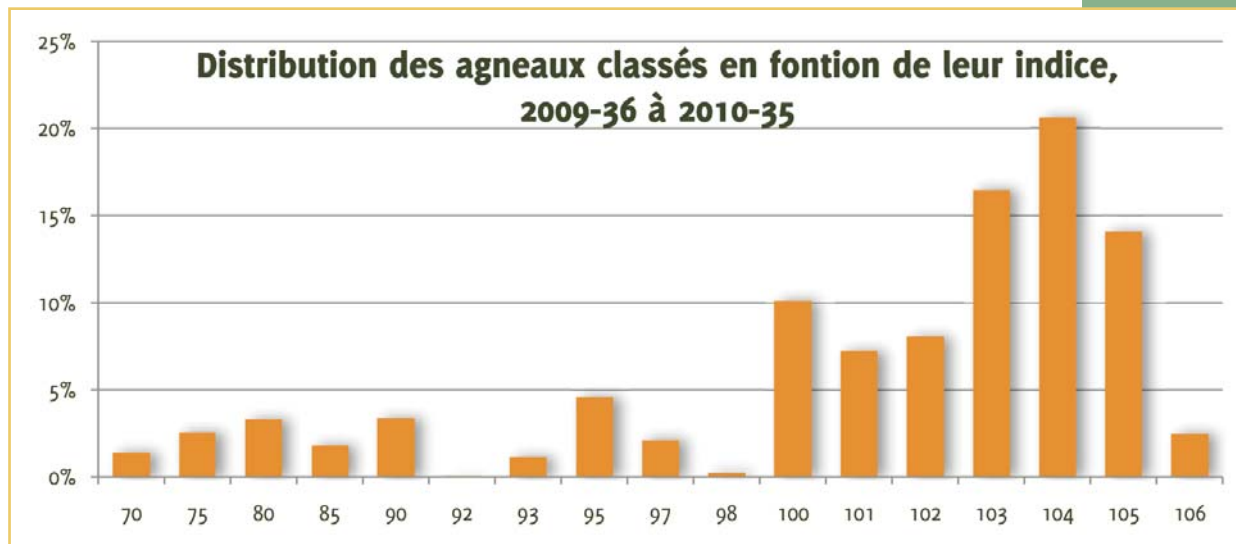
Lors de l'Assemblée générale annuelle de novembre 2009, le Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds a été modifié afin de bonifier la production d'agneaux lourds tout au long de l'année. L'engagement annuel étant le moyen privilégié pour y arriver. Le nombre d'agneaux minimum par période de livraison en engagement annuel est dorénavant à cinq par période d'une, deux ou trois semaines. Deux manquements non-consécutifs par semestre sont tolérés. **Les producteurs n'ayant pas la capacité individuellement de fournir autant d'agneaux sont invités à se regrouper avec d'autres producteurs. Ils pourront ainsi bénéficier du prix d'agneaux offerts en contrat annuel.**

Prime annuelle

La première partie des prélevés de 0,07 \$ / kg a été redistribuée sur tous les agneaux mis en marché en vente hebdomadaire et en engagement annuel le 1^{er} août 2010. Cette prime est calculée selon le nombre d'agneaux livrés pendant les six premiers mois de l'année. Le producteur ayant un contrat annuel, reçoit sa prime uniquement sur les agneaux pris en engagement annuel et en fonction du poids moyen établi par l'ensemble de ses agneaux mis en marché.

Des démarches ont été entreprises auprès d'Agri-Traçabilité Québec afin que les informations de traçabilité soient utilisées pour gérer les volumes d'agneaux lourds mis en marché au Québec. En cours d'année, l'utilisation des données de traçabilité pour la gestion du programme ASRA a accru l'adhésion des producteurs à l'agence. Tous les agneaux lourds doivent être confirmés par l'Agence pour être admissibles au programme. Par ailleurs, l'agence a procédé aux vérifications annuelles de vente à la ferme sur quatorze (14) entreprises. Cette procédure permet de vérifier que les agneaux étaient vendus directement à un consommateur.





Qualité (indice et poids)

En ce qui concerne la qualité des agneaux offerts, on a pu constater des variations importantes. Le poids on relativement été similaires à ceux de l'année dernière. Pour ce qui est de la classification des agneaux, l'indice moyen a augmenté de près de 2 points par rapport à celui de l'année dernière pour se situer à 100,3. La répartition des agneaux par rapport à leur indice a également évolué positivement avec plus de 79 % des agneaux ayant un indice égal

ou supérieur à 100. En 2008-2009, 76 % des agneaux avaient ces indices.

L'État des marchés

Malgré l'état des marchés et la forte demande d'agneaux de toutes les catégories, le volume d'agneaux transigés à l'Agence de vente pour les premiers mois de l'année 2010 a été légèrement inférieur à celui de 2008-2009. Le nombre d'agneaux en contrat annuel est passé de 1057 à 800 agneaux sur une base hebdomadaire. Ce léger recul a eu des impacts négatifs au niveau de l'approvisionnement des marchés durant la période hivernale. Un comité de travail a été mis sur pied afin de proposer de nouveaux mécanismes pour la fixation des prix de vente et l'attribution des contrats annuels en 2011. La période de rareté que le secteur connaît actuellement orientera les discussions afin d'obtenir de l'Agneau du Québec.

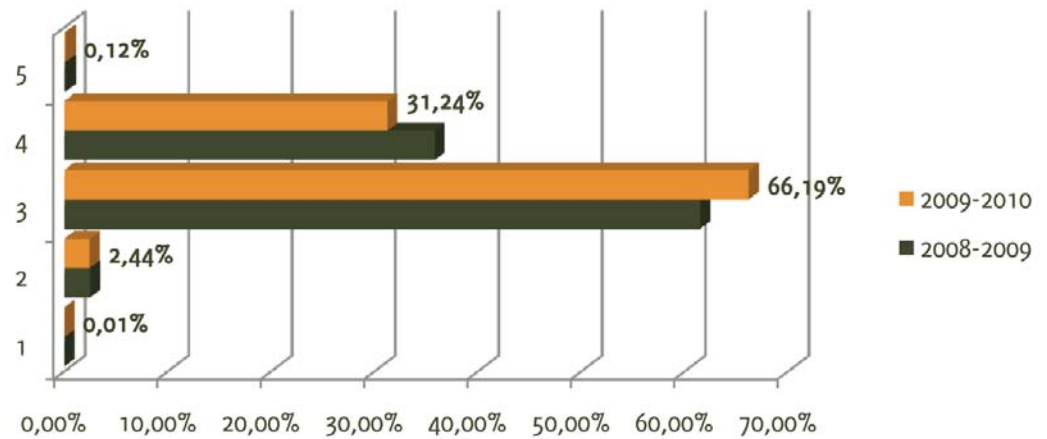
	Indice		Nb têtes
	< 100	> 100	
Carcasse de < 20 kg	13.8 %	86.2 %	8 398
Carcasse de 20 à 24 kg	19.5 %	80.5 %	34 699
Carcasse de 24 à 28 kg	27.3 %	72.7 %	12 445
Carcasse de 28 à 30 kg)	48.9 %	51.1 %	677
Carcasse de > 30 kg	62.2 %	37.8 %	233
	21 %	79 %	56 452

Une modification de la période de négociation de prix a permis de négocier en mai, les prix pour la période d'hiver 2010-2011. Les prix des agneaux ont été revus à la hausse pour la période estivale avec 7,57 \$ / kg et 8,00 \$ / kg, dès le 4 octobre 2010. Les parties ont convenu de devancer la période d'hiver au mois d'octobre afin de donner un signal clair aux producteurs, de produire des agneaux lourds.

Formation des classificateurs

Lors de la journée annuelle de formation des classificateurs, ces derniers ont pris connaissance des modifications apportées à la Convention sur la mise en marché des agneaux lourds. Outre les aspects techniques de leur travail, il a été question de la protection de l'appellation Agneau du Québec et de leur rôle en ce qui concerne l'estampillage. Depuis le démarrage de l'Agence, certains acheteurs s'étaient soustraits à cette pratique arguant que l'encre tache les carcasses. Depuis le 15 juin 2010, toutes les carcasses doivent être estampillées, sauf celles qui sont destinées à la découpe. La promotion de l'utilisation de cette estampe est la prochaine étape de même que le suivi de l'appellation Agneau du Québec, dans les magasins de détail.


Distribution des agneaux en % en fonction de leur conformation moyenne, 2008-2010



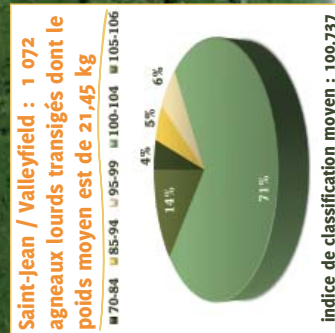
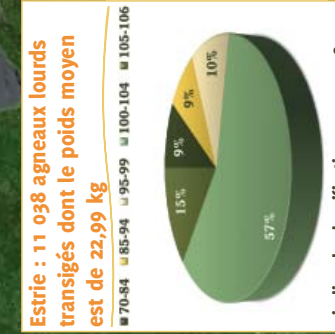
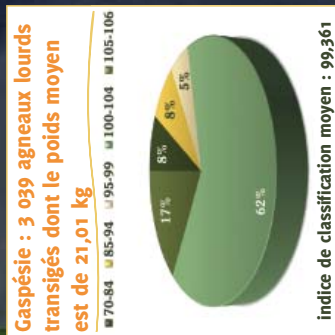
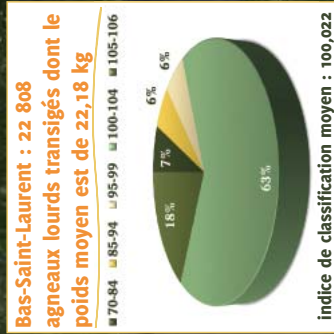
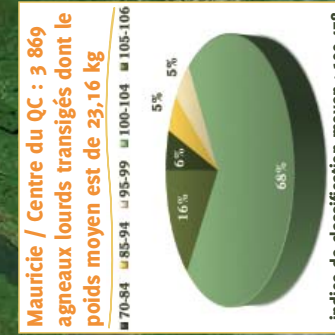
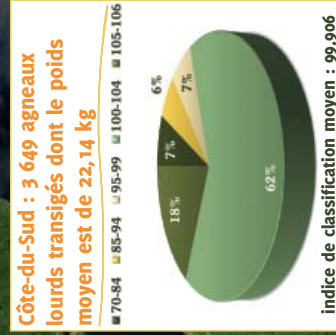
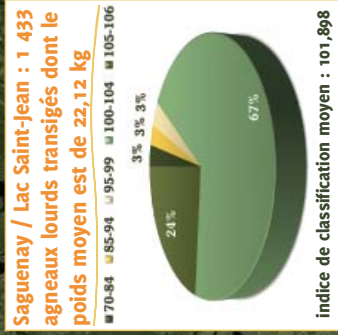
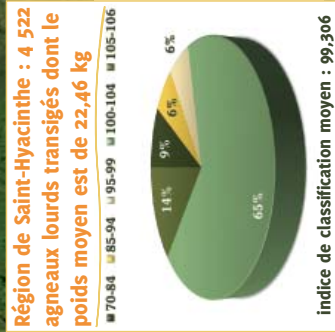
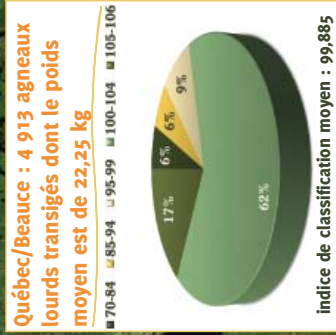
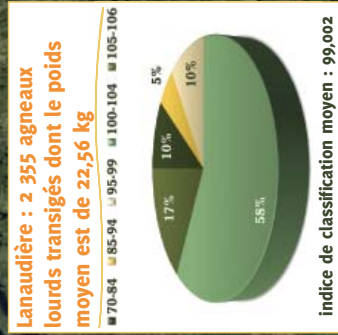
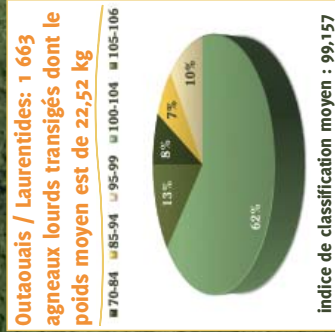
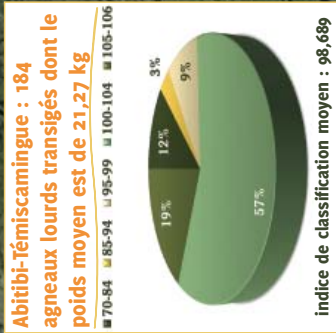
Bilan des ventes aux consommateurs

Au mois de mai, le bilan des ventes à la ferme déclarées par le producteur (P6) ou un abattoir pour l'année 2009 a été envoyé aux producteurs. Les frais de mise en marché non payés étaient facturés aux producteurs. Rappelons que toute vente non-déclarée par le producteur est réputée être une transaction hors agence et les frais complets de mise en marché s'appliquent. Au cours du mois de juillet et selon un échantillonnage aléatoire, la Fédération procédera à une vérification des factures. À noter qu'un exercice similaire sera fait pour l'année 2008.

Organisation de la mise en marché des agneaux de lait et légers

La FPAMQ a rencontré les acheteurs en cours d'année afin de connaître leur vision de la mise en marché dans les secteurs des agneaux de lait et légers. Les producteurs ont été invités, dans le cadre de leur assemblée régionale, à proposer des pistes de réflexion sur la structure à mettre en place. 

Nombre d'agneaux lourds transigés, leurs poids moyens et leurs classifications dans chaque région administrative de la FPAMQ en 2009 / 2010

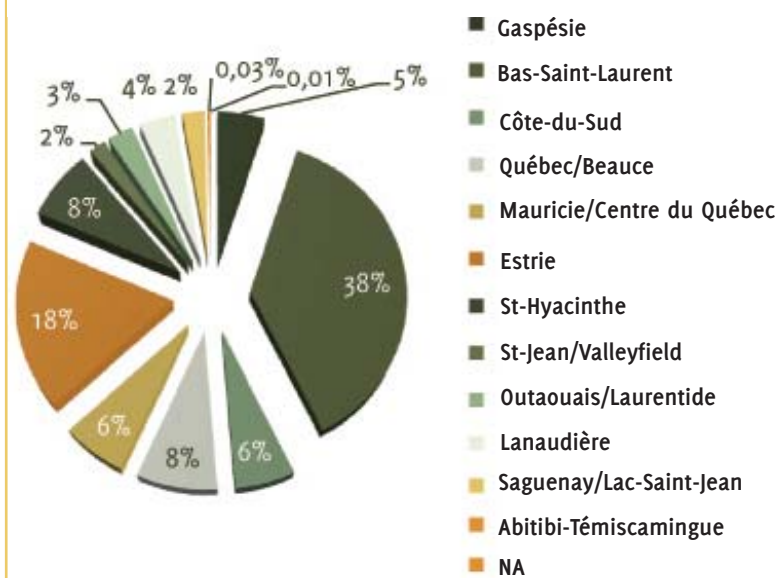


Agence de vente des agneaux lourds

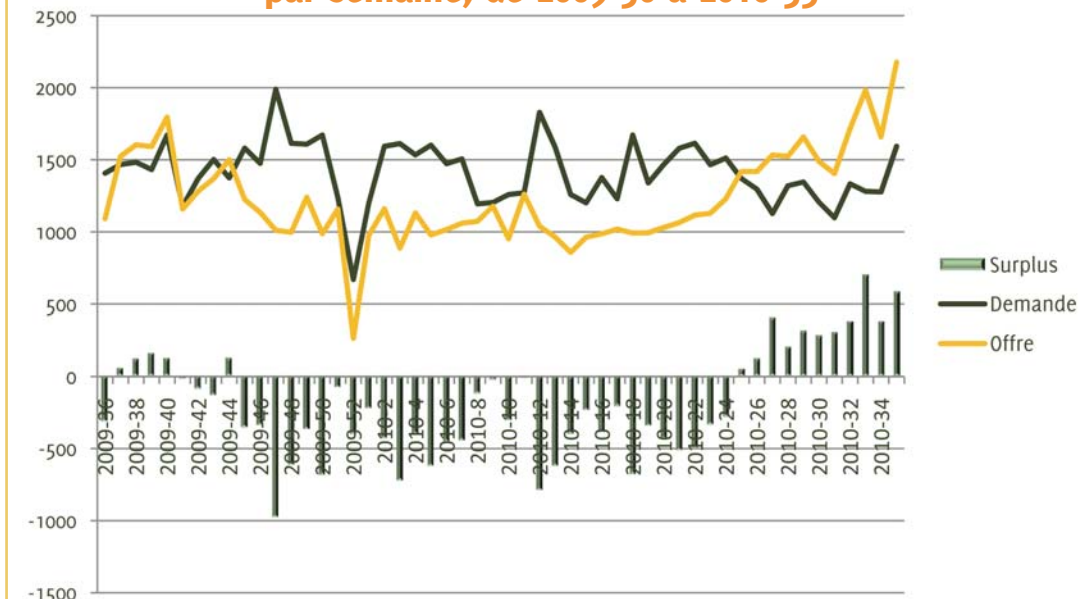
Statistiques

Suite à un manque quasi continu d'agneaux lourds en 2009-2010, un revirement de situation a été constaté dès le mois de juillet 2010. Le nombre d'agneaux offerts a alors surpassé la demande. Le nombre d'agneaux moyens livré a été de 1 050 par semaine, alors que la demande était de 1 415 en moyenne. Dans cette situation, un pic d'offres durant la période estivale est plus difficilement absorbable par les acheteurs qui limitent leurs actions de développement de marchés en cours d'année.

Répartition régionale des agneaux lourds transigés en 2009/2010



Évolution des volumes d'agneaux transigés par semaine, de 2009-36 à 2010-35



Agence de vente des agneaux lourds Projet de coordination du transport des agneaux lourds

Pourquoi le projet de coordination du transport?

Suite à la demande des producteurs réunis en assemblée générale annuelle en novembre 2009, le projet de coordination et de gestion collective du transport des agneaux a débuté en janvier 2010. L'objectif principal de ce projet est d'améliorer le réseau de transport déjà existant et de minimiser les coûts y afférents.

Quelle méthodologie adoptée pour la mise en place de la coordination du transport?

La méthodologie adoptée afin de répondre à un tel objectif a été de réaliser une enquête auprès des producteurs afin de recueillir leurs habitudes de transport et des consultations auprès de certains transporteurs d'animaux (bovins et ovins). Le but de ces consultations était de sonder l'intérêt des transporteurs et de collecter l'information sur la capacité de leurs camions et les trajets qu'ils réalisent déjà.

Ces étapes ont été effectuées selon un échéancier établi pour chaque région. De nouveaux postes de rassemblement ont été mis en place afin de faciliter l'accès au transporteur, de regrouper le volume et donc de diminuer les coûts. Les demandes de soumission ont été envoyées aux transporteurs intéressés. Ces derniers ont été choisis en fonction de plusieurs critères à savoir : les coûts proposés, la qualité de leur service, la capacité de leur véhicule, leur disponibilité et leur flexibilité.

Comment fonctionne la coordination du transport?

Dès le printemps, la coordination du transport a débuté dans les régions Côte du Sud- Bas- St- Laurent-Gaspésie en fonction du jumelage hebdomadaire de l'Agence de vente. Les régions de l'Outaouais et l'Abitibi-Témiscamingue ont suivi avec le Centre du Québec et l'Estrie.






Des ententes particulières ont été prises avec la direction de réseau encan Québec de St-Hyacinthe afin de diminuer les frais de services pour les régions éloignées telles que l'Outaouais et l'Abitibi-Témiscamingue lors du transit des agneaux lourds par l'encan. De même, le coût de transport des agneaux lourds vers l'abattoir Forget peut être réalisé sans frais entre l'encan et l'abattoir.

L'information sur les trajets, les coûts de transport et de services des postes de rassemblement est mise à disposition des producteurs désirant utiliser ce service par le biais du site Internet de la Fédération (www.agneauduquebec.com), et a été publiée dans des éditions précédentes du bulletin *Agneau lourd express* et de la revue *Ovin Québec*.

Et la suite?

Lors de l'assemblée générale annuelle de 2010, les producteurs sont invités à voter sur le maintien ou non de la coordination du transport. Si la motion est favorable, toutes les régions du Québec seront prises en charge. 

Agence de vente des agneaux lourds

Nouvel outil de communication : L'agneau lourd express

Afin que le plus grand nombre de producteurs d'agneaux et moutons soient informés des développements concernant l'Agence de vente des agneaux lourds, un nouveau bulletin a vu le jour au printemps 2010: *L'agneau lourd express*.

Cet outil, de une ou deux pages, sert à informer les producteurs sur les nouveautés et les changements concernant l'Agence de vente des agneaux lourds. Les principaux sujets traités sont : les prix, le transport, les ventes à la ferme, les bilans, les explications sur les modalités d'application de la Convention et les nouvelles technologies. Il est également utilisé pour rappeler des détails importants sur le fonctionnement de l'Agence aux producteurs d'agneaux lourds.

AGENCE DE VENTE Agneaux lourds

L' Agneau lourd Express

volume 1 | Mai 2010

PRIX
Nous désirons vous informer que le prix de vente pour les agneaux lourds pour la période décembre 1^{er} au 31 est en hausse de 30 novembre 2010 et de 7,57\$/kg. Plus la période décline le 1^{er} décembre, le prix est stable à 7,87\$/kg.

VENTE À LA FERME 2009
Nous vous informons que vous recevrez, à la fin du mois de mai, le rapport des ventes à la ferme réalisées en 2009. Le rapport comprend les ventes déclarées par le producteur et par l'acheteur. À noter que les producteurs qui n'ont pas acquis l'AMMAD pour homologation. L'envoi spécial doit avoir lieu aux environs du 10 novembre 2010.

CONFIRMATION DE LIVRAISON
Afin de permettre un déchargement efficace des livraisons, il est important de respecter la confirmation de livraison émise par l'Agence de vente, c'est-à-dire :
- La catégorie de poids ;
- Le lieu de livraison ;
- L'acheteur ;
- La date et l'heure ;
- Ainsi que le quartier.

COORDINATION ET OPTIMISATION DU TRANSPORT : OÙ EN EST-ON ?
Depuis janvier 2010, le prix de coordination et d'optimisation du transport des agneaux lourds va être mis. Plusieurs étapes ont été identifiées à savoir :
- **Étape 1 :** Consultations auprès des producteurs ;
- **Étape 2 :** Consultations auprès des transporteurs ;
- **Étape 3 :** Soumissions auprès des producteurs ;
- **Étape 4 :** Choix des transporteurs et réalisation des tracés de transport.

COORDINATION ET OPTIMISATION DU TRANSPORT : OÙ EN EST-ON ?
Depuis janvier 2010, le prix de coordination et d'optimisation du transport des agneaux lourds va être mis. Plusieurs étapes ont été identifiées à savoir :
- **Étape 1 :** Consultations auprès des producteurs ;
- **Étape 2 :** Consultations auprès des transporteurs ;
- **Étape 3 :** Soumissions auprès des producteurs ;
- **Étape 4 :** Choix des transporteurs et réalisation des tracés de transport.

COORDINATION ET OPTIMISATION DU TRANSPORT : OÙ EN EST-ON ?
Depuis janvier 2010, le prix de coordination et d'optimisation du transport des agneaux lourds va être mis. Plusieurs étapes ont été identifiées à savoir :
- **Étape 1 :** Consultations auprès des producteurs ;
- **Étape 2 :** Consultations auprès des transporteurs ;
- **Étape 3 :** Soumissions auprès des producteurs ;
- **Étape 4 :** Choix des transporteurs et réalisation des tracés de transport.

AGENCE DE VENTE Agneaux lourds

L' Agneau lourd Express

volume 3 | juillet 2010

LIVRAISON DES AGNEAUX LOURDS
La période des vacances estivales est arrivée depuis déjà quelques semaines, avec elle, arrivent des réaménagements dans les offres d'achat hebdomadaires.

BILAN DE LA FINANCIÈRE AGRICOLE
La Financière agricole du Québec vous transmettra, au cours de la semaine du 26 juillet 2010, le bilan de vos ventes d'agneaux pour l'année 2009. Pour toute modification se rapportant à vos ventes d'agneaux lourds, s'il vous plaît, contactez-nous avant le 15 juillet 2010.

AGENCE DE VENTE Agneaux lourds

L' Agneau lourd Express

volume 4 | septembre 2010

TRANSPORT - NOUVEAUX TRAJETS
Dans le cadre du projet de coordination et d'optimisation du transport des agneaux, nous vous informons que les routes ainsi que le choix des transporteurs pour les Centres du Québec, Québec et Estrie. La liste des itinéraires et les tarifs de transport par route seront bientôt en production de nos régions. Pour plus d'informations, veuillez contacter Mme Annie Baba Khalil à (514) 300-8150.

SPÉCIAL ASRA
Au cours des derniers jours, les producteurs d'agneaux inscrits au programme d'Assurance de stabilisation des revenus agricoles (ASRA) recevraient un ajustement pour le paiement final de l'année d'assurance 2009 de même que la première avance du programme pour l'année 2010.

AGENCE DE VENTE Agneaux lourds

L' Agneau lourd Express

volume 5 | octobre 2010

PRIME POND
Tel que le prévoit le Règlement de vente en centre de ventes, la Fédération procédera à la vente d'agneaux lourds en engagement annuel pour le prix d'un montant de 0,07 \$ / kg carrosse d'agneau à condition est répété entre les producteurs qui ont un engagement pour la période choisie afin de percevoir la prime pond.

RAPPEL
Il est important de rappeler que le code de production établi en 2009 et incluant annuellement, détermine le code de production par livraisons et par kilogramme d'agneau produit. Le module compte 498 livraisons produisant chacune 55,4794 kg d'agneau. Le code de production unitaire annuel permet de déterminer la compensation versée par le programme ASRA une fois les revenus du matériel assurés.

AGENCE DE VENTE Agneaux lourds

L' Agneau lourd Express

volume 6 | novembre 2010

POUR 2009
Il est important que le producteur s'assure que le nombre de boeufs livrés sur le bilan de la Financière agricole du Québec (FACQ) correspond au nombre de boeufs réellement livrés, sur son contrat pour les deux années.

AGNEAUX LOURDS
Les agneaux de plus de 80 livres doivent être commercialisés via l'Agence de vente des agneaux lourds et confirmés par l'Agence de vente des agneaux lourds vendus directement à un consommateur.

1. Le bilan des ventes à l'Agence de vente 2009 présente toutes les ventes d'agneaux lourds effectuées via l'Agence. Le numéro des agneaux, leur poids et la possibilité d'erreur quant au nombre de boeufs déclarés présents. À noter que le poids déclaré à la FACQ correspond au poids réel de l'animal et non le poids factuel. Les carcasses conditionnées complètement sont déclarées.

2. Le bilan des agneaux vendus directement à un consommateur a été transmis à tous les producteurs en juin 2010. Le numéro des agneaux, leur admissibilité et l'état de leur paiement étaient présents. À noter que les ventes à un abattoir déclarées sans poids carcasse seront considérées en poids entier.

POUR 2009
Il est important que le producteur s'assure que le nombre de boeufs livrés sur le bilan de la Financière agricole du Québec (FACQ) correspond au nombre de boeufs réellement livrés, sur son contrat pour les deux années.

POUR 2009
Il est important que le producteur s'assure que le nombre de boeufs livrés sur le bilan de la Financière agricole du Québec (FACQ) correspond au nombre de boeufs réellement livrés, sur son contrat pour les deux années.

Dans ce bulletin :
- En page 1 : Calcul du prix en surplus et la Gestion des surplus et Agneaux Hors-normes
- En page 2 : Encas spécialisés, ASRA - Entente partielle et Transport des agneaux lourds pour les régions : Centre du Québec, Québec, Estrie

CALCUL DU PRIX EN SURPLUS
Lorsque l'offre des producteurs excède la demande des acheteurs, la Fédération peut vendre des agneaux selon les modalités de surplus en vigueur dans la convention. Elle offre d'abord des agneaux aux acheteurs ayant un contrat annuel, ensuite aux autres acheteurs. Le prix convenu pour les agneaux en surplus est 8 % de moins que le prix de la convention pour la semaine de livraison concernée. S'il y a encore trop d'agneaux offerts, la Fédération peut ensuite procéder à différentes ententes de vente, dans l'ordre des producteurs, dont le prix n'est pas défini.

Le prix versé en cas de surplus
Les producteurs ayant un engagement annuel ne sont pas affectés par la gestion du prix de surplus. Ils continueront de recevoir, pour les agneaux livrés dans le cadre de leur engagement annuel, le prix de la convention.

Tous les agneaux livrés en engagement hebdomadaire sont concernés par la gestion du surplus puisque l'Agence effectue un pool de prix de ses agneaux. Ainsi, les prix versés aux producteurs pour les agneaux en engagement hebdomadaire équivalent à la somme des prix payés par kilogramme en surplus et en vente hebdo, divisée par le poids total d'agneaux vendus pour la semaine donnée.

GESTION DES SURPLUS ET AGNEAUX HORS-NORMES
En période de surplus, la Fédération peut reporter d'une semaine les agneaux annoncés. Généralement, la semaine suivante, la totalité ou l'équivalent des agneaux refusés sont automatiquement confirmés aux producteurs. L'Agence peut appliquer cette pratique pour les agneaux en engagement annuel, indépendamment de la semaine de livraison de la période choisie par le producteur, et aux agneaux livrés en vente hebdomadaire. Ainsi il est fortement recommandé d'ajuster l'alimentation des agneaux lourds afin d'éviter que la classe 3.03 de la convention « Agneaux hors-normes » s'applique. En effet, dans le cas où plus de 50 % des agneaux d'un lot d'un même producteur comportent plus de cinq agneaux trop gras (18 mm de gras et plus), le prix payé par l'acheteur pour ces agneaux correspond à 50 % du prix pour la période. Cela représente une perte financière importante. Il faut être rigoureux !

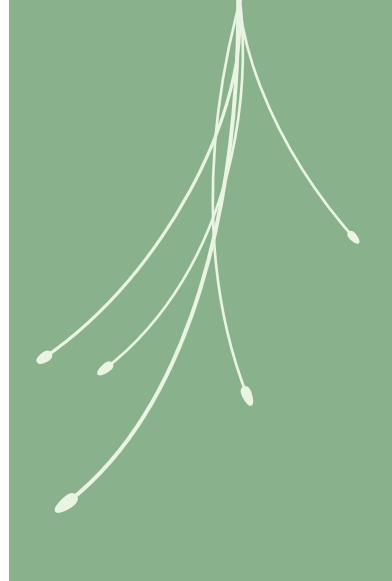
Exemple de prix dans le cas de surplus

Année	Demande	Offre	Excédent	Explication
Année initiale en Hébro	400	1150	750	Surplus
(2,57 \$ / kg)				
Surplus offert aux acheteurs ayant un contrat annuel	350	750	400	L'Agence peut les offrir ailleurs ou les refuser
(6,96 \$ / kg)				
Offre hors Québec	300	400	100	Rebutés
(6,90 \$ / kg)				
Total d'agneaux vendus	1050			

• Dans l'exemple, avec un poids moyen de 22 kg, le prix payé pour les agneaux en engagement hebdomadaire sera de :
(400 * 7,57 \$ / kg * 22 kg) + (350 * 6,96 \$ / kg * 22 kg) + (300 * 6,90 \$ / kg * 22 kg) = 7,17 \$ / kg

Projet

Valorisation des ressources fourragères chez les agneaux lourds à l'engraissement



Financé par le Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec, les travaux de ce projet ont débuté en été 2008 en collaboration avec le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ). La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec était chargée de la partie économique du projet.

L'objectif principal de l'étude a été de vérifier la faisabilité d'une alimentation à forte proportion de fourrages pour des agneaux à l'engraissement en évaluant les impacts de ce type d'alimentation sur la qualité de la carcasse et de la viande, les frais d'élevage, etc. L'analyse économique quant au coût d'élevage des agneaux a été réalisée au cours du printemps 2010. L'étude permettra ainsi

de fournir à l'industrie ovine québécoise les alternatives du mode de production d'agneaux lourds répondant aux exigences spécifiques du marché.

Les principaux résultats de l'étude ont été publiés dans la revue *Ovin Québec*, volume 10, numéro 3, été 2010. 




Technologie

Deux projets

Workabout


Financé par le programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés du MAPAQ, ce projet a pour objectif de réaliser la programmation d'une interface de saisie de données pour un terminal intégré.

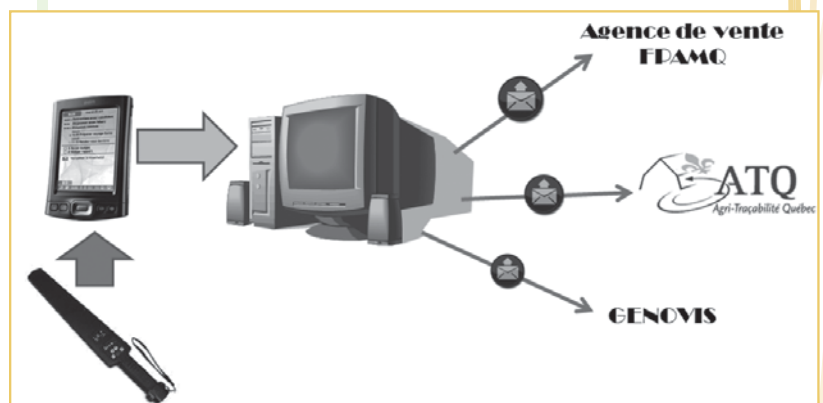
Ce terminal permettra au producteur de saisir plusieurs types de données (pesées, saillies, agnelages, disposition d'animaux, etc.) et de les transférer au logiciel de régie BerGère. Ce logiciel permet quant à lui, de faire les activités de gestion, traçabilité et de connectivité vers les divers systèmes tels que ATQ, GénOvis ou l'Agence de vente.

Les travaux de programmation, de développement de l'interface et de vérifications ont été réalisés au cours de l'été 2010. La présentation de l'interface à un comité technique a eu lieu au cours du mois d'octobre 2010. 

PDA-traçabilité

Grâce à l'appui financier du programme d'appui aux associations de producteurs désignés, la Fédération a débuté, en 2008-2009, un projet d'autonomisation d'outil de saisie électronique des informations de bergerie, le PDA-Traçabilité. En cours d'année, les utilisateurs ont pu faire l'acquisition de l'outil.

Au printemps, le troisième et dernier volet de développement de l'outil a été réalisé en collaboration avec les ressources d'Agri-Traçabilité Québec et du programme d'aide à l'automatisation. Le PDA-Traçabilité permet de saisir, à même son clavier, les informations de régie ou, grâce à une connexion sans fil, avec un bâton de lecture. Les données peuvent ensuite être transmises chez ATQ via le poste de travail du producteur ou vers un autre organisme en fichiers *Excel*. Les producteurs peuvent donc transmettre leurs données à GenOvis ou à l'Agence de vente des agneaux lourds. 



Planification

Plan stratégique du secteur ovin du Québec 2010/2015

Afin de fixer les moyens pour parvenir aux orientations et objectifs à atteindre de l'industrie ovine, la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPQ) et la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) ont confié le mandat de réaliser le plan stratégique du secteur ovin du Québec pour les années 2010-2015 à une firme au cours de l'année qui se termine. Le diagnostic et la planification stratégique visent à mieux comprendre la réalité de l'industrie ovine et ses perspectives.

Le diagnostic stratégique fait ressortir les forces et les faiblesses du secteur, mais également les opportunités et les menaces auxquelles il fait actuellement face. Une rencontre, à laquelle participaient les membres du conseil d'administration de la Fédération, de la Société et du CEPOQ, a permis de proposer des orientations d'amélioration de l'industrie et des objectifs plus spécifiques à atteindre d'ici cinq ans.

Suite aux échanges, les partenaires ont convenu que le secteur vivait une période charnière où plusieurs défis et enjeux figuraient. La concertation des différents intervenants a été ciblée comme essentielle pour assurer l'avenir et la pérennité du secteur.

Les principaux enjeux et défis qui en sont ressortis concernent la **production, l'enca-**

drement et le soutien aux producteurs, la rentabilité des entreprises, la qualité du produit et la mise en marché. La production doit s'organiser autour d'une vision commune afin d'assurer le futur. Il est également important pour le secteur que les volumes de production soient augmentés, autant dans les entreprises actuelle qu'avec de nouveaux producteurs tout en augmentant leur rentabilité afin d'assurer leur pérennité. La rentabilité des entreprises passe également par la santé des troupeaux et les méthodes d'élevage, une meilleure gestion et la technologie. Il est d'autant plus essentiel que le produit réponde aux besoins des consommateurs et également que les efforts de promotion soient fait afin de s'assurer que ce derniers reconnaissent l'agneau du Québec.

Une vision

Face aux défis et enjeux du secteur, un exercice de réflexion a été fait afin de définir la vision de la production ovine québécoise et son positionnement. Plus qu'un simple secteur agricole, **le secteur ovin québécois contribue au développement du secteur agricole grâce à la viabilité économique de ses entreprises et à la notoriété et la qualité de son produit. Il évolue dans une dynamique de respect de l'environnement, d'occupation du territoire et vise le développement en harmonie avec le milieu.**

Le but ultime de cette planification stratégique vise à rentabiliser les exploitations ovines du Québec et pérenniser l'industrie, ce qui favorisera son développement. Pour atteindre ce but ultime, quatre grandes orientations prioritaires ont été retenues :

1. Augmenter la production pour être en mesure de mieux répondre à la demande du marché. L'accroissement du volume de production passe par le nombre d'entreprises mais également la productivité de ces dernières. L'un des principaux enjeux de la croissance de la production est l'obtention des conditions de marché permettant de justifier cette augmentation de produits livrés. Des efforts devront être faits pour encadrer cette croissance en produisant dans des périodes stratégiques de l'année, un produit qui répond aux besoins du moment.

2. Assurer une constance dans la qualité de la production. Le système de classification des agneaux lourds permet d'obtenir le résultat du travail en bergerie. Durant les prochaines années, les efforts seront menés afin que les producteurs puissent présumer de leurs résultats et contrôler ceux-ci. Le développement d'un cahier de charges et même que des programmes d'amélioration génétique sont des outils que les producteurs pourront utiliser pour mieux régir leur production.

3. Favoriser une meilleure gestion des exploitations ovines. La dernière étude du coût de production ovine date de 2006 et le dernier projet de gestion technico-économique de 2002. Depuis ce temps, les entreprises ont évolué. Le secteur devra envisager la mise en place d'outils visant à parfaire les connaissances économiques de base des conseillers mais également éleveurs ovins. Le transfert des connaissances par le biais de services-conseils adaptés au secteur sera privilégié et à des coûts compétitifs.

4. Améliorer la mise en marché des produits ovins du Québec. L'organisation de la mise en marché est un élément clé afin d'équilibrer les échanges entre les producteurs et les acheteurs. Les efforts devront maintenant être faits afin de s'assurer de répondre aux besoins de la chaîne de valeur des réseaux de distribution. Pour ce faire, des groupes de discussions (*focus groupes*) et des réseaux d'échanges devront être mis en place afin de mieux orienter le produit. Par ailleurs, une attention particulière devra être portée à la promotion de l'Agneau du Québec. Les choix des dernières années ont eu pour effet de limiter la promotion. Il faudra revoir le tout afin d'avoir une image de marque reconnue et la reconnaissance par le consommateur qui revient à l'Agneau du Québec. 

Programme de paiement anticipé

Le Programme de paiement anticipé est un programme d'aide financière d'Agriculture et Agroalimentaire Canada administré par la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec en collaboration avec la Fédération des producteurs de bovins du Québec. C'est une solution simple, pratique et rentable pour le financement de votre entreprise :

- Un prêt d'un montant maximal de 400 000 \$
- Les premiers 100 000 \$ sans intérêt
- Jusqu'à 300 000 \$ à un taux avantageux (taux de base moins 0,25 %)

Le montant maximal prêté est calculé en fonction du nombre d'agneaux en inventaire à environ 50 % de la valeur de marché du produit fini. Il est important de souligner que les rabais d'intérêt et les frais d'adhésion du programme sont pris en compte dans l'indexation annuelle du coût de production ovin.

Du 1^{er} septembre 2009 au 31 août 2010, 32 producteurs ont adhéré au programme. Ils ont bénéficié d'un montant global de près de 850 000 \$ d'avance de fonds, dont environ 785 000 \$ sans intérêt. Pour la campagne débutant le 1^{er} avril 2010, près d'une quarantaine de producteurs ont montré leur intérêt.

L'ensemble des formulaires et documents sont disponibles sur le site de la FPAMQ ainsi que les coordonnées pour rejoindre l'équipe du PPA.

www.agneauduquebec.com/FPAMQ 



Communication et promotion

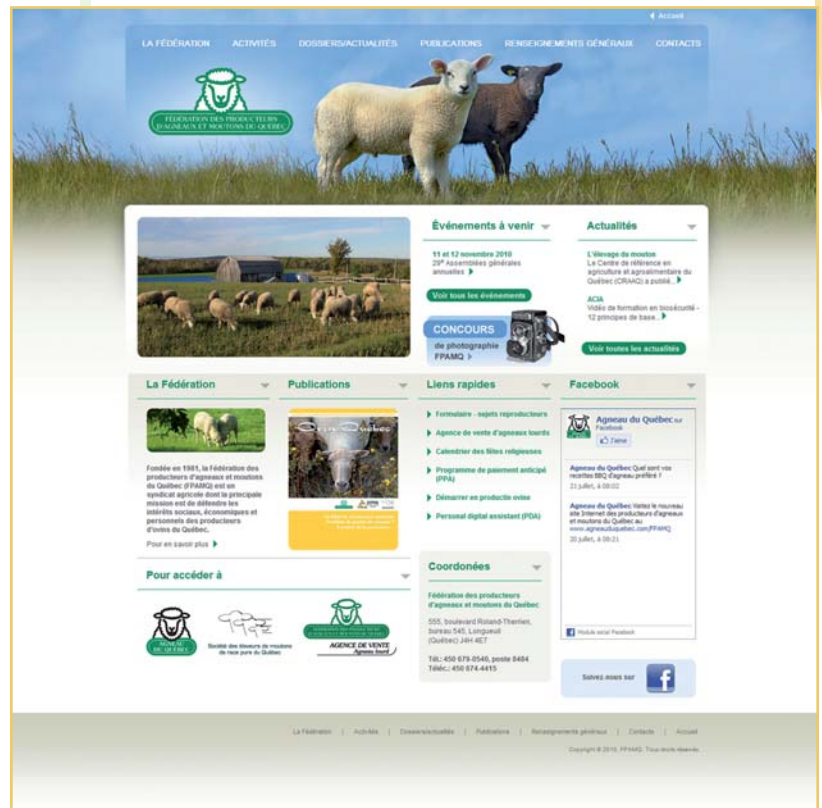
Vent de renouveau pour le site Internet de la Fédération

Internet Site Internet

Le site Internet de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) se loge au www.agneauduquebec.com depuis quelques années déjà. Le site est conçu pour répondre aux besoins des différents types de clientèle, soit aux producteurs et aux consommateurs, mais également aux éleveurs de moutons de race pure. En effet, depuis quelques années, la Société des éleveurs de moutons de race pure partage la fenêtre du site Internet.

Au début de l'été 2010, la section destinée aux producteurs d'agneaux et moutons du Québec du site Internet a été rafraîchie. En effet, une analyse complète avait été préalablement faite afin de mettre en ligne un site qui réponde adéquatement aux besoins des producteurs. Le site comprend notamment des informations sur la structure de la FPAMQ, les activités et événements de l'heure, les divers dossiers et les publications de la FPAMQ ainsi que des renseignements généraux.

www.agneauduquebec.com/FPAMQ



Facebook – Agneau du Québec

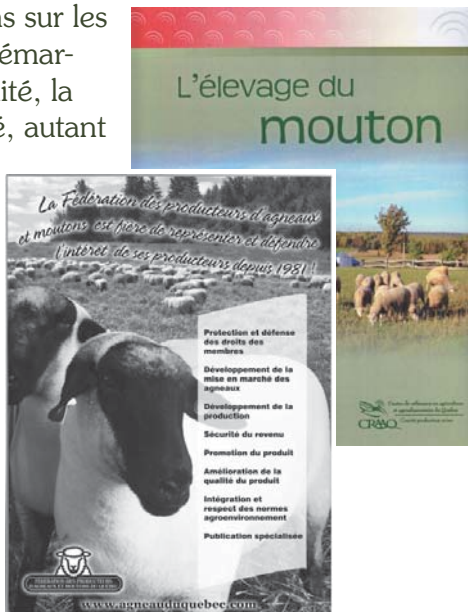
L'agneau du Québec a maintenant sa page sur facebook. Peu après sa création, 55 personnes ont donné leur appui à l'agneau du Québec. Joignez-vous à eux !



Publications

Guide L'élevage du mouton


Afin d'appuyer le secteur, la FPAMQ a placé une publicité dans *L'élevage du mouton* publié par le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ). Cette nouvelle édition, qui remplace le Guide Production ovine, est un outil complet qui encadre le lecteur dans la maîtrise des différents aspects de l'élevage ovine. Ce guide donne également des informations sur les ressources, le démarrage, la rentabilité, la mise en marché, autant d'outils pour une meilleure compréhension du secteur.



Recettes d'agneau du Québec

La FPAMQ fournit des recettes pour diverses parutions du magazine *Passion collection*. Une entente a été prise pour la création de trois délicieuses recettes avec parution dans le magazine *Saveurs d'ici*.

Ovin Québec

La publication officielle de la FPAMQ, faite en collaboration avec le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ) et la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPQ), est toujours riche en contenus et informations. Diverses chroniques portant, entre autres, sur la mise en marché, les marchés internationaux, la production ovine laitière, la technologie, la santé, la recherche et les moutons de race pure ont été publiées. Durant l'année 2009/2010 deux dossiers spéciaux ont été publiés. Au printemps le sujet portait sur la génétique et la productivité reliées au programme GenOvis. En été, le dossier traitait de la qualité de carcasse. 



Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec

Les 12 syndicats ovins 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'ovins du Bas-St-Laurent

284, rue Potvin
Rimouski QC G5L 7P5
Téléphone : 418 723-2424
Télécopieur : 418 723-6045

Syndicat des producteurs d'agneaux et moutons de la Côte-du-Sud

1120, 6^e avenue, bureau 100
La Pocatière QC G0R 1Z0
Téléphone : 418 856-3044
Télécopieur : 418 856-5199

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 la région de Québec

5185, rue Rideau,
Québec QC G2E 5S2
Téléphone : 418 872-0770
Télécopieur : 418 872-3386

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'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 Lanaudière

110, rue Beaudry Nord
Joliette QC J6E 6A5
Téléphone : 450 753-7486
Télécopieur : 450-759 7610

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 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 Saint-Jean - Valleyfield

6, rue du Moulin
Saint-Rémi, QC J0L 2L0
Téléphone : 450 454-5115
Télécopieur : 450 454-6918

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**

**555, boulevard Roland-Therrien, bureau 545
Longueuil (Québec) J4H 4E7
Téléphone : 450 679-0530
Télécopieur : 450 674-4415**

www.agneauduquebec.com