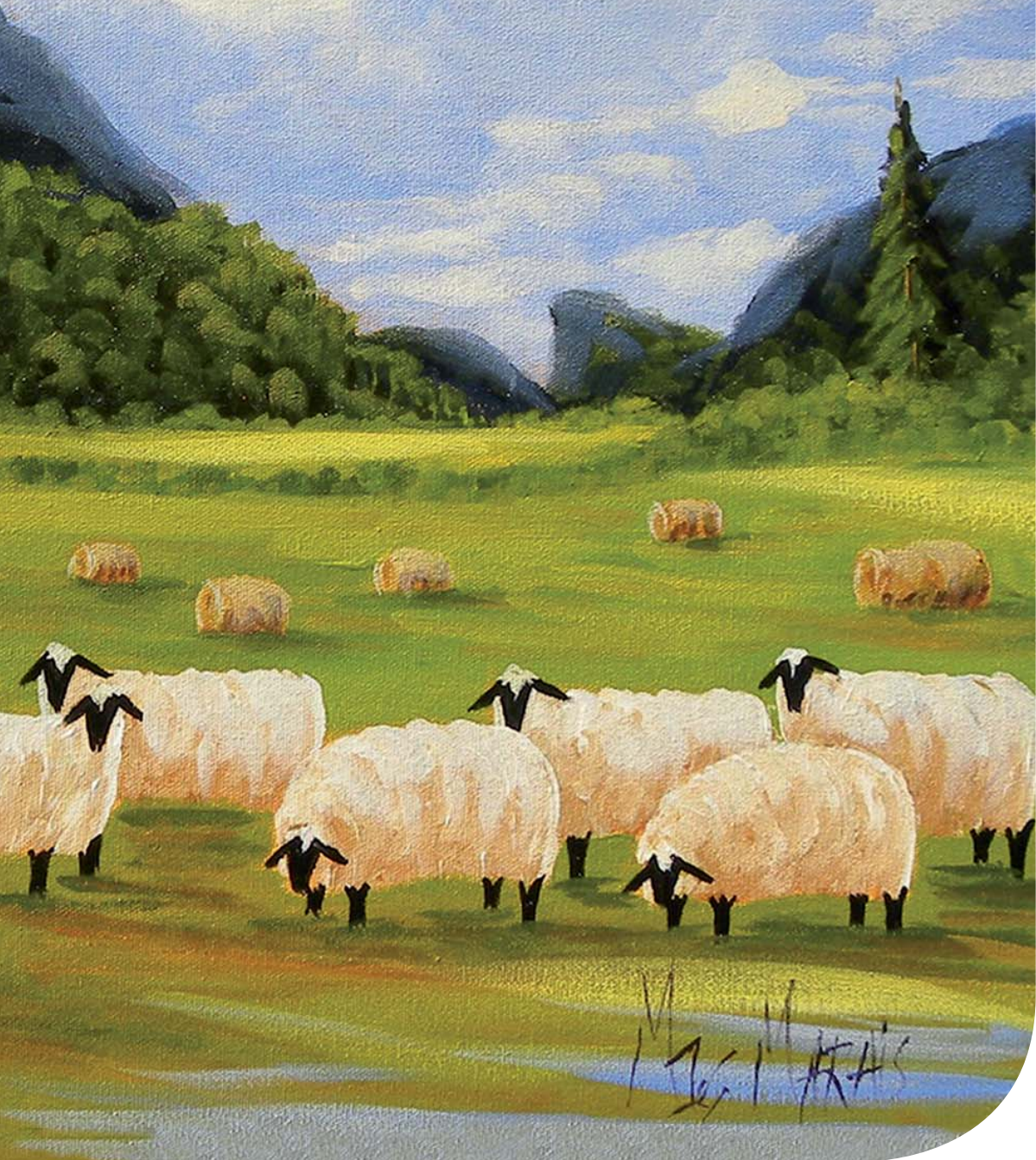




FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC

Rapport annuel
2014-2015





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

*En page couverture : « Petit Saguenay » par
Michel Des Marais, l'homme qui peint les moutons
www.micheldesmarais.com*



Sommaire

Historique & mandat	04
Mot du président	06
Mot de la directrice générale	08
Conseil d'administration	10
Comité exécutif	11
Le personnel	13
Les dossiers de mise en marché et comités 2014-2015	14
Mise en marché, Agence de vente des agneaux lourds	16
Mise en marché, Marché des agneaux de catégories de lait et de légers	22
Les comités 2014-2015	24
Les projets & les missions 2014-2015	28
Promotion & communication	34
Programme de paiement anticipé	36
Les 10 syndicats ovins régionaux	37

Historique & mandat

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 10 syndicats régionaux et compte 912 producteurs dont le nombre de brebis se chiffre à plus de 148 200 têtes¹.

La Fédération gère le plan conjoint des producteurs ovins depuis 1982 qui est légalement reconnu 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. Également, 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.

La Fédération administre l'Agence de vente des agneaux lourds depuis 2007. Plus de 68 000 agneaux lourds ont été transigés pour 2014/2015. 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 sur la vente en commun.

La FPAMQ pilote également les dossiers liés à l'économie, l'identification du produit, l'environnement ainsi qu'à l'élaboration de normes liées à la qualité du produit et au développement de nouveaux marchés.

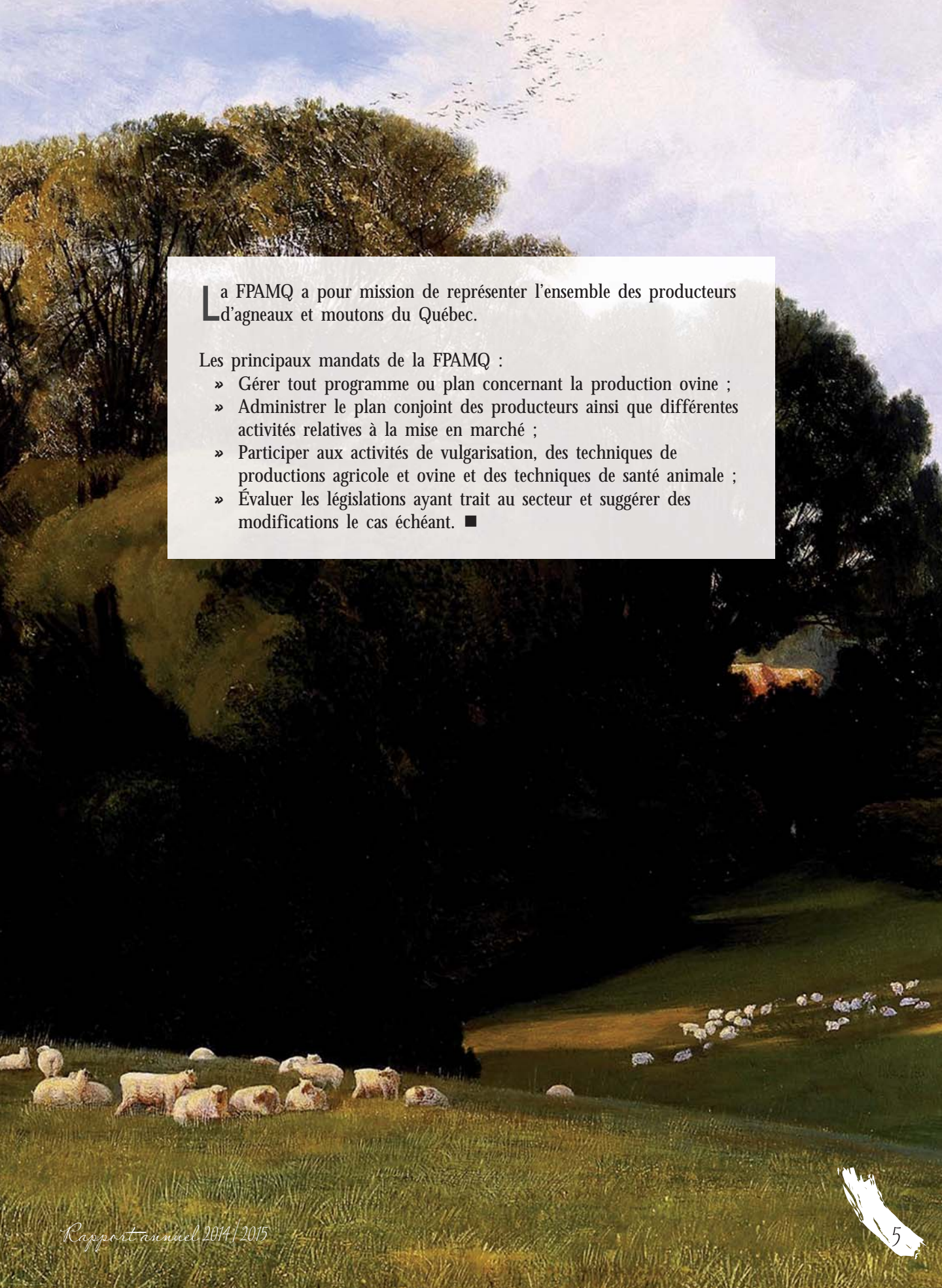
Pour l'année financière 2014-2015, la Fédération s'est penchée particulièrement sur plusieurs dossiers concernant la mise en marché, la sécurité du revenu des producteurs ovins, la santé et biosécurité, la promotion et les dossiers liés à la relève agricole.

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).

¹ Statistique Canada, au 1^{er} juillet 2015





La FPAMQ a pour mission de représenter l'ensemble des producteurs d'agneaux et moutons du Québec.

Les principaux mandats de la FPAMQ :

- » Gérer 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 le cas échéant. ■



Mot du président


C'est avec un immense plaisir que je vous présente le bilan des activités de l'année 2014-2015, une année qui a été cruciale pour la Fédération. Nous avons accompli des travaux de grande importance avec un rythme soutenu tout au long de l'année. Les membres du conseil d'administration et l'équipe des permanents de la Fédération peuvent être fiers des résultats et je tiens à les remercier pour le travail réalisé, la rigueur qui y est mise et leur dévouement pour remplir la mission qu'on s'est donnée.

Le principal enjeu pour les producteurs d'ovins, c'est de maintenir leur part de marché face à la concurrence. Certes, cette concurrence provient des pays tels que la Nouvelle-Zélande ou l'Australie, mais force est de constater que les autres provinces peuvent occuper le marché qui n'est pas approvisionné par la production du Québec.

L'année qui vient de s'écouler a été importante à plusieurs égards. Elle nous a

permis de mieux connaître le marché et ses besoins, de mieux comprendre les forces qui sous-tendent les acteurs qui y interviennent. Cette année a été marquée par deux missions fondamentales, celle de l'Alberta et de l'Ontario. Il faut se rappeler qu'avec ces deux provinces, nous possédons 75 % du cheptel ovin du Canada. En tant qu'organisation chargée de la mise en marché, notre responsabilité est de réaliser une vigie sur l'offre en provenance de l'extérieur du Québec, de connaître la position et la part de marché de nos concurrents, et ce, dans le but de prendre des décisions stratégiques concernant notre produit, de répondre aux besoins du marché et d'être en action plutôt qu'en réaction. Ces missions nous ont permis également de réaliser des échanges avec divers acteurs du secteur ovin (producteurs, acheteurs et représentants d'organisations similaires à la nôtre). En plus de nous informer et nous instruire sur ce qui se passe ailleurs, ces missions nous ont fait prendre conscience de ce que nous avons accompli, ce que nous avons comme avantages, ce que nous ne voyons plus, car nous le croyons acquis.

L'Agence de vente depuis maintenant huit ans qu'elle est en fonctionnement, n'a plus à démontrer le rôle essentiel qu'elle joue au sein du secteur. Cette année s'est caractérisée par une amélioration des prix sur le marché avec une



Cette année a été marquée par deux missions fondamentales, celle de l'Alberta et de l'Ontario. Il faut se rappeler qu'avec ces deux provinces, nous possédons 75 % du cheptel ovin du Canada.

hausse de 21 % entre le 1^{er} septembre 2014 et le 31 août 2015, un gain non négligeable compte tenu de la tendance du marché des autres catégories d'agneaux. À ce sujet, le projet sur l'harmonisation du marché des trois catégories d'agneaux que nous avons initié s'est soldé par une formule de prix de l'agneau lourd. Cet outil est un indicateur important qui nous permet de mieux négocier nos prix.

Les défis en lien avec l'amélioration de la qualité pour répondre aux attentes des acheteurs ont également constitué une de nos préoccupations cette année. Nous avons réalisé une analyse de la classification de nos agneaux dans le but d'inciter les producteurs à produire la qualité recherchée. Nous poursuivons nos discussions avec nos partenaires afin de répondre à l'objectif tout en maintenant un prix équitable pour les producteurs.

Parmi les travaux menés, la Fédération s'est penchée sur le dossier permettant l'accès au marché aux producteurs d'agneaux lourds par le biais d'un mécanisme équitable qui sera prévu au Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds. Une présentation consultative a eu lieu auprès des producteurs en régions cet automne et la réflexion

devrait se poursuivre au cours de notre assemblée générale.

Voilà une année bien remplie qui augure d'un avenir des plus prometteurs pour notre secteur. Je tiens à réitérer ma reconnaissance pour la contribution apportée par les membres du conseil d'administration et le personnel de la Fédération à la réalisation de nos objectifs.

Langis Croft



Mot de la directrice générale

Le moment qu'on prend pour faire le bilan est toujours un privilège pour faire le point, évaluer les actions passées et anticiper les projets à venir. Devant ma page encore blanche, les idées se bousculent. Il faut quasiment que je fasse le vide pour raconter une année bien remplie, même si les événements se vivent mieux qu'ils ne se racontent.

Pour commencer, notons que les résultats obtenus au cours de cet exercice financier sont très satisfaisants avec un contrôle des coûts par rapport au budget.

Durant l'année 2014-2015,


les priorités ont été mises sur des projets touchant la mise en marché des agneaux. Les relations avec nos partenaires ont été placées sous le signe de la transparence et de la concertation afin d'améliorer les outils en place et assurer l'approvisionnement des agneaux en quantité et en qualité. Ainsi, les projets initiés au cours de l'année ont fait l'objet de discussion avec les divers partenaires, avec un objectif de répondre aux besoins des consommateurs,

de développer un positionnement plus avantageux du produit et de créer de la valeur ajoutée. Créer de la valeur se fait par la voie de l'amélioration de la qualité et de la différenciation du produit avec une prime que le marché devra reconnaître. Pour la Fédération, il est indéniable que les gains doivent profiter aux divers maillons. Le projet ayant trait à la grille de prix et de classification a été amorcé au cours de l'année et devra se poursuivre avec nos partenaires selon cette approche avant d'amener un quelconque changement.

L'année 2014-2015 s'est inscrite dans le sillage de la croissance du marché des viandes. Le prix négocié de l'agneau lourd en engagement annuel a connu une augmentation de 21 % au cours de l'année, mais le volume a accusé un recul de 6,6 % par rapport à l'an dernier. Ce recul ne trouve pas forcément son explication dans les ventes des agneaux légers à l'encan de St-Hyacinthe puisque ces dernières ont augmenté de seulement 2 %. La proportion des ventes en engagement annuel a atteint plus de 75 % du volume total transigé par rapport à 70 % l'an dernier.

Dans le souci de mieux comprendre le fonctionnement des marchés de l'agneau chez nos voisins, la Fédération a pris l'initiative de réaliser deux missions de travail dans les provinces de l'Alberta et l'Ontario. Ce que j'ai vu me rend





Il faut se souvenir que Rome ne s'est pas faite en un jour, mais je suis convaincue que nous pouvons envisager l'avenir avec optimisme.

très fière du travail accompli au Québec même si nous faisons face à des défis pour développer davantage le marché. Nous avons les atouts nécessaires pour le faire et nous continuerons à améliorer les conditions de marché des producteurs que nous avons vocation de défendre.

en un jour, mais je suis convaincue que nous pouvons envisager l'avenir avec optimisme. À la Fédération, nous avons une équipe de professionnels engagée qui possède à la fois le talent et la détermination de dépasser nos défis. D'ailleurs, que chacun trouve ici à la fois l'expression de ma profonde reconnaissance pour le travail réalisé et celle de la fierté que j'éprouve tous les matins en me dirigeant vers les bureaux de la Fédération.

N'oublions pas que tout au long de l'année, nous avons travaillé en tandem avec l'UPA sur divers dossiers touchant la sécurité du revenu et le programme ASRA afin de faire valoir auprès du gouvernement les retombées positives du secteur agricole sur le reste de l'économie et faire ressortir l'importance pour les entreprises de ce secteur d'évoluer dans un climat financier stable afin de pouvoir réaliser des investissements et assurer la croissance.

À notre assemblée générale de l'année dernière, vous nous aviez demandé de travailler sur une proposition d'un mécanisme permettant l'accès au marché aux producteurs d'agneaux lourds. Nous avons œuvré dans ce sens et des décisions devront être prises afin d'apporter des changements à notre Règlement.

Nous ne pouvons prétendre réaliser en une année tous les travaux. Il faut se souvenir que Rome ne s'est pas faite



Conseil d'administration de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec

Président

Langis Croft

Abitibi/Témiscamingue

Yves Côté

Bas-Saint-Laurent

Yves Langlois

Estrie

Marc-Antoine Roy

Gaspésie

Francine Pelletier

Lanaudière

Stéphane Boucher

Centre-du-Québec/Mauricie

Pierre Lessard

Outaouais/Laurentides

Maxime Leduc

Chaudière-Appalaches/Québec

Éric Lamontagne

Saguenay/Lac-St-Jean

Philippe Lapointe

Montérégie

Martin Brodeur-Choquette



Dans l'ordre habituel : Yves Côté, Langis Croft, Éric Lamontagne, Francine Pelletier, Pierre Lessard,
Yves Langlois, Maxime Leduc, Marc-Antoine Roy et Martin Brodeur-Choquette
Absents de la photographie : Stéphane Boucher et Philippe Lapointe





Langis Croft, Pierre Lessard, Martin Brodeur-Choquette et Yves Langlois

Comité exécutif

de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec

Président

Langis Croft

1^{er} vice-président

*Yves Langlois
Bas-Saint-Laurent*

2^e vice-président

*Pierre Lessard
Centre-du-Québec/Mauricie*

*Martin Brodeur-Choquette
Montréal*



Le personnel de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec

Amina Baba-Khelil, agr. M.Sc.,
directrice générale

Johanne Laparé,
secrétaire de direction

Marion Dallaire,
chargée de communication

Raphaël Chevalier,
coordonnateur des activités de mise en marché

Karina Sanschagrin,
commis principale aux opérations de l'Agence de vente


Ghislaine Mélançon,
commis aux opérations de l'Agence de vente



Karina Sanschagrin, Marion Dallaire, Raphaël Chevalier, Amina Baba-Khelil, Johanne Laparé & Ghislaine Mélançon

*Les dossiers de mise en marché
et comités 2014-2015*





La Fédération s'occupe de plusieurs sujets d'intérêt pour ses membres. Les différents dossiers sont répartis entre plusieurs comités de travail.

Les comités sont composés d'administrateurs, de professionnels et, selon les besoins, de producteurs, dont le rôle est d'étudier et analyser les divers dossiers. Les recommandations des comités sont acheminées au conseil d'administration.

Les comités 2014-2015 :

- » Comité Agence de vente
- » Comité Sécurité du revenu
- » Comité Santé animale
- » Comité relève agricole
- » Comité Promotion

Les comités externes 2014-2015 :

- » Comité Table filière ovine
- » Comité conjoint FPAMQ-SEMRPQ
- » Comité de coordination ASRA-UPA. ■



Mise en marché

Agence de vente des agneaux lourds

L'année 2014-2015 a été marquée par une offre en agneaux lourds qui s'est maintenue près de la demande du marché durant toute l'année.

Le prix négocié a été en constante augmentation, en accord avec les tendances des autres marchés des viandes. En dépit de la diminution du volume commercialisé à l'Agence, la valeur totale des ventes a augmenté de près de 8 %.

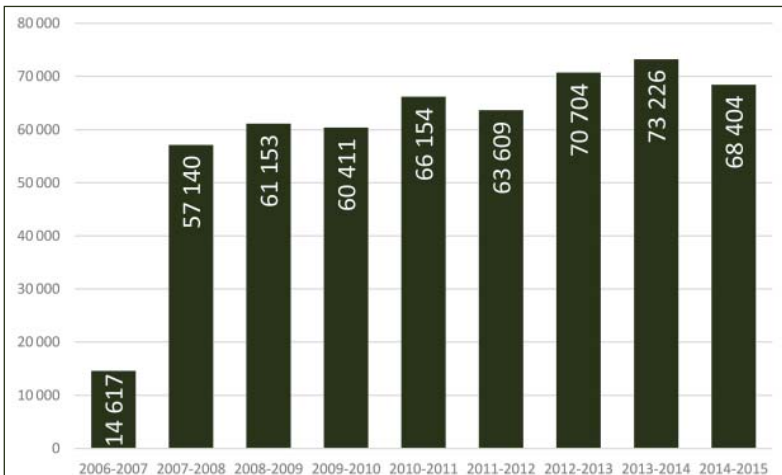
Au Canada, le marché a également connu des augmentations de prix importantes face à une offre en diminution et une demande qui s'est maintenue relativement forte tout au long de l'année. La même tendance était observable en 2014-2015 du point de vue mondial, où la demande accrue de la Chine pour l'agneau de Nouvelle-Zélande et d'Australie s'est combinée à une baisse du cheptel dans ces deux pays.

- » Le comité Agence de vente s'est réuni à 19 reprises au cours de l'année 2014-2015.
- » L'Agence de vente effectue la commercialisation des agneaux lourds aux acheteurs signataires de la *Convention de mise en marché des agneaux lourds* et supervise la classification des carcasses. Elle compile et vérifie les ventes directes aux consommateurs et les transactions de sujets reproducteurs. Elle organise un encan spécialisé pour la fête du Bélier et réalise des projets visant le développement du secteur.
- » L'Agence de vente s'assure de la validation du travail de classification et effectue un suivi de la qualité des pratiques d'abattage afin de garantir un produit commercialisé de qualité. Ainsi, au cours de l'année 2014-2015, plus de 28 audits et supervisions des classificateurs ont été réalisés et quatre inspections d'abattoirs ont été effectuées.

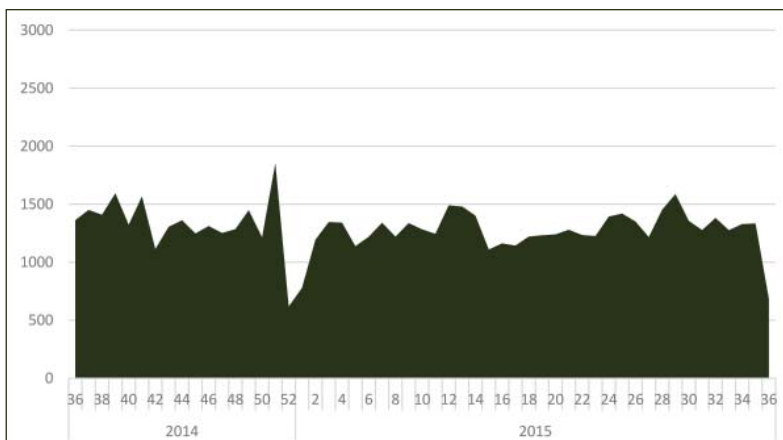
Volume commercialisé

Pendant la dernière année, près de 68 500 agneaux lourds ont été mis en marché par le biais de l'Agence de vente. Ce volume représente une diminution de 6,6 % par rapport à l'année précédente, après des années successives de croissance. Le volume livré en engagement annuel ayant augmenté de 2,3 % au cours de la même période, cette baisse est plutôt liée à la chute de 26 % du volume livré en ventes hebdomadaires. Une hypothèse pour expliquer ce recul est l'opportunité de tirer avantage des prix haussiers observés pour les ventes d'agneaux légers. Toutefois, le volume total d'agneaux légers transigés à l'encan de St-Hyacinthe n'a crû que de 2 % ou près de 1 000 agneaux.

La demande des marchés ayant encore augmenté globalement au cours de l'année 2014-2015, il est important de souligner qu'il y a des opportunités de développement, particulièrement pendant les périodes de forte demande des consommateurs reliées aux différentes fêtes religieuses et congés fériés. Il est évident que le facteur déterminant pour ce développement demeure la capacité du secteur à maintenir un approvisionnement adéquat aux divers abattoirs en matière de quantité et de qualité.



Graphique 1. Évolution du volume d'agneaux lourds transigés à l'Agence de vente



Graphique 2. Volume hebdomadaire d'agneaux lourds transigés à l'Agence de vente 2014-2015

La proportion des ventes par l'entremise des engagements annuels est en constante augmentation. Cette année, cette proportion a représenté 75,7 % de l'ensemble des ventes, le reste s'étant commercialisé en ventes hebdomadaires. Près de 82 % des engagements annuels pris par les producteurs sont sur une base de livraison sur trois semaines.

Évolution du prix

La Fédération a effectué six rencontres avec les acheteurs afin de négocier le prix des agneaux lourds ainsi que les conditions liées à la qualité des agneaux lourds, auxquelles se sont ajoutées trois rencontres pour négocier des modifications à la *Convention de mise en marché des agneaux lourds*.

Le prix négocié des agneaux lourds a connu des périodes successives d'augmentation depuis septembre 2014. Du printemps à l'été 2015, il est demeuré stable avant de repartir à la hausse en septembre. Le prix pondéré moyen obtenu par les producteurs pour l'agneau lourd a été de 9,17 \$/kg carc, une augmentation de 1,16 \$/kg carc par rapport à l'année précédente.

Au cours de l'année, le prix négocié des agneaux en ventes hebdomadaires est passé de 8,00 \$/kg carc à 9,50 \$/kg carc.

En termes de valeur totale cette année, les ventes ont représenté plus de 14,5 millions de dollars pour l'ensemble des livraisons effectuées, une croissance de près de 8 % par rapport à l'année précédente.

Classification des agneaux lourds

Au niveau des résultats de classification, l'année 2014-2015 s'est soldée par une consolidation des résultats encourageants observés l'année précédente. Des défis demeurent cependant pour améliorer la qualité des agneaux mis en marché.

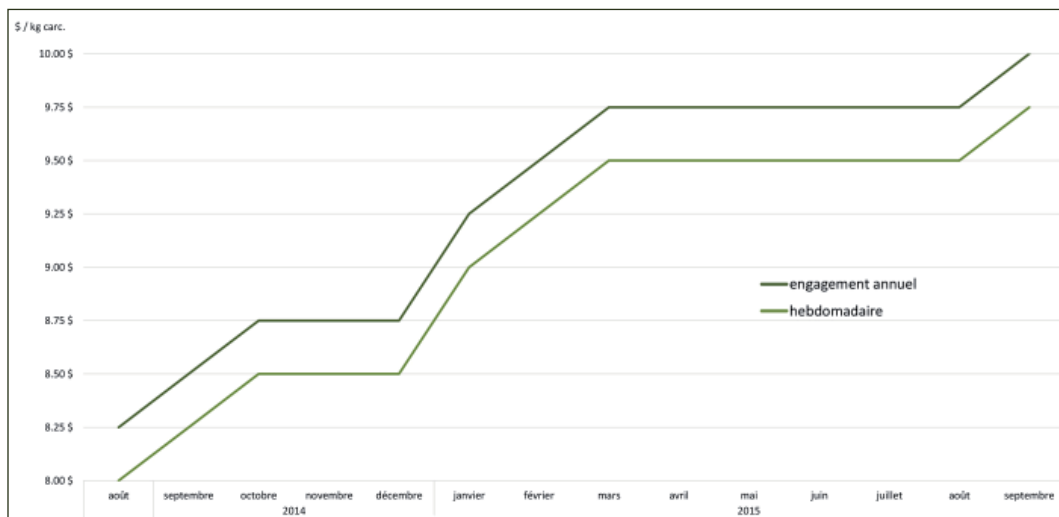
Après une augmentation de l'indice global moyen à 101,17 en 2013-2014, l'indice s'est maintenu à 101,15 cette année.

Plus de 84 % des agneaux lourds classifiés ont obtenu un indice de 100 ou plus.

La note moyenne globale de conformation est demeurée stable en comparaison aux années précédentes.

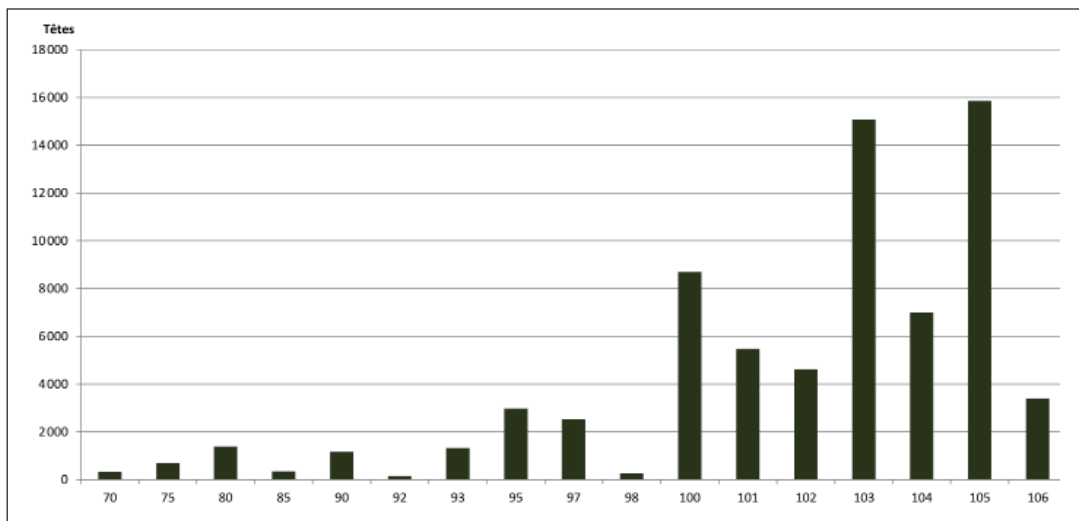
Tableau 1. Moyenne globale de conformation par section de carcasse

	Épaule	Longe	Gigot	Total
2011-2012	3	4	3	3
2012-2013	3	4	3	3
2013-2014	3	3	3	3
2014-2015	3	3	3	3



Graphique 3. Prix négocié de l'agneau lourd pour l'année 2014-2015





Graphique 4. Répartition des agneaux lourds en 2014-2015 par indice de classification

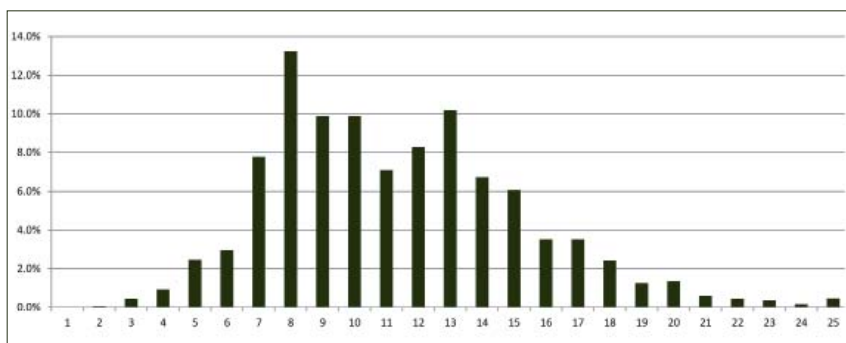
La moyenne globale de mesure de gras dorsal obtenue en 2014-2015 a été de 13 mm, comparativement à 11,26 mm l'an dernier. Cette moyenne s'éloigne de l'intervalle recherché de 7 à 11 mm.

En termes de volume, près de 48 % des agneaux lourds ont obtenu une mesure de gras dorsal se trouvant dans l'intervalle recherché alors que 14,1 % du volume a enregistré une mesure de gras dorsal de plus de 16 mm. La baisse de cette dernière proportion reste un défi important à relever afin de mieux desservir les marchés en fonction de la qualité recherchée.

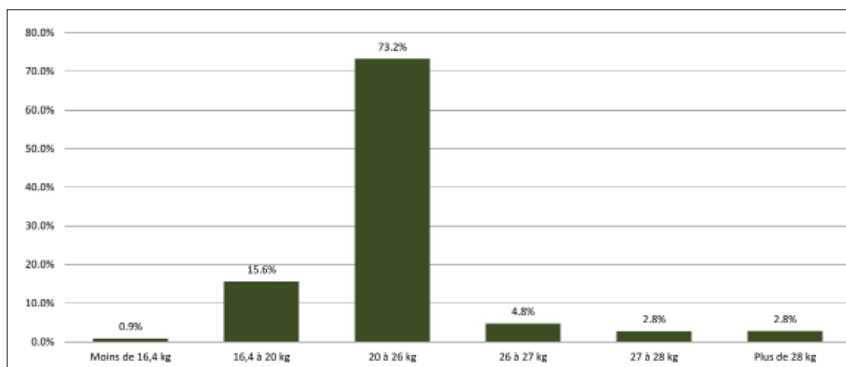
La proportion totale des agneaux lourds ayant obtenu une mesure de gras dorsal entre 4 et 15 mm a été de plus de 79 %. Il s'agit d'une diminution de près de 7 % par rapport à l'année précédente.

Quant à la répartition des agneaux lourds en termes de poids carcasse, près de 89 % de ces derniers ont pesé entre 16,4 et 26 kg carcasse, une légère augmentation par rapport à

l'année précédente. La majorité, soit 54 % des agneaux, s'inscrivent dans la strate de poids la plus recherchée par le marché (20-24 kg). Les agneaux dont le poids est de plus de 26 kg carcasse ont représenté pour leur part, près de 10 % du volume total transigé par l'Agence de vente. Il est important de rappeler que les agneaux de plus de 26 kg carcasse représentent une problématique pour de nombreux acheteurs.



Graphique 5. Répartition des agneaux lourds en 2014-2015 par mesure de gras dorsal



Graphique 6. Répartition des agneaux lourds en 2014-2015 par poids carcasse

Répartition de la production

La répartition des entreprises selon leur taille est similaire à l'an dernier. Deux principaux constats ressortent :

- Près de trois quarts des entreprises actives à l'Agence de vente mettent en marché moins de 250 agneaux lourds par année. En volume, cela représente 21 % du total transigé annuellement.
- Environ le quart des entreprises fournissent plus de 250 agneaux par année à l'Agence de vente. Elles ont mis en marché 79 % du volume annuel d'agneaux lourds.

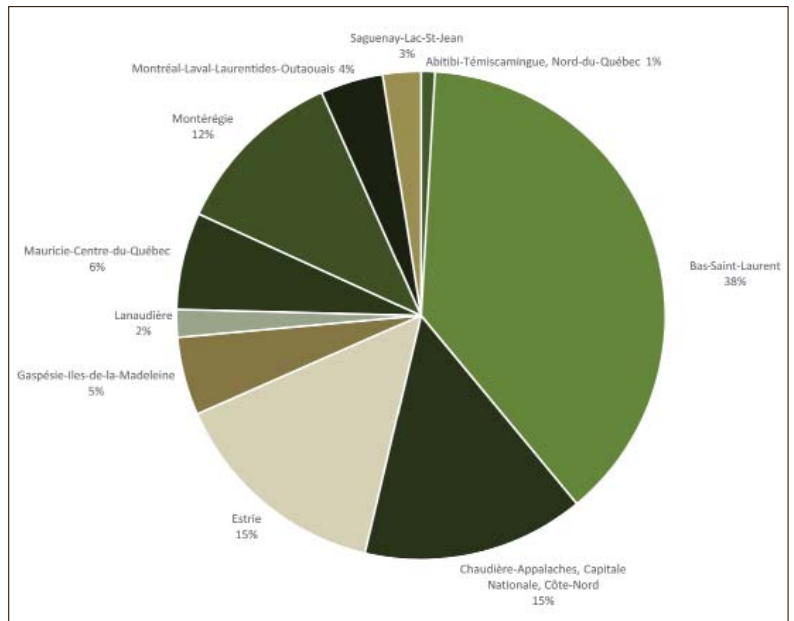
Tableau 2. Répartition des entreprises en fonction du volume d'agneaux lourds mis en marché

Strates de volume mis en marché	Proportion du nombre de producteurs	Proportion de la quantité totale annuelle
Moins de 50 agneaux	47 %	3 %
50 à 250 agneaux	27 %	18 %
250 à 500 agneaux	15 %	28 %
Plus de 500 agneaux	11 %	51 %

Répartition régionale de la production

Tableau 3. Répartition de la production d'agneaux lourds à l'Agence de vente pour l'année 2014-2015

Régions	n ^{bre} d'agneaux lourds transigés
Abitibi-Témiscamingue, Nord-du-Québec	620
Bas-Saint-Laurent	26 055
Chaudière-Appalaches, Capitale Nationale, Côte-Nord	10 042
Estrie	10 067
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine	3 541
Lanaudière	1 254
Mauricie-Centre-du-Québec	4 391
Montréal-Laval	2 850
Montréal-Laval-Laurentides-Outaouais	2 850
Saguenay-Lac-St-Jean	1 712
Total	68 404



Graphique 7. Répartition de la production d'agneaux lourds par région pour l'année 2014-2015

Encan spécialisé pour la fête du Bélier

Plus de 2 250 agneaux ont été mis aux enchères à l'encan spécialisé organisé à l'automne 2014 à St-Hyacinthe. Le prix moyen obtenu équivalait à 3,01 \$/lb vif (14,27 \$/kg carcasse).

Les agneaux se situant dans la catégorie 80 à 90 lb vif ont obtenu les meilleurs prix de la part des acheteurs.

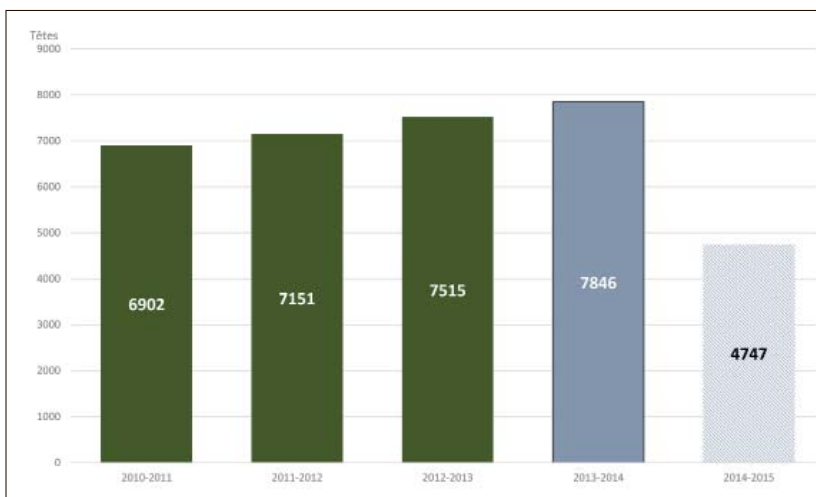
Tableau 4. Résultats de l'encan spécialisé d'agneaux lourds en 2014

Strates de poids	Prix moyen
<70	2,97 \$
70-80	2,98 \$
80-90	3,09 \$
90-100	2,97 \$
100-110	3,03 \$
110-120	3,06 \$
120-130	2,80 \$
>130	2,62 \$
Total général	3,01 \$

Ventes à la ferme

Les ventes directes aux consommateurs pour 2014-2015 sont préliminaires et compilées à l'Agence de vente après réception des déclarations des producteurs. Les données des années précédentes ont été, quant à elles, révisées suite aux nouvelles déclarations des producteurs.

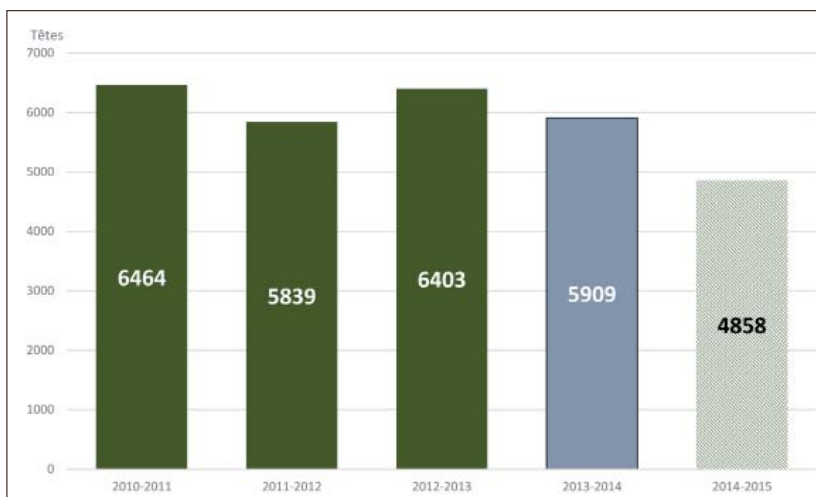
Le nombre de ventes directes a été en progression entre 2010 et 2014.



Graphique 8. Ventes directes au consommateur traitées à l'Agence de vente

Sujets reproducteurs

Les ventes de sujets reproducteurs pour 2014-2015 sont préliminaires et compilées à l'Agence de vente après réception des déclarations des producteurs. Les données des années précédentes ont été, quant à elles, révisées suite aux nouvelles déclarations des producteurs.



Graphique 9. Ventes de sujets reproducteurs traitées à l'Agence de vente

Mise en marché

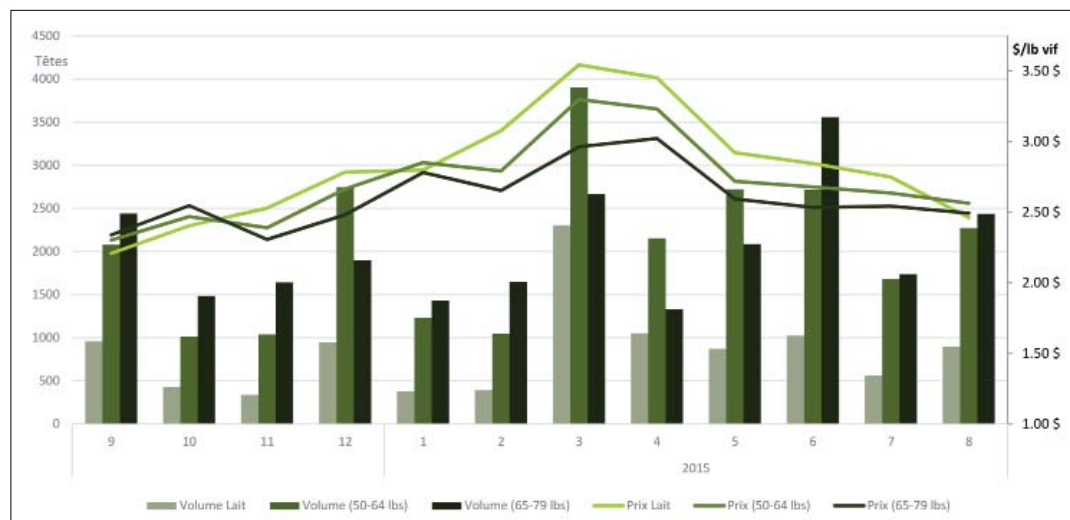
Marché des agneaux de catégories de lait et de légers

Un volume de plus de 59 000 agneaux de lait et légers a été mis en marché à l'encan de St-Hyacinthe au cours de la période de l'année financière. Il s'agit d'une augmentation de 4,7 % en comparaison à l'année dernière.

Les prix moyens annuels pour ces catégories d'agneaux sont :

- > lait : 2,82 \$/lb vif
- > légers (50 à 64 lb) : 2,92 \$/lb vif
- > légers (65 à 69 lb) : 2,61 \$/lb vif.

Les prix ont atteint leur sommet pendant la période de Pâques.



Graphique 10. Prix et volume des agneaux de lait et légers transigés à l'encan de St-Hyacinthe en 2014-2015



LSTAV

Les comités 2014-2015

Sécurité du revenu

Cette année, plusieurs sujets en lien avec la sécurité du revenu ont été traités dans le cadre de ce comité. Suite à une analyse de l'impact des modifications au programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) sur la trésorerie des entreprises ovines en démarrage réalisée par la Fédération, une demande a été déposée auprès de la Financière agricole afin de pallier les effets du manque de liquidité. Selon la Financière agricole, le programme ASRA n'est pas l'outil pour permettre de couvrir les risques liés à la production. La Fédération devra continuer les discussions entamées à ce sujet avec le MAPAQ afin de mettre en place un programme permettant de résoudre cette problématique.

Comme chaque année, le comité a étudié la question de l'indexation du coût de production pour le calcul de la compensation ASRA. L'année 2014 a été celle où la décision de la compensation à 50 % agneaux et 50 % kg a été appliquée. Par ailleurs, les données utilisées pour le calcul de la compensation ont fait l'objet d'une annualisation. Celle-ci a été administrée suite à l'augmentation des volumes commercialisés en agneaux lourds par rapport aux agneaux légers.

La Fédération a été sollicitée par le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture afin de réaliser un projet dont l'objectif est de permettre aux entreprises de comparer leurs performances technico-économiques et financières. L'outil permettra aux producteurs de prendre des décisions rapides et éclairées et sera réalisé sur la base de plusieurs profils types d'entreprises. La Fédération a donné son appui et les deux organisations travailleront en partenariat afin de développer cet outil au cours de la prochaine année.

Nombre de rencontres du comité : 4

Santé animale

Ce comité s'est penché sur le processus menant à l'indemnisation des producteurs dans le cadre de maladies à déclaration obligatoire telle que la tremblante. La Fédération a réalisé une enquête auprès d'un producteur ayant été aux prises avec cette maladie, dans l'optique d'améliorer la compréhension de la dynamique entre l'ACIA et les producteurs. Il est dans le plan de la Fédération de relancer les discussions avec l'ACIA sur le processus de compensation sur la base des travaux entamés dans ce sens en 2011.

Par ailleurs, la Fédération a réalisé un sondage au sujet du Programme volontaire de certification des troupeaux à l'égard de la tremblante (PVCTT) auprès de l'ensemble des producteurs inscrits au programme. Le but était de dresser un portrait de la situation et de trouver des pistes de solutions pour améliorer les points critiques avec les responsables de ce programme.

Nombre de rencontres du comité : 3

Relève agricole

À l'instar d'autres secteurs, la Fédération a collaboré avec l'UPA et la Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ) pour la réalisation de l'analyse multisectorielle de l'établissement dans le secteur ovin.

Suite aux réflexions réalisées par le comité et les intervenants des autres secteurs, l'UPA et la FRAQ ont déposé un mémoire sur les aspirations et les besoins de la relève auprès du ministre de l'Agriculture.

Nombre de rencontre du comité : 1

Les comités externes

Table filière ovine

La Fédération est membre de cette Table. Cette année, les membres ont poursuivi les travaux concernant le projet *Caractérisation de la qualité de la viande d'agneaux mise en marché au Québec* réalisé par l'équipe du CEPOQ.

Ils ont également convenu de l'initiation du projet sur la planification stratégique sectorielle 2016-2020. La Fédération est mandataire du projet. Une demande de financement auprès du MAPAQ sera faite aussitôt que le programme aux stratégies sectorielles de développement sera annoncé.

Par ailleurs, les représentants de la Table ont étudié les différentes résolutions issues de l'AGA 2014 de la Fédération.

Nombre de rencontres du comité : 3

Comité conjoint FPAMQ-SEMRPQ

Comme chaque année, la Fédération et la SEMRPQ tiennent des rencontres afin d'échanger sur les résultats des projets réalisés dans le cadre du programme *Appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés* et de planifier les projets à venir.

Nombre de rencontres du comité : 2

Comité de coordination ASRA-UPA

La Fédération est membre de ce comité qui a été très actif au cours de l'année. Les dossiers sur lesquels le comité a travaillé ont été diversifiés mais les priorités ont été mises sur les recommandations du groupe de travail sur la sécurité du revenu en agriculture et auquel l'UPA est membre. Ce groupe avait déposé un rapport auprès du ministre de l'Agriculture dans lequel étaient consignées plusieurs recommandations.

Les priorités du comité de coordination ASRA ont été comme suit :

- Simplification des programmes pour éviter leur chevauchement et en limitant les arrimages;
- Rémunération du travail de l'exploitant et de la famille en fonction de la réalité des tâches;
- Réintégration des contributions en promotion et recherche et développement dans le coût de production.

Pour l'ensemble de ces mesures, des actions ont été menées de concert avec l'UPA afin de proposer des demandes auprès de la Financière agricole.

Nombre de rencontres du comité : 4 ■



Sylvie Emond

Les projets & les missions 2014-2015





Cette année, la Fédération a mené plusieurs projets de front. Les principaux projets sont :

- » Harmonisation de la mise en marché des trois catégories d'agneaux (lait, léger et lourd) et détermination d'un outil de référence pour le calcul d'un prix objectif des agneaux lourds transigés au Québec
- » Grille de prix pour inciter les producteurs à produire des agneaux lourds répondant au poids cible recherché
- » Diagnostic des activités de classification et harmonisation des standards de classification des carcasses d'agneaux lourds
- » Guide de l'acheteur
- » Missions en Alberta et en Ontario ■



Les projets & les missions 2014-2015

Harmonisation de la mise en marché des trois catégories d'agneaux (lait, léger et lourd) et détermination d'un outil de référence pour le calcul d'un prix objectif des agneaux lourds transigés au Québec

Projet réalisé grâce au *Programme de soutien aux stratégies sectorielles de développement 2* mis en œuvre dans le cadre de l'Entente Canada-Québec concernant *Cultivons l'avenir 2*, du MAPAQ.

La mise en marché des agneaux de lait et légers n'est pas organisée collectivement. Les agneaux sont commercialisés soit directement auprès des acheteurs ou par l'entremise d'encans d'animaux vivants. Le marché pour ces deux types d'agneaux est volatil et est caractérisé par une grande variabilité des volumes et des prix.

Les agneaux lourds sont quant à eux commercialisés par le biais d'une agence de vente centralisée. Cette façon de faire a permis une nette amélioration de la mise en marché pour cette catégorie d'agneaux, et ce, tant au bénéfice des producteurs que des acheteurs. Toutefois, au cours des dernières années, le marché est devenu plus actif, ce qui a eu pour conséquence de rendre plus difficile la négociation de prix, l'atteinte d'un prix optimum. Cette situation couplée à la forte demande durant les fêtes «religieuses», notamment la fête du Bélier,

a eu pour effet de rendre plus difficile l'appariement de l'offre à la demande.

Face à ce contexte, la FPAMQ a confié la réalisation de cette étude comportant les deux volets suivants :

- Volet 1 : Réaliser un diagnostic du marché et de la commercialisation pour chacune des catégories d'agneaux;
- Volet 2 : Proposer une méthodologie objective pour établir le prix de l'agneau lourd au Québec en fonction des marchés de référence pertinents.

Ce projet a permis, d'une part, de dresser des constats découlant d'un diagnostic, et d'autre part, d'établir les facteurs déterminants des prix et de mettre en place une formule de prix pour l'agneau lourd.

Les résultats ont été publiés dans l'édition d'été 2015 d'*Ovin Québec*.

Grille de prix pour inciter les producteurs à produire des agneaux lourds répondant au poids cible recherché

Ce projet a été réalisé par la Fédération et est issu du mandat de l'AGA 2014 de la Fédération ainsi que des recommandations formulées de l'étude : *Analyse des besoins et identification des attentes des acheteurs vis-à-vis de la carcasse type d'agneaux lourds*. L'objectif est de tendre à réduire l'hétérogénéité des carcasses vis-à-vis des strates de poids et de l'épaisseur de gras des carcasses et donc réaliser des analyses en vue de modifier la grille de prix pour inciter les producteurs à livrer leurs agneaux à l'intérieur de la strate de poids recherchée par le marché (20-24 kg carcasse).

Les objectifs spécifiques de l'étude sont les suivants :

- Réaliser un diagnostic de la situation actuelle;
- Proposer des scénarios de grilles de prix, à coût neutre, pour inciter à produire selon la strate de poids recherchée.
- Proposer un mécanisme d'ajustement des grilles selon l'évolution des caractéristiques des agneaux lourds livrés à l'Agence.

Le projet est toujours en cours et devra faire l'objet d'une consultation auprès des producteurs afin d'apporter une modification à la *Convention de mise en marché des agneaux lourds*.

Guide de l'acheteur

Projet réalisé grâce au Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés, volet B, du MAPAQ.

Pour assurer le bon fonctionnement des démarches à entreprendre et des opérations courantes au niveau de l'Agence de vente, les acheteurs d'agneaux lourds du Québec doivent comprendre et connaître les mécanismes qui y sont liés. Le *Guide de l'acheteur*, est un outil permettant la vulgarisation des mécanismes de mise marché de l'agneau lourd qui n'existait pas auparavant.

Disponible en ligne ou en format papier, les nouveaux acheteurs d'agneaux lourds peuvent désormais se familiariser avec l'Agence de vente en consultant ce document. De plus, compte tenu des demandes anglophones de plus en plus importantes, ce document a été réalisé dans les deux langues officielles.

Le *Guide de l'acheteur* est disponible en ligne au www.agneauduquebec.com sous *Agence de vente*.

Harmonisation et amélioration des méthodes de classification

La fixation de la valeur des agneaux lourds commercialisés par le bais de l'Agence de vente est réalisée grâce à une évaluation visuelle et mécanique effectuée par les classificateurs sous la responsabilité de la Fédération. Il est par conséquent, nécessaire de disposer d'un système fiable permettant d'avoir les informations sur la classification des agneaux mis en marché. Les objectifs ont été de deux ordres :

- Effectuer une revue de littérature sur les méthodes de classification et de gestion des informations de classification utilisées dans l'industrie;
- Effectuer des analyses de données de classification afin de produire différents rapports permettant d'améliorer les connaissances et les compétences de suivi des activités de classification.

La revue de littérature a fait l'objet d'un article dans la revue *Ovin Québec*. De plus, ce projet a permis une meilleure harmonisation au niveau des activités de classification avec une augmentation du nombre d'audits et une plus grande supervision auprès des classificateurs.

Missions en Alberta et en Ontario

L'Ontario, le Québec et l'Alberta sont les principales provinces productrices d'agneaux au Canada. Depuis quelques années, le marché de l'agneau est devenu plus fluide et des mouvements d'animaux interprovinciaux sont de plus en plus relevés. La Fédération a organisé deux missions au cours des mois d'avril et mai 2015 en Alberta et en Ontario. Les objectifs étaient d'approfondir les connaissances sur la production et la commercialisation des agneaux au niveau des deux provinces et de rencontrer les intervenants du milieu afin d'échanger avec eux sur le marché et sur leur vision d'avenir. Les résultats des deux missions ont été rapportés en détail dans l'édition estivale de la revue *Ovin Québec*. ■

Projets en partenariat

La Fédération a également initié ou appuyé plusieurs projets pour leur réalisation avec d'autres partenaires au cours de l'année :

Titre du projet	Partenaire	Statut
<i>Valorisation des indicateurs de qualité de carcasse</i>	CEPOQ	En cours de réalisation
<i>Développement d'un programme de sélection génétique pour la brebis laitière au Québec</i>	CEPOQ	En cours de réalisation
<i>Création de la 1^{re} banque d'ADN - Ovins laitiers</i>	CEPOQ	En cours de réalisation
<i>Analyse de l'efficacité du travail dans les entreprises ovines du Québec</i>	CEPOQ	En cours de réalisation
<i>Caractérisation de la qualité de la viande d'agneau mise en marché au Québec</i>	CEPOQ	En cours de réalisation
<i>Outil d'aide à la décision pour maximiser les revenus dans les exploitations ovines</i>	CRAAQ	En cours de réalisation
<i>La productivité et le rendement financier, deux concepts interchangeables ?</i>	Université Laval, MAPAQ, CECPA, CEGA	Réalisé
<i>Projet « profils » : un outil de comparaison de performances</i>	CECPA	En cours de réalisation



Promotion & communication

Portes ouvertes sur les fermes du Québec

Le 13 septembre dernier se déroulait la 13^e édition de la journée *Portes ouvertes sur les fermes du Québec*. Malgré une météo chancelante dans plusieurs régions, plus de 98 000 visiteurs se sont déplacés pour l'événement.

Huit fermes ovines ont ouvert leurs portes au grand public à travers le Québec. Pour l'occasion, la Fédération a fourni de nouveaux livrets-recettes, des affiches ainsi que des sacs d'épicerie avec le logo Agneau du Québec.

La FPAMQ a participé cette année encore à cet événement d'envergure avec la mise en place d'un kiosque au parc

Jean-Drapeau. À cette occasion, des producteurs de la région de la Montérégie se sont joints aux ressources de la Fédération afin de faire connaître la production ovine au public montréalais. Les démonstrations de tonte étaient encore cette année très populaires. Dans ce cadre, 12 000 visiteurs ont été reçus.



Publication Ovin Québec

Le bulletin officiel de la FPAMQ, *Ovin Québec*, fêtait au printemps 2015 sa 15^e année de publication. Cette revue dont l'objectif est d'informer, communiquer et vulgariser est publiée chaque saison. L'édition d'été 2015 présentait les missions dans l'Ouest canadien de la FPAMQ et a été en partie traduite en anglais.

... *Ovin Québec*, fêtait au printemps 2015 sa 15^e année de publication.

Réalisé en collaboration avec le CEPOQ et la SEMRPQ, *Ovin Québec* présente 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 races. Les actualités du secteur de même que différents articles réalisés en partenariat avec des intervenants de l'industrie et des chercheurs associés sont également disponibles à travers cette publication.



Participation au Pique-nique ovin du CEPOQ

La Fédération a participé au Pique-nique ovin provincial organisé par le CEPOQ le 4 octobre 2014. Cet événement familial s'est déroulé à la Ferme Guyline 2001 inc. à Saint-Valère dans le Centre-du-Québec. La Fédération y tenait un kiosque et présentait les projets en cours.



Bulletin électronique

Le bulletin électronique destiné aux producteurs d'agneaux lourds *L'agneau lourd express* a été publié à 7 reprises en 2014-2015.

Site Internet & Web 2.0

Le site Internet de la FPAMQ, www.agneauduquebec.com est mis à jour régulièrement durant l'année. De plus, la Fédération poursuit, depuis plusieurs années, la prise en charge de la page Agneau du Québec sur Facebook et compte 570 amis. ■



Programme de paiement anticipé

Le Programme de paiement anticipé (PPA) est un programme d'aide financière d'Agriculture et Agroalimentaire Canada administré par la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec. Ce programme permet aux producteurs ovins d'avoir accès, à moindre coût, au crédit d'opération au moyen d'avances de fonds.

C'est une solution simple, pratique et rentable pour le financement des entreprises :

- 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.

Pour l'année 2014-2015, 47 producteurs ovins ont bénéficié du programme par le biais d'avances globales totalisant plus de 1 830 000 \$ (soit près de 40 500 \$ par ferme en moyenne). La grande majorité du montant était sans intérêt.

Il est intéressant de noter que les producteurs ovins sont très fidèles au programme. La quasi-totalité des producteurs renouvelle année après année leur adhésion au programme.

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

Les 10 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 de moutons de l'Estrie

4300, boul. Bourque
Sherbrooke QC J1N 2A6
Téléphone : 819 346-8905
Télécopieur : 819 346-2533

Syndicat des producteurs d'agneaux et moutons de la Gaspésie - Les Îles

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

Producteurs d'agneaux et moutons du Centre-du-Québec et de la Mauricie

1940, rue des Pins
Nicolet QC J3T 1Z9
Téléphone : 819 519-5838
Télécopieur : 819 415-0858

Syndicat des producteurs d'ovins de la Montérégie

3800, boul. Casavant Ouest
St-Hyacinthe QC J2S 8E3
Téléphone : 450 774-9154
Télécopieur : 450 778-3797

Syndicat des producteurs ovins Outaouais-Laurentides

15, chemin de la
Grande-Côte, bureau 200
St-Eustache QC J7P 5L3
Téléphone : 450 472-0440
Télécopieur : 450 472-8386

Producteurs d'Ovins de la Chaudière-Appalaches et de Québec

119, rue Brochu
Scott (Québec), QC G0S 3G0
Téléphone : 418 386-4232

Syndicat des producteurs d'agneaux et moutons du Saguenay - Lac-St-Jean

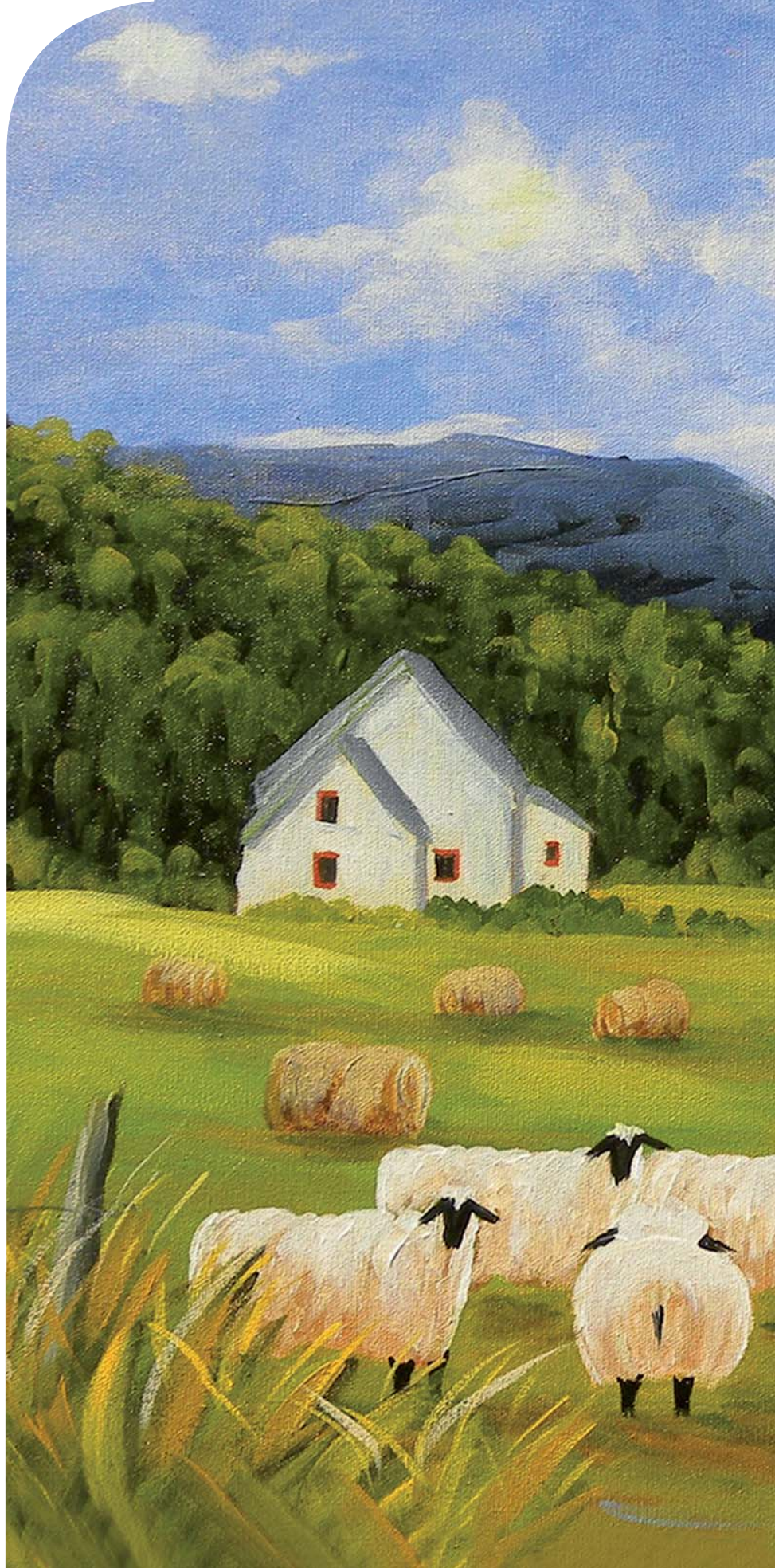
3635, rue Panet
Jonquière QC G7X 8T7
Téléphone : 418 542-5666
Télécopieur : 418 542-3011



Brian Yap

Pour plus d'information, consultez le site www.agneauduquebec.com





FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC