

OVIN QUÉBEC

BULLETIN DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC

VOLUME 2, NUMÉRO 1 — AVRIL 2002

Site Internet de la FPAMQ

Une ouverture sur le monde !



Démocratie ovine
et mise en marché **2**

Des questions et réponses
sur l'agence de vente **8**

Un important projet
sur l'identification permanente **14**

Résultats du sondage 2001
sur la classification **10**



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC



Démocratie ovine et mise en marché

Le numéro printemps de notre Ovin Québec est consacré à la mise en marché. À sa lecture, vous pourrez constater que les projets avancent rapidement, ce qui permet à l'agneau du Québec d'avoir une visibilité accrue. La technologie informatique et Internet nous offrent une toute nouvelle vitrine.

Je ne peux aborder cette restructuration sans faire un lien avec la lettre que je vous faisais parvenir récemment. De fait, la consultation d'automne, préparatoire à l'assemblée annuelle du plan conjoint, m'a permis de rencontrer bon nombre d'entre vous. Ces rencontres de réflexion portant sur la structure d'une agence de vente visant les agneaux lourds vous ont amenés à poser des questions, émettre des commentaires, voter des résolutions et élire des délégués. À leur tour, vos représentants, réunis en assemblée générale annuelle, ont débattu sur le contenu de la résolution (et sur plusieurs autres) pour ensuite se prononcer. Le résultat du vote : près de trois délégués sur quatre ($\pm 75\%$) ont voté en faveur de la résolution donnant le mandat à leur Fédération de finaliser

ce projet d'agence de vente, de négocier une convention avec les acheteurs tout en tenant compte de la mise en marché faite par les producteurs via leur organisme régional de mise en marché (ORMM), pour finalement présenter le tout en vue d'une acceptation finale en assemblée des délégués.

Le respect de la démocratie

Cette commande, vous l'avez passée au conseil d'administration de votre Fédération.

Réunis en conseil immédiatement après l'AGA, les douze administrateurs ont à leur tour voté pour élire leur capitaine d'équipe. Pour une troisième année, ils m'ont demandé de poursuivre le travail entrepris et de faire en sorte que le désir de la très grande majorité des producteurs se réalise enfin : la vente des agneaux lourds via une agence provinciale.

Cela fait bientôt cinq années que nous cheminons collectivement vers cet objectif. Vous vous êtes prononcés clairement en faveur de l'organisation de notre production et, afin de minimiser les irritants avec les acheteurs, nous sommes à mettre en place un comité consultatif. Composé à parts égales de représentants de la Fédération, de représentants des abattoirs, des encans, des intervenants en mise en marché (ORMM), ce comité a pour mandat d'apporter des recommandations au conseil d'admini-

nistration relativement à des problématiques vécues en mise en marché. Afin d'assurer la plus grande objectivité aux débats, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) aura également un représentant sur le comité.

Nous amorçons donc le dernier droit avant la ligne d'arrivée et notre objectif est de livrer la marchandise que vous avez commandée.

Tenir compte des ORMM

Depuis l'AGA de novembre, deux rencontres de formation/travail avec les représentants des ORMM ont eu lieu.

À ces occasions, nous avons procédé à une analyse du plan conjoint et à un survol des grands principes de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles. Ces deux textes sont le cadre légal précisant ce qui peut être fait ou non par l'agence. Un avocat de

*Nous amorçons donc
le dernier droit avant
la ligne d'arrivée
et notre objectif
est de livrer la
marchandise que vous
avez commandée.*

la RMAAQ, Me Pierre Labrecque, a clairement fait comprendre aux participants que la Loi empêche l'Office (la Fédération) de déléguer ou partager pouvoirs et devoirs d'agent de vente (celui qui met en vente les agneaux des producteurs) avec quiconque. Les participants ont grandement apprécié cette rencontre car ils y ont appris beaucoup.

Personnellement, je m'étonne que des représentants des organismes de mise en marché, qui revendiquent

l'expertise, n'aient jamais entendu parler du plan conjoint ou de la Loi. Dans un tel contexte, il faut donc conclure que nous voulons bien faire des ajustements pour tenir compte des ORMM, mais la loi et les échéanciers nous imposent leurs limites.

L'intérêt des producteurs ?

Tout comme moi, vous avez suivi l'actualité des dernières semaines et avez appris la création d'une coopérative de services visant à représenter l'intérêt des ORMM dans le dossier de la mise en marché. Présentée comme étant une démarche conciliatrice où la collaboration avec la fédération est prévue au processus, la coopérative, si elle obtient gain de cause, aura un pouvoir supérieur à l'assemblée annuelle des producteurs car elle pourra exiger l'arbitrage pour tout règlement portant sur la mise en marché.

De l'aveu même de ses promoteurs, ce scénario n'est qu'une possibilité car leur vœu est de travailler à l'avancement du projet. Mais quel projet ? Celui adopté par les trois-quarts des délégués ou celui mis de l'avant par un groupe restreint de producteurs ? Celui de la Fédération visant l'équité, le paiement égal basé sur la qualité, la transparence et la garantie de paiement ou celui qui présente le statu quo ? Celui qui permet de maximiser les retombées du prélevé de 2,60 \$ par brebis versé à la Fédération ou celui qui ajoute à ce montant entre 0,50 \$ et 0,70 \$ aux frais de mise en marché actuellement payés par les producteurs aux organismes membres de la coopérative pour financer les frais

juridiques de la requête contre la Fédération ?

Je le dis et je le répète, des ajustements sont possibles pour tenir compte des ORMM. Toutefois, ces accommodements ne doivent pas dénaturer le projet pour lequel vous nous avez mandaté. Au cours des prochaines semaines, j'entends continuer le travail préparatoire à la négociation de la convention avec les acheteurs afin de vous présenter le résultat du travail accompli.

Certes, des questions sur la mécanique finale de l'agence de vente peuvent se

poser, tant que la négociation n'est pas complétée. Néanmoins, on peut également en poser sur la volonté des représentants de la coopérative à travailler pour les intérêts des 1 040 producteurs ovins que compte le Québec.

En ce qui me concerne, les producteurs d'agneaux ont un forum démocratique où toutes les régions et les tailles d'entreprises sont représentées : c'est la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec. Vous avez donné un mandat : il sera rempli tel que demandé.

Visitez votre site web :

www.agneauduquebec.com



Le MGA, une technique miracle pour le désaisonnement des brebis ? Pas vraiment !

DR FRANÇOIS CASTONGUAY
PhD.

NON, le MGA n'est pas une technique miracle pour l'accouplement des brebis en contre-saison sexuelle !

Malgré tous les avantages que son utilisation comporte par rapport à l'utilisation de l'éponge vaginale (coût inférieur, diminution des manipulations, facilité de traitement), les résultats de nos deux dernières années d'essais ne permettent pas de recommander cette technique sans d'importantes mises en garde.

Pour ceux qui seraient moins familiers avec le produit et la technique, je vous réfère au Guide production ovine publié par le CRAAQ (pour commander, 1-888-535-2537). Il comporte un document complet sur le mode d'action et la procédure d'utilisation standard qu'il faut absolument lire avant de penser appliquer la technique dans son élevage (Castonguay, F. 2000. Techniques d'induction des chaleurs - le MGA. Dans : *Guide production ovine*, CRAAQ, feuillet 5.80, 4 pp.).

Mentionnons simplement ici que le MGA est une hormone synthétique, analogue à la progestérone naturelle. Son administration par voie orale (à travers son incorporation dans une moulée commerciale) inhibe la venue en chaleur des brebis. La fin du traitement, d'une durée de 12 jours en général en contre-saison, induit le début d'un nouveau cycle sexuel menant à la chaleur et à l'ovulation.

Le besoin de mettre sur pied des essais de MGA plus structurés est venu du manque d'informations objectives et crédibles concernant les résultats de son utilisation dans les élevages québécois. Les échos que nous en avons plaçaient souvent le MGA parmi les *Sept merveilles du monde*.

Par contre, avec les années, j'ai appris à me méfier des « techniques miracles qui marchent toujours bien ! » De plus, les comparaisons avec les éponges vaginales étaient à peu près inexistantes dans la littérature. Sur le terrain, on pouvait aussi remarquer une grande variabilité des résultats (du miracle à la catastrophe !) en plus d'un manque d'homogénéité dans les protocoles utilisés. Nous avons donc toutes les raisons pour justifier la mise en place d'un projet bien orchestré.

Financé par le Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ) et réalisé en partenariat avec le Syndicat des producteurs de moutons du Saguenay-Lac-Saint-Jean, le projet s'est déroulé sur une période de deux ans pendant laquelle huit expériences ont été réalisées chez sept entreprises ovines.

Résultats et recommandations

En si peu de pages, il m'est impossible de vous rapporter les résultats précis de tous les essais que nous avons réalisés. Je me contenterai donc de faire le résumé des résultats et des recommandations (je vous invite à consulter deux rapports de recherche

portant sur nos essais de MGA sur notre site Internet).

Durée du traitement : pour les femelles qui ne cyclent pas (agnelles ou brebis en contre-saison), le traitement de 12 jours s'est avéré plus avantageux dans la majorité des essais.

Dose : dans la plupart des expériences, la dose de MGA (0.25 vs 0.40 mg/tête/j MGA) n'a pas eu d'effet vraiment significatif. Dans tous les essais réalisés, le traitement de 0.40 mg/tête/j sur 12 jours en contre-saison a permis d'augmenter la prolificité à la chaleur induite comparativement au traitement de 0.25 mg/tête/j. Cependant, la productivité globale n'a pas toujours été supérieure. Ainsi, dans l'optique de réduire la quantité d'hormones utilisée en production ovine, il apparaît préférable de continuer à utiliser la dose de 0.25 mg/tête/j de MGA.

Moment d'injection de la PMSG : globalement, il est difficile d'établir une heure précise d'injection de la PMSG. Dans trois essais sur quatre, l'injection 12 heures après le dernier repas a donné les meilleurs résultats. Il est logique de croire que le moment idéal pour l'injection de la PMSG est très influencé par le génotype des brebis. Par contre, dans la majorité des cas, une injection de PMSG entre 8 heures et 12 heures après le dernier repas de MGA devrait permettre d'atteindre de bons résultats. Le producteur aura tout intérêt à faire ses propres essais avant d'adopter définitivement un protocole d'injection précis.

Éponges vs MGA : globalement, un seul essai sur les six réalisés a permis de montrer que le MGA était légèrement supérieur au traitement à l'éponge vaginale en termes de productivité globale. Dans deux essais sur six, le MGA a donné des résultats équivalents aux éponges. Cependant, dans les trois autres essais, ce sont les éponges qui se sont révélées largement plus efficaces. Un essai de MGA a été particulièrement catastrophique (4 % de fertilité pour le MGA vs 56 % pour les éponges).

Utilisation chez les agnelles : l'utilisation du MGA a permis d'augmenter la fertilité des agnelles (8-10 mois d'âge) mises à la reproduction en saison sexuelle. Par contre, en contre-saison sexuelle, les résultats ont été décevants (moins de 30 % de fertilité), et ce, même lors de l'utilisation des éponges.

En conclusion

Au Québec, nous travaillons avec des troupeaux ovins très hétérogènes de par leur régie d'élevage, leur alimentation et surtout leur composition génétique.

Il est donc extrêmement difficile, voire impossible, de pouvoir faire des expériences chez un producteur et d'extrapoler sans questionnement les résultats chez les autres producteurs. Les résultats de notre projet mettent en lumière, encore une fois, les grandes variations selon le producteur.

Tout de même, ce projet a permis de démontrer clairement que le traitement d'induction des chaleurs en contre-saison sexuelle avec le MGA produit des résultats très variables. Nos essais montrent que la probabilité d'obtenir de bons résultats de fertilité en contre-saison est plus élevée en choisissant l'éponge vaginale comme traitement d'induction des chaleurs. La différence

de coût entre les deux techniques (2,40 \$ de moins par brebis traitée avec le MGA) ne justifie pas de choisir la technique du MGA au détriment de l'éponge. Une augmentation d'environ 0,10 agneau produit par brebis mise en accouplement permet de compenser le coût additionnel de l'éponge vaginale. Dans la majorité des essais, l'augmentation de productivité des brebis synchronisées aux éponges par rapport à celles traitées au MGA était supérieure à ce seuil de 0,10 agneau.

Étant donné les risques potentiels d'échecs encourus par son utilisation, il apparaît très hasardeux de choisir le MGA comme technique de désaisonnement.

De plus, il faut ne pas perdre de vue que, au-delà des techniques artificielles d'induction des chaleurs en contre-saison, la sélection génétique pour le désaisonnement naturel

demeure la façon la plus économique et la plus permanente de réduire les coûts reliés à notre système de production. Bien sûr, c'est un moyen à plus long terme mais 15 ans, c'est si vite passé en agriculture !

Au cours des prochains mois, j'espère avoir l'occasion de vous présenter plus en détails les résultats de notre projet et surtout, avoir la chance de discuter avec vous de leurs significations concrètes pour vos élevages. J'attends l'invitation de vos regroupements de producteurs !!!

François Castonguay est chercheur en production ovine, Agriculture et Agroalimentaire Canada, en poste au Département des sciences animales de l'Université Laval, Québec.

Courriel : francois.castonguay@san.ulaval.ca.

Tél. : 418.656.2131 poste 8358

Site Internet : <http://c2000.fsaa.ulaval.ca/mouton/>



Gestionnaire informatisé de bergerie G.I.B. 2.14

Dernière chance de faire l'acquisition du G.I.B.
au prix de **449 \$** (+ taxes + frais d'envoi).
À partir du 1^{er} juillet 2002,
le prix sera de 599 \$ (+taxes + frais d'envoi).

Tous ceux qui ont fait
l'acquisition du
logiciel après le
1^{er} mars 2000,
recevront la prochaine
mise à jour
au coût de
5 \$ seulement.



INFO-DIDACT • Robert Caron (418) 453-2600

Sécurité et stabilité... mais d'abord le besoin de s'organiser !

MARIE-ÈVE TREMBLAY

Lorsque l'on aborde la stabilité du revenu d'une entreprise, on pense immédiatement à son aspect monétaire, à ce qu'elle rapporte ou peut rapporter. Il y a toutefois davantage à comprendre de cette expression. Il faut en effet y inclure les aspects techniques et quantitatifs mais également les conditions du marché. Si l'on retourne dans le passé, c'est à partir du désir des producteurs ovins de vivre de cette production et de se spécialiser qu'a été instauré le programme de stabilisation du revenu agricole. La production ovine s'insérait alors parmi les autres productions nouvellement inscrites au programme. Effectivement, contrairement à ce que l'on peut croire, l'ASRA a été introduite pour la majorité des productions animales entre les années 1978 et 1981, le veau d'embouche étant le premier secteur couvert en 1976. L'ASRA devenait un outil qui permettait à certaines productions spécialisées de s'organiser et de structurer leur industrie tout en permettant une stabilité des revenus des producteurs.

Les modalités du programme diffèrent selon la production assurée. Pour chaque secteur, un modèle de ferme déterminant les dimensions et conditions d'élevage est construit. Ce modèle est mis à l'étude selon des fréquences qui ont été plus ou moins établies mais qui, avec la mise en place de La Financière agricole du Québec (FAQ) devraient se fixer et se rapprocher. Le modèle du coût de production est indexé annuellement

entre deux études en fonction de l'inflation économique et agricole.

L'étude du coût de production devant la croissance

En production ovine, la dernière enquête ministérielle effectuée dans le cadre de l'étude du coût de production date de 1988, pour application du modèle en 1991. Les paramètres techniques actuellement en vigueur y avaient alors été étudiés. Il y avait à ce moment 387 producteurs ovins inscrits au programme de l'ASRA, pour une production assurable de 58 801 brebis. Plusieurs années se sont écoulées avant de voir des modifications, sans enquête cette fois, apportées au modèle du coût de production. En 1997, devant le développement de la production et l'intérêt pour l'agneau lourd, une différenciation a été apportée au programme. On devait ainsi voir apparaître un système de déclaration de vente des agneaux lourds auquel on associe un revenu stabilisé brebis-agneaux lourds. Un producteur d'agneaux lourds voit ainsi les frais reliés à ce type d'élevage pris en compte.

Ainsi, 446 producteurs après la dernière enquête, accompagnés d'une croissance de près de 39 % du cheptel, il a été jugé opportun de réévaluer le modèle de coût de production ovin. Il va sans dire que 2002 est l'année d'enquête du coût de production qui sera appliqué en 2004.

En quoi cela consiste

L'étude du coût de production est effectuée par des représentants du MAPAQ et tient compte de toutes les caractéristiques de l'entreprise (revenus, dépenses, productivité, efficacité, etc.). Un échantillon de 40 entreprises réparties en bassin de production devrait, après estimation, être représentatif de la production. Les producteurs participant à l'étude seront appelés à compléter quotidiennement un guide de collecte des données afin d'obtenir un maximum de précisions sur les renseignements de l'entreprise. Un représentant du ministère, et ce à quelques reprises durant l'enquête, validera et supportera les producteurs dans leur collecte des données.

Les implications

Compte tenu de l'importance du programme de stabilisation pour la production ovine, qui représente par le fait même une aide gouvernementale intéressante, il est essentiel pour les deux parties d'obtenir des données sur la production et d'en retirer un modèle applicable et représentatif. L'étude du coût de production actuellement mise en branle sera à la base des modifications apportées au modèle de stabilisation des entreprises ovines pour 2004. La Fédération, en tant que représentante des producteurs ovins du Québec, doit se munir de moyens aussi efficaces pour appuyer les producteurs. C'est en effet dans cette optique qu'elle a instauré en 1998 le projet de gestion des données technico-économiques dont la double vocation est l'implantation de la gestion chez les producteurs et l'obtention d'un modèle provincial.

Quoique conscient de l'évolution et l'arrivée de plusieurs jeunes producteurs, il ne faut toutefois pas écarter les impératifs et contraintes qui guettent notre production. Actuellement, sept productions animales sont admissibles au programme de stabilisation des revenus agricoles. Nonobstant le fait que la spécialisation de plusieurs d'entre elles soit survenue avant la nôtre, tel que mentionné précédemment, toutes ont bénéficié de l'ASRA au même moment afin d'organiser et de structurer leur production. Il en résulte une mise en marché ordonnée pour la totalité de ces productions à l'exception de la nôtre. L'organisation de l'offre via leur Fédération respective diffère d'une production à l'autre, de l'enchère électronique en passant par des encans spécialisés organisés. Il est également bon de noter que pour la quasi-totalité de ces productions la portion du revenu retirée du marché est nettement plus importante que pour la production ovine. Une conjoncture qui amène un profond questionnement sur l'efficacité du secteur.

Les réorientations du modèle

L'élaboration d'un nouveau modèle de stabilisation des revenus n'est pas une tâche simple. D'où l'implication de la Fédération dans plusieurs aspects de la production afin d'optimiser la représentativité du modèle pour l'ensemble des entreprises québécoises. L'organisation de la mise en marché des agneaux lourds est une des prémisses au maintien du programme actuel, à laquelle se joint l'identification permanente des ovins. D'autres éléments, tels que la différenciation du type d'élevage effectuée dans les productions porcine et bovine sont également à l'étude.

L'objectif étant de maintenir une stabilité équitable pour le type d'élevage et les gains d'efficacité.

La Fédération travaille actuellement sur des propositions d'un nouveau modèle de coût de production. Ce modèle applicable en 2004 doit être approuvé conjointement par les producteurs et la FAQ. Vous êtes donc invités à participer à la création de la moyenne

provinciale ovine, par le biais de l'étude du coût de production du ministère ou par le projet gestion. Ces informations seront d'une grande utilité pour la création et l'argumentaire tenus en faveur du modèle du coût de production.

Pour de plus amples renseignements, contactez Mme Marie-Ève Tremblay à la Fédération.

Régime d'assurance stabilisation des revenus agricoles

LE MODÈLE ACTUEL

Modèle de ferme

- Ferme de 400 brebis en production.
- L'alimentation est produite en majorité sur la ferme.
- Production annuelle de 1,3 agneaux commercialisés par brebis.
- Les ventes sont constituées de 58,5 % d'agneaux de lait, 8,8 % d'agneaux légers et de 32,7 % d'agneaux lourds.
- La vente de la laine est considérée dans le modèle de ferme.

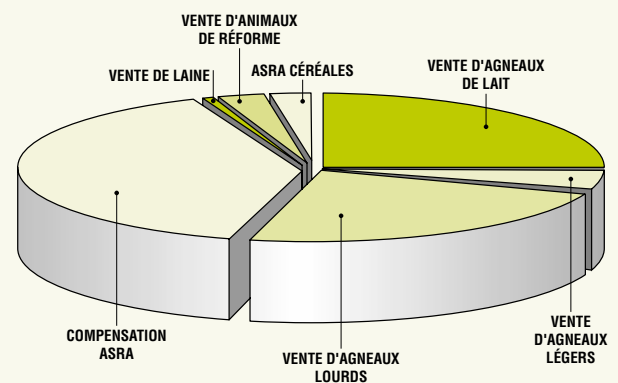
Admissibilité

- Être propriétaire, chaque année d'assurance, d'au moins 50 brebis assurables.
- Participer au régime d'ASRA « agneaux » pour une période de cinq ans.
- Date limite d'adhésion : avant le 1^{er} janvier et avant le 1^{er} juillet.

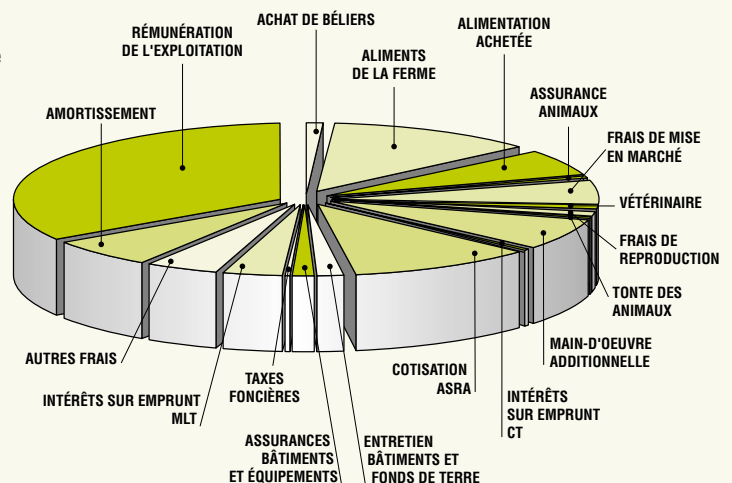
Modalités

- Brebis assurables : femelle de l'espèce ovine qui a terminé sa première gestation et les agnelles gestantes.
- Nombre de brebis-agneaux lourds **égale** nombre d'agneaux lourds vendus **divisé par 1,3**.
- Nombre de brebis-agneaux de lait **égale** nombre de brebis assurables **moins** nombre de brebis-agneaux lourds.

RÉPARTITION REVENUS ADMISSIBLES



RÉPARTITION CHARGES ADMISSIBLES



Source : www.raaq.gouv.qc.ca

Des questions et réponses sur l'agence de vente

Les ventes à la ferme vont-elles pouvoir continuer ?

Oui, l'agence de vente permet au producteur de continuer à vendre à la ferme les agneaux lourds directement aux consommateurs. Il importe de se rappeler qu'un consommateur est une personne physique qui achète pour fins de consommation personnelle et non pour fins de revente. Dans ce contexte, on comprend que les ventes d'agneaux lourds effectuées à la ferme, à un transporteur ou à un négociant, ne sont quant à elles plus permises : l'idée première de l'agence de vente est de regrouper les volumes afin d'assurer un pouvoir de négociation efficace avec les acheteurs, et ce, dans le but d'obtenir le meilleur prix pour les producteurs.

La vente à mes clients actuels sera-t-elle encore possible ?

Si le client est un consommateur et qu'il ne revend pas les agneaux, la réponse est oui, car il s'agit de vente à la ferme. D'autre part, si le client est un commerce (boucherie, restaurant ou magasin d'alimentation), un mécanisme est prévu afin de permettre la poursuite de la pratique actuelle. L'objectif du projet est de prendre en considération ce qui existe actuellement et non de faire table rase. Toutefois, le producteur désireux de poursuivre ce type d'activités de commercialisation devra notamment s'enregistrer auprès de l'agence de vente et signer la convention de mise

en marché en respectant les devoirs et obligations s'y rattachant.

Qui va me payer ?

C'est l'agence de vente qui paiera les producteurs. Le délai prévu est de 48 heures après la classification des carcasses. Une telle rapidité est possible grâce aux transferts bancaires et par le fait que les acheteurs devront payer l'agence 24 heures après la classification. Pareille pratique réduit les délais de paiement et améliore ainsi grandement les liquidités à la ferme. Le besoin d'utilisation d'une marge de crédit se trouve donc allégé.

Pour ceux et celles qui rachèteraient leurs agneaux, nous sommes à établir une pratique simplifiée. De l'information à ce sujet sera communiquée dans une prochaine parution d'Ovin Québec.

Quels seront les frais de mise en marché ?

Tel qu'il a été expliqué lors de la tournée d'automne, les frais de mise en marché seront de l'ordre de 4,25 \$ par tête. Il ne fait nul doute que pour les producteurs qui rachèteront leurs propres agneaux, ces frais seront moindres puisqu'ils n'utiliseront pas tous les services de l'agence de vente. Il importe de rappeler que le montant de 4,25 \$ inclut les frais de classification (1,70 \$ payé à 50/50 par le producteur et l'acheteur) et que, comme dans les autres productions, les frais d'abattage seront assumés par les acheteurs.

Pourquoi ce n'est pas volontaire ?

Depuis 30 ans, la production ovine tente de se structurer via la mise en place d'une agence de vente. Deux premières tentatives, réalisées au début des années 1980, ont opté pour le volontariat. Ces situations, largement documentées, se sont soldées par un échec. Les raisons principalement évoquées sont le peu d'adhésion des producteurs, les volumes restreints offerts par l'agence (ce qui réduisait le pouvoir de négociation auprès des acheteurs), et le fait que l'agence était un vendeur au même titre que les autres. Cette situation faisait en sorte qu'il était difficile de garantir les volumes aux acheteurs et un prix stable aux producteurs. Aujourd'hui, après l'expérience vécue par d'autres productions, il est clairement établi que les agences de vente volontaires sont non viables.

Pourquoi seulement les agneaux lourds ?

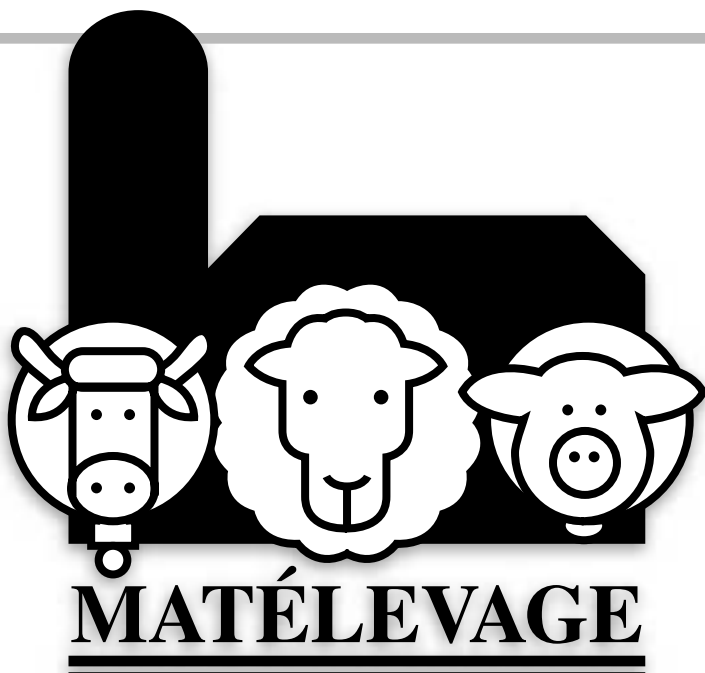
Après consultation auprès des producteurs et selon le mandat donné lors de l'AGA 2000, il a été établi que l'agence de vente devrait commencer par s'occuper des agneaux lourds, consolider ce système et ensuite, si besoin est, étudier la possibilité de toucher un autre type d'ovins. De plus, force est de constater que toutes les tentatives d'organisation de la mise en marché en production ovine se sont soldées par un échec. Chaque fois, on voulait vendre tous les types d'ovins par l'agence. Avec le recul, plusieurs analystes ont constaté que chaque catégorie d'agneau est vendue à des réseaux d'acheteurs différents. Pour réussir le projet d'une agence provinciale, une règle ressort donc : différents types d'acheteurs nécessitent autant de façons de mettre en marché.

Mes agneaux vont-ils pouvoir rester en région ?

Les administrateurs de la FPAMQ sont pleinement conscients de l'importance que peut représenter cet aspect pour le développement régional. Tel qu'il a été expliqué au cours des tournées, les agneaux produits dans une région seront, en premier lieu, offerts aux acheteurs de cette région. Dans l'éventualité où, dans une région, il se produisait plus d'agneaux qu'il ne s'en commercialise, l'offre excédentaire sera destinée aux acheteurs d'autres régions. Les frais de transport supplémentaires seront négociés avec les acheteurs. La position de la Fédération est la prise en charge par l'acheteur à un poste de rassemblement régional.

Rappel des principes à la base du projet

- **Équité entre tous les producteurs : accessibilité égale au marché peu importe la taille, le lieu ou l'ancienneté de l'entreprise ovine.**
- **Transparence des activités de mise en marché.**
- **Aller chercher le meilleur prix.**
- **Réduire les frais de mise en marché.**
- **Paiements en fonction de la qualité.**



1190, rue Principale
Saint-Agapit, QC G0S 1Z0
(418) 888-5258

MATÉRIEL D'ÉLEVAGE

- Parc de contention
- Abreuvoirs
- Clôtures électriques
- Livres (maladie du mouton)
- Et plus encore...

NOUVEAU CATALOGUE GRATUIT

mateleva@globetrotter.net

Résultats du sondage 2001 sur la classification

Des félicitations et des améliorations

FRANCIS GOULET
agronome

Au cours de l'année 2001, la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) a mis en place un système de classification des carcasses d'agneaux lourds afin de permettre à tous les producteurs ovins québécois de connaître la qualité du produit que leur entreprise met en marché. Cet outil vise également à fournir aux marchés alimentaires un agneau de qualité supérieure.

Cette importante étape dans l'élaboration du système de mise en marché ordonnée se devait d'être efficace. Ainsi, après plus de 33 000 carcasses classifiées, 6 500 rapports produits et une dizaine de conférences présentées sur le sujet, nous constatons que le système actuel de classification des carcasses d'agneaux lourds répond aux attentes. Par ailleurs, il devra être amélioré afin d'utiliser tout son potentiel à court et long termes. C'est la principale conclusion du rapport sur le système de classification en 2001.

En effet, afin de connaître les problématiques vécues en 2001 et les attentes des producteurs quant à l'évaluation de la qualité de leurs agneaux, nous avons distribué un sondage sur le sujet à 50 producteurs et cinq intervenants du milieu. Celui-ci avait pour objectif premier d'évaluer le degré de satisfaction des personnes impliquées concernant le système

actuel et les modifications que nous devrions y apporter pour atteindre nos objectifs de qualité.

Soucieux de répondre aux attentes des marchés actuels et futurs, plusieurs producteurs et intervenants ont retourné leur copie de sondage dûment complétée en y ajoutant des commentaires pertinents. La FPAMQ tient à les remercier pour leur participation.

Premièrement, les résultats de ce sondage démontrent que la majorité des producteurs et intervenants sont satisfaits de l'implantation du système neutre, objectif et uniforme. À l'aube d'un paiement sur la qualité, ils considèrent ce nouvel outil de régie comme essentiel à l'évolution de leur entreprise et de l'ensemble de l'industrie ovine québécoise.

Cependant, ils désirent qu'un système de classification des agneaux lourds suive le rythme de la clientèle et demeure ainsi en constante évolution. Ils demandent à la FPAMQ de s'assurer que le système réponde toujours aux attentes des consommateurs. Par la création d'un groupe de travail sur la classification composé de producteurs et de divers intervenants de l'industrie, la Fédération désire combler cette

lacune. Chaque année, tous les membres analyseront les résultats et formuleront les recommandations qui s'imposent.

Voici les autres recommandations rapportées dans le sondage et sur

lesquelles la FPAMQ travaillera au cours de l'année 2002 :

La majorité des producteurs et intervenants sont satisfaits de l'implantation du système neutre, objectif et uniforme.

- Augmenter la vitesse de transmission des rapports ;
- Orienter l'interprétation des résultats vers la production d'un indice global qui tiendra compte du poids de la carcasse, de son gras de couverture,

de sa conformation et de la demande ;

- Réaliser des expériences scientifiques qui permettront d'évaluer les paramètres qualitatifs (tendreté, jutosité, coloration, saveur) des carcasses d'agneaux lourds ;
- Continuer de travailler avec les intervenants du milieu à la vulgarisation des données de classification et à la recherche de solutions pratiques en bergerie pour améliorer l'alimentation, la régie et la génétique des agneaux lourds ;

- Favoriser une classification neutre et objective à la grandeur de la province par une formation continue des classificateurs ;
- Augmenter le nombre d'informations sur les rapports de classification (moyenne provinciale).

Pour la majorité de ces recommandations, la FPAMQ a déjà entamé des démarches qui lui permettront d'obtenir toutes les informations nécessaires à leur concrétisation. Partenaire avec le CORPAQ, le MAPAQ, la SEMRPQ et la Station d'évaluation des agneaux commerciaux dans un important projet de recherche intitulé « Détermination des courbes de croissance en viande maigre pour différents génotypes d'agneaux lourds » (144 agneaux découpés) et réalisé par l'équipe de recherche de François Castonguay, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, elle désire utiliser les résultats pour orienter le système de classification.



Cependant, la FPAMQ travaille à offrir à ses producteurs le meilleur ratio bénéfices/coûts lors de l'évaluation des carcasses afin d'assurer la pérennité du système.

L'utilisation d'un sondage pour évaluer le degré de satisfaction et apporter de nouvelles idées a été très appréciée. C'est avec vous que la FPAMQ veut bâtir l'avenir. Un avenir prometteur !

Place à la Classique canadienne 2002

C'est à Richmond, au Québec, que se tiendra la Classique canadienne 2002, les 17, 18 et 19 mai.

Cet événement annuel, considéré comme le plus important de l'industrie ovine au Canada, aura lieu sur le terrain de l'exposition.

Le vendredi 17 mai, les gens seront invités au concours d'agneaux de marché et au concours de toison.

Le samedi 18 mai, il y aura le jugement des moutons, la compétition de chien de berger et le banquet.

Finalement, le dimanche 19 mai, l'événement se terminera avec la vente de moutons et la compétition de chien de berger.

C'est à ne pas manquer ! Il s'agit d'une occasion idéale pour rencontrer des producteurs de races pures venant de diverses régions du pays.

Pour plus d'information, on peut joindre Daniel Dion au (418) 498-3887, par télécopieur au (418) 498-3889 ou par courriel : semrpq@globetrotter.net

Il est également possible de se renseigner auprès de Trenholm Nelson, au (819) 826-3066, par télécopieur au (819) 826-3066 ou par courriel : nelson@abacom.com

La promotion, une clé au développement du cheptel



JEAN-FRANÇOIS SAMRAY
directeur général

Voilà bientôt six mois que la nouvelle année financière est amorcée et nous comptons déjà plusieurs réalisations à notre actif qui ont, et auront dans les mois à venir, des retombées positives sur les ventes de l'agneau produit au Québec.

Présentoirs de recettes

Depuis le mois de septembre, nous avons travaillé au développement, à la production et à l'installation de présentoirs pour nos cahiers recettes. Actuellement installé dans plus de 180 magasins IGA et dans plusieurs autres boucheries, cet outil, aux couleurs du logo « Agneau frais du Québec », est très apprécié par les utilisateurs. Il facilite la distribution au public de notre matériel publicitaire.

Revue Flaveurs

La revue Flaveurs, destinée aux gourmands et gourmets de ce monde, consacre son numéro d'avril à l'agneau. Inutile de vous dire qu'il s'agit évidemment de l'agneau du Québec. Abondamment illustré, le contenu permet aux consommateurs de se familiariser avec le désossement et la

cuisson du gigot. Une page publicitaire, créée à partir de notre matériel actuel, vient finaliser l'appel à la festività tout en signalant aux lecteurs l'activation de notre site Internet. Dans les mois à venir, nous évaluerons les retombées de cette opération et poursuivrons le même travail avec une autre partie de la carcasse, l'épaule.

Fiches recettes

Le printemps 2002 sera également marqué par la publication d'un numéro spécial de la revue L'Actualité. Consacré au terroir québécois, ce numéro sera spécialement ensaché avec quelques encarts soigneusement sélectionnés. C'est donc avec beaucoup d'enthousiasme que je vous informe que notre cahier recettes, réalisé par notre chef et ami André-Paul Moreau, est de ce nombre.

Distribué dans 165 000 foyers de la province, ce numéro nous permet d'obtenir une visibilité exceptionnelle auprès d'un bassin de consommateurs très intéressant (selon les conclusions de notre étude sur la perception du produit). Afin de bénéficier d'un maximum d'impact, nous avons fait réimprimer un lot de cahiers recettes afin d'y inclure l'adresse de notre site Internet.

Agneauduquebec.com

Anoncé lors de l'assemblée annuelle, le site de la Fédération est maintenant en opération. Accessible à l'adresse www.agneauduquebec.com, cette vitrine de notre production se veut un outil précieux car elle nous permet de rejoindre non seulement une partie importante de notre clientèle cible, mais également les producteurs. Une partie du site vous y est réservée.

En plus d'être un site informationnel sur la production de la viande d'agneau, il permet également à son utilisateur d'en apprendre davantage sur les qualités nutritives de notre produit. Ce nouvel outil promotionnel permet de consulter une série de recettes. La liste est actuellement restreinte mais nous comptons sur les semaines et mois à venir pour l'enrichir. De fait, si l'envie vous prend de partager vos talents culinaires, n'hésitez pas à nous envoyer vos recettes. Nous pourrions ainsi améliorer notre banque à l'aide de recettes de la ferme, toujours appréciées du grand public.

Une vitrine pour votre entreprise

Une visite vous permettra également de constater que nous avons complété un de nos engagements pour l'année en cours. Tel qu'il avait été mentionné, une partie du site est destinée à faire connaître les entreprises qui vendent des agneaux à la ferme, qui ont une table champêtre ou encore une boucherie de type C1. Vous pourrez donc vous faire connaître davantage via ce nouveau service sur lequel il nous fera plaisir de vous donner plus de détails.

Notre étions présents

Je ne pourrais terminer ces quelques mots sans vous préciser que nous avons également fait la promotion de l'agneau du Québec lors :

- du salon *Rendez-vous nutrition* tenu au Complexe Desjardins de Montréal
- d'un souper bénéfice de la Fondation de l'Opéra de Québec
- d'une émission de télévision de la talentueuse sœur Angèle

- d'un reportage diffusé sur le réseau TVA

Somme toute, en plus de travailler activement au développement de la production par la finalisation du projet d'agence de vente destiné aux agneaux lourds, nous posons également des actions promotionnelles régulières

dont l'objet est d'accroître la demande pour les agneaux produits dans les bergeries québécoises.

Maintenant dotés d'une connaissance accrue sur notre clientèle, nous pouvons agir avec discernement afin de maximiser les retombées sur chaque dollar investi.



Assainissement des troupeaux ovins pour le maedi-visna : le projet est commencé

Le projet-pilote d'assainissement des troupeaux ovins pour le maedi-visna, volet québécois, est officiellement démarré.

En effet, au début du mois de mars, les producteurs, les vétérinaires et les intervenants en production ovine ont été mis au courant du démarrage et du fonctionnement général du projet par l'envoi d'un dépliant informatif.

Six entreprises sont déjà inscrites au projet. De plus, le laboratoire du Centre d'expertise des maladies rétrovirales de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), à Saint-Hyacinthe, a débuté l'analyse des échantillons sanguins des troupeaux participants. Une quarantaine de producteurs ont, à ce jour, démontré de l'intérêt pour le projet et ont demandé à obtenir plus de renseignements afin de pouvoir y participer. Nous tenons à mentionner que le projet est ouvert à tous les producteurs.

Le CEPOQ adjoindra, sous peu, un vétérinaire à son équipe. Dans le cadre du projet-pilote d'assainissement des troupeaux ovins pour le maedi-visna, celui-ci aura comme rôle, entre autres, de coordonner le projet et d'accompagner les producteurs et les vétérinaires praticiens participants dans leur démarche pour réduire de la prévalence de cette maladie.

Cette initiative devrait permettre d'améliorer les performances des troupeaux et d'accroître la durée de vie productive des brebis et des béliers. En effet, le maedi-visna est une maladie virale des moutons présente dans la majorité des troupeaux ovins du Québec. Le maedi-visna entraîne principalement des pneumonies, des mammites chroniques et de l'amaigrissement progressif. Ces symptômes cliniques sont généralement perceptibles chez les ovins de plus de 3 ans.

Tous les partenaires de ce projet, soit le MAPAQ, l'ACIA, la FPAMQ et le CEPOQ espèrent que vous serez nombreux à prendre part au projet-pilote d'assainissement des troupeaux ovins pour le maedi-visna. Il représente la première étape du volet santé du Plan de dynamisation de la production ovine au Québec, financé par le Fonds canadien d'adaptation et de développement rural (FCADR) d'Agriculture et agroalimentaire Canada.

Pour obtenir plus d'informations ou pour vous inscrire dès maintenant au Projet pilote d'assainissement des troupeaux ovins pour le maedi-visna, il suffit de contacter le CEPOQ au (418) 651-7749. On peut également consulter et télécharger les documents relatifs au projet sur le site Internet du CEPOQ au www.cepoq.com dans la section projet/autres.

Réalisation d'un important projet-pilote sur l'identification permanente

FRANCIS GOULET
agronome

La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) réalisera, en 2002 et 2003, un important projet-pilote dont l'objectif est de tester et de mesurer les impacts d'un système d'identification permanente dans le secteur ovin québécois comparable à celui actuellement utilisé dans le secteur bovin.

Le projet verra le jour grâce à la collaboration de nombreux producteurs intéressés, de La Financière agricole du Québec, de la direction sur l'épidémiologie et de la santé animale du ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec, de la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec, du Centre d'expertise en production ovine du Québec et de certains clubs d'encadrement technique.

Les animaux de 30 entreprises réparties dans deux régions et représentatives de la production ovine au Québec (Bas-Saint-Laurent et Abitibi) seront sélectionnés pour participer à ce projet.

En nous basant sur les statistiques de La Financière agricole du Québec, nous assurerons que les deux secteurs majeurs de la production (producteurs commerciaux et producteurs de sujets de race pure) soient impliqués.

Pour une période d'une année, le producteur devra procéder aux déclarations des mouvements d'inventaire (mortalités, naissances, ventes et

achats) sur son entreprise en fonction des spécifications rapportées dans ce projet. Des questionnaires seront complétés par les intervenants du milieu et les producteurs pour la durée du projet. La compilation des données permettra à un groupe de travail d'analyser le système et d'élaborer les bases du règlement sur l'identification permanente obligatoire et la traçabilité chez l'ovin.

L'évaluation du degré de précision obtenu par l'utilisation de l'identification permanente dans le cadre de la détermination du volume assurable constitue un autre élément de ce projet.

Celle-ci vient bonifier les informations que nous pouvons obtenir à partir des

informations déjà compilées. La Financière agricole du Québec est responsable de cet élément. Grâce à la participation des troupeaux de sujets de race pure, nous mettrons en place les outils permettant aux producteurs consentants de faciliter leurs transferts d'informations pour qu'ils servent à la fois au programme d'amélioration génétique (GenOvis) et à la Société canadienne d'enregistrement des animaux. De cette façon, nous voulons démontrer les avantages techniques de l'identification permanente.

Grâce au support financier d'AAC, la FPAMQ agit comme initiatrice et gestionnaire de ce projet. Par cette démarche, l'ensemble des partenaires souhaite non seulement développer la sécurité alimentaire, mais aussi améliorer la qualité du produit. Les producteurs de ces deux régions, intéressés par le projet, doivent communiquer avec la FPAMQ dans les plus brefs délais.

La Bergerie des Cascades remporte le concours de classification

La Bergerie des Cascades de Saint-Valérien a obtenu le 1^{er} rang lors du concours de classification des agneaux lourds organisé récemment par le MAPAQ de Rimouski. Le bureau régional du MAPAQ de Rimouski organisait ce concours dans le cadre des activités annuelles du Groupe d'étude de rentabilité économique agricole (GERA).

Le GERA regroupe plusieurs producteurs des paroisses environnantes désireux d'apprendre et d'approfondir leurs connaissances sur leur production spécifique. Comptant de plus en plus de producteurs ovins, et grâce au système de classification des agneaux lourds mis en place par la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec, le GERA a organisé la première édition du concours de classification de agneaux lourds afin de reconnaître l'excellence de la conformation et la régularité des agneaux lourds mis en marché. La Bergerie des Cascades a été couronnée lors de la soirée annuelle du GERA. Elle a mérité le 1^{er} rang en récoltant le plus de points pour la conformation de ses carcasses, le tout combiné à un poids et une épaisseur de gras exceptionnels. En espérant que l'expérience sera renouvelée dans les années à venir, la FPAMQ désire féliciter chaleureusement toutes les entreprises participantes.



GROBER LAMB-GRO

Lait de remplacement de performance

*Nous avons amélioré ce qui
était déjà EXCELLENT!*

Le lait Lamb-Gro (100% protéine
laitière) contient maintenant de la
protéine concentrée de lactosérum
pour une meilleure consommation
et digestion.

Un plus haut niveau d'énergie
maximise l'ingestion de protéines
et la digestibilité.

Une concentration réduite rend
Lamb-Gro plus économique à
utiliser.



GROBER
Nutrition Animale

162 Savage Drive, Cambridge, Ontario N1T 1S4
Sans frais: 1-800-265-7863 Fax: (519) 623-8120
E-mail: marketing@grober.com
Site web: www.grober.com



Aussi dépositaire de louve
à allaitement artificiel.

Participation à l'étude du coût de production

Dans le but de mieux défendre les intérêts des producteurs lors de la révision du modèle d'assurance stabilisation du revenu agricole, il serait primordial que tous les participants à l'étude du coût de production effectuée par le MAPAQ communiquent sans tarder avec Marie-Ève Tremblay à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec.

L'avenir est entre nos mains,
travaillons ensemble pour le garder !

OVIN QUÉBEC

Ce bulletin de liaison est publié par la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ), affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA).

Coordination **Philippe Olivier**

Collaboration **François Castonguay**
Francis Goulet
Nicole Mimeault
Andreja Odobasic
Jean-François Samray
Marie-Ève Tremblay
Marie Vachon

Production **Compographe**
(Châteauguay)

*Tout commentaire peut être adressé
à la FPAMQ :*

555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9

Téléphone 450.679.0540
Télécopieur 450.674.4415
Courriel jfsamray@upa.qc.ca
Site Internet www.agneauduquebec.com

Numéro de convention : 04692624-99
de la Poste publication

Amants de l'opéra et... du foi d'agneau !

PHILIPPE OLIVIER

C'est bien connu, Luciano Pavarotti est un amateur de viande. Par ailleurs, d'aucuns ignoraient que les amants de l'opéra raffolaient à ce point du foi d'agneau !

Au début du mois de mars, la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons a eu l'opportunité d'offrir une commandite de foi d'agneau lors d'un spectacle de l'Opéra de Québec présenté au Château Frontenac.

Préparé par Jean Soulard, chef-cuisinier de grande réputation, le mets servi en entrée s'est avéré le préféré des convives ! Il va sans dire que ces derniers représentent une clientèle de choix pour les producteurs d'agneaux.

Parmi les artistes présents, on retrouvait la soprano Lyne Fortin. Pas moins de 325 personnes ont assisté à cette soirée-bénéfice qui a permis d'amasser plus de 45 000 \$ pour la Fondation de l'Opéra de Québec.

Pour la FPAMQ, cette opportunité se voulait en continuité avec l'étude sur la perception du produit.



Le logo de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec s'est retrouvé sur scène aux côtés de noms prestigieux. Ci-haut, la soprano Lyne Fortin en action.

(Photo – Louise Leblanc)



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC