



Bilan des activités de l'Agence de vente

Depuis le dernier bulletin d'information en juillet, plus d'une centaine de producteurs de toutes les régions du Québec ont annoncé leurs agneaux lourds, répondant à la demande d'une quinzaine d'acheteurs. Le nombre d'agneaux lourds transigés est relativement stable. En moyenne, il est de 1 200 par semaine depuis la mi-juillet, un chiffre qui dépasse de 50 % les prévisions faites au départ.

La Fédération s'assure de jumeler les offres des producteurs aux demandes des acheteurs. Le nombre élevé d'offres et de demandes démontre que l'Agence de vente répond à son objectif premier, qui est d'ordonner et d'améliorer l'efficacité de la mise en marché.

Certaines difficultés informatiques et techniques ayant occasionné des délais et problèmes dans la facturation aux acheteurs et l'envoi des paiements aux producteurs, des moyens ont été pris pour apporter les correctifs nécessaires. Bien qu'en période d'adaptation, l'Agence de vente prend peu à peu sa vitesse de croisière.

Les transactions

Malgré une période de surplus vécue depuis quelques semaines, la Fédération tient à préciser que cette situation est cyclique et habituelle. De façon générale, les quantités offertes par les producteurs augmentent tandis que la demande des acheteurs demeure relativement stable depuis le début août, à environ 1 300 agneaux par se-

maine, après avoir connu une légère augmentation en juillet passant de 900 à 1 260 agneaux. Ainsi, le marché connaît un déséquilibre, ayant un surplus d'offre depuis maintenant huit semaines consécutives. Selon les informations disponibles, il semble que la situation se rééquilibrera au début d'octobre.

Bons de livraison

Le Règlement sur la vente en commun prévoit que les producteurs doivent faire parvenir à la Fédération un bon de livraison (P4) aussitôt les agneaux lourds livrés à l'acheteur. Le bon doit contenir le nom du producteur concerné, le nom de l'acheteur et de l'abattoir ainsi que le nombre et le numéro d'identification des agneaux livrés. Cette procédure facilite énormément le travail de validation de la Fédération pour effectuer la facturation aux acheteurs et les paiements aux producteurs, puisque l'information envoyée par les abattoirs à la Fédération ne permet pas toujours de différencier les agneaux livrés pour un acheteur ou abattus pour la vente à la ferme.

Le bon de livraison doit être envoyé

soit par les producteurs, soit par les mandataires autorisés. Il est recommandé aux producteurs de toujours conserver une copie de ce bon de livraison.

Rapports d'abattage

Il est essentiel que la Fédération reçoive le plus rapidement possible les rapports d'abattage des agneaux. Ces rapports doivent être transmis par les acheteurs au plus tard 24 heures après l'abattage des agneaux et doivent obligatoirement contenir le nom du producteur, son numéro FPAMQ, le numéro de boucle ATQ et le poids carcasse de chaque agneau. C'est avec ces informations que la Fédération pourra préparer la facturation à chaque acheteur puis, par la suite, le paiement aux producteurs.

Dès le départ de l'Agence de vente, la Fédération a connu plusieurs difficultés dans la réception, la compilation et le traitement de ces rapports d'abattage. Plusieurs étaient incomplets et dans des formats différents d'un abattoir à un autre, ce qui, jumelé aux problèmes de traitement de l'information, a mené à des erreurs de facturation. En collaboration avec les acheteurs, de nombreux correc-

tifs ont été apportés à la validation et au traitement de ces rapports. La Fédération a rencontré les acheteurs le 11 septembre dernier afin de les sensibiliser aux problématiques vécues et de s'assurer que les rapports d'abattage soient complets et permettent un traitement rapide. ►►►

Nombre d'agneaux transigés via l'Agence de vente*				
Semaine (jr-mois-année)	Offres des producteurs	Demande des acheteurs	Quantité transigée	Surplus
16-07-2007	1550	900	980	560
23-07-2007	1550	1060	990	550
30-07-2007	1960	1180	1240	710
06-08-2007	2050	1260	1330	720
13-08-2007	1990	1330	1320	650
20-08-2007	1770	1410	1400	370
27-08-2007	1680	1240	1240	450
03-09-2007	1770	1330	1330	440

*Les données ont été arrondies à la dizaine

Classification

La Fédération a reçu quelques plaintes à l'effet que les agneaux ayant un faible pourcentage de gras étaient déclassés et désavantagés selon la grille de classification actuelle, tandis que les agneaux lourds avec un indice de gras plus élevé seraient moins assujettis à un déclassement. Pour maintenir nos marchés et pour développer de nouveaux marchés, la Fédération est consciente que la qualité des agneaux est fondamentale. Un comité paritaire réunissant des représentants de la Fédération et des acheteurs a été mis sur pied depuis le mois de juillet. Ce comité examine la grille de classification afin d'y apporter des améliorations. Le comité doit s'entendre d'ici la fin du mois de septembre et produira un rapport qui sera déposé à la RMAAQ. Ce rapport comprendra les modifications à apporter à la grille de classification, les actions proposées et un échéancier de travail.

En ce qui concerne l'uniformité des classifications, la Fédération tient à rappeler qu'un formateur a rencontré tous les classificateurs afin de s'assurer d'une uniformité dans les méthodes et procédures de classification et procéder à des audits sur le travail accompli. On s'assurera d'un suivi afin de maintenir les standards de qualité.

Frais de transport

Comme on le sait, le transport des agneaux lourds entre la ferme et le lieu de livraison convenu par l'acheteur est la responsabilité du producteur. Dans certaines régions, des ententes avaient été conclues entre des groupes de producteurs et des acheteurs quant à l'organisation et aux frais de transport. Depuis le début de l'Agence de vente, la Fédération collabore avec les partenaires du milieu afin de faciliter, dans la mesure de ses moyens, l'organisation du transport. Cependant, les frais encourus demeurent toujours à la charge des producteurs. ►►►

Comment faire des agneaux lourds d'une qualité recherchée

Utilisez ces trois clés :

1 GÉNÉTIQUE

- Utiliser des béliers de race **TERMINALE** sur des femelles maternelles et productives (idéalement des béliers évalués).

2 HOMOGENÉITÉ

- Utiliser uniquement des béliers de race pure.
- Éviter à tout prix les béliers croisés (hétérogénéité des carcasses, alimentation plus difficile en finition car gabarits différents et besoins différents).

3 RÉGIE et ALIMENTATION

- Séparer les mâles et les femelles dès le sevrage.
- Élever les agneaux dans un espace suffisant (respecter la densité d'élevage recommandée).
- Appliquer le programme alimentaire de votre agronome et/ou conseiller (répondant aux besoins en énergie et en protéine selon l'âge, le poids, le gabarit du croisement, le gain de poids visé et le potentiel génétique de croissance de ces agneaux).
- Entre le sevrage et l'atteinte de 30-35 kg : peser les agneaux régulièrement, au moins une fois par mois. Éliminer immédiatement les agneaux présentant un gain de poids nul ou insuffisant (largement inférieur à la moyenne du groupe ou du gain potentiel recherché par le croisement). Ces agneaux ne feront jamais des agneaux lourds de qualité dans un délai raisonnable pour une rentabilité optimale pour votre entreprise.
- Dès l'atteinte de 30-35 kg de poids vif :
 - ▷ Réduire l'apport protéique dans le concentré. Appliquer le programme alimentaire recommandé par votre agronome et/ou conseiller.
 - ▷ **Peser** les agneaux idéalement à chaque semaine ou à chaque 2 semaines.
- Dès l'atteinte de 40 kg de poids vif – FINITION :
 - ▷ Restriction alimentaire (augmenter l'apport de fourrages et réduire l'apport de concentrés énergétiques)
 - ▷ **Vérifier les gains de poids** et commercialiser plus rapidement les agneaux qui ne font plus de gain. Ils déposeront du gras s'ils demeurent en engraissement.
 - ▷ **Vérifier l'état d'engraissement** au toucher lors de chaque pesée
 - ▷ Porter une attention particulière aux femelles : elles déposent plus rapidement du gras que les mâles lors de la période de finition. Les femelles devraient toujours être abattues à un poids inférieur à celui des mâles.
 - ▷ **Poursuivre vos pesées et planifier vos ventes** en respectant les strates de poids ciblées :
 - Catégorie 1 : 16,4 à 19,9 kg carcasse chaude (écart de 16,4 à 21,9 kg)
 - Catégorie 2 : 20,0 à 23,9 kg carcasse chaude (écart de 18,0 à 26,3 kg)
 - Catégorie 3 : 24,0 kg carcasse chaude et plus (21,6 kg et plus...)

... mais sachez que les carcasses de plus de 30 kg NE SONT PAS en demande. Par ailleurs, si vous souhaitez que la plupart de vos agneaux se classent bien, sachez que très peu de races ou de croisements ont la capacité de rencontrer ces poids de carcasse sans excès de gras. Il y a toujours des exceptions, mais la moyenne ne se traduit pas ainsi!

Rappel... Comment estimer le poids de carcasse lors de la pesée en bergerie :

- Le producteur vise la catégorie 2 : 20,0 à 23,9 kg carcasse chaude;
- Le producteur ne veut pas risquer d'être dans la marge de 10 % d'erreur, il souhaite respecter adéquatement la strate de sa catégorie;
- Son transport n'étant pas d'une durée excessive, il estime son rendement carcasse à environ 48% entre la pesée à la ferme (non à jeun) et l'abattage des agneaux.

Poids le plus bas : 20,0 kg carcasse chaude / 48 % de rendement carcasse chaude = 41,7 kg de poids vif

Poids le plus haut : 23,9 kg carcasse chaude / 48 % de rendement carcasse chaude = 49,8 kg de poids vif

Rappelez-vous que TOUTES les races et TOUS les croisements NE SONT PAS FAITS pour produire de l'agneau lourd. C'est VOTRE RESPONSABILITÉ! Informez-vous!



Des écarts importants de frais de transport peuvent exister entre les producteurs, dépendamment de la proximité des abattoirs. La Fédération évaluera sous peu différents moyens de minimiser ces frais pour les producteurs. Les producteurs seront appelés à donner les orientations de travail à ce sujet.

Facturation

Comme mentionné précédemment, plusieurs problèmes de paiement et de facturation ont été vécus depuis le départ de l'Agence. La Fédération prévoyait être en mesure de facturer les acheteurs pour les agneaux vendus la semaine précédente pour ensuite payer les producteurs le jeudi suivant la livraison, ce qui demeure son objectif pour ce qui est des délais. Le nombre de plaintes enregistrées concernant des erreurs de facturation ou de paiement a quant à lui considérablement diminué au cours des dernières semaines. La Fédération s'assure d'apporter les correctifs nécessaires dans les plus brefs délais. Dans l'ensemble, le processus de facturation aux acheteurs et de paiement aux producteurs est de plus en plus efficace.

Contrats annuels

Après avoir reçu les offres de contrat annuel des acheteurs et des producteurs, la Fédération a procédé à la confirmation des contrats annuels pour la période du 9 septembre au 30 novembre 2007. La demande des acheteurs s'élevait à près de 1 000 agneaux par semaine alors que l'offre des producteurs totalise quelque 400 agneaux. La Fédération a confirmé à chaque producteur son contrat annuel et a confirmé aux acheteurs des contrats annuels représentant 40 % de la quantité demandée.


Puisque des producteurs ont choisi des contrats annuels sur 1, 2 ou 3 semaines, il est important que chaque producteur complète à chaque semaine son formulaire d'offre hebdomadaire en y indiquant la quantité qu'il entend livrer à même son contrat annuel. Cette information permet à la Fédération de savoir de combien d'agneaux elle dispose à partir des contrats annuels pour une semaine donnée. Le processus d'offre et de confirmation des contrats annuels reprendra en octobre pour les contrats de la période 1^{er} décembre 2007 au 30 novembre 2008.

Acheteurs

Une rencontre constructive entre la Fédération et les acheteurs a eu lieu à la mi-septembre. Le but de cette rencontre était de permettre aux deux parties d'exprimer leurs besoins et de faire le point afin de s'assurer que l'Agence fonctionne rondement.

Commerce interprovincial

La Fédération tient à rappeler que tous les agneaux lourds produits au Québec doivent être transigés via l'Agence de vente selon les modalités prévues au Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds. Le Règlement vise tous les agneaux lourds produits au Québec, indépendamment du marché auquel ils sont destinés. Le fait que les producteurs annoncent la totalité de leurs agneaux lourds permet à la Fédération de connaître l'offre réelle disponible afin d'être équitable envers tous les producteurs et d'éventuellement développer des marchés.

D'autre part, l'Agence de vente est le seul endroit où peuvent s'approvisionner les acheteurs lorsqu'ils veulent acheter des agneaux lourds produits au Québec. Les personnes qui désirent acheter des agneaux lourds doivent respecter la Convention de mise en marché des agneaux lourds et présenter les mêmes garanties que l'ensemble des acheteurs et ce, afin d'assurer une meilleure protection de notre industrie. La Fédération entreprendra les actions utiles et nécessaires afin de faire respecter le Règlement et la Convention et ce, dans un esprit constructif et visant à ce que tous les producteurs soient traités équitablement. 

CALENDRIER

TOURNÉE DES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES ANNUELLES RÉGIONALES
CONNUES AU MOMENT DE LA PUBLICATION

Région	Date	Heure	Lieu
Québec	Mercredi 3 octobre	19 h	Hôtel Bernières 535, rue Aréna, Saint-Nicolas
Mauricie-Centre-du-Québec	Mardi 16 octobre	20 h	UPA Centre-du-Québec 1940, rue des Pins, Nicolet
Estrie	Jeudi 18 octobre 2007	10 h	Hôtellerie le Boulevard 4201, boul. Bertrand-Fabi Rock Forest (Sherbrooke)
Bas-Saint-Laurent	Jeudi 18 octobre 2007	10 h	Hôtel Gouverneur, salle Montmagny 155, boul. René-Lepage Est, Rimouski
St-Jean-Valleyfield	Mercredi 24 octobre	19 h 30	Restaurant Casa Venezia 33, rue Lambton, Ormstown

Le calendrier des AGA régionales sera régulièrement mis à jour sur le site Internet de la Fédération. Pour plus d'informations, consulter le site Internet de la Fédération à l'adresse suivante : www.agneauduquebec.com ou contacter le président de votre syndicat régional.