

OVIN QUÉBEC

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

VOLUME 1, NUMÉRO 2 — OCTOBRE 2001

Projet d'agence de vente : **une tournée constructive !**



Des producteurs de lait de brebis optimistes 3

L'identification permanente progresse 6

**L'agneau québécois sur l'échiquier
canadien** 7

Les gagnants d'Expo-Québec 8



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC



LANGIS CROFT

Consolider pour faire face au développement

Il y a 20 ans cette année, les producteurs et productrices d'agneaux et de moutons du Québec unissaient leurs forces pour fonder la FPAMQ. Depuis les premières actions collectives, la production ovine a connu une évolution prodigieuse qui a peu d'équivalent, du moins sur une si courte période.

Si la tendance de ce développement se maintient à 10% par année, et rien ne permet de croire qu'il en sera autrement, le cheptel passera de 150 000 à 200 000 brebis d'ici 2003. Reste maintenant à savoir comment il nous sera possible de faire face à un tel développement et d'en tirer le meilleur des revenus.

Aux yeux d'une majorité de producteurs, le statu quo n'est plus viable et le projet d'agence de vente provinciale pour les agneaux lourds apparaît le meilleur moyen de faire en sorte que l'évolution positive qui a toujours caractérisé la production ovine puisse se poursuivre, pour le bénéfice de chacun. C'est notamment ce qui est ressorti de la consultation menée cet été et qui nous a permis de connaître davantage les

préoccupations des producteurs ovins quant à leur avenir.

Depuis 20 ans, la consultation a toujours été à la base de toutes les décisions prises par les administrateurs de la FPAMQ. Au cours des 13 assemblées qui ont eu lieu en juillet dernier avec les producteurs, et également lors de la rencontre avec les ORMM du Bas-Saint-Laurent, les commentaires ont été fort constructifs et les réflexions découlant de cette tournée ne pourront que contribuer à bonifier le projet. Je vous invite d'ailleurs à lire attentivement les résultats de la consultation publiés dans ce présent bulletin d'information.

Certes, le premier objectif de ce projet d'agence de vente provinciale est de maximiser le revenu des producteurs, et de s'assurer que le système retenu sera équitable pour tous et chacun. Mais cette démarche risque également d'avoir un impact sur la sécurité du revenu. Comme vous le savez sans doute, la mise en marché efficace et ordonnée fera partie des conditions pour bénéficier de certains programmes de la Financière agricole.

Dans ce nouveau contexte lié à l'avènement de la Financière, la FPAMQ a déjà fait part de son intérêt pour participer à un projet-pilote visant à évaluer le « guide de référence » actuellement à l'étude et qui permettra de mesurer l'efficacité de la mise en marché d'un secteur. Au-delà des décisions que nous prendrons, cette expérience s'avère d'ores et déjà très stimulante puisque le guide en question englobe tous les aspects de la production : non seulement la productivité des fermes, l'obtention de prix permettant de couvrir les coûts de production et

l'organisation de l'offre, mais aussi la salubrité du produit, sa qualité en fonction des attentes des consommateurs, et même la démonstration de pratiques agricoles respectueuses de l'environnement.

Après 20 ans d'action collective, je constate que nous n'en sommes plus à bâtir ou à reconstruire, mais à consolider, surtout si nous voulons être en mesure de suivre le développement extrêmement rapide que connaît actuellement l'industrie ovine. L'agence de vente s'avère-t-elle le meilleur moyen pour nous permettre de relever ce défi et surtout, pour faire en sorte que nous ne perdions pas nos acquis ? Je pense fermement que nous devons nous engager dans cette voie. Cependant, la réponse vous appartient et les assemblées générales annuelles de cet automne vous donneront l'occasion d'en discuter et de déterminer ensemble ce qui sera le mieux pour l'avenir de la production ovine. À tous, bonne réflexion et...bon anniversaire !

AGA 2001

L'assemblée générale annuelle
de la FPAMQ aura lieu le
16 novembre 2001, à 9h00,
à l'hôtel Le Dauphin
de Drummondville.

Un avis de convocation sera expédié
à tous les producteurs et publié
dans la Terre de chez nous.

Des producteurs de lait de brebis optimistes face à l'avenir !

FRANCIS GOULET

Au moment de l'entrevue, à la fin du mois de juin, la première coupe de foin vient d'être complétée dans l'une des plus importantes régions laitières du Québec. Mais ce paysage situé au cœur des Appalaches n'est plus seulement marqué par la présence de vaches laitières puisqu'on y retrouve maintenant plusieurs entreprises ovines orientées vers la production de lait.

Propriétaires d'une ferme ovine depuis le début des années 80, Arlene et Jean-Guy Fillion de Saint-Rémi-de-Tinwick ont fait le virage laitier en 1995. Après avoir produit des agneaux lourds, ils ont vu dans la production laitière de nouveaux défis à relever.

L'entreprise, qui compte actuellement 400 brebis à dominance East Friesian et Lacaune, produira cette année 32 000 litres de lait, c'est-à-dire 250 à 300 litres de lait par brebis par lactation (lactation de 100 à 150 jours). Le lait est conservé à la ferme sous forme congelée afin de pouvoir livrer aux transformateurs des volumes suffisants pour répondre à leurs attentes. Le troupeau est supervisé par le PATLQ (Programme d'amélioration des troupeaux laitiers du Québec), avec l'objectif de sélectionner les meilleurs sujets de remplacement. Ici on mise sur la génétique de l'animal et non seulement sur sa race. « Pour améliorer la quantité et la qualité du lait, il faut aller chercher les meilleurs béliers disponibles, rappelle M. Fillion. »

Conscients de l'importance que chacun des maillons de l'industrie tire profit des

décisions qui seront prises en production, ces entrepreneurs travaillent à la fois sur la qualité, la régularité et la quantité. D'emblée, M. et Mme Fillion apprécient le rôle joué par leur regroupement de mise en marché, la Coopérative laitière ovine du Québec (COLOQ). Mais dans une vision à long terme, ils s'interrogent de plus en plus sur la pertinence d'un regroupement plus large qui puisse répondre davantage aux attentes de l'industrie ovine.

À leurs yeux, le regroupement des producteurs de l'ensemble de la province au sein d'un même plan conjoint est essentiel à plusieurs égards. « Tout d'abord, cela nous procurerait les ressources humaines et monétaires nécessaires. Travailler ensemble nous permettrait en outre de rentabiliser le transport du lait, d'implanter des programmes de qualité, de mettre en place des projets de recherche, d'assurer des volumes aux transformateurs et de développer la mise en marché, tout en nous donnant un pouvoir de négociation beaucoup plus important afin d'obtenir un prix juste et équitable. »

« Nous ne voulons pas connaître ce que les producteurs de lait de brebis ontariens vivent actuellement. Ils vendent leur lait de manière individuelle et plusieurs se coupent les prix dans les périodes de forts volumes. Il en découle une quasi-absence de développement et même la mort de certaines entreprises agricoles», déplorent Arlene et Jean-Guy Fillion.

À l'heure actuelle, des contrats lient les producteurs et les transformateurs sur des volumes de lait livrables et sur leur répartition durant l'année. « Comme pour l'agneau lourd, c'est la qualité qui sera à la base des contrats dans le futur », font valoir les Fillion. Soucieux du développement de l'industrie ovine laitière, ils se montrent conscients de l'importance de tous les maillons et croient qu'il ne faut rien négliger pour que chacun y trouve son compte. Ainsi, ajoutent-ils, le transformateur et le distributeur y verront à leur tour un produit intéressant à développer.



Propriétaires d'une ferme laitière ovine, Arlene et Jean-Guy Fillion de Saint-Rémi de Tinwick croient que le développement de l'industrie passe d'abord et avant tout par le regroupement des producteurs au sein d'un même plan conjoint.

Attablés devant un savoureux *Petit berger* (Fromagerie la Petite Cornue), Arlene et Jean-Guy Fillion terminent l'entrevue sur une note optimiste, en se montrant des plus confiants quant à l'avenir de leur production. Pour eux, le regroupement de tous les producteurs au sein d'un même plan conjoint pourrait permettre d'améliorer la situation de l'ensemble des producteurs à long terme. « Ce que nous souhaitons en bout de ligne, c'est tout simplement que les producteurs de brebis laitières obtiennent le maximum de revenus par brebis en lactation », lance Jean-Guy Fillion en guise de conclusion.

Une tournée constructive sur le projet d'agence de vente

En juillet 2001, la Fédération effectuait une tournée d'information auprès de ses producteurs afin de présenter les principes directeurs d'une agence de vente provinciale pour la mise en marché des agneaux lourds. Sa mission : maximiser le revenu des producteurs.

Treize rencontres ont permis de réunir 325 producteurs. À cette occasion, un formulaire d'évaluation des principes du projet a été distribué et plus de 220 questionnaires ont été complétés, soit une participation dépassant 20% des producteurs.

L'état de la situation

La première présentation visait à résumer les résultats préliminaires de l'étude de perception de l'agneau au Québec de même qu'à dresser l'historique de la réflexion sur la mise en marché ordonnée en production ovine. Force est de constater que 75% des producteurs sont en accord avec le portrait de la situation.

Les fondements de l'agence

La seconde présentation avait pour but d'exposer les principes fondamentaux à la base d'une future agence de vente provinciale pour les agneaux lourds. Les résultats compilés font ressortir que 82% des producteurs sont favorables à ce que l'Office de commercialisation des ovins (la FPAMQ) gère la vente des agneaux lourds. De ce nombre, 52% sont même totalement en accord avec l'idée, soit une majorité absolue.

Les modes de vente

De surcroît, 75% sont en accord avec les trois modes de mise en marché présentés dans la mesure où ils sont utilisés conjointement (pré-attribution, contrat à vente différé et encan résiduel). Si l'on prend ces trois modes de mise en marché sur une base individuelle, les résultats obtenus sont les suivants : 74% de producteurs sont favorables à l'utilisation d'attributions préalables, 66% sont en accord avec un encan résiduel et 72% adhèrent aux contrats à vente différée.

Les ventes à la ferme

En ce qui a trait à l'idée de continuer les ventes à la ferme conclues entre un producteur et un consommateur (une personne physique ne faisant pas la revente de l'agneau), 75% des producteurs consultés adhèrent à ce fondement.

Les acheteurs

Tel qu'il a été présenté, le projet permettra le développement de marchés régionaux et donnera, dans la mesure du possible, priorité à l'abattage des agneaux dans leur région d'origine. Quant au lien entre les producteurs et les acheteurs, 72% des répondants sont favorables à ce que l'Office devienne l'interlocuteur unique avec les acheteurs, et 77% considèrent que le projet mettra un terme à la compétition inter-régionale faite par les différents intervenants. De plus, 66% des producteurs sont d'accord avec la proposition de couper le lien entre le producteur et l'acheteur.

La maximisation des revenus

Bien que le tiers des producteurs souhaite que l'acheteur connaisse le nom de l'éleveur qui a produit les agneaux qu'il reçoit, 81% des répondants sont en accord avec la formation de lots d'agneaux uniformes provenant, au besoin, de différentes bergeries afin de maximiser le revenu obtenu lors de la vente. L'argent demeure donc le nerf de la guerre.

Transport

La mise en commun des frais de transport, de façon régionale ou provinciale, rallie plus des deux-tiers des producteurs. Plusieurs ont cependant émis l'avis que le « pooling » du transport devrait être étudié après le démarrage de l'agence provinciale. En d'autres termes, certains aimeraient voir un déploiement progressif des services offerts.

Vivant ou carcasse ?

Le projet présenté au cours de la tournée repose sur une attribution et une mise en vente des agneaux lourds sur une base de rendement carcasse estimé à partir de l'annonce faite par le producteur. Un certain nombre de producteurs ont toutefois émis l'idée que cette mise en vente devrait être faite sur une base carcasse une fois les animaux abattus. La faisabilité d'un tel scénario est actuellement à l'étude.

Bons de garantie

Les membres ont également été consultés sur l'instauration d'un bon de garantie de responsabilité financière des acheteurs. Il ressort de la consultation que les agneaux lourds devraient être le premier type d'ovins visés par cette mesure (94% d'appui); viennent ensuite les agneaux légers (72%), les

agneaux de lait (69%), les animaux de réforme (45%), la laine (38%), le lait de brebis destiné à la transformation (38%) et finalement le cinquième quartier (34%). Quant à la stratégie d'implantation, 75% sont favorables à une instauration progressive du bon de garantie et du fonds de réserve.

Qui a participé ?

Force est de constater que des éleveurs de tout âge ayant des entreprises de toutes les tailles ont assisté aux rencontres d'information. La consultation des résultats du questionnaire permet également de constater que les entreprises de plus grandes tailles ont participé en plus grand nombre. À titre d'exemple, bien qu'il ne représente que 4% des entreprises stabilisées, les producteurs de plus de 500 brebis représentaient 9% des participants. À l'inverse, les entreprises qui comptent entre 50 et 100 brebis représentent 42% des producteurs stabilisés mais uniquement 22% des participants.

Un projet en construction

Bien que certains soient restés sur leur faim, la tournée de consultation de juillet a permis de réaliser une étape cruciale : la validation des hypothèses de travail. Cette étape franchie, nous pouvons maintenant nous attaquer à la partie financière du projet : combien ça va coûter ? Une telle démarche est la démonstration la plus probante que le projet actuellement sur la table est en construction et non « canné d'avance », comme certains le redoutaient initialement. C'est avec cette même transparence que les responsables du dossier poursuivront la consultation cet automne afin de présenter une version améliorée du projet d'agence de vente provinciale des agneaux lourds. D'ici là, tout commentaire peut être communiqué à la FPAMQ.

Résultats du sondage

Êtes-vous en accord avec l'état de la situation présentée ?

Totalement	35%	▶	75%
Très peu	40%		
peu	15%		
pas	10%		

Que l'Office gère les ventes d'agneaux lourds ?

Totalement	52%	▶	82%
Très peu	30%		
peu	8%		
pas	10%		

Êtes-vous en accord avec les trois modes de mise en marché ?

Totalement	29%	▶	75%
Très peu	47%		
peu	15%		
pas	9%		

Êtes-vous en accord avec les attributions préalables ?

Totalement	36%	▶	74%
Très peu	38%		
peu	19%		
pas	7%		

Êtes-vous en accord avec l'encan résiduel ?

Totalement	29%	▶	66%
Très peu	37%		
peu	23%		
pas	11%		

Êtes-vous favorable aux contrats à vente différée ?

Totalement	34%	▶	72%
Très peu	39%		
peu	21%		
pas	6%		

Êtes-vous favorable à la clause permettant les ventes à la ferme ?

Totalement	50%	▶	75%
Très peu	25%		
peu	13%		
pas	12%		

Êtes-vous favorable à l'idée de couper le lien entre producteur et acheteur ?

Totalement	40%	▶	66%
Très peu	25%		
peu	18%		
pas	16%		

Êtes-vous favorable à ce que l'Office devienne l'interlocuteur unique avec les acheteurs ?

Totalement	48%	▶	72%
Très peu	24%		
peu	14%		
pas	15%		

Êtes-vous favorable à la formation des lots par l'Office afin de maximiser l'uniformité ?

Totalement	51%	▶	81%
Très peu	30%		
peu	12%		
pas	7%		

Êtes-vous favorable à ce que l'Office coordonne le transport ?

Totalement	36%	▶	67%
Très peu	31%		
peu	16%		
pas	17%		

Pensez-vous que le projet pourra mettre un terme à la compétition interrégionale ?

Totalement	43%	▶	77%
Très peu	34%		
peu	13%		
pas	10%		

Depuis combien de temps en production ?

0-5 ans	111
6-10 ans	45
11 ans et plus	60

Nombre de brebis à la ferme

1-50	3%
51-100	22%
101-200	31%
201-300	12%
301-400	14%
401-500	10%
501 et plus	9%

Pourcentage des participants stabilisés*

42%	51 à 100 brebis
30%	101 à 200
12%	201 à 300
8%	301 à 400
4%	401 à 500
4%	501 et plus

* À titre indicatif

La sécurité du revenu, un contrat social !



JEAN-FRANÇOIS SAMRAY
directeur général

C'est notamment dans le but d'obtenir une assurance stabilisation du revenu agricole que les producteurs ovins ont créé, il y a 20 ans, la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec. Après d'âpres négociations, nous obtenions gain de cause et le 20 octobre 1981 le ministre de l'Agriculture, Jean Garon, annonçait l'instauration d'un régime de stabilisation en production ovine.

Ce faisant, l'état s'engageait à sécuriser le revenu des producteurs ovins contre les fluctuations du marché. En contrepartie, les producteurs s'engageaient à maintenir une structure d'entreprise efficace et tous étaient sécurisés en fonction d'un modèle de coût de production basé sur une entreprise de 400 brebis, produisant grains et fourrage tout en commercialisant 1,3 agneau par brebis (2/3 agneaux de lait-léger et 1/3 agneaux lourds).

Avec les années, les producteurs en sont venus à la conclusion qu'il faut mettre en place un incitatif à la production d'agneaux lourds afin de désengorger le marché des agneaux de lait et de répondre à la demande grandissante pour ce produit. Après un autre round d'intenses négociations, la

Fédération obtenait une victoire partielle. L'enveloppe budgétaire versée aux producteurs serait gelée sur la base du calcul établi en 1981. Cependant, des modalités pouvaient être prévues à même cette contrainte budgétaire pour instaurer un régime distinct pour les brebis produisant des agneaux lourds et celles produisant des agneaux de lait ou légers.

Après discussions, les producteurs réunis en assemblée générale annuelle, le 29 novembre 1996, votaient unanimement un règlement obligeant les producteurs d'agneaux lourds (36,3 kg vif et plus) à déclarer leurs agneaux en remplissant le registre de vente d'agneaux lourds. Un nouveau contrat social était ainsi conclu, d'une part entre les producteurs ovins et, d'autre part, avec l'État.

La négociation du paiement final de l'année de stabilisation 2000 nous amène à constater qu'une quantité importante d'agneaux lourds n'a pas été déclaré : ils ont cependant été abattus et vendus. Cette situation a entraîné un *débalancement* du régime et a créé un manque à gagner important pour les producteurs ayant rempli leur part du contrat, soit ceux qui ont complété et retourné leur registre.

Nous ne saurions assez insister sur la nécessité et l'obligation de déclarer les agneaux lourds produits à la ferme. Afin de faciliter la chose, un registre sera envoyé à chaque entreprise. Comme tout contrat d'assurance, l'ASRA est payée en partie par le producteur, mais la contre-partie payée par l'État est liée au respect du contrat social conclu entre les parties. Il importe que les producteurs ovins voient dans la déclaration des agneaux lourds la réalisation de leur part du contrat social.

Identification permanente : une démarche qui progresse en partenariat

Devant l'obligation gouvernementale d'identifier tous les animaux de la ferme, nous réalisons actuellement une expérience sur l'utilisation de boucles d'identification électroniques et standards au CEPOQ. Ce projet est rendu possible grâce au partenariat suivant : la FPAMQ, la SEMRPQ, le CEPOQ, Protech Canada et ALLFLEX Corporation.

Les principaux objectifs sont de comparer différents types d'identification des ovins et d'évaluer les résultats en fonction de divers stades physiologiques, selon le sexe et l'âge. Comme on le sait, le secteur bovin fera le saut vers l'identification permanente unique avec l'aide de boucles électroniques au mois de janvier 2002. Devant l'objectif de certification de ses troupeaux, l'industrie ovine s'apprête, elle aussi, à mettre en place son système. Plus de renseignements à ce sujet seront transmis lors de l'assemblée générale annuelle.

Les producteurs qui aimeraient consulter les photographies du projet d'identification permanente réalisées au CEPOQ sont invités à communiquer avec Francis Goulet, par courriel (agneaux_qc@yahoo.fr).

Dégustation d'agneau dans les IGA

C'est au milieu du mois de juillet dernier que débutait dans la région métropolitaine une tournée de dégustation de l'agneau du Québec dans certaines succursales de la chaîne IGA, un projet que la FPAMQ préparait depuis quelque temps déjà. En lien avec les résultats provisoires de l'Étude sur la perception de l'agneau du Québec commandée par la FPAMQ, les magasins ont été ciblés en fonction des caractéristiques démographiques de la clientèle : soit leur jeune âge, leur niveau de scolarité et leur revenu. Cette première expérience s'est révélée être un franc succès. Elle visait essentiellement à faire découvrir la diversité des découpes commercialisées de l'agneau ainsi que des différentes manières de les apprêter. Pour ce faire, la FPAMQ a opté pour la préparation d'épaule d'agneau et d'autres parties moins connues.

C'est bien sûr en considérant la structure de l'industrie ovine et, par conséquent, la profusion d'agneaux durant cette période de l'année, que la FPAMQ a jugé opportun d'entreprendre cette activité. Les commentaires et résultats tirés de cette expérience ont été d'un grand intérêt pour l'ensemble de l'industrie ovine. Il n'y a donc aucun doute sur l'efficacité d'une telle initiative.



L'été dernier, une tournée dans des marchés IGA ciblés de la région métropolitaine a permis de faire connaître davantage l'agneau aux consommateurs, ses découpes autant que les différentes façons de l'apprêter.

L'agneau québécois sur l'échiquier canadien

MARIE-ÈVE TREMBLAY

On entend de plus en plus parler de l'importance que tend à prendre la production ovine au sein de l'agriculture québécoise. Il est effectivement vrai qu'au cours des dernières années le nombre de brebis assurables a plus que doublé, passant de 67 862 en 1994 à plus de 145 227 à l'automne 2000. Mais que représente cette évolution au niveau canadien ? Qu'en est-il sur le plan des importations et des exportations québécoises ?

Selon Statistique Canada, au 1^{er} juillet 2001, le Québec occupait le 3^e rang pour ce qui est de l'ensemble du cheptel ovine, soit 19,8%. Il est devancé par l'Ontario et la Saskatchewan qui se répartissent respectivement, 27% et 22,5% du cheptel canadien. Le Québec se positionne ainsi avantageusement

au niveau canadien, en consolidant sa production et son organisation.

En ce qui concerne les échanges inter-provinciaux, certains seront peut-être surpris d'apprendre que le Québec est actuellement un exportateur net d'ovins au niveau canadien. Ces exportations que l'on présume être majoritairement des agneaux de marché se dirigent pour la plupart vers l'Ontario. En revanche, ce sont de l'Ouest canadien que proviennent plus de 2/3 des têtes importées. La première moitié de l'année 2001 présente une légère diminution des exportations d'ovins du Québec en direction des autres provinces canadiennes, de même qu'une augmentation des importations québécoises en provenance de l'ensemble du Canada. Serait-ce un signe d'une augmentation de la consommation québécoise d'agneau ? C'est ce que nous analyserons prochainement...

Le point sur la classification

Jusqu'à maintenant, 28 000 carcasses ont été classées. Le réseau compte huit abattoirs et sept classificateurs. La FPAMQ travaille actuellement à évaluer les coûts par carcasse pour l'ensemble du système. Les producteurs qui auraient des commentaires ou des recommandations permettant d'améliorer la classification sont priés de communiquer avec la Fédération. Par ailleurs, ceux qui aimeraient recevoir la compilation de leurs résultats de classification pour l'année 2001, afin de compléter plus facilement le registre d'agneaux lourds n'ont qu'à faire une demande écrite à la FPAMQ.

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 **Michel Préville**

Collaboration **Daniel Dion**
Francis Goulet
Nicole Mimeault
Jean-François Samray
Marie-Ève Tremblay

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**

Numéro de convention : 04692624-99
de la Poste publication

SEMRPO



Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec

Expo Québec 2001

Une excellente participation à Expo Québec cette année pour les éleveurs de moutons.

En tout, 228 sujets dans les races Dorset, Hampshire, Leicester, North Country Cheviot, Oxford et Suffolk ont été présentés.

Grande championne inter-races :
DORBERT DB 4K

Brebis d'un an de race Dorset
Propriété de Bergerie La Riveraine

Grand champion inter-races :

BELL'S PRIDE 61K

Bélier d'un an de race Hampshire
Propriété de François Gélinas

Dorset (*Grande championne*)

DORBERT DB 4K

Bergerie La Riveraine

Dorset (*Grand champion*)

LECLAIR 175K

Robert Leclair

Hampshire (*Grande championne*)

BELL'S PRIDE 62K

Sébastien Moffet

Hampshire (*Grand champion*)

BELL'S PRIDE 61K

François Gélinas

Leicester (*Grande championne*)

GELINAS F 83K

François Gélinas

Leicester (*Grand champion*)

GELINAS F 75L

François Gélinas

North Country Cheviot (*Grande championne*)

AU DOMAINE EMMA 30K

Réjean Girard

North Country Cheviot (*Grand champion*)

MONTMINY T 4L

Théo Montminy

Oxford (*Grande championne*)

SPRINGHILL 36K

Rémi Gélinas

Oxford (*Grand champion*)

BOB 40K

Robert Mastine

Suffolk (*Grande championne*)

WESTRIDGE 26K

Rémi Gélinas

Suffolk (*Grand champion*)

SYLJACK 49K

Rémi Gélinas

De plus, il y a eu 18 inscriptions dans la classe d'agneaux de marché.

L'agneau gagnant provenait de la ferme de madame Loïs Laberge.



BELL'S PRIDE 61K, un bélier d'un an de race Hampshire, a été couronné «Grand champion inter-race». Ce bélier est la propriété de François Gélinas que l'on reconnaît à droite.



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC