

Canadian
Meat Goat
La Revue *canadienne* de la *journal*
chèvre de boucherie

Winter 2023 Vol
Hiver 29-2



The Official News Source of the Canadian Meat Goat Association / La source officielle d'information de l'Association canadienne de la chèvre de boucherie



PRINTED IN CANADA
Publications Mail Agreement No. 40021006

CALICO CREEK

Goats

WHERE CONFORMATION AND PRODUCTIVITY MUST COLLIDE

CONTACT:

LONDON SPOKOWSKI

BOX 1923, YORKTON, SK S3N 3X3

C: 306-621-7328

LONDON_SPOKOWSKI@HOTMAIL.COM



CALICO CREEK *DJ Ollie All* EX



CALICO CREEK *Ollie Jr* EX



CALICO CREEK *Flex* VG 89
OWNED BY SPRINGVALLEY BOERS



CALICO CREEK *Stinger 2* EX

Proud TO HAVE RAISED **THE FIRST AND ONLY TWO COLOURED BUCKS** TO CLASSIFY
EXCELLENT IN THE COUNTRY *as well as* **THE FIRST AND ONLY TWO DAPPLE DOES** TO GO EXCELLENT

PROVING WE BREED QUALITY OVER COLOUR



SPOTTED & DAPPLED, BLACK, RED, TRADITIONAL

PUREBRED BOER GOATS

PRODUCING COLOR WITHOUT SACRIFICING QUALITY

We are currently standing 4 colored bucks and approximately 50 does. This allows us to give our clients lots of options and diversity when purchasing kids

The demand for “Quality” colored boers is growing faster than we could ever had anticipated, we are so excited for the future. We would like to thank our customers for their belief in our breeding program.

When you get clients coming back year after year, and referring others you know you must be doing something right.



2024 KIDS START ARRIVING THE MIDDLE OF MARCH, EXCITING TIMES AHEAD

COLOR + QUALITY= PROFIT

WE CAN HELP YOU ARRANGE TRANSPORTATION COAST TO COAST IN CANADA

BONNIE, CLINT & COLE CAMERON, CARDINAL, ON

CELL: 613-498-5252

Email: cameronboergoats3@gmail.com

Also on FACEBOOK

REMINDER:

Following unfortunate events involving sellers and buyers, your CMGA Board of Directors would like to remind you of certain rules to follow.

All Canadian Meat Goat Association members must agree to comply with the CMGA Bylaws and abide by the terms of the CMGA Code of Ethics. Further info is available on the CMGA website: canadianmeatgoat.com/ethics, canadianmeatgoat.com/bylaws.

The seller of a CMGA-registered goat sold with papers **MUST** provide registration papers transferred into the new owner's name **WITHIN SIX MONTHS OF THE DATE OF SALE**. If the CMGA Board of Directors receives verifiable complaints about sellers who do not fulfill this requirement, for a first offense, producers in violation of the regulations will receive a **WARNING LETTER**. Further lack of compliance to the CMGA bylaws may bring **EXPULSION** from the association or **SUSPENSION FOR ONE YEAR**. Breeders may be **DENIED THE PRIVILEGE TO REGISTER AND TRANSFER** animals in the herd book of the association. Furthermore, the information related to the fault and their **NAMES MAY BE PUBLISHED** in the Meat Goat Journal and on the CMGA website. This is being initiated due to multiple cases of financial loss to new breeders, as well as to avoid further wasted time spent on complaints, compliance and follow up by the CMGA Board, CMGA GM and CLRC staff.

So, for everyone's satisfaction, be sure to send in your transfer requests as soon as possible to meet the deadlines required by the association.



RAPPEL :

À la suite de fâcheux événements mettant en cause, vendeurs et acheteurs, votre conseil d'administration tient à vous rappeler certaines règles à suivre.

Toute personne membre de l'ACCB doit respecter les Statuts et Règlements de cette dernière, ainsi que le code de déontologie. On peut trouver plus de renseignements sur le site internet de l'ACCB : canadianmeatgoat.com/fr/ethics, canadianmeatgoat.com/fr/bylaws

Le vendeur d'une chèvre enregistrée par l'ACCB et vendue avec les papiers **DOIT** procéder au transfert de propriété en faveur de l'acheteur, **DANS LES 6 MOIS SUIVANT LA DATE DE LA VENTE**. Si à la suite du non-respect de cette règle une plainte était reçue par le conseil d'administration de l'ACCB, une vérification des faits serait effectuée. Si la plainte s'avère fondée, et qu'il s'agit d'une première offense, une **LETTRÉ DE RÉPRIMANDE** sera envoyée à l'éleveur fautif. Advenant une récidive de sa part, une **SUSPENSION ET/OU UN INTERDIT D'ENREGISTREMENT** pourrait s'appliquer et ce **POUR UNE PÉRIODE D'UN AN**. De plus, le **NOM DE L'ÉLEVEUR SERAIT PUBLIÉ** dans la Revue Canadienne de la Chèvre de Boucherie ainsi que sur le site internet de l'association. Cette procédure a été initiée suivant plusieurs cas de pertes financières pour de nouveaux éleveurs, aussi bien que pour éviter de faire perdre du temps avec des plaintes, de la non-conformité et du suivi nécessaire par le Conseil d'administration de l'ACCB, la Directrice générale de l'ACCB et le personnel de la SCEA.

Alors, pour la satisfaction de tous, assurez-vous d'envoyer vos demandes de transfert le plus tôt possible afin de respecter les délais requis par l'association.



Why join?

www.canadianmeatgoat.com

... be involved in paving the way of the future for the meat goat industry!

Pourquoi devenir membre?

... accompagnez nous sur la route du futur de l'industrie de la chèvre de boucherie!

Contents / Sommaire

Features / Articles

- 10** | 2024 CMGA AGM / AGA 2024 de l'ACCB
- 11** | Analysing survey results
- 15** | *Analyse des résultats d'une enquête*
- 19** | Reduce greenhouse gas (GHG) emissions while improving farm management
Réduire la production des gaz à effet de serre (GAS) tout en améliorant la gestion des entreprises agricoles
- 27** | 2023 Alberta Goat Association Conference / Congrès 2023 de l'Alberta Goat Association
- 29** | Caprine Day 2023 / La Journée caprine 2023
- 33** | New CMGA Permanent Champions / Nouveau champion permanent de l'ACCB

Departments / Rubriques

- President's message **6** Message de la présidente
- 2023 CMGA Board **7** CA 2023 de l'ACCB
- CMGA Committees **7** Comités de l'ACCB
- From the General Manager **8** Commentaires de la Directrice générale
- CMGA Memberships **10** Types de membres de l'ACCB
- Meat Marketing Calendar 2024 **36** Calendrier 2024 de la mise en marché de la viande de chèvre
- Show Committee **36** Comité d'expos
- Show Results **38** Résultats des jugements
- Canadian Goat Organizations **42** Organisations caprines du Canada
- Advertising rates **45** Tarifs publicitaires
- Index of advertisers **45** Index des annonceurs
- CMGA fee structure **47** Structure de prix de l'ACCB

For permission to reprint any material in the Canadian Meat Goat Journal, please contact the CMGA Office or contact the author directly. / Pour obtenir l'autorisation de reproduire tout matériel présenté dans la Revue canadienne de la chèvre de boucherie, s'il vous plaît contacter le Bureau de l'ACCB, ou contacter l'auteur directement.

Effort has been made to ensure the accuracy of the articles, however the views expressed are not necessarily the views of the Canadian Meat Goat Association. / Les efforts ont été déployés pour assurer l'exactitude du contenu de ces articles, cependant les visions exprimées ne reflètent pas nécessairement les opinions de l'Association canadienne de la chèvre de boucherie.

The Canadian Meat Goat Association will not be held accountable for any procedures that may be described in this publication since it is intended to be for the general information of the reader. / L'Association canadienne de la chèvre de boucherie ne peut être tenue responsable de toute procédure qui peut être décrite dans cette publication, car elle est présentée pour l'information générale du lecteur.

The Canadian Meat Goat Association reserves the right to accept or reject any advertisement submitted for publication. However, the CMGA does not attempt to investigate or verify claims made in advertisements appearing in the Canadian Meat Goat Journal. The appearance of advertising in the Journal in no way implies endorsement or approval by the CMGA of any advertising claims or of the advertiser, its product, or services. The Canadian Meat Goat Association disclaims any liability whatsoever in connection with advertising appearing in the Canadian Meat Goat Journal. / L'Association canadienne de la chèvre de boucherie se réserve le droit d'accepter ou de refuser toute publicité présentée pour publication. Toutefois, l'ACCB ne cherche pas à enquêter ou à vérifier les allégations faites dans les publicités apparaissant dans la Revue canadienne de la chèvre de boucherie. L'apparition d'une publicité dans la Revue n'implique en aucune façon l'appui ou l'approbation de l'ACCB pour toute allégation faite dans cette publicité, ou par l'annonceur, à propos de ses produits ou services. L'Association canadienne de la chèvre de boucherie décline toute responsabilité en relation avec les publicités figurant dans la Revue canadienne de la chèvre de boucherie.

Canada Post Agreement No. 40021006

Return undeliverable
Canadian addresses to:
Retourner les adresses
canadiennes non livrables à:

Canadian Meat Goat Association
155, Ave des Erables
St. Gabriel de Kamouraska, Quebec, G0L 3E0
tel: 418-315-0777 fax: 418-315-0887
info@canadianmeatgoat.com



ON THE COVER /
SUR LA COUVERTURE:
Nikita Lantz, Eye Hill
Goats, SK photo.



The Canadian Meat Goat Journal welcomes submissions of articles, photographs, management tips and other material for publication. Please send to info@canadianmeatgoat.com. / La Revue Canadienne de la Chèvre de Boucherie reçoit les soumissions d'articles, les photographies, les conseils de régie et autres documents pour publication. S'il vous plaît, les envoyer à la Coordonnatrice du contenu: info@canadianmeatgoat.com.

The Canadian Meat Goat Association and the Canadian Meat Goat Journal will not be held responsible for loss or damage of unsolicited material. / L'Association Canadienne de la Chèvre de Boucherie et la Revue Canadienne de la Chèvre de Boucherie ne seront pas tenus responsables des pertes ou dommages de matériel non sollicité qui leur est envoyé.

Design and layout: Karen Kolkman Graphic Design

President's MESSAGE

We wish that all of our members had a Merry Christmas, Happy Holidays and that they are heading toward a Happy New Year! The publication of the Journal was delayed to January due to extra work at the CMGA office and we hope that this delay will make its reading even more enjoyable!

A great show season wrapped up at the East National Meat Goat show held at the Royal Winter fair with a sanctioned show, a market kids show and sale and a large youth show. It is really nice to see so many youth kids out showing their meat goats. Our future is bright seeing all those smiling faces in the ring!

We continue to work on projects as a board, keep an eye open on the upcoming genetic evaluation program. A group of seven producers who supplied data with GHIP and Type Evaluation Programs are already part of a pilot group to help in developing the program. We are also looking into increasing the number of judges for meat goats by inviting dairy goat judges to participate in training to become able to judge meat goats according to the CMGA program. We hope to offer the Type Evaluation program in 2024 and to have sufficient resources to review and enhance it. Year 2024 is also the last year of our Strategic Plan. There are only a few months left to go through our "to do" list and we hope to be able to achieve everything it involves.

Our AGM will be held online again on February 26th. Mark your calendars! Kidding season is coming so I wish you a productive one!

Becky Vissers
CMGA President

Keep the herdbook current:

- If one of your registered animals dies, mail the original registration certificate to CLRC, indicating on it that the animal has "DIED" and the date so that they can update the herdbook.
- If you sell a registered animal without its registration certificate (either as a commercial goat or as a cull), send the original certificate to CLRC, including the words "SOLD WITHOUT PAPERS" and the date.

M E S S A G E de la Présidente

Nous espérons que tous nos membres ont passé un Joyeux Noël, de Joyeuses Fêtes et qu'ils se dirigent vers une Bonne Année 2024! La publication du Journal a été reportée à janvier en raison de travail additionnel au bureau de l'ACCB et nous espérons que ce retard le rendra encore plus agréable à lire!

Une belle saison d'expos s'est terminée avec la Nationale de l'Est qui s'est tenue à l'expo Royal Winter Fair avec un jugement accrédité, un jugement et une vente de chevreaux de marché et de belles et nombreuses classes de showmanship pour les jeunes. C'est vraiment agréable de voir autant de jeunes montrer leurs chèvres. Notre avenir est prometteur en voyant tous ces visages souriants dans l'arène!

En 2024, le CA continuera de travailler sur des projets. Gardez un œil ouvert sur le programme d'évaluation génétique. Un groupe de sept producteurs qui ont fourni des données avec les programmes GHIP et de classification font déjà partie d'un groupe pilote pour aider au développement du programme. Nous envisageons également d'augmenter le nombre de juges pour les chèvres de boucherie en invitant les juges de chèvres laitières à participer à une formation pour devenir capable de juger les chèvres de boucherie selon les critères de l'ACCB. Nous espérons proposer à nouveau le programme de classification en 2024 et disposer de ressources suffisantes pour le réviser et l'améliorer. L'année 2024 est également la dernière année de notre plan stratégique. Il ne reste que quelques mois pour parcourir notre liste de choses à faire et nous espérons pouvoir réaliser tout ce que cela implique.

Notre AGA se tiendra à nouveau en ligne le 26 février. Notez-le sur vos calendriers ! La saison des chevretages approche, alors je vous souhaite une saison productive !

Becky Vissers
Présidente de l'ACCB

Gardez le livre généalogique canadien à jour:

- Si un de vos animaux enregistré meurt, envoyez le certificat d'enregistrement original à la SCEA en y indiquant que l'animal est «MORT» ainsi que la date pour que le livre généalogique soit mis à jour.
- Si vous vendez un animal enregistré sans son certificat d'enregistrement (soit comme chèvre commerciale ou comme animal à réformer), envoyez le certificat original à la SCEA en inscrivant la note «VENDU SANS CERTIFICAT» et la date.

Board of Directors 2023

Conseil d'administration – 2023

PRESIDENT:
Présidente

Becky Vissers
2460 Conc. Rd. 7
Bowmanville, ON L1C 5V9
Tel (905) 260-1776
dozenrosesfarm@yahoo.com

VICE PRESIDENT:
Vice-présidente

Sarah James
12501 Hwy 7, Carleton Place, ON K7C 0C5
Tel (613) 451-2042
jamesboergoats@live.ca

TREASURER:
Trésorière

Jasmin Bautz
PO Box 54, Middle Lake, SK S0K 2X0
Tel (306) 231-4728
countrylogranch@gmail.com

SECRETARY:
Secrétaire

Ruth Ryckman
3599 Siberia Rd, Combermere, ON K0J 1L0
Tel (705) 653-2478
ryckman19@gmail.com

DIRECTORS

AT LARGE:
*Autres
Administrateurs*

Brianna Miller
1816, Morrison Rd, Cambridge, ON N1R 5S2
Tel (226) 600-9644
pendragonkikos@gmail.com

Ashley Priest
2944 Hwy 26, Minesing, ON L9X 0B4
Tel (705) 321-2397
priestboergoats@gmail.com

Rick Patterson
6564 Olde Dr, Appin, ON N0L 1A0
Tel (519) 777-1281
clearview.boer.goats@gmail.com

PAST PRESIDENT:
Président passé

Rob Schill
Box 724, Balcarres, SK S0G 0C0
Tel (306) 331-7858
silversageranch@outlook.com

GENERAL MANAGER: **Catherine Michaud**
Directrice générale

CMGA OFFICE: 155, Ave des Erables
Bureau de l'ACCB St.Gabriel.de.Kamouraska QC G0L 3E0
Tel/Tél: 418-315-0777
Fax/Téléc: 418-315-0887
info@canadianmeatgoat.com

Office hours: Heures d'ouverture du bureau:
Tuesday – Thursday / mardi – jeudi
9:00 am – 5:00 pm EST (Ontario)
excluding statutory holidays / sauf les jours fériés

CMGA Committee Leads and Members

Responsables et membres des comités de l'ACCB

COMMITTEE / Comité	LEAD / Responsable	MEMBERS / Membres
Advertising and promotion <i>Promotion</i>	Ashley Priest	Brianna Miller (Co-Chair mainly for social media)
Breed Standards <i>Standards de race</i>	Ruth Ryckman	
Constitution	Jasmin Bautz	
Hardship <i>Cas de difficultés particulières</i>	Sarah James	Becky Vissers
Membership <i>Adhésion</i>	Rick Patterson	
Nominating <i>Nominations</i>	Ashley Priest	
Production	Becky Vissers	
Show <i>Expo</i>	Becky Vissers	Sarah James
Translation <i>Traduction</i>	None for the moment	
Youth / <i>Jeunesse</i>	Jasmin Bautz	Sarah James

Any CMGA member who wishes to be involved in one of these committees is welcome. For more information, contact the CMGA office.

Tout membre de l'ACCB qui souhaite s'impliquer dans l'un de ces comités est le bienvenu. Pour plus d'informations, contactez le bureau de l'ACCB.

Canadian
Meat Goat
ASSOCIATION

canadienne de la
chèvre de boucherie

155, Ave des Erables
St.Gabriel.de.Kamouraska QC G0L 3E0
Tel/Tél: 418-315-0777
Fax/Téléc: 418-315-0887
info@canadianmeatgoat.com

Office hours:

Heures d'ouverture du bureau:

Tuesday – Thursday / mardi - jeudi 9:00 am – 5:00 pm EST
(Ontario)
excluding statutory holidays / sauf les jours fériés

FROM THE General Manager

Last October, I was invited to the 2023 Goat Day in Ste-Brigitte-des-Saults, Quebec, to give a talk on the selection and conformation of meat goats. My talk was entitled "Animal selection: a great power".

The meaning of the word "selection"

I began my talk by explaining the meaning of the word "selection" to the participants. This word does indeed mean to choose, to retain, but it also intrinsically means to reject or eliminate, because if we choose everything, we don't really select. Selection is therefore a process of **choice AND elimination**.

I then asked the producers how this choice or elimination is made, and that's when it got interesting, because everyone had their own way of choosing which animals to retain or eliminate from their herd. Selection is therefore a **process of choice**, aimed at obtaining animals with **certain characteristics** or qualities, **AND of elimination**, aimed at removing animals with **inferior performance or defects** that we don't want in our herd. In other words, we choose **the most suitable animals**.

I continued my reflection by asking the participants: who are these animals best suited to? The answer was "us". This means that each producer chooses his animals according to his own criteria (qualitative, quantitative, economic), knowledge and experience. This also means that when he sells animals to buyers, these are animals that he has chosen very much according to his own criteria, and a little according to demand. This is where the breeding stock producer has great power because he **chooses not only for himself, but also for others**. This **great power** implies **great responsibility**.

Choosing or eliminating entails responsibility for the consequences of these actions

A legal responsibility: in Canada, anyone selling registered animals is subject to the Animal Pedigree Act. This law entails obligations and responsibilities.

Ethical responsibility: members of the Canadian Meat Goat Association must act in accordance with its By-Laws and

... continued ...

DE LA PART DE LA Directrice générale

En octobre dernier, j'ai été invité à la Journée caprine 2023 à Ste-Brigitte-des-Saults, Québec, pour donner une conférence sur la sélection et la conformation des chèvres de boucherie. Ma conférence s'intitulait « La sélection des animaux : un grand pouvoir ».

Le sens du mot « sélection »

J'ai commencé mon discours en décortiquant avec les participants le sens du mot « sélection ». Ce mot veut bien dire choisir, retenir, mais veut aussi dire de façon intrinsèque, rejeter ou éliminer puisque si on choisit tout, on ne fait pas vraiment de sélection. La sélection est donc un processus de **choix ET d'élimination**.

J'ai ensuite demandé aux producteurs comment est fait ce choix ou cette élimination, et c'est à ce moment que c'est devenu intéressant parce que chacun avait sa façon de choisir les animaux à retenir ou à éliminer de leur troupeau. La sélection est donc un processus de **choix** destiné à obtenir des animaux présentant **certaines particularités ou qualités, ET d'élimination** visant à retirer des animaux présentant des **performances inférieures ou des défauts** qu'on ne veut pas dans notre troupeau. Ceci revient donc à dire qu'on choisit des animaux **qui conviennent le mieux**.

J'ai continué la réflexion en demandant aux participants : à qui conviennent le mieux ces animaux? On m'a répondu : « à nous ». Ceci revient donc à dire que chaque producteur choisit ses animaux pour lui selon ses propres critères (qualitatifs, quantitatifs, économiques), selon ses connaissances et selon son expérience. Ceci revient donc à aussi à affirmer que lorsqu'il vend des animaux à des acheteurs, ce sont des animaux qu'il a beaucoup choisi selon ses critères et un peu choisi selon la demande. Et c'est à ce niveau que le producteur d'animaux reproducteurs a un grand pouvoir parce qu'**il choisit pour lui, mais aussi pour les autres**. Ce **grand pouvoir** implique donc de **grandes responsabilités**.

Choisir ou éliminer entraîne la responsabilité des conséquences de ces actions

Une responsabilité légale : au Canada, toute personne qui vend des animaux enregistrés est soumis à la Loi sur la généalogie des animaux. Cette loi entraîne des obligations et des responsabilités.

Une responsabilité éthique : les membres de

... suite ...

... General Manager ...

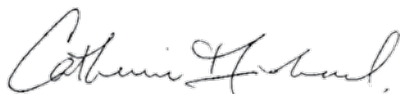
Code of Ethics. CMGA by-laws provide for sanctions against members who act contrary to these by-laws and to the Code.

A moral responsibility: do I sell all my animals as breeding stock, or do I send some of them straight to slaughter because I don't want them to reproduce? Even that little goat I raised on a bottle and who's so sweet, do I sell it even to that family who has a small farm? Will the animal I didn't choose for my herd and that I'm putting up for sale help another producer's or future producer's business succeed?

The **absence of a sense of responsibility** for animal selection is a **fundamental error of individualism**. In other words, there is no law governing the quality of the animals sold, and you can sell any animal to anyone, but **is this collectively desirable?** Because that cute little goat that was sold to a farm, let's bet there's a little kid out there who'll one day ask his parents to have cute little babies from her, and thus perpetuate in the global gene pool genes no one would want in their livestock. So why perpetuate them? And that animal that wasn't chosen as breeding stock, but was sold anyway just because it was an interesting source of income, what impact will it have on the performance of the overall breeding herd?

Because the consequences of our bad decisions, and those we didn't make but should have, always come back to us, I invite all our members, when selecting breeding stock, to ask themselves whether they would keep the animal for themselves in a context of profitability and business sustainability. If the answer is "no", there's only one route these animals should take, and that's to the slaughterhouse.

The CMGA is there to guide breeders through the legal, ethical, and moral dilemmas associated with the selection, purchase, and sale of registered meat goats, and more generally to support the development of a profitable industry for its members and for producers of breeding and meat goats.



Catherine Michaud, General Manager



**DEADLINE FOR THE NEXT
JOURNAL: JUNE 3**

**LA DATE LIMITE POUR LA
PROCHAINE REVUE : LE 3 JUIN**

... Directrice générale ...

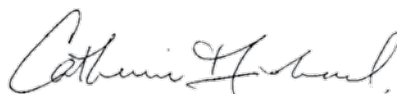
L'Association canadienne de la chèvre de boucherie doivent agir en respectant ses Statuts et règlements et son Code de déontologie. Les règlements de l'ACCB prévoient des sanctions pour les membres qui agissent à l'encontre de ces règlements et du Code.

Une responsabilité morale : est-ce que ce que je vends tous mes animaux comme reproducteurs ou bien s'il y en a une partie que j'envoie directement à l'abattoir parce que je ne veux pas que ces animaux se reproduisent? Même cette petite chèvre que j'ai élevée au biberon et qui est si gentille, est-ce que je la vends même à cette petite famille qui a une ferme? Est-ce que l'animal que je n'ai pas choisi pour mon troupeau et que je mets en vente permettra à l'entreprise d'un autre producteur ou futur producteur d'avoir du succès?

L'**absence du sentiment de responsabilité** à l'égard de la sélection des animaux est une **erreur fondamentale de l'individualisme**. C'est-à-dire qu'il n'y a pas de loi qui régit comme telle la qualité des animaux qui sont vendus et on peut vendre n'importe quel animal à n'importe qui, mais **est-ce souhaitable collectivement?** Parce que cette petite chèvre trop mignonne que j'ai vendue à une ferme, gageons qu'il y a un petit enfant qui un jour demandera à ses parents d'en avoir des bébés trop mignons et ainsi se perpétueront dans le pool génétique global des gènes qu'on ne voudrait pas avoir dans notre élevage. Alors pourquoi les perpétuer? Et cet animal qui n'a pas été choisi comme reproducteur, mais qui a été vendu quand même juste parce qu'il s'agissait d'une source de revenu intéressante, quel impact aura-t-il sur les performances du troupeau reproducteur global?

Parce que les conséquences de nos mauvaises décisions et de celles qu'on ne prend pas, mais qu'on aurait dû prendre, nous reviennent toujours, j'invite tous nos membres, lorsqu'ils sélectionnent des animaux reproducteurs, à se demander s'ils garderaient l'animal pour eux-mêmes dans un contexte de rentabilité et de pérennité d'entreprise. Si la réponse est « non », il n'y a qu'un seul chemin que ces animaux devraient prendre et c'est celui de l'abattoir.

L'ACCB est là pour guider les éleveurs dans leurs dilemmes légaux, éthiques et moraux liés à la sélection, à l'achat et à la vente de chèvres de boucherie enregistrées et plus globalement pour soutenir le développement d'une industrie rentable pour ses membres et pour les éleveurs de caprins reproducteurs et de boucherie.



Catherine Michaud, Directrice générale

Types of CMGA Memberships:



Active Members (\$75+GST)

- have the right to vote, hold office and give notice to amend the CMGA bylaws
- can register and transfer animals at members' rates
- can advertise in the Canadian Meat Goat Journal at members' rates
- receive the Canadian Meat Goat Journal and are listed in the Membership Directory on the CMGA website

Associate Members (\$50+GST)

- receive the Canadian Meat Goat Journal and are listed in the Membership Directory on the CMGA website
- can advertise in the Canadian Meat Goat Journal at members' rates

Junior Members (\$20+GST)

- individuals who have not yet attained the age of 18 years (as of January 1 of the year of membership)
- can register and transfer animals at members' rates
- can advertise in the Canadian Meat Goat Journal at members' rates
- receive the Canadian Meat Goat Journal and are listed in the Membership Directory on the CMGA website
- are eligible to attend the AGM and associated conferences at no cost

Types de membres de l'ACCB

Membre actif (75\$+TPS):

- a le droit de vote, d'être membre du CA et d'envoyer des propositions d'amendements à la Constitution
- peut enregistrer et transférer des animaux aux tarifs des membres
- peut s'annoncer dans la Revue canadienne de la chèvre de boucherie aux tarifs des membres
- reçoit la Revue canadienne de la chèvre de boucherie et est inclus dans l'annuaire des membres sur le site web de l'ACCB

Membre associé (50\$+TPS)

- reçoit la Revue canadienne de la chèvre de boucherie et est inclus dans l'annuaire des membres sur le site web de l'ACCB
- peut s'annoncer dans la Revue canadienne de la chèvre de boucherie aux tarifs des membres

Membre junior (20\$+TPS)

- personne qui a moins de 18 ans (en date du 1er janvier de l'année de la cotisation)
- peut enregistrer et transférer des animaux aux tarifs des membres
- peut s'annoncer dans la Revue canadienne de la chèvre de boucherie aux tarifs des membres
- reçoit la Revue canadienne de la chèvre de boucherie et est inclus dans l'annuaire des membres sur le site web de l'ACCB
- participe gratuitement à l'Assemblée générale annuelle et aux activités de la journée

Send memberships to / envoyer à :

Canadian Livestock Records Corporation
2417 Holly Lane, Ottawa, ON K1V 0M7
Phone/Tél: 1-613-731-7110 • Fax/Télé: 1-613-731-0704
email/courriel: clrc@clrc.ca
You can also renew your membership online at www.clrc.ca

2024 AGM!

On Monday February 26, 2024, the CMGA will be holding its Annual General Meeting (AGM) by webinar. The board of directors will give a free online access to

this event to all CMGA members and industry partners from across Canada. It is a chance for everyone to come together to learn more about CMGA activities and programs and share thoughts with directors and staff. The event will include the presentation of the Treasurer, committees and General Manager reports as well as a brief review of the Strategic Plan. There are also some amendments to the CMGA bylaws to vote on. And finally, as big news, the 2023 Canadian show champions will be revealed as well as the winners of the CMGA Youth Point Chase.

The CMGA is offering opportunities to sponsor the event. Various packages are available at different prices. Please contact the CMGA office to receive more information.

Mark your calendar! Further information will be sent to you shortly.

AGA 2024!

Le lundi 26 février 2024, l'ACCB tiendra son assemblée générale annuelle (AGA) par webinaire. Le conseil d'administration offrira un accès en ligne gratuit à cet événement à tous les membres et partenaires de l'ACCB de partout au Canada. C'est l'occasion pour tout le monde de se réunir pour en apprendre davantage sur les activités et les programmes de l'ACCB et pour partager ses réflexions avec les administrateurs et le personnel.

L'événement comprendra la présentation des rapports du trésorier, des comités et du directeur général ainsi qu'une brève revue du plan stratégique. Il y a également quelques amendements aux statuts de l'ACCB sur lesquels voter. Et finalement, en grande primeur, seront dévoilés les champions canadiens des expositions 2023 ainsi que les gagnants de la Chasse aux points des jeunes éleveurs.

L'ACCB offre des opportunités de commanditer l'événement. Différents forfaits sont disponibles à différents prix. Veuillez contacter le bureau de l'ACCB pour recevoir plus d'informations.

Réservez la date à votre agenda! Des informations complémentaires vous seront envoyées bientôt.



Analysing Survey Results

to try to understand what breeders had to say

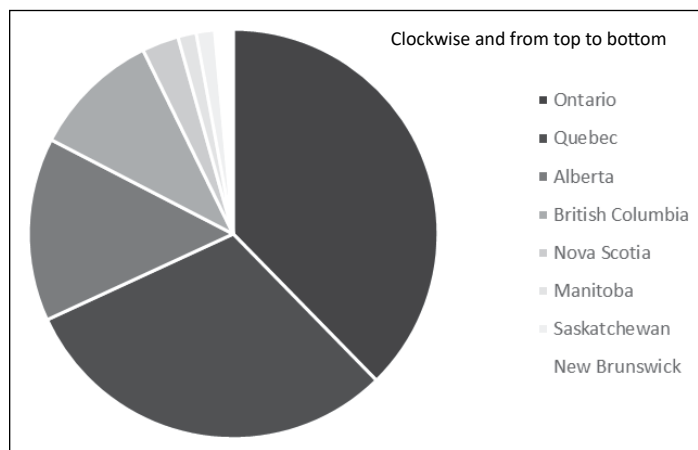
BY CATHERINE MICHAUD, AGRONOMIST

Last Summer a survey was launched about small ruminant breeders' participation in various components of Canadian genetic improvement programs, including animal identification and registration, performance recording, use of on-farm management software, and genetic evaluation. The survey was done as part of a project to integrate genetic services across multiple species. This 3-year project is entitled "National integrated genetic services for breeders across multiple species in Canada". Participants in the project include the Canadian Sheep Breeders Association, the Canadian Goat Society, the Canadian Meat Goat Association, the Centre for Genetic Improvement of Livestock (CGIL) at the University of Guelph, the Canadian Centre for Swine Improvement (CCSI), Le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ), Ontario Sheep Farmers (OSF), the Canadian Livestock Records Corporation (CLRC), AgSights, EweManage and Lactanet. This project is funded in part by the Government of Canada under Agriculture and Agri-Food Canada's Canadian Agricultural Strategic Priorities Program.

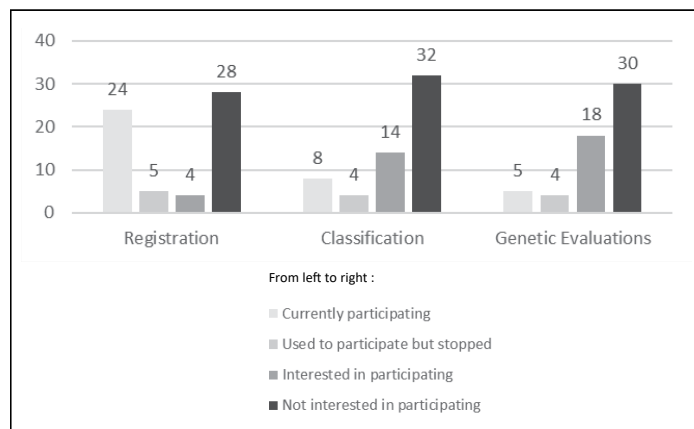
Survey results separated by types of production (sheep and goats, dairy and meat) contain 26 pages of very useful information for all sectors. A summary of these results is presented within the next few pages. As we go through these results, a first high-level analysis has been done to identify trends and concrete actions to better meet members needs through our current and future programs.

The first graph represents the geographical distribution of participants who reported raising meat goats. As we can note, breeders from almost all provinces responded to the survey.

The next interesting results as shown in graph 2 are



Graph 1: Geographical distribution of participants in the survey



Graph 2: number of breeders participating in programs delivered by the CMGA (out of 69 respondents)

about breeders' participation in programs delivered by the CMGA.

While it is interesting to note that some breeders are currently participating or are interested in participating in CMGA programs, about half of the respondents indicated that they are not interested in participating in those programs. For this question, respondents were not given the opportunity to indicate why they were not interested in participating in a specific program. However, producers often provided separate comments about why they don't register goats or collect data, so it was possible to note that several of these producers were commercial producers who do not see the added value in participating in these programs. In reality, it is important for breeders of purebred bucks who sell their animals to commercial producers to receive feedback on the performance of the offspring of these bucks in order to continue to improve and select the best individuals. By getting involved in a genetic evaluation program, commercial producers ensure that their sellers continue to offer them quality animals that also contribute to improving their profitability. The CMGA will definitely have to think about a way to attract commercial breeders and producers into its future genetic evaluation program because the performance data they could collect are crucial for the accuracy of the breeding values calculated within the program.

Another reason why breeders may not see the added value of these programs may be because they don't know about them or understand what they could bring to their enterprise. Maybe our organisation did not communicate this well enough.

The meat goat sector is currently working on the delivery

... continued ...

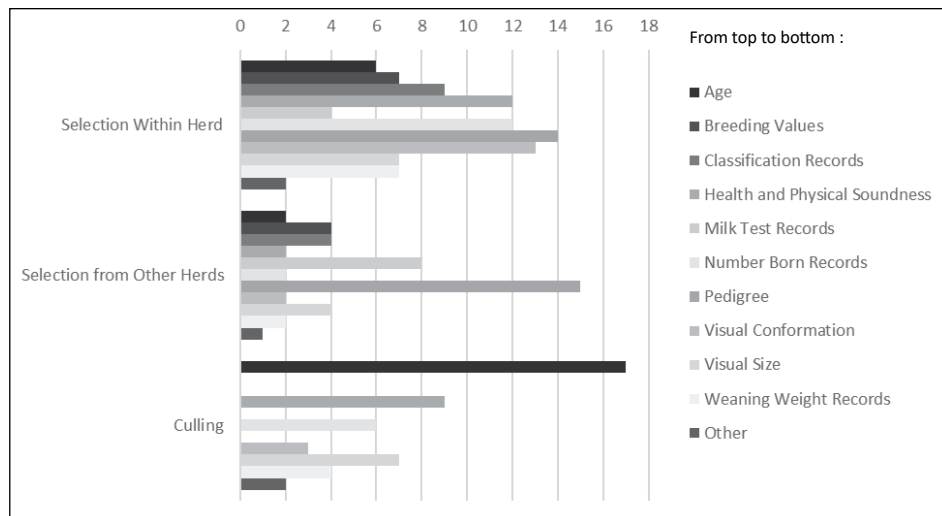
of a genetic evaluation program with the collaboration of 7 breeders who have already supplied some data through the Goat Herd Improvement Program (GHIP) or the Type Evaluation program. Out of this pilot group of 7 breeders, 5 answered the survey. They are the 5 shown as already participating in graph 2 above. Another 18 producers indicated that they were interested in participating in the genetic evaluation program, which is very positive.

Another group of answers that was interesting to look at is the information breeders use to make selection and culling decisions (Graph 3).

From this graph, pedigree was the most important source of information for selection within herd and for selection from other herds. Other information used to select animals within the herds is visual conformation and health and physical soundness tied with number born records. Classification records come in the sixth position. When breeders select goats in other herds, after pedigree, they use the milk test records, which is surprising because there's no such records for meat goats. Does this mean they are looking for goats that have good milk production or for goats with good maternal ability? Hard to say, but it can be.

What we can conclude from these answers is that most breeders are selecting according to pedigree and visual appraisal and only a few of them are looking at performance or classification records. Much the same can be said for culling decisions where breeders will use the age of the animal as the first criterion and then visual appraisal such as health and physical soundness, visual size as other criteria. Only after that they will look at records such as number born and weaning weight.

Producers in the meat goat sector do not currently have many tools to be able to make good selection and culling decisions. Visual appraisal has its limits and selecting animals based on visual conformation tells them nothing about



Graph 3: Information used to make selection and culling decisions

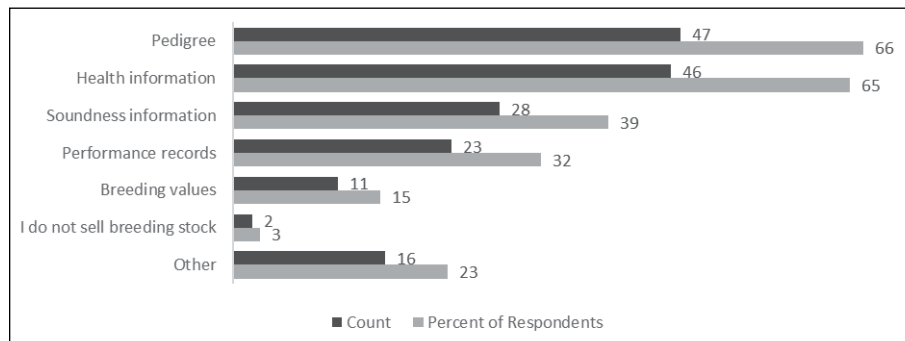
their performance and how it influences the profitability of their business. There are few herd management software programs that are adapted to meat goats. Because the sector only represents a small volume of business for them, the programmers, and distributors of these software programs, they do not try to venture too much into the development of management tools for meat goat herds.

Despite everything, the situation is changing thanks to the genetics services integration project of which the CMGA is a part. Working on a "small ruminants" basis and including other species such as beef and pigs, allows producer organizations, expertise centers and genetics service providers to share their resources. This makes the development of new services and tools for the meat goat sector more promising.

In the survey, we also asked breeding stock producers what their buyers were asking for. The answers are summarized in graph 4.

Tied in first place are buyers' requests for pedigree and health information. Requests for performance records are coming in 4th place, since only 32% of respondents indicated their clients wanted this type of information.

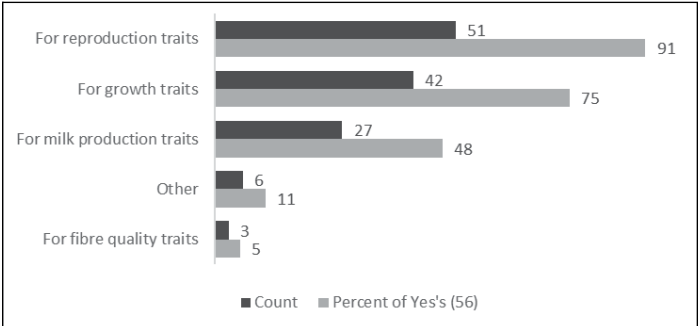
As an organisation acting under the Animal Pedigree Act whose main mission is to ensure the integrity of the Canadian herd book, it is certainly pleasing to see that pedigree comes in first place as a criterion for selecting animals both within a herd and for purchases outside of the herd. It means that goat registration still has a role to play as a selection tool. However, the reason why breeders look at pedigrees is often not linked to performance. In other words, it is not because a buck's progeny had a good average daily gain or a good carcass yield that a buyer will look at its pedigree, but rather because the buck,



Graph 4: What is asked by the buyers when purchasing an animal?

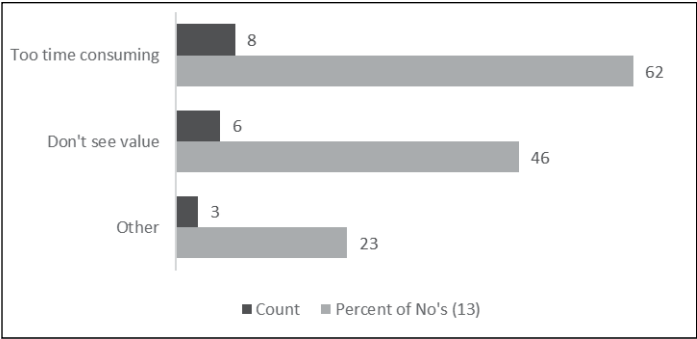
its dam or its progeny did well at a show. We should not assume that pedigree is never linked to performance or classification scores, but it's rather rare. Showing is a great program for comparing the conformation of animals with others, to see what animals have to improve compared to others, to sell breeding stock, to network, etc. Great placings at the show are good, but they should be correlated with superior performance in the barn. Great placings at the show may bring more income on the "animals sold" line of financial statements, but increased performance will bring more income AND a decrease in the cost of production. For example, if market kids have a better gain, they will be sold earlier to market and will therefore generate fewer expenses. If goats give more kids or wean heavier kids, the total number of heads and/or kilos sold will be increased. If doelings have a better gain and reach the required breeding weight faster, they will be able to be bred at a younger age and therefore breeders will start to earn an income from them sooner. There are multiple examples of increased performance bringing a better bottom line. If that champion is not selling at the expected price, but it has good performance, it will at least bring some good dividends in the barn.

Speaking of data collection and performance records, and going back to the survey, participants were asked about, first, if they were collecting data and, second, what were the data they were collecting. About 80% (56 out of 69) of the meat goat producers answered that they were collecting data. This is good news for our organization, which promotes data collection as an essential herd management tool. Graph 5 shows the details of what data are collected by producers for those who do collect data.



Graph 5: Data collected for herd management practices among breeders who are collecting data

Other data collected are treatment records, parasite resistance/resilience, overall soundness of the animals, personality, ease of handling, etc.



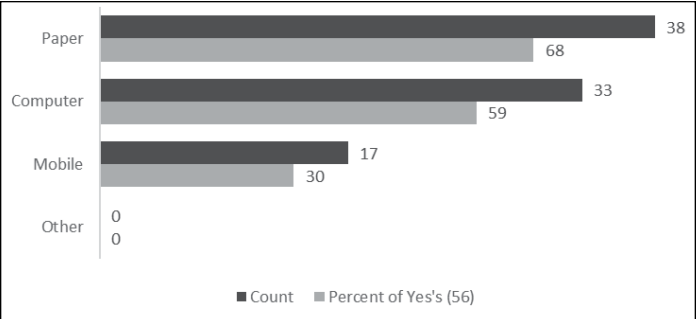
Graph 6: Reasons for not collecting data

The survey also asked the 20% of producers who do not collect data why they don't do so. Graph 6 is showing the reasons why they don't collect data.

The "other" reasons that were given for not collecting data, included that the animals were only sold for meat, that pedigree and visual conformation were enough, that the herd was too small or that the breeder knew all of his animals so did not need to collect data.

While time consumption and lack of value were the two main reasons mentioned for not collecting data, the question for our organisation would then be: what would motivate those breeders to start collecting data? Everyone is short of time and not everyone values this or that practice for different reasons. So how do some breeders find the time to collect data and how do they use these data to create value for their business? Everyone is able to find time for hobbies, to carry out different tasks on the farm, to spend more time with their family, etc. so is it really a lack of time or a lack of motivation or something else? This is what our organization will have to discover. Because, for example, if the additional hour spent collecting and analyzing data led to better selection of females to be mated, to keep only the best ones and eliminate those who do not do their part (poor milkers, kids rejection leading to bottle feeding, etc.), would these savings in time and money make up for it? Would this create enough motivation to start collecting data?

Another question on data collection was how breeders collect their data. Graph 7 summarizes the answers from the survey.



Graph 7: How data are being recorded

... continued ...

From graph 7, we can see that paper is still very popular for collecting data, closely followed by computer. For this answer, breeders could choose more than one answer. This is why there is more than a total of 56 responses. Collecting data on paper and transferring it into a computer is like doubling the work. If breeders could enter the data once, directly into the computer through a mobile device, it might motivate them to collect even more data. Still, there will be producers who prefer paper, and we will have to respond to this reality when they send their data to the genetic evaluation program. We have several options for doing this. For example, there is a handwriting recognition software that is now available and that allows conversion to an electronic file. Alternatively, we may offer a data entry service for an additional fee.

There were many other questions asked to producers including goat identification methods, source of business income, distribution of breeding males and females into the herds and many others. Survey participants will receive a summary of the answers and the CMGA will make sure that other interesting results will be distributed to our members and discussed.

After looking at the results and trying to analyse them, we can say that we see the future of our genetic evaluation program in a positive way. Most breeders from our survey are already collecting data so we need to make sure that data collection is even easier for them and easily transferable into the program database for breeding value and index calculations. We also need to find the true reason behind "I don't have time" or "I don't see value" to collect data. The sustainability of meat goat farms depends on the collection and analysis of the data they collect because without data, how could they know where they stand today and consider where to go tomorrow. This is true for herd management as well as genetic improvement.

The survey also showed that breeders are mostly using pedigree and visual appraisal to select their goats, and this is fine for now because there are not very many tools to help producers gather performance records easily. However, with the current project on genetic services integration and the resource sharing that it brings, we hope to adapt some of the tools that already work well for breeders of other livestock species so they can meet the needs of meat goat breeders needs or to develop new ones.

Finally, the results of this survey will surely help CMGA to pursue the collaboration with current project partners. It will help position future developments and create further opportunities for starting new projects and supporting them through funding. 🍁

*This article is also available on the CMGA website:
www.canadianmeatgoat.com*

All 2023 CMGA Memberships
expired at the end of
December.

RENEW YOUR
MEMBERSHIP
TODAY!

*See page 10 in this issue for further
information on memberships.*

Canadian 
Meat Goat
ASSOCIATION
canadienne de la
chèvre de boucherie

Toutes les adhésions 2023 de
l'ACCB ont expiré à la fin décembre.

RENOUVELEZ
VOTRE ADHÉSION
AUJOURD'HUI!

*Voir la page 10 de cette édition pour plus de
renseignements sur les adhésions.*

Analyse des résultats d'une enquête pour tenter de comprendre ce que les éleveurs avaient à dire

PAR CATHERINE MICHAUD, AGRONOME

L'été dernier, une enquête a été lancée sur la participation des éleveurs de petits ruminants à diverses composantes des programmes canadiens d'amélioration génétique, notamment l'identification et l'enregistrement des animaux, la collecte de données de performances, l'utilisation de logiciels de gestion à la ferme et l'évaluation génétique. L'enquête a été réalisée dans le cadre d'un projet visant à intégrer les services génétiques de plusieurs espèces. Ce projet de 3 ans s'intitule « Services de génétique intégrés pour les éleveurs de plusieurs espèces au Canada ». Les participants au projet comprennent l'Association canadienne des éleveurs de moutons (CSBA), la Société canadienne de la chèvre (CGS), l'Association canadienne de la chèvre de boucherie, le Centre pour l'amélioration génétique du bétail (CGIL) de l'Université de Guelph, le Centre canadien pour l'amélioration des porc (CCSI), Le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ), Ontario Sheep Farmers (OSF), la Société canadienne d'enregistrement des animaux (CLRC), AgSights, Bergère et Lactanet. Ce projet est financé en partie par le gouvernement du Canada dans le cadre du Programme canadien des priorités stratégiques de l'agriculture d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Les résultats de l'enquête séparés par types de production (ovins et caprins, laitiers et boucherie) contiennent 26 pages d'informations très utiles pour tous les secteurs. Une synthèse de certains de ces résultats est présentée dans les prochaines pages. Au fur et à mesure que nous les examinerons, une première analyse à haut niveau a été effectuée pour identifier les tendances et les actions concrètes afin de mieux répondre aux besoins des membres à travers nos programmes actuels et futurs.

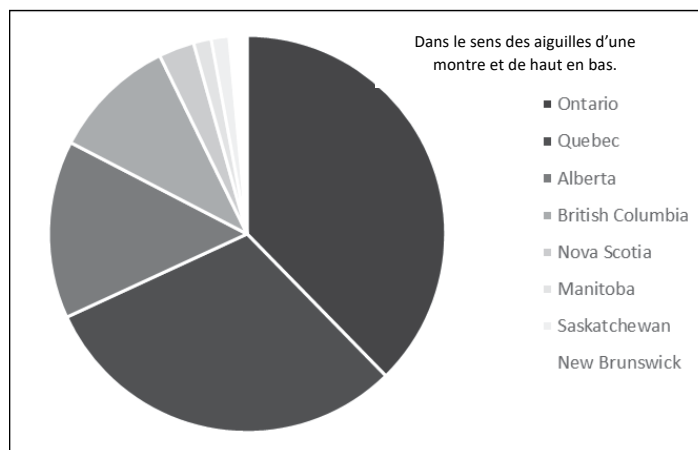


Figure 1: Distribution géographique des participants au sondage

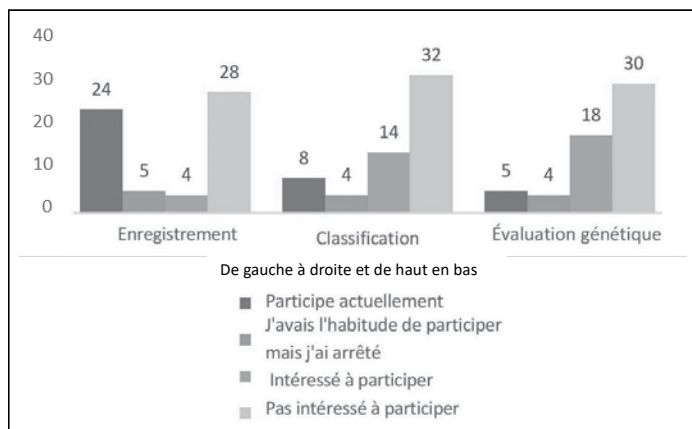


Figure 2: nombre d'éleveurs participant aux programmes offerts par l'ACCB (sur 69 répondants)

La première figure représente la répartition géographique des participants ayant déclaré élever des chèvres de boucherie. Comme nous pouvons le constater, les éleveurs de presque toutes les provinces ont répondu au sondage.

L'autre résultat intéressant, tel que montré à la Figure 2, concerne la participation des éleveurs aux programmes dispensés par l'ACCB.

Bien qu'il soit intéressant de constater que certains éleveurs participent actuellement ou sont intéressés à participer aux programmes de l'ACCB, environ la moitié des répondants ont indiqué qu'ils ne sont pas intéressés à participer à ces programmes. Pour cette question, les participants n'ont pas eu l'opportunité d'indiquer pourquoi ils n'étaient pas intéressés à un programme spécifique. En revanche, les producteurs ont souvent énoncé d'autres commentaires à propos des raisons pour lesquelles ils n'enregistrent pas de chèvres et ne collectent pas de données. Il a donc été possible de constater que plusieurs de ces producteurs étaient des producteurs commerciaux qui ne voient pas la valeur ajoutée de participer à ces programmes. En réalité il est important pour les éleveurs de boucs de race pure qui vendent leurs animaux à des producteurs commerciaux de recevoir des retours sur les performances de la progéniture de ces boucs afin de continuer à s'améliorer et à sélectionner les meilleurs individus. En s'impliquant dans un programme d'évaluation génétique, les producteurs commerciaux s'assurent que leurs vendeurs continuent de leur offrir des animaux de qualité qui contribuent également à améliorer leur rentabilité. L'ACCB devra certainement réfléchir à une façon d'attirer les éleveurs commerciaux et les producteurs dans son futur programme d'évaluation génétique, car les données de performance

... suite ...

qu'ils pourraient recueillir sont cruciales pour la précision des valeurs d'élevage calculées dans le cadre du programme.

Une autre raison pour laquelle les éleveurs ne voient pas la valeur ajoutée de ces programmes est peut-être parce qu'ils ne les connaissent pas ou ne comprennent pas ce qu'ils pourraient apporter à leur entreprise. Peut-être que notre organisation n'a pas assez bien communiqué à ce sujet.

La filière caprine de boucherie travaille actuellement à la réalisation d'un programme d'évaluation génétique avec la collaboration de 7 éleveurs qui ont déjà fourni certaines données via le programme d'amélioration des troupeaux de chèvres (GHIP) ou le programme de classification. Sur ce groupe pilote de 7 éleveurs, 5 ont répondu à l'enquête. Ce sont les 5 présentés comme participant déjà au graphique 2 ci-dessus. Dix-huit autres producteurs ont indiqué qu'ils étaient intéressés à participer au programme d'évaluation génétique, ce qui est très positif.

Un autre groupe de réponses intéressant à examiner concerne l'informations que les éleveurs utilisent pour prendre des décisions de sélection et de réforme (figure 3).

De ce graphique, le pedigree est la source d'information la plus importante pour la sélection au sein du troupeau et pour la sélection dans d'autres troupeaux. Les autres informations utilisées pour sélectionner les animaux au sein des troupeaux sont la conformation et la santé à égalité avec le nombre de chevreaux nés. Les rapports de classification arrivent en sixième position. Lorsque les éleveurs sélectionnent des chèvres dans d'autres troupeaux, après le pedigree, ils utilisent la production laitière, ce qui est surprenant car il n'existe pas de telles données pour les chèvres de boucherie. Est-ce que ceci voulait dire qu'ils recherchent des chèvres qui ont une bonne production laitière ou qui sont maternelles ? Difficile à dire, mais c'est possible.

Ce que nous pouvons conclure de ces réponses, c'est

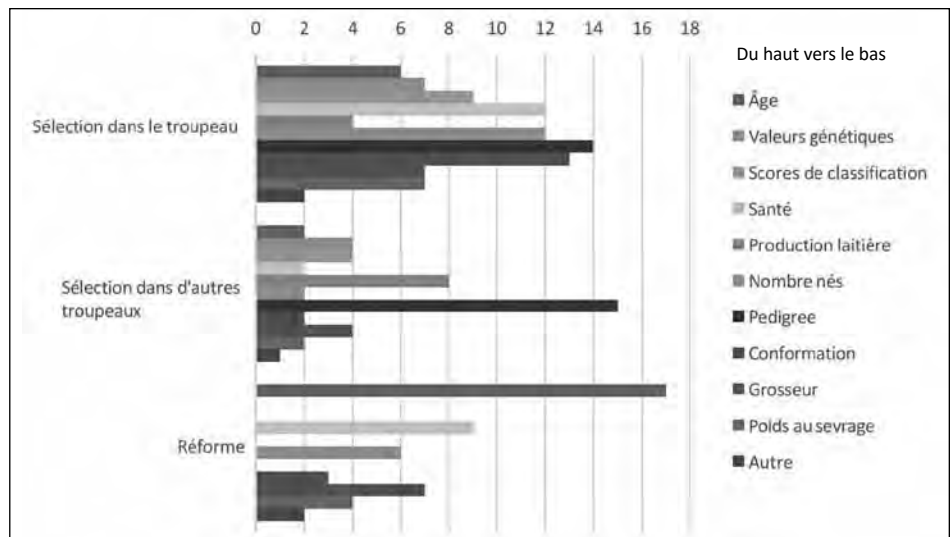


Figure 3: Informations utilisées pour prendre des décisions de sélection et de réforme

que la plupart des éleveurs sélectionnent selon le pedigree et une évaluation visuelle et que seuls quelques-uns d'entre eux examinent les données de performance ou les rapports de classification. La même chose peut être dite pour les décisions de réforme où les éleveurs utiliseront l'âge de l'animal comme premier critère, puis une évaluation visuelle telle que la santé, la grosseur comme autres critères. Seulement après cela, ils examineront les données comme le nombre de chevreaux nés et le poids au sevrage.

Les producteurs de la filière caprine de boucherie ne disposent actuellement pas de nombreux outils pour pouvoir prendre de bonnes décisions en matière de sélection et de réforme. L'appréciation visuelle a ses limites et la sélection d'animaux basée sur la conformation ne dit rien sur leurs performances ni sur la manière dont cela influence la rentabilité de leur entreprise. Il existe quelques logiciels de gestion de troupeaux adaptés aux chèvres de boucherie. Parce que le secteur ne représente qu'un faible volume d'affaires, les programmeurs et distributeurs de ces logiciels n'osent pas trop s'aventurer dans le développement d'outils de gestion des troupeaux de chèvres de boucherie.

Malgré tout, la situation évolue grâce au projet d'intégration des services en génétique dont fait partie l'ACCB. Le travail sur une base « petits ruminants » en incluant d'autres espèces comme la vache de boucherie et le porc, permet aux organisations de producteurs, aux centres d'expertise et aux prestataires de services en génétique de mutualiser leurs ressources. Cela rend le développement de nouveaux services et outils pour le secteur de la chèvre de boucherie plus prometteur.

Dans le sondage, nous avons demandé aux éleveurs d'animaux reproducteurs ce que recherchaient leurs acheteurs. Les réponses sont résumées dans la figure 4.

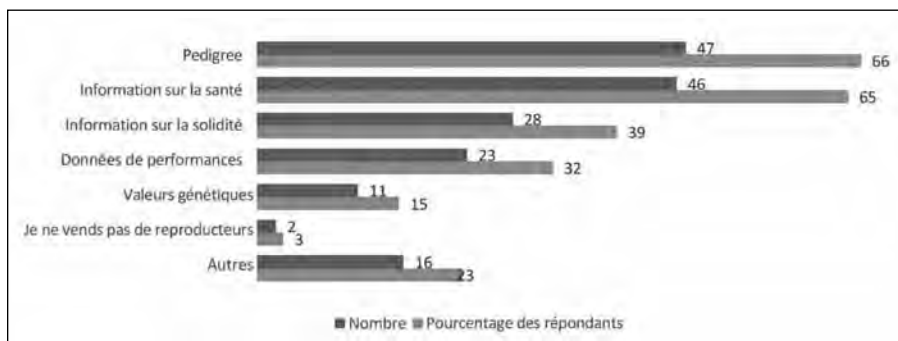


Figure 4: Ce que demandent les acheteurs lorsqu'ils achètent un animal

Au premier rang se trouvent les demandes d'informations sur le pedigree et la santé. Les demandes sur les données de performances arrivent en 4ème position puisque seulement 32% des répondants ont indiqué que leurs clients demandent ce genre d'information.

En tant qu'organisme agissant en vertu de la Loi sur la généalogie des animaux et dont la mission principale est d'assurer l'intégrité du livre généalogique canadien, il est certes agréable de constater que le pedigree arrive en premier lieu comme critère de sélection des animaux tant au sein d'un troupeau que pour les achats à l'extérieur. Cela signifie que l'enregistrement des chèvres a encore un rôle à jouer en tant qu'outil de sélection. Cependant, la raison pour laquelle les éleveurs examinent le pedigree n'est souvent pas liée à la performance. Autrement dit, ce n'est pas parce que la progéniture de ce bouc a eu un bon gain moyen quotidien ou un bon rendement carcasse qu'un acheteur va regarder son pedigree, mais plutôt parce que le bouc, ses parents ou sa descendance ont bien performé à l'exposition. Nous ne devrions pas présumer que le pedigree n'est jamais lié aux performances ou aux scores de classification, mais c'est plutôt rare. L'exposition est un excellent programme pour comparer la conformation des animaux avec les autres, pour voir quels animaux doivent s'améliorer par rapport aux autres, pour vendre des reproducteurs, pour réseauter, etc. De bons classements à l'exposition c'est bien, mais ils doivent être corrélés à des performances supérieures dans l'étable. De bons classements à l'expo peuvent apporter plus de revenus sur la ligne « animaux vendus » des états financiers, mais des performances accrues apporteront plus de revenus ET une réduction des coûts de production. Par exemple, si les chevreaux de marché réalisent un meilleur gain, ils seront vendus plus tôt sur le marché et généreront donc moins de dépenses. Si les chèvres donnent plus de chevreaux ou sèvrant des chevreaux plus lourds, le nombre total de têtes et/ou de kilos vendus augmentera. Si les chevrettes ont un meilleur gain et atteignent plus rapidement le poids de reproduction requis, elles pourront être saillies plus jeunes et les éleveurs commenceront donc à en tirer un revenu plus tôt. Il existe de multiples exemples de performances accrues apportant un meilleur résultat net et si ce champion/cette championne ne s'est pas vendu.e au prix attendu, mais qu'il/elle a eu de bonnes performances, cela apportera au moins de bons dividendes dans l'étable.

En parlant de collecte de données et de performances, et en revenant à l'enquête, les participants ont été interrogés, premièrement, pour savoir s'ils collectaient des données et, deuxièmement, pour connaître quelles sont les données qu'ils collectaient. Environ 80 % (56 sur 69) des producteurs de chèvres de boucherie ont répondu qu'ils collectent des données. C'est une bonne nouvelle pour notre organisation

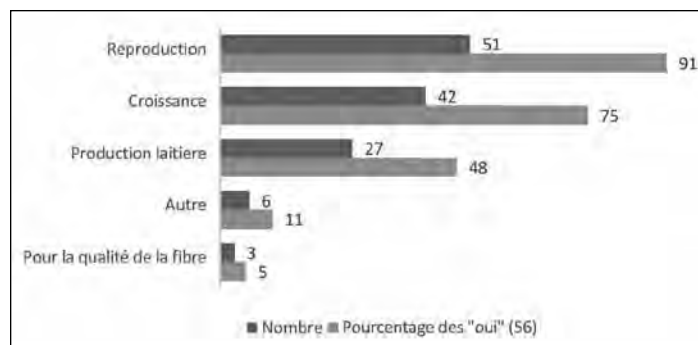


Figure 5: Données collectées pour la gestion du troupeau chez les éleveurs qui collectent des données

qui valorise la collecte de données comme outil essentiel de gestion du troupeau. La figure 5 montre les détails des données collectées par les producteurs pour ceux qui le font.

Les autres données collectées sont celles sur les traitements médicaux, la résistance/résilience aux parasites, la santé globale des animaux, la personnalité, la facilité de manipulation, etc.

L'enquête a également demandé aux 20 % de producteurs qui ne collectent pas de données pourquoi ils ne le font pas. La figure 6 montre les raisons pour lesquelles ils ne collectent pas de données.

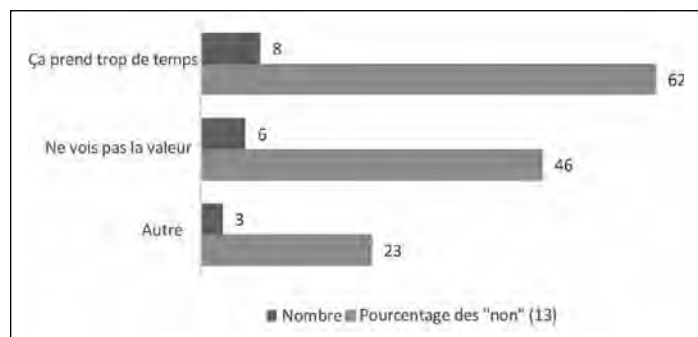


Figure 6: Raisons pour ne pas collecter de données

Les « autres » raisons invoquées pour ne pas collecter de données, incluaient que les animaux étaient vendus uniquement pour la viande, que le pedigree et la conformation étaient suffisants, que le troupeau était trop petit ou que l'éleveur connaissait tous ses animaux et n'avait donc pas besoin de collecter de données.

Alors que le manque de temps et le manque de valeur étaient les deux principales raisons évoquées pour ne pas collecter de données, la question pour notre organisation devient alors : qu'est-ce qui motiverait ces éleveurs à commencer à collecter des données? Tout le monde manque de temps et tout le monde n'apprécie pas telle ou telle pratique pour différentes raisons. Alors, comment certains éleveurs trouvent-ils le temps de collecter des données et comment utilisent-ils ces données pour créer de la valeur

... suite ...

pour leur entreprise? Tout le monde est capable de trouver du temps pour ses loisirs, pour effectuer différentes tâches à la ferme, pour passer plus de temps avec sa famille, etc. alors est-ce vraiment un manque de temps ou un manque de motivation ou autre chose? C'est ce que notre organisation devra découvrir. Car, par exemple, si l'heure supplémentaire passée à collecter et analyser les données conduisait à mieux sélectionner les femelles à saillir, à ne garder que les meilleures et à éliminer celles qui ne font pas leur part (pas maternelles, rejet des chevreaux conduisant au biberon, etc.), ces économies de temps et d'argent compenseraient-elles? Cela créerait-il suffisamment de motivation pour commencer à collecter des données?

Une autre question sur la collecte de données concernait la manière dont les éleveurs collectent leurs données. La figure 7 résume les réponses de l'enquête.

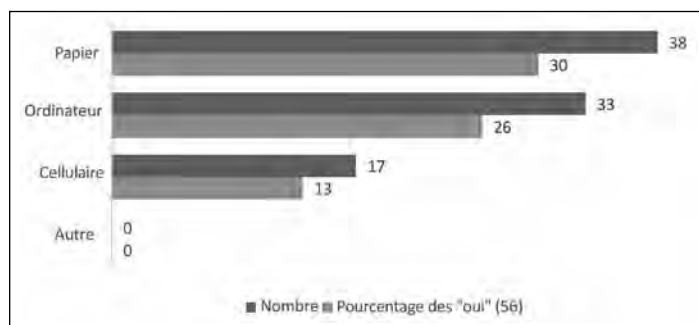


Figure 7: Comment les données sont-elles collectées?

À partir de la figure 7, on peut voir que le papier reste toujours très apprécié pour la collecte de données, suivi de près par l'informatique. Pour cette réponse, les éleveurs pouvaient choisir plusieurs réponses. C'est pourquoi il y a plus de 56 réponses au total. Collecter des données sur papier et les transférer sur un ordinateur revient à doubler la tâche. Si les éleveurs pouvaient saisir les données une seule fois, directement dans l'ordinateur via un appareil mobile, cela pourrait les motiver à prendre encore plus de données. Il y aura quand même des producteurs qui préféreront le papier, et nous devons répondre à cette réalité lorsqu'ils enverront

leurs données au programme d'évaluation génétique. Nous avons plusieurs options pour ce faire. Par exemple, il existe désormais un logiciel de reconnaissance d'écriture manuscrite qui permet la conversion en fichier électronique. Alternativement, nous pouvons également proposer un service de saisie de données moyennant un frais additionnel.

De nombreuses autres questions ont été posées aux producteurs incluant l'identification des chèvres, la source des revenus de l'entreprise, la répartition des mâles et femelles reproducteurs dans les troupeaux et plusieurs autres. Les participants au sondage recevront un résumé des réponses et l'ACCB s'assurera que d'autres résultats intéressants seront distribués à ses membres et discutés.

Après avoir examiné les résultats et tenté de les analyser, nous pouvons dire que nous voyons l'avenir de notre programme d'évaluation génétique de manière positive. La plupart des éleveurs de notre enquête collectent déjà des données, nous devons donc nous assurer de rendre cette collecte de données encore plus facile pour eux et facilement transférable dans la base de données du programme pour les calculs de valeurs génétiques et d'indices. Nous devons également trouver la véritable raison derrière « je n'ai pas le temps » ou « je ne vois pas la valeur » de collecter des données. La pérennité des élevages de chèvres de boucherie dépend de la collecte et de l'analyse de leurs données car sans données, comment peuvent-ils savoir où ils en sont aujourd'hui et réfléchir à où ils veulent aller demain. Cela est vrai pour la gestion des troupeaux ainsi que pour l'amélioration génétique.

L'enquête a également révélé que les éleveurs utilisent principalement le pedigree et l'évaluation visuelle pour sélectionner leurs chèvres, ce qui est très bien pour le moment car il n'existe pas beaucoup d'outils pour aider les producteurs à rassembler facilement des données de performances. Cependant, avec le projet actuel d'intégration des services génétiques et le partage des ressources qu'il apporte, nous espérons adapter des outils qui fonctionnent déjà bien pour les éleveurs d'autres espèces d'élevage pour qu'ils puissent répondre aux besoins des éleveurs de chèvres de boucherie ou en développer de nouveaux.

Enfin, les résultats de cette enquête aideront sûrement l'ACCB à poursuivre la collaboration avec les partenaires actuels du projet. Ils aideront à positionner les développements futurs et à créer de nouvelles opportunités pour démarrer de nouveaux projets et les supporter par le biais de financement. 🍁

Cet article est aussi disponible sur le site web de l'ACCB
www.canadianmeatgoat/fr/

Gisler Boer Goats

Registered & Commercial Breeding Stock

Phone: 403-227-2596
 email: gislergoats@cciwireless.ca
 35167 Rge. Rd. 273
 Red Deer County, AB T4G 0E2



Find us on Facebook 

Reduce greenhouse gas (GHG) emissions while improving farm management!

We often get the impression that reducing the production of GHGs at the farm level is a painful and costly process. However, a closer look reveals that practices that contribute to GHG reduction can become investments that also help reduce production costs and improve the efficiency of farm businesses, thereby improving their overall financial situation.

On pages 20-21, you'll find examples of investments that can have a positive impact on GHG reduction and business profitability. By improving the health of our planet, we can also promote the financial health of our farms. 🌱

Exemples d'investissements et équipements ayant un impact sur la réduction des GES en production bovine, caprine et ovine

Recommanded practice	Equipment / Investment	Link with GHGs
Improve animal productivity and efficiency	Participation of consultant investment and software tools for improving herd performance (e.g. herd management programs, computer, GPS, etc.)	Better monitoring of the herd and an efficient selection performance, helps reduce GHG
	Improve ventilation or ventilation of farm buildings	Improve animal welfare and overall performance of goats, cattle, having clean, helps to reduce GHG intensity
	Purchase of a milking system to modernize existing milking equipment	Improves efficiency of operation and of milking, helps to reduce GHG intensity
	Purchase of equipment to facilitate cleaning of the living areas of goats, cattle, having clean or sheep after operation, measure care, etc.)	Improves operation work efficiency and of goats, cattle, having clean, helps to reduce GHG intensity
Improve animal productivity and efficiency through genetic selection	Purchase of an improved bull, ram or buck for breeding females	Reduces GHG intensity per animal
	Purchase of a system for monitoring the heat of breeding females and early selection of high quality animals	Improves the genetic quality of animals, helps to reduce GHG intensity
	Purchase of a system for monitoring the heat of breeding females and early selection of high quality animals	Improves the genetic quality of animals, helps to reduce GHG intensity
Optimize feeding	Purchase of a total and a total purchase of additional natural insulation for winter housing	Reduces GHG intensity per animal

Exemples d'investissements et équipements ayant un impact sur la réduction des GES en production bovine, caprine et ovine

Pratique recommandée	Équipement/Investissement	Lien avec les GES
Améliorer la productivité et l'efficacité des animaux	Participation d'un consultant et logiciels pour améliorer la performance de l'élevage (programmes de gestion, ordinateurs, GPS, etc.)	Mieux surveiller le troupeau et de son efficacité pour sélectionner les animaux, aide à réduire les GES
	Améliorer la ventilation ou la ventilation des bâtiments	Améliorer le bien-être animal et la performance globale des chèvres, des vaches, des brebis, contribue à réduire l'intensité des GES
	Achat d'un système de traite pour moderniser l'équipement existant	Améliore l'efficacité de l'opération et de traite, aide à réduire l'intensité des GES
	Achat d'équipement pour faciliter le nettoyage des zones de vie des chèvres, des vaches, des brebis (après l'opération, mesure de soin, etc.)	Améliore l'efficacité de l'opération et de traite, aide à réduire l'intensité des GES
Améliorer la productivité et l'efficacité des animaux par la sélection génétique	Achat d'un taureau, d'une chèvre ou d'un bouc amélioré pour la reproduction	Réduit l'intensité des GES par tête d'animal
	Achat d'un système de suivi de la chaleur des femelles et sélection précoce des animaux de qualité	Améliore la qualité génétique des animaux, aide à réduire l'intensité des GES
	Achat d'un système de suivi de la chaleur des femelles et sélection précoce des animaux de qualité	Améliore la qualité génétique des animaux, aide à réduire l'intensité des GES
Optimiser l'alimentation	Achat d'un système de chauffage et d'isolation pour l'hiver	Réduit l'intensité des GES par tête d'animal

Réduire la production des gaz à effet de serre (GAS) tout en améliorant la gestion des entreprises agricoles!

On a souvent l'impression que la réduction de la production des GES par les entreprises agricoles est un passage obligé douloureux et coûteux. Or, lorsqu'on y regarde de plus près, on se rend compte que les pratiques qui contribuent à la réduction des GES peuvent devenir des investissements qui contribuent également à réduire les coûts de

production et à améliorer l'efficacité des entreprises agricoles, et par la même occasion, à améliorer leur situation financière globale.

Aux pages 22-23, vous trouverez des exemples d'investissements qui peuvent avoir un impact positif sur la réduction des GES et sur la rentabilité des entreprises. En améliorant la santé de notre planète on peut aussi promouvoir la santé financière des entreprises agricoles. 🌱

When sending applications to CLRC...

... please double-check all submissions before mailing. Any applications that are not complete may be subject to a rejected application fee of \$15. Be sure to include all required DNA samples, correct signatures and the exact amount owing.

... please group transactions as much as possible, ie. send in more than one registration or transfer at a time. This will reduce costs to the CMGA and help to keep fees reasonable.

Quand vous envoyez des demandes à la SCEA...

... s.v.p. bien réviser les documents soumis à la SCEA.

Toutes les demandes qui ne sont pas complètes peuvent être sujettes à un frais de rejet de la demande de 15\$. Assurez-vous d'inclure tous les échantillons d'ADN requis, de bien signer vos papiers et d'envoyer le montant exact.

... s.v.p. regrouper vos transactions autant que possible, c'est-à-dire d'envoyer plus d'un enregistrement ou transfert à la fois.

Examples of investments and equipment having an impact on the reduction of GHGs in beef, goat and sheep production

Recommended practice	Equipment / Investment	Link with GHGs
Improve animal productivity and efficiency	Purchase of computer equipment and software aimed at improving herd performance (management program, computer, RFID stick reader, Tru-Test and related equipment, etc.)	Better monitoring of the herd and its efficiency to optimize performance, helps reduce GHG intensity
	Improve insulation or ventilation of farm buildings	Ensures animal welfare and overall performance of goats, cattle, heavy calves or sheep, helps to reduce GHG intensity
	Purchase of a milking system to modernize existing milking equipment	Improves efficiency of operator's work, health of cows, goats or sheep, livestock productivity, milk quality and reduces GHG emissions per kilogram of milk produced
	Purchase of equipment to facilitate cleaning of the living areas of goats, cattle, heavy calves or sheep (litter spreader, manure claw, etc.)	Improves operator work efficiency, animal welfare of goats, cattle, heavy calves or sheep and promotes livestock productivity, helps reduce GHG intensity
Improve animal productivity and efficiency through genetic selection	Purchase of an improver bull, ram or buck for feed efficiency, calf efficiency, weight gain and it must also be suitable for crossbreeding or groups of animals	Reduces GHG intensity per kilogram of weight
	Purchase of an improver bull, ram or buck for breeding females.	Improves the genetics of female offspring, reduces GHG emissions per kilogram of milk produced
	Purchase of breeding females with moderate needs, good fertility and with a high survival rate to increase reproductive efficiency	Reduces calving intervals, improves herd productivity and promotes the reduction of GHGs
	Purchase of a system for monitoring the heat of non-pregnant females and tracking matings in order to improve reproductive efficiency (collar recording the presence of the bull on the cows in order to determine probable matings, marker halter, mounting detector, DG -29 test, etc.)	Reduces calving intervals, improves herd productivity and promotes the reduction of GHGs
Optimize feeding	Purchase of a total mixed ration or other precision feeding equipment	Better nutrition and better response to the needs of animals allowing a reduction in the intensity of GHGs per kilogram of weight
	Purchase of a corral and a scale, purchase of additional restraint installations for remote rearing sites	Better monitoring of the weight of goats, cattle, heavy calves or sheep, better adjustment of rations to optimize weight gains, contributes to reducing the intensity of GHGs per kilogram of weight

Recommended practice	Equipment / Investment	Link with GHGs
Diversify the choice of plant species and mixtures of species in the fields	Purchase of specialized equipment for establishing or maintaining plants with long and deep root systems (e.g., fescue, brome and orchardgrass) or specialized equipment for tilling and seeding	Better forage production, contributes to CO ₂ sequestration
Manage forage plants intended for harvesting	Purchase of equipment to practice overseeding or other equipment to improve pastures	Better forage production, contributes to CO ₂ sequestration
Manage pastures	Purchase of specialized overseeding or other equipment to improve pastures	Helps maintain or improve pastures and sequester CO ₂
	Purchase and installation of drinking troughs and fencing systems to improve pasture management	Helps maintain or improve pastures, improve forage production and sequester CO ₂
Keep plots of land in perennial crops	Purchase of seeds or establishment and maintenance of new pastures or meadows for herd needs or transfer of plots from annual crops to perennial crops.	Contributes to CO ₂ sequestration
Manage manure and litters	Purchase of precision spreaders for better manure spreading or equipment for manure incorporation	Improves manure management, reduces N ₂ O losses
	Purchase of a litter recovery system (e.g. for composting)	Improves livestock productivity and fertilizer management, contributes to N ₂ O reduction, reduces the volume of manure to be spread and handled, and helps reduce CO ₂ emissions
	Cover storage structure	Contributes to N ₂ O reduction because the cover limits emissions into the air linked to denitrification, reduces the volume of manure to be spread and operations, and helps reduce CO ₂ emissions
Take advantage of trees	Purchase, planting and maintenance of trees (e.g. for windbreaks, shade, etc.)	Contributes to CO ₂ sequestration
Reduce waste	Purchase of equipment to facilitate the care and feeding of goats, cattle, heavy calves or sheep (milk distribution system for the nursery, rail installation to distribute forage, silos to store concentrates, etc.).	Reduces plastic use, food distribution, waste, GHG emissions and operations.
	Construction of a permanent shelter for hay bales to reduce plastic use	Reduces plastic use, waste and GHG emissions

AVAILABLE RESOURCES

La Financière agricole du Québec

- [Initiative ministérielle de rétribution des pratiques agroenvironnementales \(RPA\)](#)
- [Programme Investissement Croissance Durable](#)

Association canadienne pour les plantes fourragères

- www.canadianfga.ca/

Conseil québécois des plantes fourragères

- www.cqpf.ca/fr/

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec The programs :

- www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/

Exemples d'investissements et équipements ayant un impact sur la réduction des GES en production bovine, caprine et ovine

Pratique recommandée	Équipement/Investissement	Lien avec les GES
Améliorer la productivité et l'efficacité des animaux	Achat de matériel informatique visant l'amélioration de la performance du troupeau (programme de gestion, ordinateur, bâton de lecture, Tru-Test et équipement relié, etc.)	Meilleur suivi du troupeau et de son efficacité pour optimiser les performances, contribue à réduire l'intensité des GES
	Amélioration de l'isolation ou de la ventilation des bâtiments	Assure le bien-être animal et la performance globale des chèvres, des bovins, des veaux lourds ou des ovins, contribue à réduire l'intensité des GES
	Achat d'un système de traite pour moderniser les équipements de traite en place	Améliore l'efficacité du travail de l'opérateur, la santé des vaches, chèvres ou brebis, la productivité de l'élevage, la qualité du lait et diminue l'émission de GES par kilogramme de lait produit
	Achat d'équipement pour faciliter le nettoyage des aires de vie des chèvres, des bovins, des veaux lourds ou des ovins (épandeur à litière, griffe à fumier, etc.)	Améliore l'efficacité du travail de l'opérateur, le bien-être animal des chèvres, des bovins, des veaux lourds ou des ovins et favorise la productivité de l'élevage, contribue à réduire l'intensité des GES
Améliorer la productivité et l'efficacité des animaux par la sélection génétique	Achat d'un taureau, bélier ou bouc améliorateur pour l'efficacité alimentaire, l'efficacité des veaux, le gain de poids et il doit aussi être adapté aux croisements ou aux groupes d'animaux	Diminue l'intensité des GES par kilogramme de poids
	Achat d'un taureau, bélier ou bouc améliorateur pour les femelles de reproduction	Améliore la génétique des femelles de la descendance, diminue l'émission de GES par kilogramme de lait produit
	Achat de femelles de reproduction ayant des besoins modérés, fertiles et avec un bon taux de survie pour augmenter l'efficacité reproductive	Diminue les intervalles de vêlage, améliore la productivité du troupeau et favorise la diminution des GES
	Achat de système de surveillance des chaleurs des femelles non gestantes et des saillies afin d'améliorer l'efficacité reproductive (collier enregistreur de présence du taureau aux vaches afin de déterminer les saillies probables, licou marqueur, détecteur de monte, test DG-29, etc.)	Diminue les intervalles de vêlage, améliore la productivité du troupeau et favorise la diminution des GES
Optimiser l'alimentation	Achat d'une ration totale mélangée ou autre équipement de précision pour l'alimentation des animaux	Meilleure alimentation et meilleure réponse aux besoins des animaux permettant la diminution de l'intensité des GES par kilogramme de poids
	Achat d'un corral et d'une balance, achat d'installation de contention d'appoint pour les sites d'élevages éloignés	Meilleur suivi du poids des chèvres, des bovins, des veaux lourds ou des ovins, meilleur ajustement des rations pour optimiser les gains de poids, contribue à réduire l'intensité des GES par kilogramme de poids

Pratique recommandée	Équipement/Investissement	Lien avec les GES
Diversifier le choix des espèces végétales et des mélanges d'espèces dans les champs	Achat d'équipement spécialisé pour l'implantation ou le maintien de plantes avec des systèmes racinaires longs et profonds (ex. : fétuque des prés, brome des prés et dactyle pelotonné) ou équipement spécialisé pour le travail du sol et l'ensemencement	Meilleure production fourragère, participe à la séquestration du CO ₂
Gérer les plantes fourragères destinées à la fauche	Achat d'équipement pour pratiquer le sursemis ou autre équipement pour améliorer les pâturages	Meilleure production fourragère, participe à la séquestration du CO ₂
Gérer les pâturages	Achat d'équipement spécialisé pour pratiquer le sursemis ou autre équipement pour améliorer les pâturages	Participe au maintien ou à l'amélioration des pâturages et à la séquestration du CO ₂
	Achat et installation d'abreuvoirs et de système de clôtures favorisant une meilleure gestion des pâturages	Participe au maintien ou à l'amélioration des pâturages, à une meilleure production fourragère et à la séquestration du CO ₂
Conserver les parcelles en cultures pérennes	Achat de semences ou implantation et maintien de nouveaux pâturages ou prairie pour les besoins du troupeau ou transfert de parcelles en cultures annuelles vers les cultures pérennes	Participe à la séquestration du CO ₂
Gérer les fumiers et les litières	Achat d'épandeur de précision pour un meilleur épandage des fumiers ou d'équipement pour l'incorporation du fumier	Améliore la gestion du fumier, réduit des pertes de N ₂ O
	Achat d'un système de récupération des litières (ex. : pour en faire du compost)	Améliore la productivité de l'élevage, la gestion des matières fertilisantes, contribue à la réduction du N ₂ O, réduit le volume de fumier à épandre et les opérations et contribue à la diminution des émissions de CO ₂
	Couvrir la structure d'entreposage	Contribue à la réduction du N ₂ O car la couverture limite les émissions dans l'air liées à la dénitrification, réduit le volume de fumier à épandre et les opérations et contribue à la diminution des émissions de CO ₂
Tirer avantages des arbres	Achat, implantation et maintien d'arbres (ex. : brise-vent, pour l'ombre, etc.)	Participe à la séquestration du CO ₂
Diminuer le gaspillage	Achat d'équipement pour faciliter le soin et l'alimentation des chèvres, des bovins, des veaux lourds ou des ovins (loue pour la pouponnière, installation de rail pour distribuer les fourrages, silos pour entreposer les concentrés, etc.)	Diminue l'utilisation du plastique, distribution de l'alimentation, réduit les déchets, les émissions de GES et les opérations
	Construction d'un abri permanent pour les balles de foin afin de réduire l'utilisation du plastique	Diminue l'utilisation du plastique et réduit les déchets et les émissions de GES

RESSOURCES DISPONIBLES

La Financière agricole du Québec

- [Initiative ministérielle de rétribution des pratiques agroenvironnementales \(RPA\)](#)
- [Programme Investissement Croissance Durable](#)

Association canadienne pour les plantes fourragères

- www.canadianfga.ca/

Conseil québécois des plantes fourragères

- www.cqpf.ca/fr/

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Les programmes :

- www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/

QUALITY REGISTERED STOCK

SPRINGVALLEY BOER GOATS

Since 2012



Springvalley Rebel's Paint It Bright
Scored Excellent fall 2022

QUALITY BACKED BY RESULTS CURRENT HERD CLASSIFICATION

2 EXCELLENT

4 VG89

3 VG88

2 VG86

1 VG85

1 GP84

Springvalley Boers
Anna Haupt
Canfield, Ontario
226-931-8083
Find us on Facebook!



Meat Marketing Calendar 2024

for holidays where goat meat is part of the traditional holiday feast

Holiday	Date (2024)	Type of Goat Preferred
Chinese New Year	Sunday, February 10 th	Preferred weight range is 60-80 lbs (27-36 kg)
Passover/Pesach	April 22-30	- Milk-fed and fat - Kosher processing desired 30-55lbs (13-25kg)
Roman/Western Easter	Sunday, March 31 st	- Fleshy milk-fed kids - Light-coloured meat preferred - Three months or younger, 20-40lbs (9-18kg) 30-35lbs (14-16kg) optimal
Eastern/Orthodox Easter	Sunday, May 5 th	- Same as Roman/Western Easter, but heavier 25-50lbs (11-23kg) 35-40lbs (16-18kg) optimal
Ramadan	March 10 th – April 9 th	- Weaned, milk teeth - Males (intact or castrated) and females under 12 months old - Overly fat kids not desired - Optimal weight: 60lbs (27kg), 45-120lb (20-54kg) accepted
Eid al-Fitr (Feast of the Breaking of the Fast)	Tuesday, April 9 th	Same as for Ramadan
Cinco de Mayo	Sunday, May 5 th	- Milk-fed kids, "Cabrito", 20-35lbs (9-15kg) - Larger animals for goat stew, "seco de chivo"
Eid al-Adha (Feast of the Sacrifice)	Sunday, June 16 th	- Prefer yearlings (animals with one set of adult teeth) - Blemish-free (no broken horns, no open wounds, no torn ears, no physical unsoundness) - Prefer males to be intact, but would accept castrated males if no wound from the castration - Large kids 60 - 100 lbs also in demand
Muharramm/Hajra (Islamic New Year)	Sunday, July 7 th	- No preferred weight - Animals should appear healthy
Mexico's Independence Day	Monday, September 16 th	- Milk-fed kids, "Cabrito", 20-35lbs (9-15kg) - Larger animals for goat stew, "seco de chivo"
Dashain (Navaratri, Dussehra or Dasher)	Oct. 3 rd – Oct. 17 th	- Females are not acceptable - Tenderness is important - Weights depend on individual buyer
Mawlid al Nabi (Prophet's Birthday)	Sunday, September 15 th	No specific recommended size
Hanukkah/Chanukah	Dec. 25 th – Jan. 2, 2025	- Milk-fed kids - Kosher processing desired
Christmas	Wednesday, Dec. 25 th	- High demand for all goat meat - Less than 50lbs (23kg) preferred

Calendrier 2024 de la mise en marché de la viande de chèvre

pour les fêtes où la viande de chèvre fait partie de la fête traditionnelle

Fêtes	Date (2023)	Type de chèvre préféré
Nouvel an chinois	Dimanche 10 février	Poids préféré de 60-80 lbs (ivres pour les chèvres vivantes).
Pesh / Pessah	22 au 30 avril	- Nourris au lait et gras - Traitement casher souhaité 30-35lbs (14-16kg) optimal
Pâques romaine / occidentale	Dimanche 31 mars	- Chevreaux charnus nourris au lait - Viande claire de préférence - Trois mois ou moins, 20-40lbs (9-18kg) 30-35lbs (14-16kg) optimal
Pâques orthodoxe orientale	Dimanche 5 mai	- Même que Pâques romaine / occidentale, mais plus lourd 25-50lbs (11-23kg) 35-40lbs (16-18kg) optimal
Ramadan	10 mars au 9 avril	- Sevrés, dents de lait - Mâles (intacts ou castrés) et femelles de moins de 12 mois - Chevreaux trop gras ne sont pas désirés - Poids optimal: 60lbs (27kg), 45-120lbs (20-54kg) accepté
Aïd al-Fitr (Fête de la fin du jeûne)	Mardi 9 avril	Même que Ramadan
Cinco de Mayo	Dimanche 5 mai	- Chevreaux nourris au lait, « Cabrito », 20-35lbs (9-15kg) - Animaux plus gros pour le ragoût de chèvre, « seco de chivo »
Aïd al-Adha (Fête du sacrifice)	Dimanche 16 juin	- Animaux d'un an préférés (animaux avec un jeu de dents d'adulte) - Sans tache (pas de cornes brisées, pas de plaies ouvertes, pas d'oreilles déchirées, pas de maladie) - Préférence pour les mâles entiers, mais accepterait les mâles castrés s'il n'y a pas de blessure due à la castration. - Gros chevreaux 60 - 100 lbs aussi en demande
Muharramm/Hajra (Nouvel an islamique)	Dimanche 7 juillet	- Pas de poids préférentiel - Les animaux doivent paraître en bonne santé
Jour de l'indépendance du Mexique	Lundi 16 septembre	- Chevreaux nourris au lait, « Cabrito », 20-35lbs (9-15kg) - Animaux plus gros pour le ragoût de chèvre, « seco de chivo »
Navadurgara or Navatra Dashara or Dassai	3 au 17 octobre	- Femelles pas acceptées - La tendreté est importante - Les poids dépendent des acheteurs individuels
Mawlid al Nabi (Naissance du prophète)	Dimanche 15 septembre	Pas de poids spécifique recommandé
Hanukkah/Chanukah	25 déc. au 2 janvier 2025	- Chevreaux nourris au lait - Traitement casher souhaité
Noël	Mercredi 25 décembre	- Demande élevée pour tous types de viande de chèvre - Moins de 50 lbs (23 kg) préféré



Alberta GOAT ASSOCIATION

The 2023 Alberta Goat Association Conference: Back to Our Roots, Moving Forward

BY MELODI MACKINNON
CHAIR OF THE AGA 2023 CONVENTION COMMITTEE

The 2023 Alberta Goat Association Conference was held on Oct. 28 and 29th at the Red Deer Resort and Casino. This year's theme was Back to Our Roots, Moving Forward. This was our first conference since the Covid pandemic, and the committee wanted to provide support and information to producers on caring for themselves and how to better care for their livestock.

There were 38 attendees from all over Alberta, ranging from producers with decades of experience, to those new to the industry, and those planning to start their own operations in the future. The topics covered provided sound information and education to all in attendance. The conference included a Silent Auction, and a dinner on Saturday evening featuring a main course of Alberta Goat beautifully prepared by the award-winning chefs at the venue.

Dr. Perc-Stephenson spoke on Mental Health awareness, the need to lift the stigma around mental health, and the recent and ongoing research in mental health in agriculture. She is an Applied Social Psychologist and professor at the University of Alberta and the lead researcher in AgKnow, The Alberta Farm Mental Health Network.

Blake Goehring, physiotherapist, presented information and hands on activities on how producers can reduce the risk of both acute and repetitive motion injuries.

There was a breakout session for those who are new to the industry or looking at starting into raising goats presented by

... continued ...

Congrès 2023 de l'Alberta Goat Association : Retourner à nos racines, aller de l'avant

PAR MELODI MACKINNON
PRÉSIDENTE DU COMITÉ DU CONGRÈS DE L'AGA 2023

Le congrès 2023 de l'Alberta Goat Association s'est tenue les 28 et 29 octobre au Red Deer Resort and Casino. Le thème de cette année était Back to Our Roots, Moving Forward (Retour à nos racines, aller de l'avant). Il s'agissait de notre première conférence depuis la pandémie de Covid, et le comité souhaitait apporter un soutien et des informations aux producteurs sur la manière de prendre soin d'eux-mêmes et de mieux s'occuper de leurs animaux.

Trente-huit personnes venues de toute l'Alberta ont participé à la conférence, qu'il s'agisse de producteurs ayant des dizaines d'années d'expérience, de nouveaux venus dans l'industrie ou de ceux qui prévoient de démarrer leur propre exploitation. Les sujets abordés ont permis à tous les participants d'obtenir des informations et une formation solides. Le congrès comprenait une vente aux enchères silencieuse et un dîner le samedi soir avec un plat principal de chèvre de l'Alberta magnifiquement préparé par les chefs primés de l'endroit.

La Dre Perc-Stephenson a parlé de la sensibilisation à la santé mentale, de la nécessité de lever les stigmates qui l'entourent et des recherches récentes et en cours sur la santé mentale en agriculture. Psychologue sociale appliquée et professeur à l'université de l'Alberta, elle est la chercheuse principale d'AgKnow, le réseau de santé mentale agricole de l'Alberta.

Blake Goehring, physiothérapeute, a présenté des

... suite ...

Merna Gisler and Maureen Lewis, two longtime AGA members and Board members with 53 years experience between them. This session was very well attended and included information ranging from land purchase to marketing.

Deanna Hiemstra who, along with her husband, operates South 36 Farm near Taber Alberta, shared firsthand information on her experience with Alberta's On Farm Slaughter program.

Dr. Jennifer Davies and Dr. Lindsay Rogers spoke about the Diagnostics Services Unit (DSU) at the University of Calgary and how this positively impacts laboratory testing for producers and the expansion of the Veterinary Medicine program at the University of Calgary. Dr. Davies is an Associate Professor and Director of the DSU, and Dr. Lindsay Rogers is the Program Outreach Coordinator for the Enhanced Livestock Diagnostics program at the DSU.

Dr. Collin Lawrence, DVM, practices in Westlock Alberta. She spoke on herd health issues, current research, and lack thereof for medication usage in goats and where this leaves vets and producers when trying to treat health issues in their herds.

Barry Yaremicio, a Ruminant Nutritionist and Production Management Consultant presented, among other topics, information on nutritional value of feeds, how to determine the cost/benefit of using alternative feeds for supplementation, the importance of water testing and the need to factor those findings into a feed program.

Steve Kenyon owns Greener Pastures Ranching, a custom grazing business near Busby AB and spoke at length on pasture management, rotational grazing, and the enormous benefit to the land and livestock with effective rotation.

The feedback received from attendees was extremely positive. All felt they had learned a lot to help them manage their operations, or start their operations, more efficiently and confidently. 🍁

informations et des activités pratiques sur la façon dont les producteurs peuvent réduire le risque de blessures aiguës et de celles liées aux mouvements répétitifs.

Une session en petits groupes a été organisée pour ceux qui sont nouveaux dans l'industrie ou qui cherchent à débiter l'élevage de chèvres, présentée par Merna Gisler et Maureen Lewis, deux membres de l'AGA et membres du conseil d'administration de longue date avec 53 ans d'expérience à elles deux. Cette session a été très suivie et a inclus des informations allant de l'achat de terres au marketing.

Deanna Hiemstra qui, avec son mari, exploite South 36 Farm près de Taber en Alberta, a partagé des informations de premier ordre sur son expérience avec le programme d'abattage à la ferme de l'Alberta.

Les docteurs Jennifer Davies et Lindsay Rogers ont parlé de l'unité de services de diagnostic (DSU) de l'université de Calgary et de son impact positif sur les tests de laboratoire pour les producteurs et sur l'expansion du programme de médecine vétérinaire à l'université de Calgary. La Dre Davies est professeure associée et directrice de la DSU, et la Dre Lindsay Rogers est coordonnatrice du programme d'amélioration du diagnostic du bétail à la DSU.

La Dre Collin Lawrence, DVM, exerce à Westlock, en Alberta. Elle a parlé des problèmes de santé des troupeaux, de la recherche actuelle et de l'absence de recherche sur l'utilisation des médicaments chez les chèvres, et de la situation dans laquelle se trouvent les vétérinaires et les producteurs lorsqu'ils tentent de traiter les problèmes de santé de leurs troupeaux.

Barry Yaremicio, nutritionniste pour les ruminants et consultant en gestion de la production, a présenté, entre autres, des informations sur la valeur nutritionnelle des aliments, sur la manière de déterminer le rapport coût/bénéfice de l'utilisation d'aliments alternatifs pour la supplémentation, sur l'importance de l'analyse de l'eau et sur la nécessité de tenir compte de ces facteurs dans un programme d'alimentation animale.

Steve Kenyon est propriétaire de Greener Pastures Ranching, une entreprise de pâturage sur mesure située près de Busby, en Alberta. Il a longuement parlé de la gestion des pâturages, du pâturage en rotation et de l'énorme avantage pour la terre et le bétail d'une rotation efficace.

Les réactions des participants ont été extrêmement positives. Tous ont eu le sentiment d'avoir appris beaucoup de choses qui les aideront à gérer ou à démarrer leur exploitation de manière plus efficace et avec plus de confiance. 🍁



Caprine Day 2023: a success!

On October 27, 70 producers, stakeholders and students attended the event in Sainte-Brigitte-des-Saults, Quebec. They had the chance to hear a number of conferences on various topics relating to both dairy and meat goats. They also took the opportunity to chat and network.

In the morning, conferences bringing together the two sectors took place.

- **Are you listening to your forage analysis?**

Jean-Philippe Laroche, Agronomist, MSc, Dairy Production Expert - Nutrition and Forages, Lactanet

- **Actual forage assimilation vs. analysis**

Christian Dubé, dairy goat producer

- **Capsule on the Canadian Food Inspection Agency regulation on goat identification and traceability**

Catherine Michaud, Agronomist, General Manager, Canadian Meat Goat Association

- **Flash on the new Code of Practice**

Caroline Brunelle, Agronomist, Goat dairy production expert, Lactanet

In the afternoon, both sectors were able to benefit from conferences more adapted to their reality. On the meat goat side, the theme of the afternoon focused on the selection of animals: Choose your animals while being well informed.

- **The Selection of Meat Goats: a great power**

Catherine Michaud, Agronomist, General Manager, Canadian Meat Goat Association



La Journée caprine 2023 : un succès!

Le 27 octobre dernier, 70 producteurs, intervenants et étudiants ont assisté à cette activité à Sainte-Brigitte-des-Saults, Québec. Ils ont eu la chance d'entendre plusieurs

conférences sur des sujets variés qui se rapportent tant aux chèvres laitières qu'aux chèvres de boucherie. Ils ont aussi pu profiter de l'occasion pour discuter et réseauter entre eux.

En matinée, des conférences réunissant les deux secteurs ont eu lieu.

- **Votre analyse de fourrage vous parle, êtes-vous à l'écoute?**

Jean-Philippe Laroche, agronome, M. Sc., Expert en production laitière – Nutrition et fourrages, Lactanet

- **Assimilation réelle des fourrages vs analyses**

Christian Dubé, producteur caprin laitier

- **Capsule au sujet du règlement de l'Agence canadienne d'inspection des aliments sur l'identification et la traçabilité des chèvres**

Catherine Michaud, agronome, Directrice générale, Association canadienne de la chèvre de boucherie

- **Flash sur le nouveau code de pratiques**

Caroline Brunelle, agronome, Experte en production laitière caprine, Lactanet

En après-midi, les deux secteurs ont pu profiter de conférences plus adaptées à leur réalité. Du côté chèvres de boucherie, le thème de l'après-midi portait sur la sélection des animaux : Choisir ses animaux en étant bien informé.

... continued ...

... suite ...



- **Data collection: what, how and why?**

Sylvain Blanchette, co-owner and breeder of Arcott Rideau sheep, Ferme Ovimax

- **How to interpret tests for Johne's disease?**

Julie Arsenault, Full Professor, Faculty of Veterinary Medicine, Université de Montréal

The day ended on a high note with a tasting of goat meat bites from Ferme de l'Étang and goat cheeses courtesy of Saputo.

The day's conference presentations are available in the Documents section of the Goat Industry sector on Agri-Réseau. You can also scan the QR code to access the presentations page.

This event was organized by the Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Lactanet, the Quebec Dairy Goat and Meat Goat Industry Tables, the Quebec Dairy Goat Breeders Society and the Regroupement des éleveurs de chèvres de boucherie du Québec. 🍁



- **La sélection des chèvres de boucherie : un grand pouvoir**

Catherine Michaud, agronome, Directrice générale, Association canadienne de la chèvre de boucherie

- **La collecte de données : quoi, comment et pourquoi?**

Sylvain Blanchette, co-propriétaire et éleveur de moutons Arcott Rideau, Ferme Ovimax

- **Comment interpréter les tests pour détecter la paratuberculose?**

Julie Arsenault, professeure titulaire, Faculté de médecine vétérinaire, Université de Montréal

La journée s'est bien terminée par une dégustation de bouchées de viande caprine de la Ferme de l'Étang et de fromages de chèvres gracieuseté de Saputo.

Les présentations des conférences de la journée sont accessibles dans la section Documents du secteur Industrie caprine sur Agri-Réseau. Vous pouvez également numériser le code QR afin d'accéder à la page des présentations.

Cette activité a été organisée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Lactanet, la Table filière laitière caprine, la Table filière chèvres de boucherie, la Société des éleveurs de chèvres laitières de race du Québec et le Regroupement des éleveurs de chèvres de boucherie du Québec. 🍁



HOLMSIDE FARM

BOER GOATS

- ✓ **Breeding**
- ✓ **Show**
- ✓ **Meat**



*Registered Purebred Boers
Dapples, Paints, Reds & Blacks*

Sue Noseworthy
Tel.: 613-646-2472

212, Grants Settlement Road
Forester Falls, ON K0J 1V0

holmside_boer@hotmail.com



Bala-Lamba

Lamb/Kid Hood

A combination of neoprene mask & flannel neck warmer, the Bala-Lamba pins ears against the neck to utilize body heat and prevent freezing.

MACHINE WASHABLE
MADE IN CANADA

Available to purchase at
www.balacalfa.ca

Goat Rancher

The one-stop source for all things goat-related.

Visit www.goatrancher.com

 **"Like" us on Facebook!**



STAVELEY FARMS

since 2000



Quality Purebred Boer Goats

CAE negative since 2008, Johnes negative since 2017, Herd health tested annually.

No CL on the farm, Scrapies Certified Program Since 2010.

~2023 Summer Doelings Available~



Sired by our American imported bucks:

Cool Breeze Dynasty's Reign Maker (TR33925) & Mattabeset FFA Ticket To Ride (R37365)

We can help arrange transport all across Canada.

Shannon Thurston & Kevin Staveley

St. Anicet Quebec ☎ 450-264-9226

✉ Staveleyfarms@hotmail.com

Facebook Staveley Farms Boer Goats

www.staveleyfarms.com

Permanent champion 2023
Galiman JimLou



Champion permanent 2023
Champion Canadien 2023
Expo Calixa-Lavallée • Saint-Hyacinthe
Norfolk • Royal Winter Fair
Champion Sénior
Grand Champion



Bannière-exposant
Calixa-Lavallée • Saint-Hyacinthe
Royal Winter Fair

CHÈVRES BOER PUR-SANG

Génétique • Qualité • Testé AEC



Galiman Charlaïne
Expo Calixa-Lavallée
Championne Sénior
Grande Championne



Urbain Lucas
Expo Norfolk et
Expo Royal Winter Fair
Champion Junior
Grand Champion Réserve



Galiman Adèle
Expo Saint-Hyacinthe
Expo Norfolk
Championne Sénior
Grande Championne



Boulerice Emma
Expo Brôme
Championne Junior
Grande Championne

Ferme Jocelyn Urbain
L'Assomption, Québec, 438 880-3252

fermejocelynurbain.ca

fermejocelynurbain@gmail.com



New CMGA permanent champion: **Galiman JimLou (GT)**

Junior Champion and Grand Champion 2019 at Saint-Hyacinthe Meat Goat Show, Grand Champion at Calixa-Lavallée Meat Goat Show, Saint-Hyacinthe Meat Goat Show, Norfolk County Fair and Royal Winter Fair in 2023. He gave us two sons this year: Urbain Lucas, Junior Champion and Reserve Grand Champion at Norfolk and Junior Champion and Reserve Grand Champion at the Royal, and Urbain JimJello who won Junior Reserve Champion at Norfolk.

Of great descent, including sire De la Côte Big Jim, grandsire Show Me Boers Reign On, Grand Champion at the Royal in 2016, and his great grandsire, Show Me Boers Righteous Comet also Grand Champion at the Royal in 2013.

His dam, Galiman Contesse, Senior Champion and Grand Champion at the 2019 Brome Expo, his granddam Galiman Adrenaline, Grand Champion in 2013 at the Royale and who is the granddam of Galiman Adèle, our Grand Champion at the Saint-Hyacinthe Meat Goat Show and Norfolk County Fair in 2023.

We are very honoured to have this champion in our herd.

FERME JOCELYN URBAIN

Jocelyn was born on a dairy farm with 60 Holstein cows and 150 heads in total. He has always been part of a family of cow and Clydesdale horse show winners, from a very early age. Genetics and quality animals have always been part of his life. Having returned to the show ring just as passionately with his purebred Boer goats, which he has owned for the past 2 years, Jocelyn never thought he would love goats so much, but he has discovered a real passion for them.

... continued ...



Nouveau champion permanent de l'ACCB : **Galiman JimLou (GT)**

Champion junior et Grand champion 2019 à l'expo de Saint-Hyacinthe, Grand champion de l'Expo de Calixa-Lavallée,

de l'Expo de Saint-Hyacinthe, de la Norfolk County Fair et de la Royal Winter Fair en 2023. Il nous a donné 2 fils cette année : Urbain Lucas, Champion junior et Grand champion réserve à Norfolk et Champion junior et Grand champion réserve à la Royale, et Urbain JimJello qui a gagné Champion réserve junior à Norfolk.

D'une grande descendance, dont le père De la Côte Big Jim, le grand-père Show Me Boers Reign On, Grand champion à la Royale en 2016, et son arrière-grand-père, Show Me Boers Righteous Comet aussi Grand champion à la Royale en 2013.

Sa mère, Galiman Contesse, Championne sénior et Grande championne à l'expo de Brome 2019, sa grand-mère Galiman Adrenaline, Grande championne en 2013 à la Royale et qui est la grand-mère de Galiman Adèle, notre Grande championne à l'Expo de Saint-Hyacinthe et à Norfolk County Fair en 2023.

Nous sommes très honorés d'avoir ce champion dans notre troupeau.

FERME JOCELYN URBAIN

Jocelyn est né sur une ferme laitière de 60 vaches en lait Holstein et de 150 têtes total. Il a toujours fait partie d'une famille de gagnants d'expositions de vaches ainsi que de chevaux Clydesdale depuis sa toute jeune enfance. Génétique et qualité d'animaux ont toujours fait partie de sa vie. Revenu

dans la course des expos aussi passionnément avec ses chèvres Boer pur-sang qu'il possède depuis 2 ans, Jocelyn ne pensait pas aimer autant les chèvres, mais il s'est découvert une vraie passion.

... suite ...



Jocelyn owns 55 registered purebred Boer goats, most of them sired by Galiman JimLou. Having completed his first shows in 2023, he already finds his breeding stock in great demand for future replacements.

Jocelyn has also been breeding 300 Arcott Rideau ewes, half registered purebreds, and half commercial, for 10 years, and sells many breeding ewe lambs throughout Quebec to other producers.

A diligent worker, he wants to improve his genetics again and again. You won't be surprised to learn that he's already looking all over the world for the best individuals!

Email: fermejocelynurbain@gmail.com

Website: <https://fermejocelynurbain.ca>

Tel.: (438) 880-3252



Jocelyn possède 55 chèvres Boer pur-sang enregistrées gestantes, la plupart de Galiman JimLou. Ayant terminé ses premières expositions en 2023, il se retrouve déjà avec une grande demande pour ses futurs sujets.

Jocelyn détient un autre élevage de 300 brebis Arcott Rideau moitié pur-sang enregistrées et moitié commerciales depuis

déjà 10 ans et vend beaucoup d'agnelles de reproduction à la grandeur du Québec à d'autres producteurs.

Travailleur acharné, il souhaite améliorer sa génétique encore et encore. Vous ne serez pas surpris d'apprendre qu'il est déjà en train de chercher partout dans le monde les meilleurs sujets !

Courriel: fermejocelynurbain@gmail.com

Site web: <https://fermejocelynurbain.ca>

Tél.: (438) 880-3252

How can your goat become a CMGA permanent champion?

Canadian 
Meat Goat
ASSOCIATION
canadienne de la
chèvre de boucherie

To become a CMGA Permanent Champion (PCH), an animal must win three championship "legs".

Only one leg towards a PCH may be won by an animal at a single show. At least two of the legs must be won under different Judges.

The primary condition for all legs in doe classes is that there must be at least ten (10) animals entered in the division and those animals must be owned by at least two (2) different owners.

In the Buck division, there must be at least eight (8) animals in the division, also owned by at least two different owners.

For does, at least two of their PCH legs must be "full" legs and be earned under one of the following conditions:

- a) the Grand Champion at a sanctioned show where at least eight (8) Senior Does of her division are competing in at least two age classes; or
- b) the Reserve Grand Champion to a doe who was already a Permanent Champion as shown by CMGA record prior to entering the show ring and with at least fifteen (15) Senior does in her division, competing in at least two (2) age classes.

Only one leg of a doe's PCH may be a "restricted" leg and be earned under one of the following conditions:

- a) the Grand Champion at a sanctioned show where there is less than eight (8) Senior does and at least

ten (10) animals in the division; or

- b) the Reserve Grand Champion to a division PCH that was already a PCH prior to that show, with less than fifteen (15) Senior Does shown and at least ten (10) animals in the division; or
- c) the Grand Champion at a separately sanctioned Junior Doe show; or
- d) the Grand Champion Project at a 4-H show if a total of ten (10) animals are shown by at least two (2) owners.

For bucks, at least two of their PCH legs must be "full" legs and be earned under the following condition: the Grand Champion at a show with at least eight (8) bucks being shown of which four are in the Senior division (in the two-year-old class or older).

Only one leg of a buck's PCH may be restricted and earned under the following conditions:

- a) the Grand Champion at a show where less than eight (8) bucks in total were shown; or
- b) the Reserve Grand Champion to a Grand Champion that was already a PCH prior to this show.

For both bucks and does, if the Grand Champion is a Junior animal only a restricted leg is awarded regardless of whether the requirements of a full leg are met. 🍁

Comment votre animal peut-il devenir un champion permanent de l'ACCB?

Pour devenir un Champion Permanent (ChP) de l'ACCB, un animal doit gagner trois championnat «LEGS».

Seulement 1 LEG de ChP peut être obtenu par un animal à une exposition. Au moins deux des trois LEG doivent être gagnés sous différents juges.

La première condition pour tous les LEG des classes de femelles est qu'il faut au moins dix (10) animaux en compétition dans la division et ces animaux doivent appartenir à au moins deux propriétaires différents.

Pour les divisions des boucs, il faut au moins huit (8) animaux en compétition dans la division et qui doivent appartenir à au moins deux propriétaires différents.

Pour les chèvres, au moins deux des LEG de ChP doivent être des LEG complets et avoir été gagnés sous une des conditions suivantes:

- a) la grande championne à une exposition sanctionnée où il y a au moins huit (8) chèvres senior de sa division en compétition dans au moins deux classes d'âge; ou
- b) la grande championne de réserve d'une grande championne qui était déjà ChP tel qu'indiqué sur les registres de l'ACCB avant d'entrer dans l'arène de jugement et avec au moins quinze (15) chèvres senior dans sa division en compétition dans au moins deux classes d'âge.

Seulement 1 LEG d'un ChP pour une chèvre peut être un LEG restreint et peut être obtenu sous une des conditions suivantes:

- a) la grande championne à une exposition sanctionnée où il y a moins de huit (8) chèvres senior et au moins dix (10) chèvres dans la division; ou
- b) la grande championne de réserve d'une grande championne qui était déjà ChP avant l'exposition en cours et avec moins de quinze (15) chèvres senior en compétition dans sa division; ou
- c) la grande championne d'une exposition accréditée de chèvres junior; ou
- d) la grande championne «projet» à une exposition 4H s'il y a dix (10) animaux présentés par au moins deux propriétaires différents.

Pour les boucs, au moins deux des LEG de ChP doivent être des LEG complets et avoir été gagnés sous la condition suivante: le grand champion dans une exposition où il y a au moins huit (8) boucs exposés dont au moins quatre (4) l'ont été dans la section senior (classes de deux ans et plus).

Seulement un LEG d'un ChP pour un bouc peut être un LEG restreint et peut être obtenu sous une des conditions suivantes:

- a) le grand champion dans une exposition où il y avait moins de huit (8) boucs exposés; ou
- b) le champion de réserve d'un grand champion qui était déjà ChP avant l'exposition en cours.

Pour les boucs et les chèvres, si le grand champion est un bouc junior ou la grande championne est une chèvre junior, seulement un LEG restreint peut être accordé même si toutes les conditions sont réunies pour l'obtention d'un LEG complet. 🍁

12 CHAMPIONS CANADIENS

12 CANADIAN CHAMPIONS

2 CHAMPIONS PERMANENTS

2 PERMANENT CHAMPIONS

2022 - DB Alliance | DB Phoenix

2019 - DB Celebrité EX | Show Me Boers Red Tail VG89

2018 - DB Escapade EX | DB Cool Play

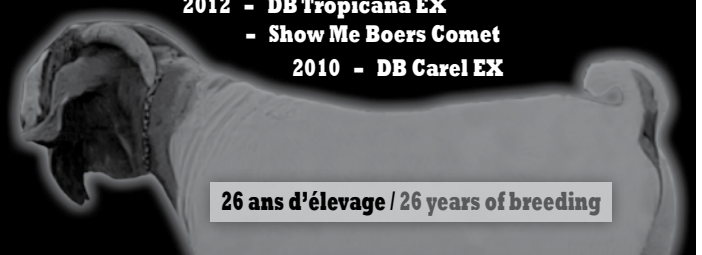
2017 - DB French Power

2016 - DB Citation EX 2015 - DB Privilège EX

2012 - DB Tropicana EX

- Show Me Boers Comet

2010 - DB Carel EX

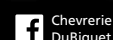


26 ans d'élevage / 26 years of breeding

Du Biquet
WARWICK, QUÉBEC

Troupeau testé AEC, PARATUBERCULOSE,
EXEMPT de LC et CERTIFIÉ
prog. de la TREMBLANTE

Tested herd: CAE, JOHNES, CL exempt and
certified on the SCRAPIE program



Chevrerie
DuBiquet



819-350-4761 | www.chevrerieDubiquet.com

Show Committee Report: 2023 Meat Goat Shows

BY CATHERINE MICHAUD

In 2023, five meat goat shows were held to the delight of all participants and the industry in general. It was good to see each other, to exchange, to compare our goats and to feel once again that positive nervousness in the pit of the stomach during the minutes of waiting before entering the show ring. Unfortunately, the Markham Fair Show had to be cancelled due to lack of participation. So, we had one less sanctioned show this year, five instead of six.

A total of 274 animals were shown at sanctioned events.

Show	Purebred Boer Does	Percentage Boer Does	Purebred Boer Bucks	Commercial Does	Market Kids
Expo Calixa-Lavallee	16	0	12	0	0
Expo St-Hyacinthe	60	0	19	0	0
Brome Fair	54	0	19	0	0
Norfolk County Fair	18	3	3	9	0
RAWF	30	5	6	17	3
Totals for 2023 (5 shows)	178	8	59	26	3
Totals for 2022 (6 shows)	187	17	63	17	4

The winners of the 2023 Canadian Show Champions contest will be unveiled at the 2024 AGM.

We had a total of 28 participants in the youth showmanship classes across all shows. The results of the Youth Point Chase will be unveiled at the 2024 AGM. 🍁



Expo Calixa-Lavallée 2023.
JOCELYN URBAIN PHOTO.

Rapport du Comité expo : expos de chèvres de boucherie en 2023

PAR CATHERINE MICHAUD

En 2023, cinq expos de chèvres boucherie ont eu lieu pour le plus grand plaisir de tous les participants et de la filière en général. C'était bien de se voir, d'échanger, de comparer nos chèvres et de ressentir encore une fois cette nervosité positive au creux de l'estomac pendant les minutes d'attente avant d'entrer dans le ring. Malheureusement, Markham Fair Show a dû être annulée faute de participation. Nous avons donc eu une expo accréditée de moins cette année, cinq au lieu de six.

Au total, 274 animaux ont été présentés lors d'expos accrédités.

Expos	Chèvres pursang Boer	Chèvres croisées Boer	Boucs pursang Boer	Chèvres commerciales	Chevreaux de marché
Expo Calixa-Lavallée	16	0	12	0	0
Expo St-Hyacinthe	60	0	19	0	0
Brome Fair	54	0	19	0	0
Norfolk County Fair	18	3	3	9	0
RAWF	30	5	6	17	3
Totaux pour 2023 (5 expos)	178	8	59	26	3
Totaux pour 2022 (6 expos)	187	17	63	17	4

Les gagnants du concours des champions canadiens des expositions 2023 seront dévoilés lors de l'AGA 2024.

Nous avons eu un total de 28 participants aux classes de showmanship. Les résultats de la Chasse aux points des jeunes éleveurs seront dévoilés lors de l'AGA 2024. 🍁



Permanent Champions

CHAMPIONS PERMANENTS

Purebred Bucks / Mâles pur-sang

GALIMAN JIMLOU, TR35182

BREEDER: André Lussier

OWNER: Ferme Jocelyn
Urbain

BELLES AMOURS KING, TR31422

BREEDER: Chèvrerie des
Belles Amours

OWNER: Chèvrerie des
Belles Amours

BBR BULLSEYE, TR26097

BREEDER: Big Boer Ranch

OWNER: Ferme du Sillon

J5 SANTANA, TR15285

BREEDER: J Five Limited

OWNER: Darlyne Hoberg

TALISMAN FRISCO, TR5301

BREEDER: Neil Van Zyl

OWNER: Bernie & Pat Steger

Purebred Does / Chèvres pur-sang

DU BIQUET CELEBRITE, TR28569

BREEDER: Chèvrerie du Biquet

OWNER: Chèvrerie du Biquet

TWELVE ACRE 141X, CR25459

BREEDER: Len & Shelly Howse

OWNER: Cindy & Ken Lischka

DU BIQUET AKIM CAREL, TR20027

BREEDER: Chèvrerie du Biquet

OWNER: Ryan & Christie Prins

SUGARFIELD SABLE, TR21392

BREEDER: Tobin & Erin Schlegel

OWNER: Tobin & Erin Schlegel

GISLER NOVA, TR21763

BREEDER: Merna Gislser

OWNER: Merna Gislser

LINCOLN RIDGE BRIALLEN, TR8131

BREEDER: Rhonda Heal

OWNER: Gérald Bérubé

CHÈVREFLEURS KALMIA, TR13169

BREEDER: Gérald Bérubé

OWNER: Gérald Bérubé

Percentage Does / Chèvres pourcentages

CALICO CREEK HOT PEPPER, GR30424

BREEDER: Landon Spokowski

OWNER: Landon Spokowski

CALICO CREEK SEQUENCE, GR24860

BREEDER: Landon Spokowski

OWNER: Landon Spokowski

NIKADO NATALIE, GR19965

BREEDER: Nikado Bokplaas

OWNER: Craig Spokowski

KOLKMAN MICHELLE 20M, GR16212

BREEDER: Karen Kolkman

OWNER: Kerry O'Donnell

ALMOND ACRES LYRA, GR14210

BREEDER: Bill & Teresa Cormack

OWNER: Kerry O'Donnell

Official CMGA Judges Juges officiels de l'ACCB

Languages spoken by our judges / Langues parlées par nos juges:

EN: English / Anglais • FR: French / Français • EN-FR: Bilingual / Bilingue

JOSHAWA BARTER (EN-FR)

Bury, QC

steeshanie@hotmail.com, tel 819-574-8443

GÉRALD BÉRUBÉ (EN-FR)

Mascouche, QC

bergermasc@hotmail.com, tel 450-474-2500

JOHANNE CAMERON (EN-FR)

St-Charles-Sur-Richelieu, QC

jojcameron@hotmail.com, tel 450-584-3997

SAMUEL CLAIR-CÔTÉ (EN-FR)

St-Liboire, QC

sclaircote@hotmail.com, tel 450-793-2826

IAN CLARK (EN)

Shellbrook, SK

abg@sasktel.net, tel 306-747-3781

BARB CLARK (EN)

Shellbrook, SK

eflorist@sasktel.net, tel 306-747-3781

ANDREW HANSFORD (EN)

Melbourne, ON

adhansford@gmail.com

tel 519-289-2452 or cell 519-777-4824

JOANNA HEAD (EN)

Rocky Mountain House, BC

headwaters.bison@gmail.com, tel 403-845-3515

PATRICK McCLEAN

Campbellcroft, ON

chefpepperpat@gmail.com, tel 905-375-5290

KERRY O'DONNELL (EN)

Calder, SK

kod@sasktel.net, tel 306-742-2050

LANDON SPOKOWSKI (EN)

Yorkton, SK

landon_spokowski@hotmail.com, tel 306-782-7228

Show results

Canadian
Meat Goat
ASSOCIATION
canadienne de la
chèvre de boucherie

Résultats des jugements

The Canadian Meat Goat Journal prints the results for all Canadian Meat Goat Association-sanctioned shows that submit their results by the publication deadline. Results not received in time for publication will appear in future issues. When submitting your show results, please include the placings 1-3 (indicating the number of animals in each class), all champions and special prizes. / *La Revue canadienne de la chèvre de boucherie présente les résultats des jugements pour tous les concours sanctionnés organisés par les associations de chèvres de boucherie canadiennes qui les soumettent avant la date de tombée prévue. Les résultats reçus après cette date seront publiés dans l'édition suivante. Lorsque vous soumettez les résultats des jugements, s.v.p. indiquer le classement des 3 premières places pour chaque classe ainsi que le nombre d'animaux ayant participé à la classe entre parenthèses suivant le nom de la classe, les gagnants des championnats et des classes spéciales.*

EXPO CALIXA-LAVALLÉE

JULY 8TH • CALIXA-LAVALLÉE, QUÉBEC
8 JUILLET • CALIXA-LAVALLÉE, QUÉBEC
JUDGE / JUGE: SAMUEL CLAIR-CÔTÉ

PUREBRED BOER DOES / CHÈVRES BOER PUR-SANG:

Spring Kid / Chevette printemps (2): 1, Pinel Désire, Chèvrerie Pinel;
2, Pinel Spotted Gamine, Chèvrerie Pinel.

Winter Kid / Chevette hiver (3): 1, Urbain Beverley, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Urbain Arielle, Ferme Jocelyn Urbain; 3, Pinel Bellatrix, Chèvrerie Pinel.

Summer Yearling / Chevette 1 an été (2): 1, Boulerville Julia, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Boulerville Emma, Ferme Jocelyn Urbain.

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE:
Boulerville Julia, Ferme Jocelyn Urbain

Two-Year Old Doe / Chevre 2 ans (4): 1, Galiman Charlaïne, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Divin Calin Excalibur, Élevage Divin Calin; 3, Pinel Papaye, Chèvrerie Pinel.

Three-Year Old Doe / Chevre 3 ans (2): 1, Galiman Rock Star, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Galiman Gucci, Ferme Jocelyn Urbain.

Four Years Old + Doe / Chèvre 4 ans et plus (3): 1, Pinel Royal Marula, Chèvrerie Pinel; 2, Divin Calin Marguerite, Élevage Divin Calin; 3, Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain.

SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR: Galiman Charlaïne, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR DE RESERVE:
Galiman Rock Star, Ferme Jocelyn Urbain

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Galiman Charlaïne, Ferme Jocelyn Urbain

PUREBRED BOER BUCKS / BOUCS BOER PUR-SANG:

Summer Kid / Chevreau été (3): 1, Divin Calin Shaman's Empire, Élevage Divin Calin; 2, Pinel Arrow, Chèvrerie Pinel; 3, Divin Calin Gentleman, Élevage Divin Calin.

Winter Kid / Chevreau hiver/ (2): 1, Pinel Sage, Chèvrerie Pinel; 2, Urbain Lucas, Ferme Jocelyn Urbain.

JUNIOR CHAMPION / JUNIOR: Pinel Sage, Chèvrerie Pinel

RESERVE JUNIOR CHAMPION / JUNIOR RESERVE: Divin Calin Shaman's Empire, Élevage Divin Calin

Two-Year Old Buck / Bouc 2 ans (1): 1, Divin Calin Casino, Élevage Divin Calin.

Three-Years Old + Buck / Bouc 3 ans et plus (2): 1, Galiman Jimlou, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Galiman Whiskey, Ferme Jocelyn Urbain.



FERME JOCELYN URBAIN PHOTO.

SENIOR CHAMPION/ SENIOR: Galiman Jimlou, Ferme Jocelyn Urbain
RESERVE SENIOR CHAMPION / SENIOR DE RESERVE: Galiman

Whiskey, Ferme Jocelyn Urbain

GRAND CHAMPION: Galiman Jimlou, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE GRAND CHAMPION: Galiman Whiskey, Ferme Jocelyn Urbain

EXPO ST-HYACINTHE

AUGUST 6TH • ST-HYACINTHE, QUEBEC
6 AOÛT • ST-HYACINTHE, QUÉBEC
JUDGE / JUGE: GÉRALD BÉRUBÉ

PUREBRED BOER DOES / CHÈVRES BOER PUR-SANG:

Spring Kid / Chevette printemps (5): 1, Belles Amours Tesla, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Pinel Spotted Gamine, Chèvrerie Pinel; 3, Divin Calin Prince's Harmonie, Élevage Divin Calin.

Winter Kid / Chevette hiver (7): 1, Belles Amours Tania, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Du Biquet Cocktail, Chèvrerie Du Biquet; 3, Urbain Beverley, Ferme Jocelyn Urbain.

Summer Yearling / Chevette 1 an été (9): 1, Boulerville Julia, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Boulerville Emma, Ferme Jocelyn Urbain; 3, Boulerville Romy (PV), Ferme Jocelyn Urbain;

Winter Yearling / Chevette 1 an hiver (11): 1, Belles Amours Satine, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Belles Amours Star, Chèvrerie Des Belles Amours; 3, Du Biquet Panama, Chèvrerie Du Biquet.

JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR: Belles Amours Satine, Chèvrerie Des Belles Amours



Expo St-Hyacinthe. FRANCIS OUELLET PHOTO.

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE:

Belles Amours Tania, Chèvrerie Des Belles Amours

Yearling / Chevre 1 an (2): 1, Brixy Camo Mia, Alexy Brien; 2, Brixy Camo Mira, Alexy Brien.

Two-Year Old Doe / Chèvre 2 ans (9): 1, Galiman Charlaïne, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Pinel Papaye, Chèvrerie Pinel; 3, Valait De Coeur Anaïs, Ferme Jocelyn Urbain.

Three-Year Old Doe / Chevre 3 ans (8): 1, Belles Amours Paige, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Petit Prince Peach, Chèvrerie Pinel; 3, Du Biquet Selena, Chèvrerie Du Biquet.

Four Years Old + Doe / Chèvre 4 ans et plus (9): 1, Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Belles Amours Paméla, Chèvrerie Des Belles Amours; 3, Belles Amours Mégan, Chèvrerie Des Belles Amours.

SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR: Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR DE RESERVE: Belles Amours Paige, Chèvrerie Des Belles Amours

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE: Belles Amours Paige, Chèvrerie Des Belles Amours

PUREBRED BOER BUCKS / BOUCS BOER PUR-SANG:

Spring Kid / Chevreau Printemps (2): 1, Galiman Habanero, Chèvrerie Pinel; 2, Brixy Goliat Milo, Alexy Brien.

Winter Kid / Chevreau hiver/ (3): 1, Pinel Sage, Chèvrerie Pinel; 2, Du Biquet Avino, Chèvrerie Du Biquet; 3, Du Biquet Logo II, Chèvrerie Du Biquet.

Summer Yearling / Bouc 1 an été (4): 1, Du Biquet Crooner, Chèvrerie Du Biquet; 2, Du Biquet Cesar, Chèvrerie Du Biquet; 3, Divin Calin Shaman's Empire, Élevage Divin Calin.

Winter Yearling / Bouc 1 an hiver (5): 1, Belles Amours Sultan, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Divin Calin Mon Prince, Élevage Divin Calin; 3, Divin Calin Shaman's Passion, Élevage Divin Calin.

JUNIOR CHAMPION / JUNIOR: Du Biquet Crooner, Chèvrerie Du Biquet

RESERVE JUNIOR CHAMPION / JUNIOR RESERVE: Du Biquet Cesar, Chèvrerie Du Biquet

Two-Year Old Buck / Bouc 2 ans (3): 1, Pinel Pomelo, Chèvrerie Opa; 2, Du Biquet Leader, Chèvrerie Du Biquet; 3, Divin Calin Casino, Élevage Divin Calin

Three-Years Old + Buck / Bouc 3 ans et plus (2): 1, Galiman Jimlou (GT), Ferme Jocelyn Urbain; 2, Galiman Whiskey (GT), Chèvrerie Opa.
SENIOR CHAMPION/ SENIOR: Galiman Jimlou (GT), Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE SENIOR CHAMPION / SENIOR DE RESERVE: Pinel Pomelo, Chèvrerie Opa

GRAND CHAMPION: Galiman Jimlou (GT), Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE GRAND CHAMPION: Pinel Pomelo, Chèvrerie Opa

Produce of Dam / Progéniture de mère/ (5): 1, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Chèvrerie Du Biquet; 3, Alexy Brien.

Get of Sire / Progéniture de père/ (5): 1, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Chèvrerie Du Biquet; 3, Alexy Brien.

Breeder's Herd / Troupeau/ (6): 1, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Chèvrerie Des Belles Amours; 3, Chèvrerie Du Biquet.

YOUTH SHOWMANSHIP

All Classes / Toutes classes: 1, Francis Ouellette; 2, Britany Goulet; 3, Jérémie Trudel; 4, Magalie Trudel; 5, Guillaume Trudel; 6, Eva-Lys Faucher; 7, Joalie Mauger.

EXPO BROME FAIR

SEPTEMBER 3RD • BROME, QUEBEC

3 SEPTEMBRE • BROME, QUÉBEC

JUDGE / JUGE: GÉRALD BÉRUBÉ

PUREBRED BOER DOES / CHÈVRES BOER PUR-SANG:

Spring Kid / Chevrete printemps (6): 1, Du Biquet Capella, Ferme Larose; 2, Belles Amours Tesla, Chèvrerie Des Belles Amours; 3, Pinel Primrose, Chèvrerie Pinel.

Winter Kid / Chevrete hiver (7): 1, Belles Amours Tania, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Du Biquet Cocktail, Chèvrerie Du Biquet; 3, Urbain Beverley, Ferme Jocelyn Urbain.

Summer Yearling / Chevrete 1 an été (8): 1, Boulrice Emma, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Boulrice Julia, Ferme Jocelyn Urbain; 3, Boulrice Romy (PV), Ferme Jocelyn Urbain.

Winter Yearling / Chevrete 1 an hiver (7): 1, Belles Amours Satine, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Belles Amours Star, Chèvrerie Des Belles Amours; 3, Du Biquet Panama, Chèvrerie Du Biquet.

... continued / suite ...

JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR: Boulrice Emma, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE: Du Biquet Capella, Ferme Larose

Yearling / Chevre 1 an (4): 1, Brixy Camo Mia, Alexy Brien; 2, Brixy Camo Mira, Alexy Brien; 3, Pinel Gossip, Chèvrerie Pinel.

Two-Year Old Doe / Chevre 2 ans (7): 1, Les Capri'cieuses Laïla, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Galiman Abella, Ferme Larose; 3, De L'étang H-D Joy, Alexy Brien.

Three-Year Old Doe / Chevre 3 ans (9): 1, Belles Amours Paige, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Petit Prince Peach, Chèvrerie Pinel; 3, Galiman Rock Star, Ferme Jocelyn Urbain.

Four Years Old + Doe / Chèvre 4 ans et plus (6): 1, Belles Amours Paméla, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Du Biquet Tendance II, Chèvrerie Du Biquet; 3, Du Biquet Sentinelle, Chèvrerie Du Biquet.

SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR: Belles Amours Paige, Chèvrerie Des Belles Amours

RESERVE SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR DE RESERVE: Belles Amours Paméla, Chèvrerie Des Belles Amours

GRAND CHAMPION / GRANDE CHAMPIONNE: Boulrice Emma, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE GRAND CHAMPION / GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE: Belles Amours Paige, Chèvrerie Des Belles Amours

PUREBRED BOER BUCKS / BOUCS BOER PUR-SANG:

Spring Kid / Chevreau Printemps (6): 1, Galiman Habanero, Chèvrerie Pinel; 2, Belles Amours Tom, Chèvrerie Des Belles Amours; 3, Belles Amours Thor, Chèvrerie Des Belles Amours.

Winter Kid / Chevreau hiver/ (5): 1, Larose Bravo, Ferme Larose; 2, Urbain Lucas, Ferme Jocelyn Urbain; 3, Pinel Sage, Chèvrerie Pinel.

Summer Yearling / Bouc 1 an été (3): 1, Du Biquet Crooner, Chèvrerie Du Biquet; 2, Du Biquet Cesar, Chèvrerie Du Biquet; 3, Larose Kruzer, Ferme Larose.

Winter Yearling / Bouc 1 an hiver (2): 1, Belles Amours Sultan, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Camerons GW Hat Trick, Ferme Larose.

JUNIOR CHAMPION / JUNIOR: Du Biquet Crooner, Chèvrerie Du Biquet

RESERVE JUNIOR CHAMPION / JUNIOR DE RESERVE: Du Biquet Cesar, Chèvrerie Du Biquet

Two-Year Old Buck / Bouc 2 ans (3): 1, Du Biquet Leader, Chèvrerie Du Biquet; 2, Les Capri'cieuses Sureau, Chèvrerie Pinel; 3, Belles Amours Sami, Chèvrerie Des Belles Amours.

SENIOR CHAMPION/ SENIOR: Du Biquet Leader, Chèvrerie Du Biquet

RESERVE SENIOR CHAMPION / SENIOR DE RESERVE: Les Capri'cieuses Sureau, Chèvrerie Pinel

GRAND CHAMPION: Du Biquet Leader, Chèvrerie Du Biquet

RESERVE GRAND CHAMPION / DE RESERVE: Du Biquet Crooner, Chèvrerie Du Biquet

Expo Brome. FERME JOCELYN URBAIN PHOTO.



Expo Brome. SYLVIE DIONNE PHOTO.

Produce of Dam / Progéniture de mère/ (4): 1, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Ferme Jocelyn Urbain; 3, Alexy Brien.

Get of Sire / Progéniture de père/ (6): 1, Chèvrerie Des Belles Amours; 2, Chèvrerie Du Biquet; 3, Ferme Jocelyn Urbain.

Breeder's Herd / Troupeau/ (5): 1, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Chèvrerie Des Belles Amours; 3, Chèvrerie Du Biquet.

NORFOLK COUNTY FAIR

OCTOBER 5TH • SIMCOE, ONTARIO
5 OCTOBRE • SIMCOE, ONTARIO
JUDGE / JUGE: ANDREW HANSFORD

PUREBRED BOER DOES / CHÈVRES BOER PUR-SANG:

Winter Kid / Chevrette hiver (2): 1, Urbain Beverley, Ferme Jocelyn Urbain ; 2, Urbain Arielle, Ferme Jocelyn Urbain.

Yearling Doe/ Chevrette 1 an (6): 1, Springvalley Zelenskiy, Springvalley Boer Goats; 2, Springvalley Oreo, Springvalley Boer Goats; 3, Boulrice Julia, Ferme Jocelyn Urbain.

JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR: Springvalley Zelenskiy, Springvalley Boer Goats

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE: Springvalley Oreo, Springvalley Boer Goats

Yearling / Chevre 1 an (1): 1, Springvalley Knockin Boots, Springvalley Boer Goats.



Two-Year Old Doe / Chevre 2 ans (5): 1, Springvalley Zeneca, Springvalley Boer Goats; 2, Springvalley Abba, Springvalley Boer Goats; 3, Galiman Charlaïne, Ferme Jocelyn Urbain.

Three-Year Old Doe / Chevre 3 ans (3): 1, Galiman Gucci, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Springvalley Zoey, Springvalley Boer Goats; 3, Galiman Rock Star, Ferme Jocelyn Urbain.

Four Years Old + Doe / Chèvre 4 ans et plus (1): 1, Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain.

SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR: Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR DE RESERVE: Springvalley Zeneca, Springvalley Boer Goats

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE: Springvalley Zelenskiy, Springvalley Boer Goats

REGISTERED PERCENTAGE BOER DOE / CHÈVRES BOER CROISÉES

Three-Year Old Doe / Chevre 3 ans (2): 1, Springvalley Peppa, Springvalley Boer Goats; 2, Dozen Roses Harp, Dozen Roses.

Four Years Old + Doe / Chèvre 4 ans et plus (1): 1, Dozen Roses CS Gloria, Dozen Roses.

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Springvalley Peppa, Springvalley Boer Goats

RESERVE GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE: Dozen Roses Harp, Dozen Roses

COMMERCIAL DOE

Summer-Spring Kid / Chevette été - printemps (3): 1, Boundary Liza 18L, Boundary Boer Goats; 2, Boundary Lucy 2L, Boundary Boer Goats; 3, Boundary Lola 10L, Boundary Boer Goats.

Yearling / Chevette 1 an (4): 1, Dozen Roses Khloe 1K, Dozen Roses; 2, Boundary Kit Kat, Boundary Boer Goats; 3, Boundary Kasey, Boundary Boer Goats.

JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR: Dozen Roses Khloe 1K, Dozen Roses

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE: Boundary Kit Kat, Boundary Boer Goats

Four Years Old + Doe / Chèvre 4 ans et plus (1): 1, Emmy, Boundary Boer Goats.

SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR: 1, Emmy, Boundary Boer Goats

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Emmy, Boundary Boer Goats

RESERVE GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE: Dozen Roses Khloe 1K, Dozen Roses

PUREBRED BOER BUCKS / BOUCS BOER PUR-SANG:

Summer-Spring Kid / Cheveau été-printemps (1): 1, Urbain JimJello, Ferme Jocelyn Urbain.

Winter Kid / Cheveau hiver/ (1): 1, Urbain Lucas, Ferme Jocelyn Urbain.

JUNIOR CHAMPION / JUNIOR: Urbain Lucas, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE JUNIOR CHAMPION / JUNIOR RESERVE: Urbain JimJello, Ferme Jocelyn Urbain

Three-Years Old + Buck / Bouc 3 ans et plus (1): 1, Galiman Jimlou, Ferme Jocelyn Urbain.

SENIOR CHAMPION/ SENIOR: Galiman Jimlou, Ferme Jocelyn Urbain

GRAND CHAMPION: Galiman Jimlou, Ferme Jocelyn Urbain

RESERVE GRAND CHAMPION: Urbain Lucas, Ferme Jocelyn Urbain

YOUTH SHOWMANSHIP

JUNIOR: 1, Kara Shapton; 2, Helaina McCutcheon; 3, Anya McCutcheon; 4, Nate Shapton.

INTERMEDIATE: 1, Lily Shapton; 2, Evi McCutcheon.

ROYAL AGRICULTURAL WINTER FAIR

NOVEMBER 5TH • TORONTO, ONTARIO

5 SEPTEMBRE • TORONTO, ONTARIO

JUDGE / JUGE: JOSHAWA BARTER

PUREBRED BOER DOES / CHÈVRES BOER PUR-SANG:

Spring/Summer Kid / Chevette printemps/été (10): 1, Belles Amours Tesla, Chèvrerie des Belles Amours; 2, Barnsdale Limited Edition, Courtney Moodie; 3, Pinel Primrose, Chèvrerie Pinel.

Winter Kid / Chevette hiver (4): 1, Belles Amours Tania, Chèvrerie des Belles Amours; 2, Urbain Beverley, Ferme Jocelyn Urbain; 3, Urbain Arielle, Ferme Jocelyn Urbain.

Yearling Doe / Chevette 1 an (6): 1, Belles Amours Satine, Chèvrerie des Belles Amours; 2, Boulrice Emma, Ferme Jocelyn Urbain; 3, Boulrice Anna, Ferme Jocelyn Urbain.

JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR: Belles Amours Tania, Chèvrerie des Belles Amours

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE: Belles Amours Satine, Chèvrerie des Belles Amours

Two-Year Old Doe / Chevre 2 ans (4): 1, Galiman Charmaine, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Danmar Joly (GT), Ferme Jocelyn Urbain; 3, Les Capricieuses Laïla, Ferme Jocelyn Urbain.

Three-Year Old Doe / Chevre 3 ans (3): 1, Belles Amours Paige, Chèvrerie des Belles Amours; 2, Galiman Gucci (GT), Ferme Jocelyn Urbain; 3, Petit Prince Peach, Chèvrerie Pinel.

Four Years Old + Doe / Chèvre 4 ans et plus (3): 1, Galiman Adèle, Ferme Jocelyn Urbain; 2, Galiman Daisy, Chèvrerie Pinel; 3, Belles Amours Paméla, Chèvrerie des Belles Amours.

SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR: Belles Amours Paige, Chèvrerie des Belles Amours

RESERVE SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR DE RESERVE: Galiman Gucci (GT), Ferme Jocelyn Urbain

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Belles Amours Paige, Chèvrerie des Belles Amours

RESERVE GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE: Belles Amours Tania, Chèvrerie des Belles Amours

REGISTERED PERCENTAGE BOER DOE / CHÈVRES BOER CROISÉES

Yearling Doe/ Chevette 1 an (2): 1, Barnsdale Kaleidoscope, Barnsdale Acres; 2, Barnsdale Kicking It Old School, Barnsdale Acres.

JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR: Barnsdale Kaleidoscope, Barnsdale Acres

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE: Barnsdale Kicking It Old School, Barnsdale Acres

Yearling / Chevre 1 an (1): 1, Barnsdale Kadence, Barnsdale Acres.

Two-Year Old Doe / Chevre 2 ans (1): 1, Barnsdale Just In Time, Barnsdale Acres.

Three-Year Old + Doe / Chevre 3 ans et plus (1): 1, Dozen Roses Hello, Dozen Roses Farm.

SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR: Barnsdale Just In Time, Barnsdale Acres

RESERVE SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR DE RESERVE: Barnsdale Kadence, Barnsdale Acres

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Barnsdale Just In Time, Barnsdale Acres

RESERVE GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE: Barnsdale Kaleidoscope, Barnsdale Acres

COMMERCIAL DOE

Spring/Summer Kid / Chevette printemps/été (9): 1, Look At Me, Barnsdale Acres; 2, Boundary Liza 18L, Boundary Boer Goats; 3, Boundary Lola 10L, Boundary Boer Goats.

Winter Kid / Chevette hiver (1): 1, Miss Janet, Grace Knox-Kruis.

Yearling Doe/ Chevette 1 an (4): 1, Boundary Kit Kat 6K, Boundary Boer Goats; 2, Boundary Kookies & Kream 3K, Boundary Boer Goats; 3, Boundary Kacey 11K, Boundary Boer Goats.

JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR: Boundary Kit Kat 6K, Boundary Boer Goats

... continued / suite ...

RESERVE JUNIOR CHAMPION / CHAMPIONNE JUNIOR DE RESERVE:

Boundary Kookies & Kream 3K

Yearling / Chevre 1 an (3) : 1, Kind Of Feeling It, Barnsdale Acres;
2, Kendal, Grace Knox-Kruis; 3, Karlee, Grace Knox-Kruis.**SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR:** Kind Of Feeling It,
Barnsdale Acres**RESERVE SENIOR CHAMPION / CHAMPIONNE SENIOR DE RESERVE:**

Kendal, Grace Knox-Kruis

GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE: Boundary Kit Kat 6K,
Boundary Boer Goats**RESERVE GRAND CHAMPION/GRANDE CHAMPIONNE DE RÉSERVE:**

Kind Of Feeling It, Courtney Moodie

PUREBRED BOER BUCKS / BOUCS BOER PUR-SANG:**Spring/Summer Kid / Chevreau printemps/été (1)** : 1, Belles Amours
Tom, Chèvrerie des Belles Amours.**Winter Kid / Chevreau hiver/ (1)**: 1, Urbain Lucas, Ferme Jocelyn
Urbain.**JUNIOR CHAMPION / JUNIOR:** Urbain Lucas, Ferme Jocelyn Urbain**RESERVE JUNIOR CHAMPION / JUNIOR RESERVE:** Belles Amours
Tom, Chèvrerie des Belles Amours**Two-Year Old Buck / Bouc 2 ans (3)**: 1, Les Capri'cieuses Sureau,
Chèvrerie Pinel; 2, Barnsdale Louis Vuitton, Barnsdale Acres;
3, De L'étang H-O Jägermeister, Dice Boer Goats.**Three-Years Old + Buck / Bouc 3 ans et plus (1)**: 1, Galiman Jimlou
(GT), Ferme Jocelyn Urbain.**SENIOR CHAMPION/SENIOR:** Galiman Jimlou (GT), Ferme Jocelyn Urbain**RESERVE SENIOR CHAMPION / SENIOR DE RESERVE:** Les

Capri'cieuses Sureau, Chèvrerie Pinel

GRAND CHAMPION: Galiman Jimlou (GT), Ferme Jocelyn Urbain**RESERVE GRAND CHAMPION:** Urbain Lucas, Ferme Jocelyn Urbain**Produce of Dam / Progéniture de mère/ (2)**: 1, Barnsdale Acres;

2, Ferme Jocelyn Urbain.

Get of Sire / Progéniture de père/ (2): 1, Barnsdale Acres;

2, Ferme Jocelyn Urbain.

Breeder's Herd / Troupeau/ (2): 1, Chèvrerie des Belles Amours;

2, Barnsdale Acres.

SUPREME BOER DOE / CHÈVRE BOER SUPRÊME : Belles Amours

Paige, Chèvrerie des Belles Amours.

MARKET KIDS**Market Kid 60-79 lbs (3)**: 1, Dozen Roses Stu 26L, Dozen Roses Farm;

2, DCR Jessie, Nancy McMurdy; 3, DCR Landon, Nancy McMurdy.

Champion Market Kid: Dozen Roses Stu 26L, Dozen Roses Farm**Reserve Champion Market Kid:** DCR Jessie, Nancy McMurdy**YOUTH SHOWMANSHIP****Peewee (5)**: 1, Andie Jne Moodie; 2, Brooklyn Anyatya; 3, John Chuddy.**Junior (8)**: 1, Lexi Nixon; 2, Zoe Keeble; 3, Austin Groves.**Intermediate (8)**: 1, Grant Moodie; 2, Lily Violette; 3, Aubrey Moodie.**Senior (2)**: 1, Sierra Reid; 2, Miranda Gilroy.

Canadian Goat Organizations

Organisations caprines du Canada

**Alberta Goat Association (AGA)**

Box 5202, Westlock, AB

T7P 2P4

(403) 443-2874 tel

abgoatbreeders@gmail.com

www.albertagoats.com

**British Columbia Goat Association**

529 Holiday Rd.,

Fanny Bay, B.C. V0R 1W0

info@bcgoat.ca

www.bcgoat.ca

**Canadian Goat Society**

PO Box 31084 Willow West

Guelph, ON N1H 8K1

(226) 332-3166 tel

info@goats.ca • www.goats.ca

**Canadian National Goat Federation**

info@cangoats.com

www.cangoats.com

**Goat Association of Nova Scotia**

Tammy Barkhouse

tammybarkhouse@icloud.com

www.goatsnsdotcom.wordpress.com

**Manitoba Goat Association**

manitobagoats@gmail.com

[https://sites.google.com/site/](https://sites.google.com/site/manitobagoatassociation1a/home)[manitobagoatassociation1a/home](https://sites.google.com/site/manitobagoatassociation1a/home)**Ontario Goat**

449 Laird Rd., Unit 12

Guelph, ON N1G 4W1

info@ontariogoat.ca

www.ontariogoat.ca

**New Brunswick Goat Breeders Association**

Arniesteeve58gmail.com

<https://www.facebook.com/NBGBA/>**Regroupement des Éleveurs de Chèvres de Boucherie du Québec**

39, route Gavet, Warwick QC J0A 1M0

(819) 358-2594 tel

info@recbq.com

www.recbq.com

**Saskatchewan Goat Breeders Association**<https://saskgoatbreeders.com>

info@saskgoatbreeders.com

Subscribe to the *Canadian Meat Goat Journal!*

The Canadian Meat Goat Journal is comprised of two hard copies and two electronic copies. The paper copies will arrive July and December and the electronic versions will be sent in March and August.

- ☐ 1 year (4 issues) subscription to the
Canadian Meat Goat Journal
Canadian Address
\$30+GST/HST CDN funds

- ☐ 1 year (4 issues) subscription to the
Canadian Meat Goat Journal
Non-Canadian Address
\$55 CDN funds only

Please make cheque or money order payable to: Canadian Meat Goat Association.
For payment by VISA or MasterCard, please call 418-315-0777. A 2.75% convenience fee will apply to credit card payments.
Canadian funds only.

Abonnez-vous à la *Revue canadienne de la chèvre de boucherie!*



La Revue canadienne de la chèvre de boucherie est composée de deux publications papier et de deux éditions électroniques. Les publications papier arriveront en juin et en décembre et les versions électroniques seront envoyées en mars et en août.

- ☐ 1 an (4 publications) abonnement à la
Revue canadienne de la chèvre de boucherie
Adresses canadiennes
30\$ + TPS/TVH, dollars CA

- ☐ 1 an (4 publications) abonnement à la
Revue canadienne de la chèvre de boucherie
Adresses extérieures au Canada
55\$, dollars CAN seulement

Veuillez faire le chèque ou le mandat à l'ordre de Canadian Meat Goat Association.
Pour paiement par VISA ou MasterCard, veuillez appeler au 418-315-0777. Il aura un frais de convenance de 2,75% assujetti sur le total pour les paiements par carte de crédit. Dollars canadiens seulement.

Complete this form and send with payment to / Remplissez ce formulaire et envoyez à l'adresse suivante:

CANADIAN MEAT GOAT ASSOCIATION, 155 AVE DES ERABLES, ST.GABRIEL.DE.KAMOURASKA, QC G0L 3E0 CANADA

info@canadianmeatgoat.com

NAME / NOM:

ADDRESS / ADRESSE:

CITY / VILLE:

PROVINCE / STATE / PROVINCE / ÉTAT:

POSTAL / ZIP CODE / POSTAL:

TEL. / TÉL:

EMAIL:

Catherine Michaud

General Manager / Directrice générale
info@canadianmeatgoat.com

155, Avenue des Erables
St. Gabriel.de.Kamouraska, QC G0L 3E0
Tel: (418) 315-0777

Buyers and sellers: **WRITE IT DOWN!**

The Canadian Meat Goat Association is incorporated under the Animal Pedigree Act, which is Federal Law. According to the Act, the seller of a registered animal must provide registration papers transferred into the new owner's name within six months of the date of sale. This is the law and will be enforced by the RCMP.

Even if you are very good friends with the seller, get a receipt showing the date of purchase, name, registration number and tattoo of the animal you are purchasing, price, terms, etc. If it's a kid with papers still to come, be sure to write the kid's tattoo (exactly as it appears on the animal) and birth date on the receipt as well as the registration number of the dam and sire.

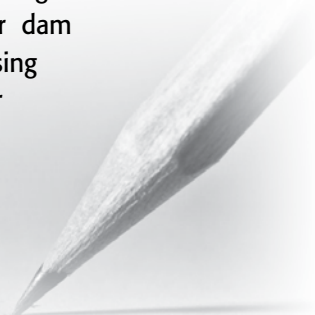
Although most breeders are very reputable, misunderstandings can occur. By having all of the terms of the sale in writing, both the buyer and the seller are protected and this benefits everyone.

If an animal is to be sold by agreement without papers, the seller should protect himself/herself against future claims by having the buyer sign a statement that he/she understands the papers will not be available for that animal.

If a buyer wishes to handle the transfer of the animal himself/herself, the seller must protect himself/herself by having the buyer sign a statement to that effect that the buyer assumes responsibility to submit the registration certificate and signed transfer form to the Canadian Livestock Records Corporation for processing.

Remember that an animal can only be sold as a purebred if it has original Canadian Meat Goat Association registration papers and the tattoo on the animal's ears exactly matches the tattoos shown on the papers. If you are buying kids that don't have papers yet, do not take them home if they are not tattooed and insist on getting a copy of the registration papers for the dam and papers or a breeding certificate for the sire.

Be sure that the animal or dam of the animal you are purchasing is actually owned by the seller according to the papers. Only the registered owner can transfer the animal into your ownership.



Acheteurs et vendeurs : **PRENEZ NOTE!**

L'Association canadienne de la chèvre de boucherie est enregistrée sous la Loi sur la généalogie des animaux qui est une loi fédérale. En accord avec cette loi, le vendeur d'un animal enregistré doit fournir les papiers d'enregistrement et les transférer au nom de l'acheteur dans les six mois suivant la date de la vente. C'est la loi et elle sera appliquée par la GRC.

Même si vous êtes de très bons amis avec le vendeur, assurez-vous d'obtenir un reçu où il y est inscrit la date de vente, le nom, le numéro d'enregistrement et le tatouage de l'animal que vous désirez acheter, le prix, le terme, etc. Si c'est un jeune animal dont les papiers ne sont pas encore émis, assurez-vous de bien écrire le tatouage de l'animal (exactement comme il apparaît sur l'animal), la date de naissance sur le reçu ainsi que les numéros d'enregistrement du père et de la mère.

Même si la plupart des éleveurs ont une bonne réputation, des malentendus peuvent arriver. En ayant tous les termes de la vente écrits sur une facture, l'acheteur et le vendeur sont protégés et cela est bénéfique pour tout le monde.

Si un animal est vendu sans les papiers, le vendeur devrait se protéger contre une future demande en faisant signer à

l'acheteur un document mentionnant qu'il comprend que les papiers ne seront plus disponibles pour cet animal.

Si l'acheteur désire s'occuper du transfert des papiers lui-même, le vendeur doit se protéger en faisant signer à l'acheteur un document mentionnant qu'il assure lui-même la responsabilité d'envoyer le certificat d'enregistrement et le formulaire de transfert à la Société canadienne d'enregistrement des animaux.

Rappelez-vous qu'un animal vendu comme pur-sang ne peut l'être que s'il a un certificat d'enregistrement de l'Association canadienne de la chèvre de boucherie et que le tatouage sur les oreilles de l'animal est identique à celui indiqué sur les papiers. Si vous achetez des jeunes dont les papiers n'ont pas été encore émis, ne les apportez chez vous que lorsqu'ils sont tatoués et insistez pour avoir une copie des enregistrements du père et de la mère ou un certificat d'accouplement du père. Assurez-vous que l'animal ou la mère de l'animal appartient au vendeur tel qu'indiqué sur les papiers. Seul le propriétaire inscrit sur le certificat d'enregistrement peut vous transférer les papiers de l'animal.

2023 AD SPACE MEMBERS RATE CARD

ESPACE PUBLICITAIRE TAUX POUR LES MEMBRES 2023

Official Publication of the Canadian Meat Goat Association / Publication officielle de l'Association canadienne de la chèvre de boucherie

Catherine Michaud
General Manager / Directrice générale
info@canadianmeatgoat.com

Canadian
Meat Goat

ASSOCIATION
canadienne de la
chèvre de boucherie

155, Avenue des Erables
St. Gabriel de Kamouraska, QC G0L 3E0
Tel: (418) 315-0777

PRICING

SIZE	1 ISSUE	2 ISSUES
1/8 page (business card)	\$35	\$64
1/4 page	\$55	\$98
1/2 page	\$98	\$184
Full page	\$136	\$260
Inside front or back (full page) Front SOLD for 2023	\$161	\$305
Back cover (full page) SOLD for 2023	\$211	\$400

* Applicable taxes will be added to advertising rates.

* The cover is in color and the inside is in black and white.

DATES & DEADLINES

ISSUE	MATERIAL DEADLINE	RELEASE DATE
Summer	June 3	July
Winter	November 19	December

For ad rates for corporate and non-member clients, please contact info@canadianmeatgoat.com.

The Canadian Meat Goat Journal is published twice a year. Our circulation is approximately 200 per issue. In addition, we distribute widely at shows, trade fairs, and other agricultural events. We send out free copies of the Canadian Meat Goat Journal to all inquiries.

TERMS & CONDITIONS

- The publisher is the Canadian Meat Goat Association.
- Contracts received at the publisher's office prior to the date that new rates take effect will be honored at the rates of the previous card until contract expiry.
- If two insertions run in a single issue, each counts as a separate insertion according to its respective earned size rate.
- Cancellation of an advertisement in a particular issue must be made by written notice and received at the publisher's office prior to the advertising closing date.
- In the event of default by the advertising agency, the advertiser is liable for payment of its advertising.
- The advertiser agrees to protect the publisher against legal action based on libelous statement, unauthorized use of photographs and/or other material in connection with advertisements placed on this contract and in particular to defend any such claim by all legal means available and to fully indemnify and save harmless the publisher, its officers, directors, employees and agents in respect thereto.
- The word "Advertisement" will be placed above copy that, in the publisher's opinion, resembles editorial material.
- The publisher has the right to refuse an ad that they feel does not serve the best interests of the goat industry.
- Advertising material is held in reserves for one year only.
- All advertising copy is subject to the publisher's approval.
- All quoted prices are subject to applicable taxes at the rates prescribed in legislation.
- All agreements are subject to cancellation or change at the publisher's discretion due to natural or other contingencies beyond the publisher's control.

TAUX

DIMENSIONS	1 PUBLICATION	2 PUBLICATIONS
1/8 page (carte d'affaires)	35\$	64\$
1/4 page	55\$	98\$
1/2 page	98\$	184\$
Pleine page	136\$	260\$
Intérieurs de couverture (pleine page) Deuxième de couverture VENDUE pour 2023	161\$	305\$
Quatrième de couverture (pleine page) VENDU pour 2023	211\$	400\$

* Les taxes applicables seront ajoutées aux taux.

* La couverture est en couleur et l'intérieur est en noir et blanc.

DATES LIMITES

PUBLICATIONS	MATÉRIEL	DATE DE PUBLICATION
Été	3 juin	Juillet
Hiver	19 novembre	Décembre

Pour les tarifs publicitaires pour les non-membres, veuillez contacter info@canadianmeatgoat.com.

La Revue canadienne de la chèvre de boucherie est publiée deux fois par année. Notre tirage est d'environ 200 par numéro. En outre, nous distribuons largement lors de salons, foires commerciales et autres événements agricoles. Nous envoyons des exemplaires gratuits de la Revue à toutes les demandes.

TERMES & CONDITIONS

- L'éditeur est l'Association canadienne de la chèvre de boucherie.
- Les contrats reçus au bureau de l'éditeur avant la date d'entrée en vigueur des nouveaux tarifs seront honorés aux taux de la campagne précédente jusqu'à l'expiration du contrat.
- Si deux insertions s'affichent dans un seul numéro, chacune compte comme une insertion distincte en fonction du taux accordé selon sa dimension respective.
- L'annulation d'une publicité dans un numéro particulier doit être faite au moyen d'un avis écrit et reçue au bureau de l'éditeur avant la date de clôture de la publicité.
- En cas de défaut de l'agence de publicité, l'annonceur est responsable du paiement de sa publicité.
- L'annonceur s'engage à protéger l'éditeur contre toute action en justice fondée sur une déclaration diffamatoire, une utilisation non autorisée de photographies et / ou d'autres éléments en relation avec des publicités placées sous ce contrat et notamment de le défendre par tous les moyens légaux disponibles afin d'entièrement indemniser et sauver la sécurité de l'éditeur, ses dirigeants, ses administrateurs, employés et agents à cet égard.
- Le mot «Publicité» sera placé au-dessus de la copie qui, de l'avis de l'éditeur, ressemble à du matériel éditorial.
- L'éditeur se réserve le droit de refuser une annonce qui, selon lui, ne sert pas les meilleurs intérêts de l'industrie caprine.
- Le matériel publicitaire est détenu pour une année seulement.
- Toute copie publicitaire est sujette à l'approbation de l'éditeur.
- Tous les prix indiqués sont assujettis aux taxes applicables aux taux prescrits par la loi.
- Tous les contrats peuvent être annulés ou modifiés à la discrétion de l'éditeur en raison d'aléas naturels ou autres échappant au contrôle de l'éditeur.

INDEX OF ADVERTISERS INDEX DES ANNONCEURS

Bala-Lamba	30	Holmside Farm	30
Calico Creek Goats.....	2	Staveley Farms.....	31
Cameron's Boer Goats.....	3	Gisler Boer Goats.....	18
Canadian Cattle Identification Agency	48	Goat Rancher	30
Chèvrerie du Biquet.....	35, 46	Springvalley Boer Goats.....	24
Ferme Jocelyn Urbain.....	32		

VOTRE PROCHAIN CHOIX

YOUR NEXT CHOICE



Du Biquet

26 ans d'élevage Boer
26 years of breeding Boers



Chèvrerie

Du Biquet

WARWICK, QUÉBEC

Troupeau testé AEC, PARATUBERCULOSE,
EXEMPT de LC et CERTIFIÉ prog. de la TREMBLANTE



Chevrie
DuBiquet



Tested herd: CAE, JOHNES, CL exempt
and certified on the SCRAPIE program

www.chevriedubiquet.com | 819-350-4761

CMGA Fee Structure



Effective July 1, 2021

Please add 13% HST to all fees for Ontario, add 15% HST to all fees for NL, NB, NS, and PEI, and add 5% GST to all fees for all other provinces.

MEMBERSHIP:

Active	\$75.00
Associate	\$50.00
Junior	\$20.00
New Membership Package – includes 1st year membership fee, your choice of registered Herd Name and Tattoo letters (New Members Only)	\$100.00
New Junior Membership Package – includes junior membership fee, your choice of registered Herd Name and Tattoo letters (New Members Only)	\$45.00

REGISTRATION:

	MEMBER	NON-MEMBER
Foreign or imported animals regardless of age	\$40.00	\$80.00
Purebred Animals (Boer and Kiko)		
0-12 months of age, single registration submitted	\$35.50	\$71.00
0-12 months of age, 2-19 registrations submitted together	\$28.50	\$57.00
0-12 months of age, 20 or more registrations submitted together	\$22.00	\$44.00
Over 12 months of age	\$40.00	\$80.00
Percentage Animals (Boer and Kiko)		
0-12 months of age, single registration submitted	\$25.50	\$51.00
0-12 months of age, 2-19 registrations submitted together	\$18.50	\$37.00
0-12 months of age, 20 or more registrations submitted together	\$14.00	\$28.00
Over 12 months of age	\$25.50	\$51.00

TRANSFERS:

Within 6 months of date of sale and at time of registration		
Single animal	\$17.50	\$35.00
2-19 transfers submitted together	\$14.00	\$28.00
20-39 transfers submitted together	\$13.50	\$27.00
40 or more transfers submitted together	\$12.00	\$24.00
Within 6 months of date of sale (animal already registered)		
Single animal	\$26.00	\$52.00
2-19 transfers submitted together	\$18.50	\$37.00
20-39 transfers submitted together	\$18.00	\$36.00
40 or more transfers submitted together	\$16.00	\$32.00
After 6 months of date of sale	\$50.00	\$100.00
Transfer within a family, provided no financial consideration is involved		
1 to 4 transfers submitted together	\$17.00	\$34.00
5+ transfers submitted together	\$7.80	\$15.60

OTHER:

Duplicate certificate (<i>without corrections</i>)	\$17.50	\$35.00
Re-issued certificate (<i>with corrections</i>)	\$25.50	\$51.00
Registration of tattoo letters (<i>Herd Identification</i>)	\$25.00	\$50.00
Transfer of tattoo letters (<i>Herd Identification</i>)	\$20.00	\$40.00
Registration of Herd Name	\$25.00	\$50.00
Transfer of Herd Name	\$25.00	\$50.00
Registration of lease	\$25.00	\$50.00
DNA Testing fee (<i>subject to change without notice</i>)	\$40.00	\$80.00
Rejected Application Fee (<i>charged on all applications returned due to errors, missing information, or shortage of funds</i>)	\$15.00	\$30.00
RUSH SERVICE (<i>in addition to regular transaction fee and must be included in remittance</i>)	\$21.50	\$43.00
Send registration certificate to new owner (<i>one fee charged for each different new owner</i>)	\$3.00	\$6.00

All remittances must be made by VISA, MasterCard or money order or cheque payable to:
CANADIAN LIVESTOCK RECORDS CORPORATION, 2417 Holly Lane, Ottawa, ON K1V 0M7
Do not remit cash.

Telephone toll free 1-877-833-7110 or (613) 731-7110
Fax: (613) 731-0704 E-mail: clrc@clrc.ca Internet: www.clrc.ca

Don't Forget the Tax

When you are making payment for any of your CMGA programs and services please pay the full amount due. Your payment must include the tax as calculated on your invoice as CMGA is responsible for remitting this portion to the federal government. Please add 13% HST for residents of Ontario; 15% HST for NL, NB, NS & PEI residents; and 5% GST for residents of all other provinces. If you have any questions about your account or need any assistance on calculating amounts due, please do not hesitate to contact the office at any time.

Structure de prix de l'ACCB

En vigueur le 1er juillet 2021

Veuillez ajouter 13% TVH aux droits d'inscription pour l'Ontario, ajouter 15% TVH pour le T.-N., N.-B., N.-É. et Î.-P.-É., et ajouter 5% TPS aux droits d'inscription pour toutes les autres provinces.

COTISATION :

Actif	75,00 \$
Associé	50,00 \$
Junior	20,00 \$
Nouvelle cotisation annuelle – comprend la cotisation annuelle et un choix de nom de troupeau et de lettres de tatouage enregistrés (Nouveaux membres seulement)	100,00 \$
Nouvelle cotisation junior – comprend la cotisation junior et un choix de nom de troupeau et de lettres de tatouage enregistrés (Nouveaux membres seulement)	45,00 \$

ENREGISTREMENTS :

	MEMBRE	NON-MEMBRE
Animaux provenant de l'étranger ou animaux importés, peu importe l'âge	40,00 \$	80,00 \$
Animaux pursangs (Boer et Kiko)		
âgé de 0-12 mois, enregistrement soumis seul	35,50 \$	71,00 \$
âgé de 0-12 mois, 2-19 enregistrements soumis ensembles	28,50 \$	57,00 \$
âgé de 0-12 mois, 20 ou plus d'enregistrements soumis ensembles	22,00 \$	44,00 \$
âgé de plus de 12 mois	40,00 \$	80,00 \$
Animaux à pourcentage (Boer et Kiko)		
âgé de 0-12 mois, enregistrement soumis seul	25,50 \$	51,00 \$
âgé de 0-12 mois, 2-19 enregistrements soumis ensembles	18,50 \$	37,00 \$
âgé de 0-12 mois, 20 ou plus d'enregistrements soumis ensemble	14,00 \$	28,00 \$
âgé de plus de 12 mois	25,50 \$	51,00 \$

TRANSFERTS :

Dans les 6 mois suivant la date de la vente et au moment de l'enregistrement		
Un animal	17,50 \$	35,00 \$
2-19 transferts soumis ensembles	14,00 \$	28,00 \$
20-39 transferts soumis ensembles	13,50 \$	27,00 \$
40 transferts ou plus soumis ensembles	12,00 \$	24,00 \$
Dans les 6 mois suivant la date de la vente (animal déjà enregistré)		
Un animal	26,00 \$	52,00 \$
2-19 transferts soumis ensembles	18,50 \$	37,00 \$
20-39 transferts soumis ensembles	18,00 \$	36,00 \$
40 transferts ou plus soumis ensembles	16,00 \$	32,00 \$
Plus de 6 mois après la date de la vente	50,00 \$	100,00 \$
Transfert dans une famille, pourvu qu'il n'y ait de considération financière		
1-4 transferts soumis ensembles	17,00 \$	34,00 \$
5 transferts ou plus soumis ensembles	7,80 \$	15,60 \$

AUTRES :

Duplicata de certificat (<i>sans corrections</i>)	17,50 \$	35,00 \$
Nouveau certificat (<i>avec corrections</i>)	25,50 \$	51,00 \$
Enregistrement de lettres de tatouage (<i>identification de troupeau</i>)	25,00 \$	50,00 \$
Transfert de propriété de lettres de tatouage (<i>identification de troupeau</i>)	20,00 \$	40,00 \$
Enregistrement de nom de troupeau	25,00 \$	50,00 \$
Transfert de propriété de nom de troupeau	25,00 \$	50,00 \$
Enregistrement d'entente de location	25,00 \$	50,00 \$
Frais d'épreuve d'ADN (<i>sujet au changement sans avertissement</i>)	40,00 \$	80,00 \$
Honoraire de demande rejetée (<i>s'applique aux demandes incomplètes et aux demandes soumises avec les fonds insuffisants</i>)	15,00 \$	30,00 \$
SERVICE URGENT : (<i>en plus du frais régulier de la transaction et doit être inclus avec la remise</i>)	21,50 \$	43,00 \$
Envoyer le certificat d'enregistrement au nouveau propriétaire	3,00 \$	6,00 \$

Toutes les paiements doivent être faits par VISA, MasterCard ou chèque ou mandat à l'ordre de la :
CANADIAN LIVESTOCK RECORDS CORPORATION, 2417 Holly Lane, Ottawa, ON K1V 0M7
Ne remettez pas d'argent comptant.

Téléphone (sans frais) 1-877-833-7110 ou (613) 731-7110 Télécopieur: (613) 731-0704
Courriel: clrc@clrc.ca Internet: www.clrc.ca

N'oubliez-pas la taxe

Lorsque vous effectuez le paiement d'un programme et/ou service de l'ACCB, veuillez payer le montant total dû. Votre paiement doit inclure la taxe calculée sur votre facture, car l'ACCB est responsable de la remise de cette partie au gouvernement fédéral. Veuillez ajouter 13% de TPS/TVH pour les résidents de l'Ontario; 15% de TPS/TVH pour les résidents de la N.-É., du N.-B., de T.-N. et Labrador et Î.-P.-É., et 5% de TPS/TVH pour les résidents de toutes les autres provinces. Si vous avez des questions sur votre compte ou si vous avez besoin d'aide pour calculer les montants dus, n'hésitez pas à contacter le bureau à tout moment.

Pre-approved and available exclusively to goat producers!

Contact CCIA to set up your account and order tags.

1-877-909-2333 | info@canadaid.ca

tags.canadaid.ca

Canadian Cattle Identification Agency (CCIA) is the responsible administrator for goats and your industry traceability partner.

Agence Canadienne d'identification du bétail (CCIA) est l'administrateur responsable des chèvres et votre partenaire de traçabilité de l'industrie.



Pré-approuvé et disponible exclusivement pour les producteurs de chèvres!

Contactez CCIA pour créer un compte et commander des tags.

1-877-909-2333 | info@canadaid.ca

Photo courtoisie de Regroupement des éleveurs de chèvres de boucherie du Québec
Photo courtesy of Quebec Meat Goat Association