



AGENCE DE VENTE DES
**AGNEAUX
LOURDS**

2017

GUIDE DU PRODUCTEUR





Les Éleveurs d'ovins du Québec (LEOQ)

Maison de l'UPA

555, boulevard Roland-Therrien, bureau 545

Longueuil (Québec) J4H 4E7

LEOQ® **Agence de vente** des agneaux lourds



TABLE DES MATIÈRES

SECTION I.	<i>Objectif du guide</i>	4
SECTION II.	<i>Mission de l'Agence de vente des agneaux lourds</i>	4
SECTION III.	<i>Aspects légaux</i>	5
	<i>Aspects généraux</i>	6
SECTION IV.	<i>Produit visé</i>	6
	<i>Inscription du producteur</i>	7
	<i>Modes de communication</i>	7
	<i>Modes de mise en marché</i>	8
	<i>Engagement annuel</i>	8
	<i>Calendrier pour la mise en marché des agneaux lourds</i>	9
SECTION V.	<i>Vente hebdomadaire</i>	9
	<i>Schéma de fonctionnement de la mise en marché</i>	10
	<i>Vente directe au consommateur</i>	11
	<i>Vente ponctuelle</i>	11
SECTION VI.	<i>Transport et livraison des agneaux</i>	11
	<i>Classification des agneaux</i>	12
SECTION VII.	<i>Grille de classification</i>	13
SECTION VIII.	<i>Prix et paiement des agneaux lourds</i>	14
SECTION IX.	<i>Gestion des surplus</i>	16
SECTION X.	<i>Prévisions de mise en marché</i>	16
SECTION XI.	<i>Déclaration des sujets reproducteurs</i>	17
SECTION XII.	<i>Grief</i>	17
SECTION XIII.	<i>En résumé</i>	18



SECTION I

Objectif du guide

Ce guide est un outil visant à aider le producteur d'agneaux lourds à mieux comprendre les processus de mise en marché. Il explique les devoirs et obligations du producteur face à l'Agence de vente pour commercialiser ses agneaux lourds.

Attention : L'information contenue dans ce guide a pour principal objectif de faciliter la compréhension du fonctionnement de l'Agence et ne peut en aucun cas se substituer aux textes légaux.

Les producteurs d'agneaux lourds peuvent consulter le Plan conjoint et les divers règlements sur le site Internet :

www.agneauduquebec.com



SECTION II

Mission de l'Agence de vente des agneaux lourds

La mise en marché collective est un outil économique et social qui introduit les notions d'équité et d'équilibre dans les processus d'échanges. Au Québec, la mise en marché est régie par une Loi permettant d'encadrer les relations commerciales entre les producteurs et les acheteurs de façon harmonieuse et efficace. Depuis 2007, Les Éleveurs d'ovins du Québec (LEOQ) administre l'Agence de vente des agneaux lourds, canal unique de mise en marché des agneaux lourds produits dans l'ensemble de la province.

Les objectifs de l'Agence sont d'ordonner et améliorer les conditions de mise en marché des producteurs, en misant sur des valeurs communes telles que :

- Le développement et l'accessibilité aux marchés pour tous les producteurs ;
- L'équité entre les producteurs ;
- La transparence ;
- La garantie de paiement aux producteurs.

L'Agence de vente des agneaux lourds permet au producteur de mettre en commun ses ressources et son volume produit afin d'obtenir une stabilité de ses revenus en provenance des marchés. Pour l'acheteur, la mise en marché collective joue également un rôle important car elle permet un rapport qualité-prix optimal, une stabilité des approvisionnements par l'accès à un volume sûr, un contrôle de qualité du produit grâce à la classification et une rationalisation des frais de mise en marché.

L'Agence de vente offre plusieurs possibilités de mode de vente afin de répondre adéquatement aux besoins du producteur et de l'acheteur. De plus, elle encadre et valorise les initiatives locales et les circuits courts grâce à la possibilité de ventes directes aux consommateurs. Face à la demande sporadique du marché, l'Agence de vente des agneaux lourds organise de façon ponctuelle des ventes par le biais d'un système d'encan spécialisé. Finalement, elle reconnaît les différents cahiers des charges développés et certifiés. Les agneaux lourds ainsi reconnus sont mis en marché indépendamment des agneaux lourds conventionnels.





SECTION III

Aspects légaux

La mise en activité et l'application de l'Agence de vente reposent sur plusieurs outils légaux, notamment la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* de laquelle découle le Plan conjoint des producteurs d'ovins du Québec, le *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds*, la *Convention de mise en marché des agneaux lourds*, le *Règlement sur les contributions des producteurs d'ovins* et le *Règlement sur la garantie de responsabilité financière*.

La *Convention avec les acheteurs d'agneaux lourds* détermine les règles et modalités de mise en marché entre LEOQ et l'ensemble des acheteurs. Le *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* détermine les règles de mise en marché pour le producteur.

En vertu des règlements approuvés et des conventions homologuées par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ), l'agneau lourd est mis en marché sous la direction et la surveillance des Éleveurs d'ovins du Québec.

➔ **Un producteur doit obligatoirement mettre en marché ses agneaux lourds selon les règlements et la Convention de mise en marché en vigueur.** ⬅

➔ **Un producteur peut vendre ses agneaux lourds directement à un consommateur.** ⬅

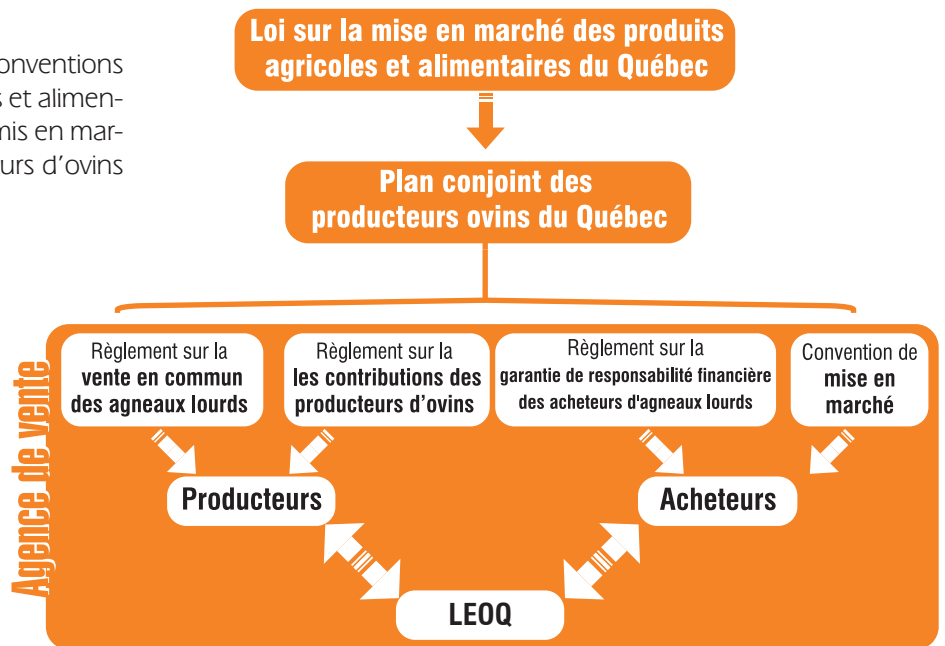


Schéma 1 : Aspects réglementaires

LEOQ met en marché les agneaux lourds au nom du producteur.
LEOQ n'achète en aucun cas les agneaux lourds du producteur pour les revendre aux acheteurs.



SECTION IV

Aspects généraux

L'AGENCE de vente des agneaux lourds est un outil centralisé qui facilite la mise en marché des agneaux lourds au Québec. Le Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds permet à LEOO d'être l'agent de vente et de mise en marché exclusif des producteurs d'agneaux lourds pour tout le Québec. **Tous les producteurs d'agneaux lourds du Québec sont visés par l'Agence de vente.**



Produit visé

L'Agence de vente des agneaux lourds vise **tous les agneaux lourds produits au Québec** tel que décrit dans le **tableau 1**.

Tableau 1. Produit visé

Produit	Visé par l'Agence	Caractéristiques
agneau lourd	oui	Moins d'un an destiné à l'abattage ayant moins de deux incisives permanentes dont le poids est d'au moins 36,3 kg (80 lb) vivant ou 16,4 kg (36 lb) carcasse chaude.
agneau lourd spécifique	oui	Agneau lourd né et élevé au Québec conformément à un cahier des charges
agneau léger	non	Dont le poids vif se situe entre 50 et 79 lb
agneau de lait	non	Dont le poids vif est de moins de 50 lb

Pour répondre aux besoins du marché, les agneaux lourds sont divisés en deux catégories, selon leur poids carcasse chaude, soit :

- ➔ **Catégorie 1** : 16,4 kg à 19,9 kg ;
- ➔ **Catégorie 2** : 20 kg et plus

Une carcasse chaude est une carcasse non refroidie d'un agneau lourd abattu dont ont été enlevés les éléments suivants : peau, tête, partie des membres postérieurs et antérieurs, système respiratoire, digestif, reproducteur et urinaire, organes thoraciques et abdominaux, et toute partie dont l'enlèvement est exigé pour des raisons d'ordre pathologique.



SECTION IV

Aspects généraux

Inscription du producteur

LEOQ tient un registre des producteurs qu'elle doit mettre à jour. Le producteur doit compléter le **formulaire P1**, *Formulaire de renseignements du producteur*, pour indiquer, confirmer ou modifier les informations le concernant, et le retourner à LEOQ. Les informations ont trait à :

- ➔ **Nom, prénom**
- ➔ **Nom de l'entreprise**
- ➔ **Adresse**
- ➔ **Nombre de brebis en inventaire**
- ➔ **Date de la prise d'inventaire**
- ➔ **Date, signature**
- ➔ **Dépôt direct, renseignements bancaires**
- ➔ **Numéro PRO ATQ**
- ➔ **Numéro site ATQ**

Le producteur doit aviser LEOQ dans les meilleurs délais de toute modification liée à sa situation afin de garder à jour son dossier.

Modes de communication

1. **Internet** : Un site Internet exclusif à l'Agence de vente des agneaux lourds est mis à la disponibilité du producteur. Un **nom d'utilisateur** et un **mot de passe** lui permettent la saisie en ligne. C'est l'outil privilégié par LEOQ afin d'assurer un traitement rapide des données.

www.agenceagneaux.qc.ca

2. **Courriel** : Le producteur fait parvenir, par courriel les formulaires à l'adresse suivante :

agenceagneaux@upa.qc.ca

3. **Télécopieur** : Le producteur fait parvenir son formulaire par télécopieur au : **450 463-5294**

4. **Courrier** : Cette option n'est pas préconisée en raison des délais très courts de traitement et de retour d'information dans certaines situations. Par exemple, chaque semaine, le producteur doit faire parvenir son formulaire d'offre hebdomadaire, l'Agence doit lui confirmer les livraisons pour les jours à venir. **Par conséquent, il est recommandé que le producteur ait accès au minimum à un des trois types de communication suivants : Internet, courriel, télécopieur.** Toutefois, le producteur peut utiliser le courrier pour certains transferts d'information comme l'offre de vente annuelle et les prévisions de production à l'adresse suivante :

Les Éleveurs d'ovins du Québec (LEOQ)
555 boulevard Roland-Therrien, bureau 545
Longueuil (Québec) J4H 4E7

5. **Téléphone** : Pour obtenir de l'information sur la mise en marché des agneaux lourds ou pour apporter des corrections à son dossier, le producteur peut communiquer avec le personnel de LEOQ par téléphone au : **450 679-0540 poste 8804. L'Agence n'accepte pas d'offre de vente de producteur par téléphone.**





SECTION V

Modes de mise en marché

Il existe différents modes par lesquels le producteur peut mettre en marché ses agneaux lourds. Il peut vendre :

- ➔ **Par le biais de l'Agence de vente en :**
 - ➔ s'engageant à mettre en marché des agneaux lourds tout au long de l'année par le biais d'un engagement annuel ;
 - ➔ offrant des agneaux lourds en vente hebdomadaire ;
 - ➔ offrant des agneaux lourds à la vente ponctuelle organisée par Les Éleveurs d'ovins du Québec ;
- ➔ **Par le biais des ventes directes au consommateur.**

Ces modes de mise en marché sont complémentaires et permettent au producteur d'en choisir plusieurs à la fois. Chacun de ses modes de mise en marché est expliqué comme suit.

Engagement annuel

L'ENGAGEMENT annuel est un contrat que le producteur signe avec l'Agence de vente pour une durée d'une année civile. Dans le cadre de ce type de contrat, le producteur s'engage à respecter le nombre d'agneaux lourds à livrer et les périodes de livraison selon les conditions établies. Il est offert à l'ensemble des producteurs.

L'engagement annuel peut être pris individuellement ou en groupe de producteurs (engagement annuel conjoint). L'offre se définit par catégorie de poids, période de livraison et volume. Le volume minimum est de cinq (5) agneaux lourds par période de livraison. Une période de livraison s'échelonne d'une (1) à trois (3) semaines. Un producteur peut répartir le volume total auquel il s'est engagé à l'intérieur de la période de livraison choisie. Si par exemple, un producteur s'engage à livrer six (6) agneaux sur une période de deux semaines, il peut livrer une partie des agneaux à la première semaine et le reste à la seconde.

Les agneaux lourds annoncés dans le cadre d'un engagement annuel sont mis en marché en priorité lors de l'attribution hebdomadaire effectuée par l'Agence de vente. En fonction des besoins spécifiques du marché, l'Agence de vente a toutefois la latitude de cibler la semaine durant laquelle le producteur devra livrer ainsi que son volume, à l'intérieur de la période de livraison choisie.

Pourquoi prendre un engagement annuel ?

- ➔ La vente des agneaux lourds mis en marché par engagement annuel est garantie au cours de la période de livraison choisie pour toute l'année ;
- ➔ Le producteur reçoit une prime sur le prix payé pour les agneaux lourds vendus en engagement annuel ;
- ➔ Les agneaux lourds livrés en engagement annuel sont exemptés des mécanismes de gestion des surplus ;
- ➔ Une ristourne est versée semestriellement pour les agneaux lourds vendus en engagement annuel.

Pourquoi prendre un engagement annuel conjoint ?

- ➔ L'accès à un engagement annuel pour le producteur ayant un faible volume ;
- ➔ La possibilité pour le producteur de livrer individuellement un volume différent d'une période de livraison à l'autre (en fonction du volume disponible de chacun) en autant que le volume conjoint soit respecté dans le cadre de cet engagement.

Les étapes pour établir les engagements annuels :

- A. L'Agence reçoit les demandes d'achat des acheteurs en octobre de chaque année pour l'année suivante. L'Agence informe les producteurs de la demande des acheteurs ;





SECTION V

Modes de mise en marché

- B. Le producteur complète le **formulaire P2**, *Offre de vente - Engagement annuel*, et le retourne à l'Agence en octobre de l'année précédant l'engagement. L'Agence procède à la répartition et confirme le volume établi pour l'engagement annuel de chaque producteur ;
- C. Si l'offre est supérieure à la demande, l'Agence procédera à des ajustements selon les règles établies au Règlement sur la vente en commun, soit proportionnellement aux offres des producteurs.

Le producteur doit respecter le volume d'agneaux selon les conditions de son engagement annuel. Le producteur qui ne respecte pas son engagement annuel perd son engagement ainsi que la prime versée semestriellement.

Calendrier pour la mise en marché des agneaux lourds

Le calendrier pour la mise en marché débute le dimanche. Ainsi, une semaine de livraison est identifiée par la date du dimanche débutant la semaine ou le numéro qui lui est attribué. Le calendrier se subdivise en périodes de livraison de 1 à 3 semaines. Ainsi, on peut compter 52, 26 ou 17 périodes de livraison dans l'année.

Tableau 2. Exemple du calendrier. Juin 2014

P2*	P3*	# sem	D	L	M	M	J	V	S
12	8	23	01	02	03	04	05	06	07
12	8	24	08	09	10	11	12	13	14
13	9	25	15	16	17	18	19	20	21
13	9	26	22	23	24	25	26	26	28
14	9	27	29	30	01	02	03	04	05

* Période de 2 ou de 3 semaines

Vente hebdomadaire

La vente hebdomadaire comprend l'ensemble des agneaux lourds annoncés à l'Agence de vente en plus des agneaux lourds vendus en engagement annuel. La mise en marché des agneaux lourds offerts en vente hebdomadaire n'est cependant pas garantie.

Ce type de vente offre cependant des avantages :

- ➔ L'offre en vente hebdomadaire est ouverte à l'ensemble des producteurs ;
- ➔ Aucune limite de volume d'agneaux lourds n'est fixée lors de l'annonce ;
- ➔ Aucune contrainte de période de livraison n'est émise.

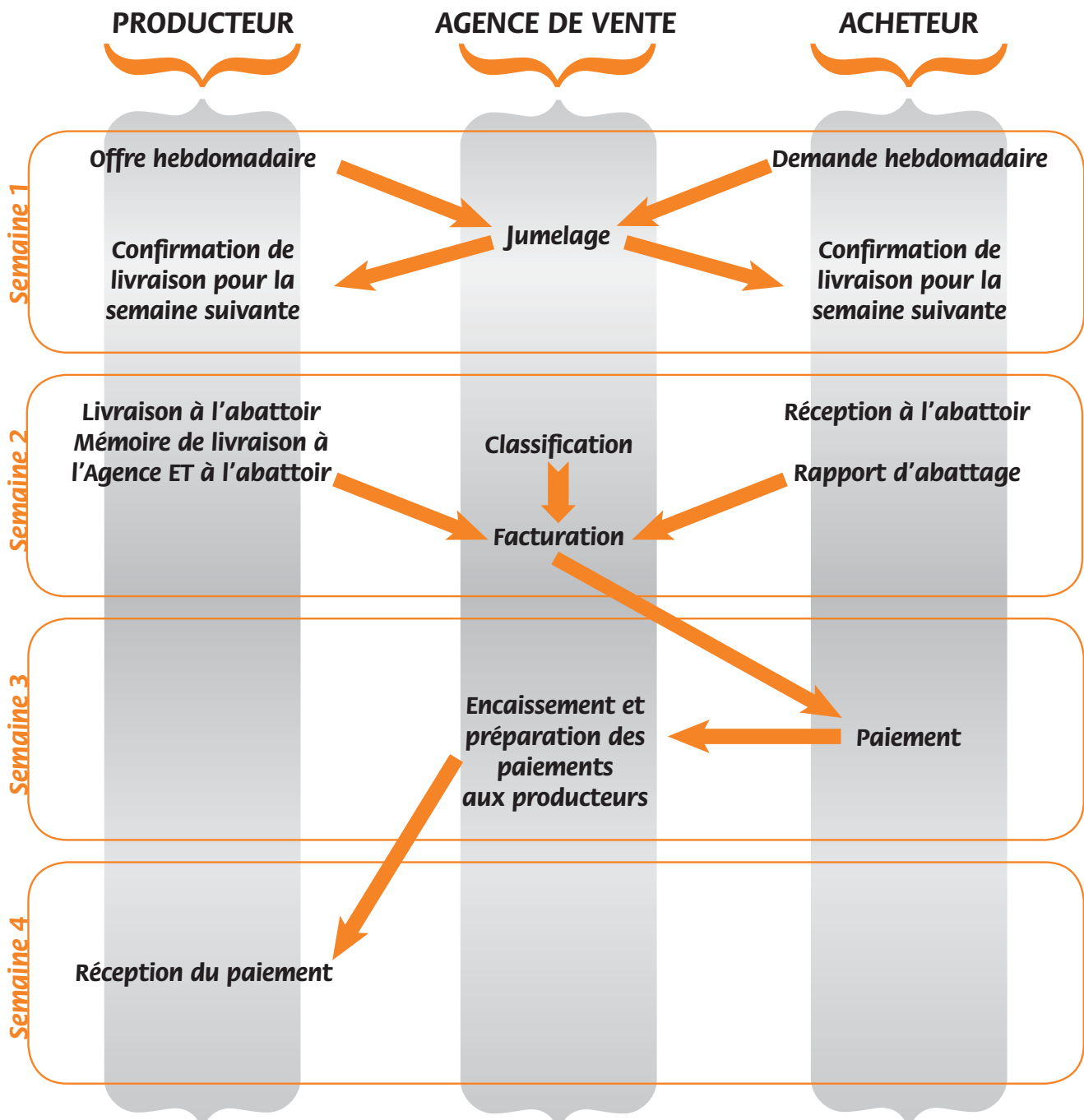
Déroulement des opérations hebdomadaires

- ➔ Le lundi de chaque semaine le producteur informe l'Agence de vente du volume d'agneaux lourds qu'il désire mettre en marché la semaine suivante. Ainsi, il fait parvenir son **formulaire P3**, *Offre de vente hebdomadaire*, dûment complété, par courriel ou par télécopieur. Il peut également en faire la saisie directement sur le site Internet de l'Agence. Les volumes inscrits en engagement annuel doivent y être indiqués également.
- ➔ L'Agence fait l'appariement (jumelage) de l'offre et la demande puis confirme à chaque producteur la date, l'heure, le nombre d'agneaux lourds à livrer, le nom de l'acheteur, le lieu de livraison et la catégorie de poids demandée par l'acheteur, au plus tard le vendredi précédant la semaine de vente.
- ➔ **Le producteur prend lui-même les dispositions nécessaires pour livrer ses agneaux lourds à l'endroit indiqué ou s'informe auprès de LEOO sur les transports disponibles organisés par l'Agence de vente.**



SECTION V

Schéma de fonctionnement de la mise en marché





SECTION V

Modes de mise en marché

Vente directe au consommateur

Un producteur peut vendre ses carcasses ou découpes d'agneaux lourds directement à un consommateur (**vente à la ferme**). Il doit consigner ses ventes dans un registre de vente. Chaque mois, le producteur doit transmettre l'information à l'Agence de vente ayant trait aux ventes directes aux consommateurs par le biais du **formulaire P6, Registre des ventes directes aux consommateurs**. Il doit de plus faire parvenir le paiement des frais exigibles.

Le producteur qui vend directement aux consommateurs doit conserver, durant deux ans la preuve des ventes faites dans ce cadre et, le cas échéant, les reçus d'abattage et les remettre à LEOQ sur demande. La preuve des ventes doit indiquer les nom et adresse de l'acheteur et le total de ses ventes mensuelles.

Tous les agneaux lourds non déclarés à l'Agence figurent sur le bilan de la Financière agricole du Québec en anomalie « agneau non confirmé par l'Agence », il est donc important que le producteur effectue ses déclarations de vente le plus rapidement afin d'éviter cette situation.

Les ventes des agneaux lourds faites à des restaurants, boucheries ou autres petits marchés ne sont pas considérées comme des ventes à la ferme. Le producteur qui désire mettre en marché ses agneaux par ce biais, doit signer la Convention d'acheteurs (*Convention de mise en marché des agneaux lourds*).

Vente ponctuelle

LEOQ peut avoir recours à une vente ponctuelle une fois par année pour répondre à un besoin spécifique du marché. Par exemple, un encan a lieu pour répondre à la demande de la fête du Bélier (*Aïd el-Adha*). Les modalités et les conditions de vente convenues lors d'une vente ponctuelle s'appliquent uniquement à cet événement. Les volumes d'agneaux lourds prévus en engagement annuel doivent être annoncés et livrés à l'Agence de vente des agneaux lourds selon le calendrier en vigueur. Les agneaux lourds livrés à une vente ponctuelle ne sont pas comptés dans les livraisons des engagements annuels ou hebdomadaires. Les modalités de ce type de vente sont transmises aux producteurs avant l'événement.



SECTION VI

Transport et livraison des agneaux

L'Agence coordonne la livraison des agneaux lourds en tenant compte, dans la mesure du possible, du choix du producteur. Le producteur est responsable du transport et en assume les frais.

Le producteur peut avoir recours à un mandataire pour la coordination du transport des agneaux lourds. Ce service est aux frais du producteur.

À l'arrivée au lieu de livraison, le producteur doit compléter et **faire parvenir à l'Agence dans les 24 heures un mémoire de livraison (formulaire P4)**, indiquant son nom, son numéro de producteur, la date de livraison et les numéros des boucles des agneaux lourds livrés. Le producteur doit remettre une copie du mémoire à l'abattoir.



SECTION VII

Classification des agneaux

EOQ est responsable de la classification des agneaux lourds mis en marché. Afin d'établir le paiement des agneaux lourds, en fonction de leur poids et leur qualité, tous les agneaux lourds sont classifiés dans les abattoirs où un classificateur est assigné. Les frais reliés à la classification sont assumés par les producteurs.

Le producteur est responsable de ses agneaux lourds affectés de vices identifiés et confirmés lors de l'inspection.

L'acheteur peut refuser un agneau lourd s'il est mal en point ou s'il n'est pas conforme à la catégorie de poids demandé.

Indice de classification

L'indice de classification est établi comme suit :

- La **carcasse est évaluée afin d'établir l'indice de conformation moyen**. Cet indice est établi en fonction des résultats de trois mesures; gigot, longe et épaule, basé sur une échelle allant de 1 à 5 (soit 1 pour une musculature déficiente, 3 pour une bonne musculature et 5 pour une excellente musculature) (voir **tableau 3 à la page suivante**).
- Le gras dorsal est mesuré sur la 12^e côte à 11 centimètres de la ligne médiane de la carcasse.
- Ces deux résultats sont utilisés dans la **Grille de classification** et au point de jonction de ces deux données se situe l'indice de classification (voir **tableau 4 à la page suivante**).

Un ou des agneaux non classifiés

Dans le cas où les agneaux lourds ne sont pas classifiés et en vertu de ses responsabilités, l'Agence de vente détermine les raisons de cette situation.

Si la responsabilité incombe à l'acheteur, l'indice de classification de l'agneau est établi à 105. À l'inverse, l'indice de classification est établi comme suit :

% d'agneau(x) non classifié(s) d'un lot	Classification établie comme suit
A. Moins de 25 %	Selon la moyenne de classification des agneaux lourds classifiés du lot
B. Plus de 25 %	Selon la moyenne de classification des lots précédents du producteur (livrés au cours des 12 derniers mois)
C. Si A ou B non-applicable	Indice moyen provincial de la semaine précédente



Grille de classification



Tableau 3. Indice de conformation

Conformation (gigot/longe/épaule)	Conformation moyenne
1-1-1 et 1-1-2	1
2-2-1; 2-2-2; 2-2-3	2
2-3-3; 3-3-3; 3-3-4	3
3-4-4; 4-4-4; 4-4-5	4
4-5-5 et 5-5-5	5

Tableau 4. Grille de classification, selon le poids de l'agneau lourd

Agneau dont le poids est inférieur à 20 kg ou supérieur à 24 kg $x < 20$ ou $x > 24$							Agneau dont le poids est inclus entre 20 kg et 24 kg $= 20 \leq x \leq 24$						
		Conformation							Conformation				
		1	2	3	4	5			1	2	3	4	5
Gras (millimètres)	1	80	85	90	90	90	Gras (millimètres)	1	80	85	90	90	90
	2	80	90	93	93	95		2	80	90	93	93	95
	3	80	92	95	95	100		3	80	92	95	95	100
	4	80	93	100	100	101		4	80	93	100	100	101
	5	80	95	101	101	102		5	80	95	101	101	102
	6	80	98	102	103	103		6	80	98	102	103	103
	7	80	100	103	103	104		7	80	100	105	105	106
	8	80	100	103	104	104		8	80	100	105	106	106
	9	80	100	103	104	104		9	80	100	105	106	106
	10	80	100	103	104	104		10	80	100	105	106	106
	11	80	98	103	104	104		11	80	98	105	106	106
	12	80	97	102	103	104		12	80	97	104	105	106
	13	80	95	101	102	103		13	80	95	103	104	105
	14	80	95	100	101	102		14	80	95	100	101	102
	15	80	93	100	100	101		15	80	93	100	100	101
	16	80	93	97	97	100		16	80	93	97	97	100
	17	80	90	95	95	98		17	80	90	95	95	98
	18	80	90	90	93	95		18	80	90	90	93	95
	19	80	85	85	90	90		19	80	85	85	90	90
	20	80	80	80	80	80		20	80	80	80	80	80
	21	80	80	80	80	80		21	80	80	80	80	80
	22	75	75	75	75	75		22	75	75	75	75	75
	23	75	75	75	75	75		23	75	75	75	75	75
	24	75	75	75	75	75		24	75	75	75	75	75
	25	70	70	70	70	70		25	70	70	70	70	70

Exemple :

• Un agneau lourd de 21 kg ayant 7 mm de gras et une conformation moyenne de 4 aura un indice de classification de 105

• Un agneau lourd de 25 kg ayant 21 mm de gras et une conformation moyenne de 3 aura un indice de classification de 80



SECTION VIII

Prix et paiement des agneaux lourds

Paiement

LEOO perçoit des acheteurs les sommes dues pour les agneaux lourds achetés. Chaque jeudi, LEOO transmet au producteur le paiement des agneaux lourds qu'il a vendus deux semaines auparavant.

Modalité de paiements

Tous les paiements sont effectués par transfert bancaire à moins d'indication contraire de la part du producteur. Des frais de 5 \$ sont applicables pour toute émission de chèque. Le producteur qui met en marché ses agneaux lourds à la ferme, perçoit directement le montant du client.

Prix

Le prix des agneaux lourds vendus est basé sur le prix négocié avec les acheteurs sur la base de l'indice de poids 100 (voir **tableau 5**).

L'acheteur paie les agneaux lourds qu'il achète selon leur classification et l'indice de poids tel qu'il figure à la Convention de mise en marché des agneaux lourds. Ainsi, le prix d'un agneau lourd correspond au poids de sa carcasse chaude multiplié par le prix au kilogramme auquel sont appliqués les indices de classification et de poids (voir **tableau 6**).

Tableau 5. Indice de poids

STRATE DE POIDS	INDICE
26 kg et moins	100
26,01 à 27 kg	97
27,01 à 28 kg	94
28,01 à 29 kg	90
29,01 à 30 kg	88
Plus de 30 kg	85

$$\left\{ \text{Poids X} \left(\frac{\text{Prix X indice de poids}}{100} \right) \text{ X} \left(\frac{\text{indice de classification}}{100} \right) \right\}$$

Tableau 6. Exemple de calcul du montant payé pour un agneau lourd (hebdomadaire)

# agneau	Poids (kg) carcasse chaude	Prix \$ / kg selon le poids	Indice de classification	Montant (\$)
1	22,00	7,85	103	177,88
2	22,00	7,85	100	172,70
3	22,00	7,85	95	164,06
4	28,50	7,05	80	160,74



SECTION VIII

Prix et paiement des agneaux lourds

Prime – agneau lourd livré en engagement annuel

Une prime est accordée aux agneaux lourds livrés en engagement annuel. Le prix établi avec les acheteurs est diminué de 0,15 \$/kg pour l'ensemble des agneaux lourds livrés durant toute l'année. Le montant ainsi retenu permet d'établir une ristourne pour les agneaux lourds vendus en engagement annuel. Les montants cumulés sont versés deux fois par année aux producteurs ayant respecté leur engagement annuel. Le premier versement est prévu le 1^{er} août sur l'ensemble des agneaux lourds livrés en engagement annuel durant les 24 premières semaines de l'année. Le second versement constituant le solde, est réalisé le 1^{er} février de l'année suivante. La somme à verser est calculée sur le volume total d'agneaux lourds livré en engagement annuel au cours du 2^e semestre de l'année.

Frais de mise en marché et de gestion collective

LEOQ déduit les frais de mise en marché et de gestion collective de tous les paiements faits aux producteurs.

Pénalité

Le producteur qui livre des agneaux lourds ne répondant pas aux critères demandés par l'acheteur peut être pénalisé en vertu du Règlement et de la Convention.

Agneau lourd spécifique

On entend par agneau lourd spécifique, un agneau lourd né et élevé au Québec produit conformément à un cahier des charges définissant les conditions de production et certifié par un organisme accrédité reconnu par le *Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV)*.

Les agneaux lourds spécifiques sont payés à un prix négocié au kilogramme avec les acheteurs intéressés. L'entente signée par les parties définit les caractéristiques du produit, la durée de l'entente et la prime offerte.

Tableau 7. Frais de mise en marché et de gestion collective

	<i>Frais de mise en marché</i>	<i>Frais de gestion collective</i>
<i>Agneau lourd</i>	<i>6,00 \$/agneau</i>	<i>1,75 \$/agneau</i>
<i>Agneau lourd vendu directement au consommateur</i>	<i>0 \$/agneau</i>	<i>1,75 \$/agneau</i>



SECTION IX

Gestion des surplus

LORSQUE le nombre d'agneaux lourds offerts en vente par les producteurs excède la demande des acheteurs, LEOQ dispose d'un mécanisme pour gérer ce surplus en ajustant les quantités offertes. Elle peut également convenir de mettre en marché ces agneaux lourds en surplus en fonction des besoins d'acheteurs intéressés, selon les ententes prises avec les acheteurs et les modalités établies dans la Convention.

Dans le cas d'un surplus d'agneaux lourds, LEOQ met en marché selon cet ordre de priorité :

- 1° Les agneaux lourds en engagement annuel ;
- 2° Les agneaux lourds en vente hebdomadaire pour lesquels le producteur a complété le **formulaire P5**, *Prévision de production d'agneaux lourds* ;
- 3° Tout autre agneau lourd offert.



SECTION X

Prévisions de mise en marché

AFIN de prévoir, planifier les livraisons et gérer les volumes d'agneaux à mettre en marché, le producteur doit compléter le formulaire *Prévision de production d'agneaux lourds (P5)*. Ce formulaire compile l'information sur la vente d'agneaux lourds prévue par le producteur pour une durée de trois mois.

Les prévisions de mise en marché ont pour objet de :

- ➔ Mieux connaître le marché et ses tendances ;
- ➔ Aider à développer le marché ;
- ➔ Mieux gérer d'éventuels surplus ;
- ➔ Faciliter l'attribution des agneaux en période de surplus ou de rareté.

Processus :

- ➔ Le producteur fait parvenir son **formulaire P5** à l'Agence de vente ou saisit l'information directement sur le site Internet de l'Agence dans la semaine précédant les 1^{er} janvier, 1^{er} avril, 1^{er} juillet et 1^{er} octobre.
- ➔ Le producteur qui prévoit vendre directement à un consommateur doit indiquer dans le formulaire le nombre d'agneaux lourds qu'il prévoit mettre en marché par ce biais.
- ➔ Le producteur qui a complété ses prévisions de vente est priorisé dans l'ordre de livraison des agneaux en cas de surplus.

IMPORTANT

Le producteur qui cesse ou diminue la production doit en informer les Éleveurs d'ovins du Québec.



SECTION XI

Déclaration des sujets reproducteurs

AFIN d'obtenir les compensations du programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), le producteur doit compter dans son cheptel un minimum de 10 % de sujets de race pure enregistrés auprès de la Société canadienne d'enregistrement des animaux ou reconnus par La Financière agricole du Québec (FADQ) et destinés à la production d'agneaux de race, hybrides ou croisés (prog ASRA, art. 28.2). Le producteur doit également participer au programme GenOvis de testage des ovins à domicile du Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ) et faire évaluer tous les sujets vendus. (prog. ASRA, art. 28.2, 48.0.1)

Afin d'assurer la conformité des ventes et le respect des exigences définies dans cadre du programme ASRA, le producteur doit transmettre le formulaire d'Attestation de possession de sujets de race enregistrés et de participation au programme GenOvis, dûment complété à l'Agence de vente dès qu'il le reçoit en début d'année et transmettre le formulaire de vente des sujets reproducteurs (P8) à l'Agence de vente.



SECTION XII

Grief

EN vertu du Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds, si un producteur considère que les différents règlements n'ont pas été appliqués correctement à son égard, il peut demander à LEOQ d'apporter les correctifs nécessaires dans les 30 jours suivant l'acte ou l'omission reprochée en utilisant le *Formulaire de grief P7*.

En résumé



Tableau 8. Résumé des formulaires utilisés par le producteur

P1 <i>Formulaire de renseignements du producteur</i>	<i>Renseignements généraux du producteur (aviser l'Agence de vente de tout changement)</i>
P2 <i>Offre de vente engagement annuel</i>	<i>Engagement d'un volume d'agneaux et périodes de livraison pour une durée d'un an</i>
P3 <i>Offre de vente hebdomadaire</i>	<i>Offre de vente à acheminer le lundi pour la semaine suivante</i>
P4 <i>Mémoire de livraison</i>	<i>Copie à l'Agence de vente et une copie à l'abattoir après chaque livraison</i>
P5 <i>Prévision de production d'agneaux lourds</i>	<i>Prévision de livraison des agneaux lourds incluant ceux en engagement annuel, en vente hebdomadaire et en vente directe aux consommateurs</i>
P6 <i>Registre des ventes directes aux consommateurs</i>	<i>Déclaration des ventes à la ferme avec paiement des frais de gestion collective</i>
P7 <i>Formulaire de grief</i>	<i>Description de situation problématique</i>
P8 <i>Formulaire de vente de sujets reproducteurs</i>	<i>Déclaration de vente de sujets reproducteurs</i>
<i>Attestation de possession de sujets de race enregistrée et participation au programme GenOvis</i>	<i>Reconnaissance de ventes de sujets reproducteurs</i>



SECTION XIII

En résumé

Quand vous téléphonez à l'Agence de vente, ayez toujours sous la main :

N° producteur LEOO _____

N° FADO _____

N° site ATO _____

Internet - Informations personnelles : Contactez le commis principal de l'Agence au 450 679-0540 poste 8804 pour obtenir votre nom d'utilisateur et votre mot de passe.

Nom d'utilisateur _____

Mot de passe _____

Chaque semaine précédant une semaine de livraison :

- **Lundi** : Le producteur envoie l'offre de vente pour la semaine suivante
- **Vendredi** : Le producteur reçoit la confirmation des ventes hebdomadaires

Aux trois mois :

Le producteur fait sa prévision de livraison des agneaux lourds incluant ceux en engagement annuel, en vente hebdomadaire et en vente directe aux consommateurs :

- Avant le 1^{er} janvier : Prévisions pour janvier – février - mars
- Avant le 1^{er} avril : Prévisions pour avril – mai – juin
- Avant le 1^{er} juillet : Prévisions pour juillet – août – septembre
- Avant le 1^{er} octobre : Prévisions pour octobre – novembre – décembre

Une fois par année le producteur :

- Convient de la quantité de l'offre de l'engagement annuel individuel ou par groupe pour l'année suivante ;
- Convient des périodes de livraison dans le cadre de l'engagement, soit une, deux ou trois semaines;
- Complète le formulaire P2, Offre de vente, engagement annuel, et le retourne à l'Agence de vente.
- Complète et transmet à l'Agence de vente le formulaire d'Attestation de possession de sujets de race enregistrés et de participation au programme GenOvis.

Coordonnées de l'Agence de vente

Site Internet : www.agenceagneaux.qc.ca

Courriel : agenceagneaux@upa.qc.ca

Téléphone : 450 679-0540

Coordonnateur : poste 8320

Commis principal : poste 8804

Agent de mise en marché : poste 8973

Télécopieur : 450 463-5294

Notes personnelles
