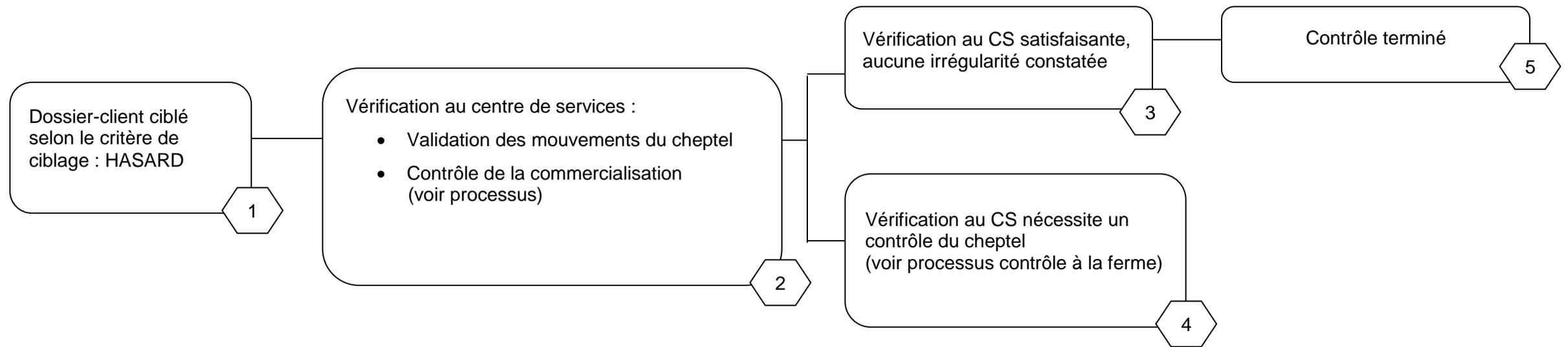


(H) Processus de contrôle du dossier complet au centre de services dont le critère de ciblage est : Hasard

Annexe 9 (s02,11-09)



(H) Processus de contrôle du dossier complet au centre de services dont le critère de ciblage est : Hasard

Annexe 9 (s02,11-09)

Descriptif du processus

- 1- Le processus de contrôle hasard vise à vérifier le respect des modalités de l'ensemble du cheptel reproducteur et de l'admissibilité des descendants vendus pour les produits AGN et VEE.

En fait, le client ciblé pour un contrôle hasard doit être contrôlé pour les ventes de descendants et ultimement être contrôlé à la ferme si des doutes subsistent sur la représentation réelle du cheptel dans le dossier du client après qu'un contrôle des mouvements ait été réalisé.

À noter qu'il est de la responsabilité du client de tenir son dossier à jour. Pour se faire, le programme prévoit que la réglementation sur la traçabilité des animaux doit être respectée notamment, au niveau des déclarations d'événement et de l'identification des animaux, et ce, dans les délais prévus.

Le ciblage du client se fait à l'aide de l'application SDCC. Les clients sont ciblés au hasard parmi les clients présentant au moins un indicateur de risque peu importe que ce soit au niveau de la commercialisation des descendants ou du cheptel reproducteur.

- 2- Le processus de contrôle hasard débute par une analyse du dossier au centre de services. Autant les mouvements (achat et vente) de femelles de reproduction que les ventes de descendants feront l'objet de la vérification à cette étape.

Pour se préparer à l'appel téléphonique et guider les étapes de l'appel, le *Guide téléphonique* spécifique au contrôle des MOUVEMENTS DU CHEPTEL doit être complété. Ce guide est en annexe 15 (VEE) et 16 (AGN) de cette procédure. Après l'appel, le guide complété devra être colligé au dossier du client.

Le *guide téléphonique* permet essentiellement de vérifier s'il y a des différences entre les informations que La Financière agricole détient dans le dossier du client et la situation réelle sur la ferme (autant pour la partie des femelles de reproduction que celle des descendants). Pour se faire, le conseiller utilisera notamment la partie « Mouvement à l'inventaire » de la section Sommaire du volume assurable ainsi que la section Cheptel ATQ de l'application informatique GIPA (Gérer les identif. permanentes ATQ).

Par la suite, le conseiller vérifie quelques entrées et sorties au cheptel reproducteur. Les ventes de descendants sont vérifiées lors du contrôle de la commercialisation qui suivra. Ce contrôle des ventes admissibles ou des animaux inadmissibles selon le contexte économique pourrait être effectué ultérieurement si l'année d'assurance n'est pas terminée.

Lors de l'appel, le conseiller fera part au client du besoin de documents pour effectuer le processus du contrôle de la commercialisation si la situation s'y prête (les ventes de descendants pour l'année d'assurance sont réalisées ou l'année d'assurance est terminée). Ce sera également le moment de demander au client d'effectuer certains suivis et mises à jour à son dossier chez ATQ.

À la suite de cet appel, le conseiller devrait pouvoir conclure que les déclarations sont effectuées adéquatement pour la partie du cheptel reproducteur. Par conséquent, c'est à cette étape que le conseiller doit prendre la décision à savoir, si le contrôle des mouvements devrait se poursuivre par un contrôle à la ferme afin de s'assurer que le portrait du dossier que nous avons à la FADQ représente la réalité de l'entreprise du client.

Après avoir parlé au client, vous devez effectuer un choix parmi les deux options suivantes, soit :

- 3- Les informations reçues par le client lors de l'appel téléphonique sont jugées satisfaisantes par le conseiller et celui-ci décide de ne pas poursuivre par une visite à la ferme. Le conseiller devra colliger les résultats de son analyse pour l'opération de contrôle des mouvements dans l'onglet *Gérer les remarques* accessible par GIPA, TAIP et AAIP.

Le contrôle **au centre de services (bulle 2)** est terminé (bulle #5).

- 4- Les informations fournies par le client lors de l'appel téléphonique ou les justifications reçues ne satisfont pas. À ce moment, le conseiller prend donc la décision de poursuivre ce contrôle par une visite à la ferme. Un rendez-vous sera pris avec le client et le processus de contrôle à la ferme se poursuit.