

RENCONTRE MULTIDISCIPLINAIRE

Programme services-conseils



RÉSEAU AGRICONSEILS DE LA CHAUDIÈRE-APPALACHES

675, route Cameron, bureau 100
Sainte-Marie (Québec) G6E 3V7
Tél. : 418 386-8116, poste 1549

chaudiere-appalaches@agriconseils.qc.ca

www.agriconseils.qc.ca



Pour un projet RÉUSSI!

Demandez la rencontre multidisciplinaire à vos conseillers ou communiquez avec le réseau Agriconseils pour organiser votre équipe de conseillers.

C'EST QUOI?

- Faire intervenir plusieurs conseillers de champs d'expertise différents dans le cadre d'un projet
- Évaluer tous les aspects : élevages, cultures, rentabilité, génie agricole, santé des animaux, relations humaines, transformation, commercialisation, fiscalité, droit agricole...
- Obtenir une solution plus complète
- Diminuer le risque d'erreur avant de commencer un projet

EXEMPLES DE PROJETS ADMISSIBLES

- Préparer un **transfert** d'entreprise agricole
- Évaluer un projet de **construction**, d'agrandissement ou de rénovation
- Calculer la **rentabilité** d'un projet : changer de mode de production, faire un achat d'équipement ou implanter une mesure agroenvironnementale
- Identifier des solutions dans le cadre d'un **redressement financier**
- Évaluer l'impact d'un changement au niveau du **travail des employés**
- Évaluer un projet de **transformation, commercialisation** ou **agrotourisme**

AIDE FINANCIÈRE

Couvre 85 % des dépenses admissibles, jusqu'à un maximum de 5 000 \$ par entreprise.

Applicable sur le temps et les frais de déplacement des conseillers inscrits aux réseaux Agriconseils pour la participation et l'organisation.

 PARTENARIAT
CANADIEN pour
l'AGRICULTURE

Canada  Québec 

Communiquez avec nous!

1 866 680-1858

TEMOIGNAGE



UN C'EST BIEN, DEUX C'EST MIEUX, À TROIS ON VISE JUSTE!

Au cœur de la philosophie de gestion de M. François Boilard se trouve la rentabilité économique. Il n'est pas gêné de communiquer son intérêt à faire des profits.

Il a une vision par secteur d'activité qui s'arrime dans un tout cohérent. Animé par les principes d'**amélioration continue**, il ne tient jamais rien pour acquis et remet constamment en question les principes à la base de la production. Il est persévérant, tenace et très exigeant envers les conseillers qu'il engage.

De l'opinion de M. Boilard, selon le mode de fonctionnement actuel des services-conseils, les conseillers qui entourent les agriculteurs travaillent

en vase clos. À cet égard, il avait de la difficulté à établir un plan d'action concret, réalisable et qui permettait d'atteindre les résultats souhaités.

Fatigué de faire part à ses conseillers l'un après l'autre de sa volonté de progresser, de tenter de le leur expliquer et de les convaincre, il les a un jour tous conviés à une même table. L'objectif de cette **rencontre multidisciplinaire** : améliorer la rentabilité du secteur culture.

Voici les réflexions de chacun des conseillers, prises individuellement :

- **La conseillère en gestion du Groupe conseil agricole** croit que la problématique vient du revenu par hectare, qui est insuffisant par rapport aux charges. La solution est de remplacer des superficies en céréales par du soya;
- **Le conseiller technique de Valacta** n'est pas à l'aise avec cette stratégie, parce que cela signifierait une baisse de la quantité de paille produite. Les quantités utilisées actuellement sont primordiales pour le confort des vaches. Il n'a aucune solution à proposer;
- **La conseillère du club-conseil en agroenvironnement** pense qu'il faut hausser les revenus en augmentant les rendements des céréales. Toutefois, ça ne règle qu'en partie le problème, car accroître les revenus coûtera plus cher.

En vase clos, chacun demeure sur ses positions et le producteur reste dans l'inaction. Quelle perte de temps et d'argent! Mais voici ce qui s'est passé une fois assis ensemble, une solution toute simple est envisagée : Et si on s'approvisionnait en paille ailleurs?

La première année cette option a rapporté plus de 7 000 \$ à l'entreprise pour une rencontre qui aura coûté environ 1 000 \$, c'est un excellent retour sur l'investissement! Si en moyenne le gain annuel est de 5 000 \$, au bout de 10 ans la ferme aura encaissé 50 000 \$.

Les défis de la collaboration interprofessionnelle

- Trouver et garder des conseillers compétents, passionnés, audacieux et ouverts d'esprit;
- Mettre en contact l'ensemble des conseillers et intervenants;
- Identifier un leader – le producteur lui-même ou un conseiller de confiance;
- Fixer des objectifs clairs et les partager;
- Savoir accepter l'erreur car on sort de la zone de confort des conseillers;
- Faire un suivi;
- Responsabiliser le producteur.