

Planification stratégique 2025-2028

Réseau Agriconseils
de la Chaudière-Appalaches



Décembre 2024



Partenariat canadien pour
une agriculture durable

Québec 

Canada 

TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU président du conseil d'administration.....	ii
MESSAGE DU directeur.....	iii
L'ORGANISATION EN BREF	1
Mission.....	1
Vision	1
Valeurs.....	1
La démarche de planification stratégique 2025-2028	3
ANALYSE DES ENVIRONNEMENTS	4
Contexte externe.....	4
Contexte interne.....	5
Actions à envisager.....	6
CHOIX STRATÉGIQUES	7
AXE 1 : PROMOTION.....	7
AXE 2 : RÉPONSE AUX BESOINS.....	8
AXE 3 : PROTECTION DE LA CLIENTÈLE	9
TABLEAU SYNOPTIQUE DU PLAN STRATÉGIQUE 2025-2028.....	10

MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Monsieur Bernard Verret, agronome

Sous-ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
200, chemin Sainte-Foy, Québec

Monsieur le Sous-Ministre.

Conformément à notre convention d'aide financière, je suis fier de vous présenter la planification stratégique 2025-2028 du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches, faisant état de notre vision d'avenir sur le développement du Réseau et de notre offre de service.

Étant donné la mouvance du milieu bioalimentaire actuel et des défis grandissants que vivent les producteurs agricoles et les transformateurs alimentaires artisans, le Réseau a pris la décision de revoir en profondeur ses choix stratégiques. Cette planification, appuyée d'une vaste consultation de son milieu, n'avait pas été revue en profondeur depuis la mise en place des réseaux en 2006.



À l'aube de sa vingtième année d'existence, le conseil d'administration est résolument tourné vers l'avenir. Ses choix stratégiques sont en phase, non seulement avec les priorités gouvernementales, mais aussi avec celles de son milieu.

Évidemment, les priorités gouvernementales qui sont les changements climatiques, l'autonomie alimentaire et l'accroissement de la productivité sont au cœur des préoccupations des entreprises de la région et du conseil d'administration. Pour adresser ces différents enjeux et mieux répondre aux besoins de la clientèle, les orientations stratégiques du Réseau se déclinent en trois axes :

1. La promotion : par l'amélioration de la notoriété, de l'utilisation des services-conseils et le développement de partenariats stratégiques;
2. La réponse aux besoins : par la priorisation, le développement de projets novateurs et la diffusion d'information;
3. La protection de la clientèle : par un accès aux compétences, une garantie de qualité et un taux élevé de satisfaction.

Maintenant, le Réseau est confiant de pouvoir offrir un meilleur accompagnement des entreprises et ainsi contribuer au dynamisme régional.

Le président du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches,

A handwritten signature in black ink that reads "Jean Lambert". The signature is fluid and cursive.

Jean Lambert, producteur agricole

Sainte-Marie, décembre 2024

MESSAGE DU DIRECTEUR

Monsieur Jean Lambert

Président du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches
675, route Cameron, bureau 100, Sainte-Marie

Monsieur le Président,

Je suis très fier de vous présenter le plan stratégique du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches qui orientera nos actions pour les trois prochaines années.

Inspirés par de nouvelles valeurs qui sont l'écoute, la collaboration, l'excellence et l'équité, le personnel du Réseau et ses partenaires sont maintenant mobilisés vers l'atteinte de ses nouveaux objectifs.

L'amélioration de la notoriété du Réseau Agriconseils et l'augmentation de l'utilisation des services-conseils par la clientèle de la région seront au cœur de notre engagement. L'atteinte de cet objectif passera inévitablement par des efforts soutenus en promotion et en communication et par le développement de nouveaux partenariats stratégiques.

Enrichi des nouvelles informations recueillies lors des consultations, le conseil d'administration sera mieux outillé pour identifier les besoins des entreprises et orienter le développement prioritaire de projets structurants pour la région.

Finalement, la protection de la clientèle fait écho aux démarches déjà entamées visant l'amélioration du contrôle de la conformité en lien avec les exigences du Programme services-conseils. La qualité des services et l'accès aux compétences de pointes est au cœur des préoccupations du Réseau afin de viser un taux de satisfaction des plus élevé.

Je remercie madame Vicky Jobin de Capital V ainsi que toute l'équipe et les partenaires ayant contribué à l'élaboration de ce plan. C'est avec une énergie renouvelée que nous réaliserons nos engagements envers le ministère, mais aussi envers notre clientèle, les producteurs agricoles, les transformateurs alimentaires artisans et les dispensateurs de services-conseils.



Martin Larivière, agronome, MBA

Sainte-Marie, décembre 2024



L'ORGANISATION EN BREF

Créés en 2006, par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et l'Union des producteurs agricoles (UPA), les réseaux Agriconseils sont mandatés pour administrer les aides financières gouvernementales destinées aux services-conseils et pour contribuer activement dans l'organisation et le développement des services-conseils au niveau régional.

Par l'entremise de leurs réseaux Agriconseils, les entrepreneurs agricoles peuvent avoir accès à une panoplie de services-conseils. Ces derniers sont mis en place pour les appuyer et les guider dans leurs décisions et leur conduite d'affaires. Le mandat des réseaux est alors :

- Administrer les aides financières;
- Assurer la prise de besoins et le référencement des entreprises vers les dispensateurs admissibles;
- Accompagner les entreprises dans la gestion de leur enveloppe d'aide financière;
- Assurer l'accueil des nouveaux dispensateurs et les accompagner;
- Réaliser les consultations nécessaires à l'établissement d'une offre de services-conseils diversifiée qui répond aux besoins des entreprises agricoles et agroalimentaires;
- S'assurer de la concertation avec les divers intervenants de chaque région;
- Réaliser des activités d'information et de promotion sur la collaboration interprofessionnelle;
- Participer à l'évaluation de la satisfaction de la clientèle;
- Réaliser le contrôle de conformité des dispensateurs.

Les réseaux Agriconseils sont des OBNL indépendants administrés par des conseils d'administration régionaux. Ceux-ci sont composés majoritairement de producteurs agricoles, mais aussi des différents intervenants du milieu.

Mission

Assurer l'accès à des services-conseils diversifiés et de qualité pour aider les entrepreneurs agricoles et agroalimentaires de la région à surmonter leurs défis.

Vision

Que toutes les entreprises agricoles et agroalimentaires de la région soient prospères.

Valeurs

Écoute : L'écoute passe par notre proximité avec les producteurs agricoles, en étant réceptif et attentif à leurs besoins. L'écoute implique de la présence et de la bienveillance pour anticiper et répondre aux attentes, tout en créant un espace de confiance propice à l'échange et à la compréhension.

Collaboration : La collaboration nécessite d'être un acteur rassembleur qui crée des connexions grâce à une communication ouverte et respectueuse. Elle valorise la diversité et mobilise les forces collectives, dans un esprit d'engagement mutuel, visant à atteindre des objectifs communs.

Excellence : L'excellence se manifeste par notre volonté à offrir des services de qualité, en appliquant de la rigueur dans chacune de nos actions. L'excellence vise à garantir la conformité qui repose sur des standards

élevés, une neutralité et une indépendance pour inspirer confiance et maintenir des relations durables avec les entreprises agricoles.

Équité : L'équité repose sur notre engagement à être juste dans nos actions et nos décisions, en veillant à offrir des opportunités et des services accessibles à tous. Elle incarne une approche inclusive qui garantit les mêmes chances de réussite et de soutien pour tous.

Dans sa dernière réflexion stratégique, le réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches a identifié trois priorités régionales clés pour soutenir et développer le secteur agricole, en mettant un accent particulier sur la planification du transfert, la planification financière et le soutien aux entreprises de petite taille. Le désir est de maintenir ces priorités et de les inclure dans le plan d'action 2025-2028. Voici le détail de ces dernières :

1. **Planification du transfert** : Cette initiative vise à augmenter la pérennité des entreprises agricoles par une meilleure planification des transferts de propriété. En effet, face à une baisse marquée du transfert vers la relève d'agriculteurs à travers le Québec, où on peut prévoir un démantèlement potentiel des fermes, il est crucial d'améliorer les rencontres préparatoires, les plans de transfert et les suivis. En 2022-2023, le Réseau a aidé 148 entreprises à élaborer leur plan de transfert avec un budget total de 83 000 \$.

Une bonification de ces services a été apportée, majorant l'aide financière de 50 % à 65 %. Ce geste est vu comme essentiel pour soutenir l'investissement et assurer la relève, contribuant ainsi à la vitalité et à l'attractivité des territoires.
2. **Planification financière** : Confrontées à une augmentation de l'endettement et à des conditions de marché difficiles, par des hausses des taux d'intérêt et du coût des intrants, certaines entreprises agricoles nécessitent un soutien accru pour leur gestion financière. Le Réseau propose des services-conseils pour l'analyse du financement, les plans de redressement et les suivis, ciblant spécifiquement les entreprises confrontées à des situations financières critiques. L'objectif est de prévenir le surendettement et de favoriser des investissements durables. Ces services sont également majorés à un taux de 65 %.
3. **Soutien aux entreprises de petite taille** : Ces entreprises, générant moins de 100 000 \$ de revenu brut annuel, jouent un rôle crucial dans l'occupation et la vitalisation des territoires. Elles rencontrent cependant des défis significatifs en termes de rentabilité, de mise en marché, et de compétences entrepreneuriales. Pour adresser ces enjeux, le Réseau a mis en place une bonification des services-conseils visant à améliorer leur compétitivité et à renforcer la synergie entre les territoires et le secteur bioalimentaire.

Chacune de ces priorités s'inscrit dans le cadre plus large de la Politique bioalimentaire 2018-2025 du MAPAQ, visant à appuyer l'investissement dans les entreprises agricoles et à développer l'attractivité des territoires par des interventions adaptées.

La démarche de planification stratégique 2025-2028

Réalisée en 2024, la réflexion stratégique a adopté une approche méthodique et participative, étalée sur plusieurs mois, afin de concevoir un plan d'action répondant aux besoins variés des acteurs de l'agroalimentaire.

Le processus a débuté en avril 2024 par une évaluation de la situation actuelle réalisée par l'équipe de projet. Cette étape a permis d'approfondir la compréhension de l'écosystème et des priorités des parties prenantes, incluant notamment le MAPAQ, l'UPA et des divers regroupements sectoriels.

Les conclusions de cet exercice doivent être alignées avec celles des principaux acteurs, notamment le MAPAQ. C'est pourquoi une analyse rigoureuse de sa planification stratégique 2023-2027 a été réalisée. Ces acteurs ont également été consultés afin de recueillir leurs réflexions sur les prochaines orientations stratégiques, particulièrement en lien avec la politique bioalimentaire, qui entrera en vigueur en 2026.

De mai à août 2024, une série de consultations a été menée, impliquant huit groupes distincts, afin de collecter des données riches et diversifiées :

1. **Conseil d'administration et employés** : Ces groupes ont été consultés pour identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'organisation en s'appuyant sur leur expérience et leur connaissance approfondie de celle-ci.
2. **Producteurs agricoles** : Trois groupes de producteurs ont partagé leurs défis et besoins spécifiques. Ces échanges ont permis d'offrir une vue d'ensemble des réalités et exigences sectorielles :
 - Le producteur de la MRC des Appalaches, présentant le plus fort potentiel de développement;
 - Les entreprises de petite taille axées sur la mise en marché de proximité;
 - Les producteurs de la relève.
3. **Dispensateurs de services** : Deux groupes de conseillers (le premier en technique de production et en gestion, le deuxième en agroenvironnement) ont contribué à une meilleure compréhension des enjeux territoriaux.
4. **Partenaires stratégiques** : Deux groupes, composés des conseillers en développement régional du MAPAQ et des partenaires financiers, ont évalué les besoins élargis des producteurs et leurs réalités économiques

À l'automne 2024, un exercice de redéfinition de la mission, de la vision et des valeurs de l'organisation a été réalisé. Ce processus s'est conclu en novembre 2024 par la consolidation des résultats et leur présentation au conseil d'administration.

ANALYSE DES ENVIRONNEMENTS

Dans le contexte de la réflexion ayant mené au présent plan stratégique, plusieurs facteurs ont été pris en considération pour déterminer les enjeux et les orientations stratégiques du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches.

Contexte externe

Au cœur de l'économie québécoise, le secteur bioalimentaire représente bien plus qu'une simple industrie, il incarne une composante vitale du tissu social, culturel et économique de la province. Les récentes années ont apporté leur lot de défis et de changements, qui ont remodelé de nombreux aspects du quotidien des Québécois, y compris dans le domaine agricole.

En effet, le paysage agricole du Québec a subi des transformations significatives, influencées non seulement par les retombées de la pandémie, mais aussi par des perturbations financières.

La pandémie a notamment amené des changements dans les habitudes de consommation des Québécois. Les consommateurs sont de plus en plus conscients de l'impact de leurs choix sur l'environnement, sur les chaînes d'approvisionnement local et privilégient davantage des produits locaux, biologiques et issus de pratiques responsables.

Toutefois, ce portrait est influencé par les fluctuations économiques, notamment la hausse des taux d'intérêt et du prix des aliments. Malgré une forte valorisation de la consommation locale, le consommateur doit faire des choix financiers, ce qui exerce une pression sur l'offre et la demande des produits agricoles québécois. Ces éléments contribuent à une projection alarmante d'une baisse des revenus agricoles et indirectement impactent les producteurs, notamment en augmentant leurs coûts de production et en diminuant leur marge de profit. Ces incertitudes économiques couplées à une instabilité des prix des matières premières, mettent une pression sur les producteurs.

Bien que la pandémie ait stimulé la création de nouvelles petites entreprises, notamment dans le secteur horticole, on remarque un ralentissement de ces dernières dans les années postpandémiques.

À l'été 2024, on vit une crise dans le monde agricole. Des manifestations de producteurs se tiennent partout à travers le Québec, réclamant une aide gouvernementale urgente pour faire face à la hausse vertigineuse des coûts de production et à la flambée des taux d'intérêt. Cette crise révèle non seulement des défis économiques, mais également des enjeux sociétaux, affectant la croissance du secteur.

Dans un autre ordre d'idées, pour faire face aux engagements gouvernementaux (lutte contre les changements climatiques, alimentation santé et réduction de l'usage des pesticides) et préoccupations environnementales et sociales des citoyens et des consommateurs, les entreprises bioalimentaires doivent réduire leurs émissions de gaz à effet de serre (GES) tout en s'adaptant aux conséquences des changements climatiques et en renforçant leur capacité à y faire face.

En effet, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) a ajouté en priorité dans son plan stratégique 2023-2027, les pratiques durables pour répondre à certains défis du secteur bioalimentaire.

L'adoption de pratiques responsables est de plus en plus essentielle pour assurer la pérennité du secteur, avec un accent particulier sur la durabilité environnementale et la réduction de l'empreinte carbone.

Ces aspects nous apparaissent encore peu pris en charge par l'offre de services-conseils disponibles sur le territoire. L'expertise des dispensateurs n'a pas encore complètement évolué pour répondre à ces nouveaux enjeux, laissant certains producteurs avec un accompagnement limité, et pas toujours à la hauteur de leurs attentes.

Par ailleurs, le transfert d'entreprise demeure un enjeu majeur pour la relève agricole. Le prix élevé des terres représente un obstacle important, tout comme le manque d'accompagnement et de suivi après le transfert.

De plus, l'enjeu de la mise en marché est revenu comme une préoccupation centrale dans tous les groupes consultés particulièrement pour les productions en émergence. Il demeure un défi de taille pour de nombreuses entreprises, qu'elles soient en phase de démarrage ou qu'elles aient atteint leur maturité.

Ensuite, la gestion des ressources humaines a été soulevée à plusieurs reprises comme un enjeu d'importance. Les producteurs doivent composer avec la rareté de la main-d'œuvre, rendant la gestion des ressources humaines particulièrement complexe et exigeante.

Par ailleurs, certains acteurs ont exprimé des réserves quant à l'accompagnement offert pour l'élaboration des plans d'affaires. Ils déplorent un manque de personnalisation, un suivi insuffisant et une utilité souvent limitée à la présentation d'une demande de financement.

Enfin, une collaboration accrue entre les dispensateurs est souhaitée. Bien que les conseillers se disent ouverts à cette idée, sa mise en application demeure difficile. Pourtant, le partage des expertises, des expériences et des connaissances ne peut qu'être bénéfique pour les conseillers et les producteurs agricoles, en renforçant la qualité et la complémentarité des services offerts.

On soulève enfin certains facteurs qui dissuadent les producteurs à recourir aux services-conseils, notamment :

- Le manque de temps et de ressources financières;
- Une méconnaissance des programmes disponibles;
- La perception de coûts élevés, particulièrement en lien avec les subventions. Certains producteurs doutent que les coûts soient justifiés lorsque des subventions sont impliquées.

Contexte interne

L'expérience et l'expertise de l'équipe du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches sont au cœur de son efficacité. Grâce au savoir-faire et au dévouement des employés, le Réseau est en mesure de relever les défis du secteur agricole. Par ailleurs, l'organisation dispose d'un inventaire riche en données, constituant une ressource précieuse pour guider ses analyses et ses décisions.

Le rôle de premier plan du directeur au sein de la communauté des réseaux permet au Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches de contribuer activement au développement de l'agriculture au Québec. Son leadership dans l'élaboration de projets de développement novateurs est reconnu.

Cependant, plusieurs défis doivent être relevés pour optimiser l'efficacité du Réseau, notamment, on constate des outils qui ne répondent pas toujours aux standards d'efficacité et d'optimisation souhaités. Cela peut engendrer des inefficacités administratives et opérationnelles, qui nuisent à la fluidité des services.

Dans un autre ordre d'idée, les dispensateurs, par leur dynamisme et leur expertise, enrichissent les activités du Réseau. Leur contribution renforce l'offre de services-conseils. Toutefois, l'absence d'ordres professionnels dans certains domaines, visant à assurer la qualité des services et la protection des utilisateurs de services, soulève des préoccupations. En effet, les mécanismes actuels pour vérifier les heures travaillées et évaluer la qualité des résultats sont jugés non optimaux. Cette lacune pourrait nuire à la satisfaction des producteurs et affaiblir la crédibilité des services.

Certains producteurs expriment également une insatisfaction face à ce qu'ils perçoivent comme un manque d'expertise, de la part des dispensateurs, dans des productions plus spécialisées. Ils en viennent à se considérer plus compétents que les experts qu'ils consultent, ce qui les pousse à hésiter à solliciter leurs services. En conséquence, ils assument eux-mêmes le rôle d'experts, s'appuyant sur leur propre expérience pour répondre à leurs besoins.

Une certaine méfiance persiste parmi les producteurs, qui remettent en question l'expertise de certains dispensateurs. Ce scepticisme, alimenté par leurs perceptions ou leurs expériences passées, pousse certains producteurs à hésiter à faire appel aux experts. Cette situation a été discutée avec les dispensateurs lors des consultations. Plusieurs ont admis manquer de temps pour leur formation continue constituant un point à améliorer.

Enfin, l'organisation fait face à un autre défi : celui d'être reconnue et mieux entendue par le MAPAQ dans la définition des besoins en formation. En tant qu'acteur de premier plan, le Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches est bien positionné pour identifier des besoins qui évoluent au même rythme que son écosystème. Le souhait est donc que le MAPAQ reconnaisse pleinement l'expertise du Réseau et collabore davantage avec lui pour définir des actions concrètes et adaptées aux besoins évolutifs du secteur.

Actions à envisager

Pour répondre à ces défis, plusieurs actions doivent être envisagées :

- Améliorer la communication en informant les producteurs sur les programmes disponibles et leur accessibilité afin de dissiper les doutes et encourager leur utilisation;
- Regagner la confiance des producteurs en valorisant les services offerts et en les sensibilisant aux avantages des services-conseils;
- Faciliter la formation continue en offrant un accès simplifié à des formations adaptées aux besoins des dispensateurs;
- Optimiser les mécanismes de vérification en mettant en place des processus plus rigoureux pour garantir la transparence et la qualité des services;

Pour assurer une véritable cohérence, il est essentiel que le MAPAQ reconnaisse ces actions et que celles-ci soient arimées à son plan d'action.

Ces analyses approfondies des environnements nous ont permis de définir des objectifs et des actions stratégiques pour les trois prochaines années. En effet, trois axes majeurs ont été établis après une réflexion rigoureuse. Pour chacun de ces axes, des objectifs clairs et concrets ont été déterminés, accompagnés de pistes d'actions spécifiques visant à maximiser leur impact.

Ces orientations stratégiques seront intégrées au plan d'action annuel ainsi qu'au plan de communication et de promotion, assurant ainsi une mise en œuvre rigoureuse et synergique des actions prévues.

CHOIX STRATÉGIQUES

AXE 1 : PROMOTION

Il s'agit ici d'assurer une présence, d'accroître la notoriété et l'utilisation des services-conseils à trois niveaux : le Réseau en général, les services spécifiques et les partenaires.

Le réseau Agriconseils vise à accroître le taux d'utilisation actuel de ses services, qui se situe à 40 % en 2024, en exploitant le potentiel de croissance potentiel de 60 %. Il est essentiel d'identifier des opportunités de réseautage stratégique, notamment en établissant des collaborations avec des partenaires financiers, des dispensateurs de services ou encore des groupes d'échanges, afin de renforcer les capacités du Réseau et d'élargir son rayonnement.

Encourager la collaboration interprofessionnelle entre les dispensateurs affiliés au Réseau permettra de favoriser le partage d'expertises, d'enrichir les approches utilisées et de créer une synergie bénéfique pour l'ensemble des acteurs.

De plus, mettre en avant la valeur ajoutée des investissements en services-conseils est primordial pour démontrer aux producteurs les bénéfices à long terme, tant en termes de productivité que de rentabilité.

Objectif 1 : Augmenter la notoriété

Actions visées :

- Mieux faire connaître les services du réseau Agriconseils (accueil et le référencement)
- Cibler des activités cohérentes pour le développement

Objectif 2 : Augmenter l'utilisation des services-conseils

Actions visées :

- Promouvoir les services prioritaires (relève, bio, transfert, redressement, petite taille et démarrage)
- Cibler les autres services et productions prioritaires à promouvoir
- Sensibiliser à la valeur ajoutée des investissements en services-conseils

Objectif 3 : Développer des partenariats stratégiques

Actions visées :

- Se rapprocher des dispensateurs
- Se rapprocher des MRC
- Se rapprocher des partenaires financiers
- Collaborer à différentes activités du territoire

AXE 2 : RÉPONSE AUX BESOINS

Il s'agit ici de soutenir et d'accompagner les besoins prioritaires des producteurs. Parmi ses mandats, le Réseau doit réaliser les consultations nécessaires à l'établissement d'une offre de services-conseils diversifiée qui répond aux besoins des entreprises agricoles et agroalimentaires. Cela permet d'offrir une offre de service en adéquation avec les réels besoins des entreprises agricoles.

Renforcer les compétences des propriétaires d'entreprises agricoles et agroalimentaires constitue une priorité pour assurer une gestion optimisée des ressources humaines, financières et matérielles.

Objectif 1 : Prioriser les besoins en services des entreprises agricoles et agroalimentaires

Actions visées :

- Sonder les besoins actuels et émergents des propriétaires d'entreprise
- Faire une veille sur les nouveaux produits et services émergents (comités régionaux)

Objectif 2 : Développer les services requis

Actions visées :

- Augmenter les rencontres de collaboration interprofessionnelle
- Collaborer sur des sujets identifiés comme prioritaires (mise en marché, coût de revient, performance financière, développement durable, plan d'affaires, démarrage, transfert d'entreprise et organisation des données)
- Collaborer sur des projets spécifiques (ex. : bœuf et horticulture)

Objectif 3 : Faciliter la diffusion des informations

Actions visées :

- Collaborer au développement d'activités collectives / Conférences sur des sujets identifiés prioritaires
- Augmenter les rencontres de codéveloppement

AXE 3 : PROTECTION DE LA CLIENTÈLE

Il s'agit ici d'assurer la qualité, la conformité et le savoir-faire des dispensateurs.

Un des mandats du réseau Agriconseils est de réaliser le contrôle de conformité des dispensateurs.

En renforçant ses processus et en améliorant la confiance envers ses services, il pourra mieux répondre aux attentes des producteurs et des partenaires tout en anticipant les besoins futurs du secteur agricole.

Objectif 1 : S'assurer que les utilisateurs accèdent aux compétences nécessaires pour les accompagner.

Actions visées :

- Recenser et prioriser les besoins en compétences
- Faciliter l'accès à la formation continue

Objectif 2 : Garantie de qualité

Actions visées :

- Collaborer à la réalisation du contrôle de conformité
- Chantier pour la qualité des services de plan d'affaires réalistes
- Chantier pour la qualité des services acéricoles

Objectif 3 : Maintenir un taux de satisfaction élevé des services rendus

Actions visées :

- Faire des sondages de satisfaction auprès de la clientèle

TABLEAU SYNOPTIQUE DU PLAN STRATÉGIQUE 2025-2028

AXES		OBJECTIFS		ACTIONS		Indicateur	Cible 2025-2026	Cible 2026-2027	Cible 2027-2028
1	PROMOTION	1.1	Augmenter la notoriété	1	Mieux faire connaître les services du réseau Agriconseils	Résultat au sondage (taux)	Supérieur à 55 %		
				2	Rédiger le plan de promotion annuelle	Plan rédigé	Plan rédigé		
		1.2	Augmenter l'utilisation des services-conseils	3	Promouvoir les services prioritaires	Plan de promotion réalisé	Plan de promotion réalisé		
				4	Cibler les autres services et productions prioritaires à promouvoir	Plan de promotion réalisé	Plan de promotion réalisé		
				5	Sensibiliser sur la valeur ajoutée des investissements en services-conseils	Plan de promotion réalisé	Plan de promotion réalisé		
		1.3	Développer des partenariats stratégiques	6	Se rapprocher des dispensateurs	Nbr d'activité dispensateur	1 activité		
				7	Se rapprocher des MRC	Nbr d'activité avec MRC	3 activités		
				8	Se rapprocher des partenaires financiers	Nbr d'activité partenaires	2 activités		
				9	Collaborer aux différentes activités du territoire	Nbr de collaboration	3 collaborations		
				10	Continuer la participation dans les groupes de travail régionaux	Nbre de participation aux comités	5 comités		
2	RÉPONSE AUX BESOINS	2.1	Prioriser les besoins en services des entreprises agricoles et agroalimentaires	11	Sonder les besoins actuels et émergents des propriétaires d'entreprise	Nbr de consultation	1 consultation		
				12	Faire une veille sur les nouveaux produits et services émergents	Veille réalisée	Veille réalisée		
		2.2	Développer les services requis	13	Augmenter les rencontres de collaboration interprofessionnelle	Nbr de rencontre	150 rencontres		
				14	Collaborer sur des projets identifiés prioritaires	Nbr de projet	À déterminer		
				15	Collaborer sur des projets spécifiques (ex. : bœuf et horticulture)	Nbr de projets	2 projets		
		2.3	Faciliter la diffusion des informations	16	Collaborer au développement d'activités	Nbr de collaboration	3 collaborations		
				17	Augmenter les rencontres de codéveloppement	Nbr de rencontres	10 rencontres		
3	PROTECTION DE LA CLIENTÈLE	3.1	S'assurer que les utilisateurs accèdent aux compétences nécessaires pour les accompagner	18	Recenser et prioriser les besoins en compétences des dispensateurs	Consultation réalisée	Consultation réalisée		
				19	Faciliter l'accès à la formation continue	Nbr de publications	12 publications		
		3.2	Garantie de qualité	20	Collaborer à la réalisation du contrôle de conformité	Contrôle réalisé	Contrôle réalisé		
				21	Chantier pour la qualité des services de plan d'affaires réalistes	Avancement du projet	À déterminer		
				22	Chantier pour la qualité des services acéricoles	Avancement du projet	À déterminer		
		3.3	Maintenir un taux de satisfaction élevé des services rendus	23	Faire des sondages de satisfaction auprès de la clientèle	Taux de satisfaction	Supérieur à 90 %		



Partenariat canadien pour
une agriculture durable

Québec 

Canada 