

## PLAN STRATÉGIQUE DE LA FEGGQ POUR LE SECTEUR D'ÉLEVAGE DES GRANDS GIBIERS 2010 – 2014

<p><b>Mission :</b> La FEGGQ regroupe les quatre associations d'éleveurs de grands gibiers du Québec. Elle représente les intérêts communs de tous les éleveurs auprès des organismes publics et privés, elle coordonne l'offre de produits et services propices au développement d'entreprises rentables et travaille de façon concertée avec les acteurs de la filière afin d'accroître l'accès au marché, la notoriété des produits d'élevage et la rémunération des éleveurs.</p>	<p><b>Vision :</b> La FEGGQ, à l'écoute des éleveurs et de ses organisations affiliées, assume le leadership à l'égard du développement d'un secteur d'élevage prospère. Pour ce faire, elle collabore avec les acteurs de la filière et l'État aux fins d'offrir des produits d'élevage reconnus par les consommateurs pour leur grande qualité et leurs attributs nutritifs et santé.</p>
---	---

<b>Les cibles</b>		
<i>La gouvernance</i>	<i>Les services aux éleveurs (offre)</i>	<i>Le marché</i>
<b>Les orientations stratégiques</b>		
<i>Mettre en place une gouvernance permettant d'optimiser le fonctionnement organisationnel dans le but de répondre efficacement aux attentes des éleveurs, de défendre leurs intérêts et d'assumer un leadership au niveau du développement sectoriel</i>	<i>Organiser l'offre de services afin d'obtenir des résultats palpables à l'égard des besoins prioritaires des éleveurs en matière d'information, de qualité des élevages, de partage de l'expertise et d'amélioration de la productivité</i>	<i>Élaborer une stratégie concertée avec les acteurs de la filière afin d'accroître l'accès au marché, la notoriété des produits et la rémunération</i>
<b>Axes, objectifs et actions/moyens</b>		
<p><b>FEGGQ – Associations</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clarifier les rôles et les responsabilités de la Fédération et des associations               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Clarifier les rôles et les responsabilités attribués à la Fédération et aux associations en fonction de la nature des mandats</li> <li>✓ Élaborer un diagramme décisionnel afin de préciser les rôles et responsabilités de la Fédération et des associations</li> <li>✓ Informer les instances du rôle et des responsabilités attribués à chaque organisation</li> </ul> </li> <li>• Établir une stratégie de communication pour améliorer l'échange d'informations entre la Fédération et les associations               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer des outils de communication pour améliorer la coordination des échanges d'informations essentielles entre la Fédération et les associations et vice-versa</li> <li>✓ Clarifier le lien de communication avec les éleveurs en fonction des dossiers</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Transfert d'expertise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer une stratégie concertée avec les offreurs de services pour favoriser le transfert d'expertise aux éleveurs               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Améliorer les connaissances sur les besoins des éleveurs (courts sondages)</li> <li>✓ Définir les besoins prioritaires et établir les objectifs à atteindre</li> <li>✓ Identifier les partenaires dans l'offre de services-conseils et de transfert d'expertise et de connaissance</li> <li>✓ Élaborer la stratégie de transfert</li> <li>✓ Coordonner la stratégie</li> </ul> </li> <li>• Favoriser les échanges des expertises entre éleveurs               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Créer des opportunités pour que les éleveurs se rencontrent sur une base régionale ou provinciale (ex, lors de formation, forum de discussion sur le site internet, etc.)</li> <li>✓ Mettre en place les conditions propices pour favoriser l'échange des expériences</li> <li>✓ Utiliser les forums pour contribuer à l'amélioration de la qualité des produits, de la régie des élevages, de la productivité et la rentabilité des fermes (en lien avec les axes qui suivent)</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Coordination</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Améliorer la coordination verticale afin de favoriser la création de valeur               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Connaître les besoins des acheteurs et transformateurs</li> <li>✓ Favoriser le rapprochement entre les acheteurs et les éleveurs</li> <li>✓ Mettre en place des actions concertées avec les acteurs de la filière pour améliorer la coordination verticale</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Gouvernance des instances</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clarifier les rôles et les responsabilités des instances, des dirigeants et de la permanence afin d'améliorer le fonctionnement               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Revoir la structure et les règles de gouvernance des instances</li> <li>✓ Préciser les règles de gouvernance et d'éthique</li> <li>✓ Élaborer un diagramme de gouvernance afin de préciser les rôles et les responsabilités du conseil d'administration, du conseil exécutif, des principaux dirigeants et du secrétariat général</li> <li>✓ Mettre à jour le cahier des administrateurs</li> <li>✓ Mettre en place les nouvelles règles de gouvernance</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Qualité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accroître l'uniformité de la qualité des produits d'élevage de grands gibiers               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Définir les objectifs à atteindre</li> <li>✓ Définir les actions à mettre en place afin d'intégrer les normes d'élevage minimales et ainsi atteindre les objectifs ciblés</li> <li>✓ Élaborer et opérationnaliser un plan de communication pour les éleveurs sur les normes d'élevage et la productivité</li> <li>✓ Développer et diffuser un guide des bonnes pratiques (feuillet) et le cahier des charges</li> <li>✓ Utiliser les forums d'éleveurs comme tribune d'échange</li> <li>✓ Coordonner l'offre de services-conseils</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Stratégie marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Élaborer une stratégie marketing concertée pour améliorer la notoriété des produits de grands gibiers auprès des consommateurs               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer la stratégie marketing</li> <li>✓ Obtenir le financement</li> <li>✓ Opérationnaliser la stratégie</li> </ul> </li> </ul>

## PLAN STRATÉGIQUE DE LA FEGGQ POUR LE SECTEUR D'ÉLEVAGE DES GRANDS GIBIERS 2010 – 2014

<b>Les cibles</b>		
<i>La gouvernance</i>	<i>Les services aux éleveurs (offre)</i>	<i>Le marché</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Offrir une formation aux membres et nouveaux membres (politique d'accueil – mentorat)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Établir une stratégie concertée avec les acteurs de la filière pour obtenir la reconnaissance de la certification « Grands gibiers du Québec certifiés »                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprendre les avantages et inconvénients de la certification pour chaque acteur de la filière</li> <li>✓ Concerter les membres de la filière</li> <li>✓ Définir les objectifs réalistes de la stratégie et l'échéancier de réalisation</li> <li>✓ Définir les actions à mettre en place afin de favoriser l'implantation de la certification sur les fermes et au niveau des autres maillons</li> </ul> </li> <li>• Explorer les bénéfices de mettre en place un système de classification des carcasses                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poursuivre les travaux sur la classification afin de trouver une solution avantageuse pour les éleveurs</li> </ul> </li> </ul>	
<p><b>Fonctionnement interne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolider ses fonctions essentielles pour optimiser le fonctionnement de l'organisation dans l'atteinte de sa mission                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Élaborer un plan de travail annuel réaliste</li> <li>✓ Mettre en place un processus de gestion du travail et des activités par priorité</li> <li>✓ Informer les administrateurs sur les réalisations, l'état d'avancement des travaux et les activités de l'organisation</li> <li>✓ Clarifier le processus de supervision de la secrétaire générale (relation FEGGQ-UPA)</li> </ul> </li> <li>• Assurer la poursuite des opérations et du fonctionnement de l'organisation lors d'un départ au secrétariat général                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Implanter un processus de relève pour faciliter le transfert de dossiers et l'intégration du nouveau personnel</li> </ul> </li> <li>• Développer une stratégie pour accroître la pérennité du financement de la FEGGQ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Élaborer un plan budgétaire précis en concordance avec le plan de travail annuel</li> <li>✓ Diversifier les sources de financement pour assurer la réalisation de projets non couverts par les sources de financement récurrentes</li> <li>✓ S'assurer que le MAPAQ maintienne un poste de répondant pour le secteur des grands gibiers</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Information – formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer la diffusion de l'information aux éleveurs                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer un plan de communication pour informer les éleveurs sur les réalisations et les activités de la Fédération avec les outils existants</li> <li>✓ Définir les informations utiles à communiquer aux éleveurs (ex. veille commerciale sur les marchés)</li> <li>✓ Concerter les partenaires afin d'uniformiser la « définition » des données statistiques sur le secteur</li> <li>✓ Établir les budgets de recherche, de compilation et de diffusion des informations et obtenir les ressources nécessaires (financières et ressources humaines)</li> <li>✓ Diffuser l'information aux éleveurs selon le calendrier établi en utilisant le médium approprié (ex internet, Grands gibiers express, la TCN)</li> </ul> </li> <li>• Développer un programme de formation pour les éleveurs                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Définir les besoins prioritaires de formation des éleveurs</li> <li>✓ Établir des partenariats pour offrir les formations jugées prioritaires</li> <li>✓ Faire la promotion des formations et les offrir</li> </ul> </li> <li>• Réaliser périodiquement une veille concurrentielle                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Définir les besoins de veille</li> <li>✓ Établir les budgets de recherche et de diffusion des informations générées par la veille et obtenir les ressources nécessaires (financières et ressources humaines)</li> <li>✓ Diffuser l'information aux éleveurs selon le calendrier établi</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Support à la mise en marché</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supporter les éleveurs dans la mise en marché de leurs produits                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Documenter les différentes expériences de mise en marché</li> <li>✓ Favoriser les échanges des expériences de mise en marché et maillage entre producteurs</li> <li>✓ Développer des outils marketing pour supporter la mise en marché sur les marchés courts</li> <li>✓ Diffuser les outils marketing</li> <li>✓ Offrir des formations en marketing pour les éleveurs</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Notoriété</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer un plan de communication pour informer les éleveurs, les instances gouvernementales et les partenaires de la Fédération sur ses réalisations et sur le secteur des grands gibiers</li> </ul>	<p><b>Gestion et productivité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Améliorer la productivité des élevages                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rendre disponibles des services-conseils en gestion</li> <li>✓ Réaliser une veille sur les normes d'élevage et les coûts de production dans d'autres</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>R&amp;D nouveaux produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accroître les revenus en provenance du marché en favorisant le développement de valeur ajoutée                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer des projets en synergie avec les</li> </ul> </li> </ul>

## PLAN STRATÉGIQUE DE LA FEGGQ POUR LE SECTEUR D'ÉLEVAGE DES GRANDS GIBIERS 2010 – 2014

<b>Les cibles</b>		
<i>La gouvernance</i>	<i>Les services aux éleveurs (offre)</i>	<i>Le marché</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Élaborer et opérationnaliser le plan de communication</li> <li>✓ Optimiser l'utilisation du site Internet de la FEGGQ</li> <li>✓ S'assurer que les communications soient coordonnées avec celles des partenaires</li> <li>• Maximiser les retombées des activités de représentation               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Définir les objectifs annuels escomptés</li> <li>✓ Élaborer les stratégies appropriées</li> <li>✓ Faire le bilan et informer les administrateurs, les associations et les éleveurs sur les retombées des activités</li> </ul> </li> </ul>	<p>juridictions et obtenir les ressources nécessaires (financières et ressources humaines)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer des outils de gestion en partenariat avec des organisations appropriées (ex, logiciel, coût de production, etc.)</li> <li>✓ Explorer la possibilité de partenariat avec la Fédération des groupes-conseils agricoles et le Centre d'expertise en gestion</li> </ul>	<p>autres membres de la filières pour valoriser les produits du cinquième quartier, développer des produits de valeur ajoutée et trouver de nouveaux marchés aux sous-produits</p>