

# Résumé du plan stratégique

## de la filière pomicole du Québec (2026-2030)

La filière pomicole du Québec s'est dotée d'une planification stratégique 2026-2030 afin de **renforcer sa compétitivité, assurer sa pérennité et accroître la place des pommes, des cidres et de leurs produits dérivés dans le cœur et les habitudes de consommation des Québécois et Québécoises.**



### Ambition et positionnement

La filière vise à faire de la pomme et du cidre québécois des produits de choix, consommés toute l'année, reconnus pour leur qualité, leur authenticité et leur valeur identitaire.

La pomme est appelée à redevenir le fruit préféré des consommateurs.

L'action collective repose sur des valeurs de fierté, leadership, savoir-faire et audace.

### Diagnostic stratégique

Les consultations menées auprès de l'ensemble des maillons (production, emballage, transformation, distribution et soutien) ont mis en lumière des enjeux structurants :

- une rentabilité fragile à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur ;
- un besoin accru de coordination et de vision partagée ;
- des défis liés à la modernisation des vergers, à l'entreposage et à l'adaptation aux changements climatiques ;
- des marchés en transformation, exigeant constance, qualité, provenance locale et innovation ;
- un fort potentiel de croissance par la valorisation du marché québécois, la diversification des débouchés et les marchés de proximité.

## Axes stratégiques 2026-2030

### 1. COORDINATION DE LA FILIÈRE

Renforcer le leadership collectif en adoptant une vision commune, en améliorant les outils de prévision des récoltes et des inventaires, en consolidant la mise en marché collective et en maintenant un dialogue structuré avec l'État. Il s'agit aussi de rester à l'affût des tendances, tant liées à la mise en marché qu'à la production, l'emballage ou la transformation. **L'objectif est d'assurer une meilleure cohérence des décisions et une rentabilité globale de la filière.**

### 2. PRODUCTION DURABLE ET RENTABLE

Accroître la performance des vergers par l'amélioration des pratiques technico-économiques, la modernisation des infrastructures, un rôle proactif en recherche/développement et un meilleur accès aux services-conseils spécialisés. La résilience face aux changements climatiques et à la compétitivité est intégrée comme enjeu central.

### 3. COMMERCIALISATION ET DÉVELOPPEMENT DE MARCHÉS

Augmenter les parts de marché des pommes et des produits dérivés en misant sur la notoriété de l'origine québécoise, l'adéquation entre l'offre et les capacités d'entreposage, la solidité du maillon de transformation et la diversification des marchés (exportation, interprovincial, HRI, marchés ethniques). Les marchés de proximité et l'agrotourisme sont reconnus comme des leviers stratégiques complémentaires au marché de détail.

Il s'agit aussi, en étant bien ancré dans la connaissance fine apportée par nos études consommateurs, de faire de la pomme le fruit préféré des québécois en travaillant, ensemble, à des campagnes innovantes et visionnaires.

## Vision d'ensemble

Cette planification met de l'avant une **filière pomicole concertée, performante et orientée vers le marché, capable de créer davantage de valeur à chaque maillon tout en affirmant l'identité québécoise de la pomme et du cidre.**

Elle trace une trajectoire claire pour un secteur plus rentable, résilient et mobilisé à l'horizon 2030.