



PLAN STRATÉGIQUE **2016-2021**





UN RENOUVEAU QUINQUENNAL

Dans la vague de changements que traverse la profession, le CAIJ doit s'imposer plus que jamais comme la ressource incontournable pour une pratique du droit renouvelée. Le CAIJ doit soutenir la pratique de ses membres et ce plan stratégique s'inscrit dans une vision moderne qui place le membre au centre de ses réflexions et de ses projets.

Le CAIJ mise sur la proximité et sur le dialogue avec ses membres pour actualiser son offre. Son rôle est d'être LE partenaire stratégique de tous ses membres.

Le CAIJ doit relever de nouveaux défis, solidifier ses acquis et maintenir le client au cœur de ses actions : mieux se faire connaître, mieux comprendre les besoins et mieux informer ; seconder, être présent et faire équipe avec ses membres tout au long de leur parcours professionnel.

Les clients doivent se sentir interpellés et soutenus. Tous les efforts seront déployés au service de cette nouvelle stratégie de relation visant à accroître le nombre d'utilisateurs et à maintenir le CAIJ dans sa position de référence en matière d'information juridique.

DÉMARCHE

Faisant suite au **plan stratégique 2011-2016**, ce nouveau plan s'inscrit dans une démarche de continuité et de renouvellement. Il a été conçu en collaboration avec un grand nombre d'acteurs, selon une méthodologie rigoureuse et dans un esprit participatif et ouvert.



Les acteurs	La méthodologie	Les principes
• Conseil d'administration • Conférence consultative • Comités de liaison des barreaux de section • Direction générale • Équipe de direction • Employés • Experts et conseillers externes • Partenaires	• Sondage des intentions des instances de gouvernance • Évaluation du contexte interne et externe • Étude des parties prenantes • Définition des enjeux stratégiques • Élaboration des orientations stratégiques • Identification des moyens pour parvenir aux objectifs définis	• Ouverture • Participation • Collaboration • Itération • Multidisciplinarité • Mobilisation

PLAN STRATÉGIQUE 2016-2021



Mission

Rendre accessible en priorité aux membres du CAIJ l'information juridique et s'assurer que l'accès soit le même, quel que soit l'emplacement géographique, et ce, peu importe l'environnement de travail.



Vision

Être le partenaire incontournable et privilégié des membres du CAIJ.



Valeurs

Le CAIJ valorise la communication avec ses membres dans l'ensemble de son champ d'action. Il assure sa mission en misant sur la **proximité** avec ses membres, sur des relations de **partenariat** avec les autres acteurs de l'information juridique, sur le **professionnalisme** de ses employés et sur la **performance** de son organisation.

Les 4 **pilliers** du CAIJ



Proximité

Partenariat

Professionnalisme

Performance

HISTORIQUE



En avril 2001, le Barreau de Montréal, le Barreau de Québec, l'Association des avocats et avocates de province (AAP), le Réseau d'information juridique du Québec (RIJQ) et le Barreau du Québec signent un protocole d'entente en vue de fusionner leurs 37 bibliothèques juridiques.

Les Barreaux de Montréal et de Québec versent, le 1^{er} décembre 2001, tous les actifs liés à leur bibliothèque respective dans une nouvelle entité appelée le Centre d'accès à l'information juridique (CAIJ). Par la suite, cette nouvelle entité fusionne avec le RIJQ pour former officiellement le Centre d'accès à l'information juridique, dont les lettres patentes de fusion sont émises le 6 décembre 2001.

Le CAIJ est un organisme à but non lucratif constitué en vertu de la partie III de la Loi sur les compagnies du Québec. Sa création est le fruit d'une réflexion approfondie au sein de la profession juridique et d'un consensus sur sa mission et son financement. Il est né d'une volonté commune de créer pour l'ensemble des avocats et avocates du Québec une structure efficace et performante leur permettant d'accéder rapidement à une masse d'information croissante et en pleine mutation technologique.

Partageant les mêmes besoins, les tribunaux judiciaires du Québec sont devenus membres du CAIJ au cours de la décennie qui a suivi cette création.

La gestion du CAIJ repose depuis ses débuts sur une mission, une vision, des valeurs et des orientations stratégiques clairement énoncées et susceptibles d'évoluer...

ÉVOLUTION

Dans un contexte de développement technologique rapide et continu, la structure, l'expertise et l'offre du CAIJ se sont déployées en plusieurs stades :

Le CAIJ des contenants :	Le CAIJ des contenus :	Le CAIJ de la connaissance :
Modernisation des bibliothèques, création et enrichissement du site Internet.	Développement et organisation des collections en ligne et dans les bibliothèques, affirmation comme principale source de doctrine en ligne au Québec.	Construction d'une expertise multi-disciplinaire et création de contenus à valeur ajoutée.

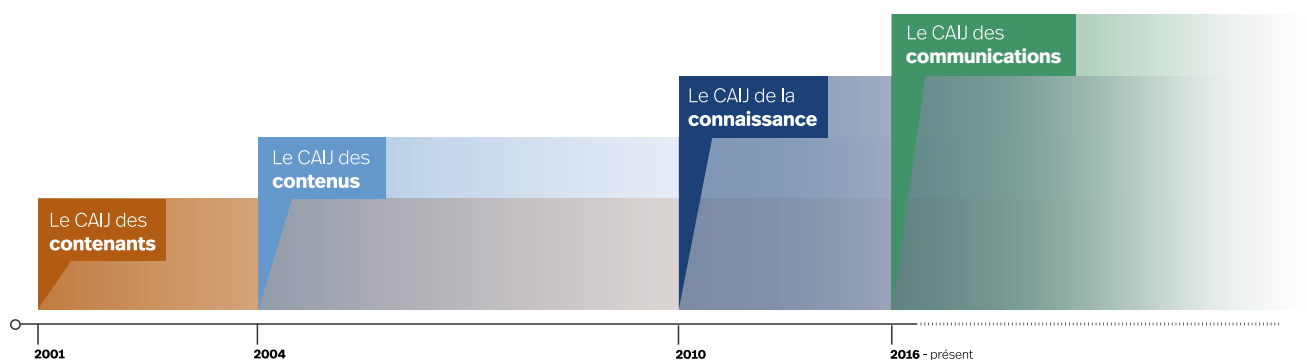
Aujourd'hui, le CAIJ a franchi une nouvelle phase d'évolution :

Le CAIJ des communications :
Renforcement et personnalisation des relations avec les membres et avec les partenaires actuels et potentiels.

Le CAIJ suit avec attention les changements démographiques, économiques et sociaux qui bouleversent actuellement le milieu juridique québécois : accroissement, féminisation et rajeunissement de la profession d'avocat ; diversification des emplois et des compétences exigées ; mondialisation, intensification de la concurrence ; impact croissant des technologies de l'information sur la vie des professionnels du droit et des justiciables ; efforts publics pour un meilleur accès à la justice, etc.

Il prend en compte l'ensemble de ces évolutions pour inscrire son action dans le temps, et pour définir les enjeux des prochaines années.

À travers ce nouveau plan stratégique, il place le membre au centre de ses réflexions et de ses projets.



ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

2016-2021

Axe 1

RENFORCER LA RELATION AVEC NOS MEMBRES

Consolider et approfondir la relation avec nos membres, en personnalisant et facilitant les échanges avec eux.

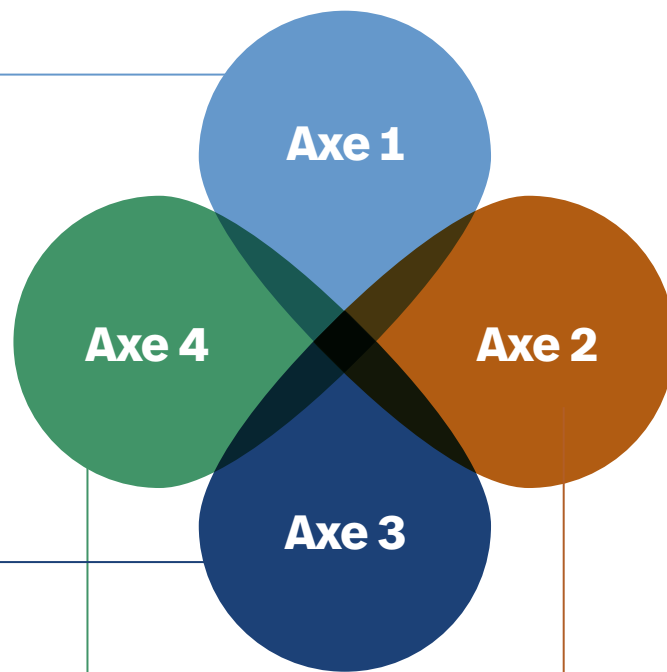
- Bâtir une relation avec nos membres pour mieux les connaître et répondre de façon personnalisée à leurs besoins, et ce, tout au long de leur parcours professionnel.
- Personnaliser la relation avec nos membres afin de renforcer leur sentiment d'appartenance.
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de marketing relationnel : connaître et comprendre notre clientèle afin de soutenir sa pratique.
- Valoriser le rapport direct avec nos clients en établissant un dialogue continu.

Axe 2

ENRICHIR NOTRE OFFRE DE CONTENUS ET DE SERVICES

Poursuivre notre travail de diffusion, d'organisation et de valorisation de l'information juridique, dans une approche adaptée à la pratique par domaine de droit et à la diversité des profils professionnels.

- Réaffirmer les ententes et en conclure de nouvelles pour bonifier nos contenus et nos services.
- Accroître la valeur ajoutée de notre offre et optimiser l'organisation de l'information.
- Renforcer le soutien professionnel et favoriser le développement des habiletés.
- Affirmer notre rôle en mettant en valeur l'ensemble de l'information juridique.
- Optimiser notre réseau au cœur des palais de justice et continuer d'améliorer le panier de services qui y est offert.
- Soutenir la compétence de nos membres par domaine de droit et s'adapter à leur pratique.



Axe 3

ÉVOLUER TOUT EN POURSUIVANT
UNE SAINTE GESTION DE NOS
RESSOURCES

Faire preuve de rigueur, d'ouverture et de créativité dans la recherche de solutions pour maintenir notre compétitivité dans un milieu hautement concurrentiel.

- Maintenir un niveau élevé de compétitivité et une offre efficace en tout temps.
- Adopter des solutions pragmatiques et favoriser les méthodes « agiles » qui permettent une grande réactivité face aux demandes des clients.
- Assurer des vigies quant à la satisfaction de nos membres.
- Mettre en œuvre une veille technologique, informationnelle et concurrentielle.
- Anticiper l'évolution de la pratique du droit et explorer des solutions alternatives pour bonifier notre offre.
- Renforcer la multidisciplinarité et valoriser la coopération dans nos interactions.
- Favoriser une gestion transparente et ouverte.

Axe 4

ACCROÎTRE NOTRE NOTORIÉTÉ PAR
LES COMMUNICATIONS AVEC NOS
MEMBRES ET AVEC NOS PARTENAIRES

Mettre en place une stratégie de marketing et de communication afin de fidéliser nos membres et nos partenaires.

- Exploiter pleinement toutes les possibilités de communication afin de promouvoir notre offre.
- S'impliquer auprès d'organismes en lien avec la communauté juridique.
- Favoriser les communications directes, continues et personnalisées avec nos membres et avec nos partenaires.

MISE EN ŒUVRE

Le succès de la mise en œuvre stratégique repose sur une saine gouvernance des ressources.

Chaque année, un plan d'action sera élaboré par l'équipe de direction et approuvé par le conseil d'administration afin d'atteindre les objectifs stratégiques définis. Ils permettront l'alignement de l'organisation sur les orientations formulées, ainsi que la priorisation des projets.

Ce plan d'action annuel sera accompagné d'outils permettant de mesurer les résultats : tableaux de bord, sondages sur les usages et les besoins des membres, études de satisfaction, évaluation des coûts/bénéfices, etc. Les actions seront réajustées en fonction de ces derniers et de l'évolution de l'environnement.

Chaque année, le rapport annuel sera l'occasion de présenter un point d'avancement de l'ensemble des orientations et des projets.



Gouvernance	Ressources
- Assemblée générale des membres - Conseil d'administration - Comité exécutif	Financières : cotisation des membres, services tarifés Humaines : équipes et expertises Institutionnelles : partenariats avec des organisations professionnelles dans toutes les sphères d'activité Documentaires : collections physiques et numériques Matérielles : réseau de bibliothèques situées dans 40 des 54 palais de justice du Québec, infrastructures technologiques

CONCLUSION

Évoluer, améliorer les services grâce aux nouvelles technologies, tout en valorisant la communication directe avec chacun de nos membres; enrichir l'offre en concertation avec l'ensemble des partenaires pour satisfaire les demandes des clients; communiquer, partager, faire savoir, mieux connaître... Telles sont les orientations que l'équipe du CAIJ s'engage à suivre au cours des années 2016-2021.

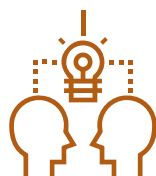
Pour cela, l'ensemble des acteurs, tant au niveau stratégique qu'au niveau opérationnel, sont mobilisés à un point de convergence où figure une direction générale déterminée et convaincue que l'efficacité de l'offre repose non seulement sur les contenus de celle-ci, mais aussi sur la qualité des relations entre celui qui la propose et celui qui la reçoit.

PLAN STRATÉGIQUE **2016-2021**



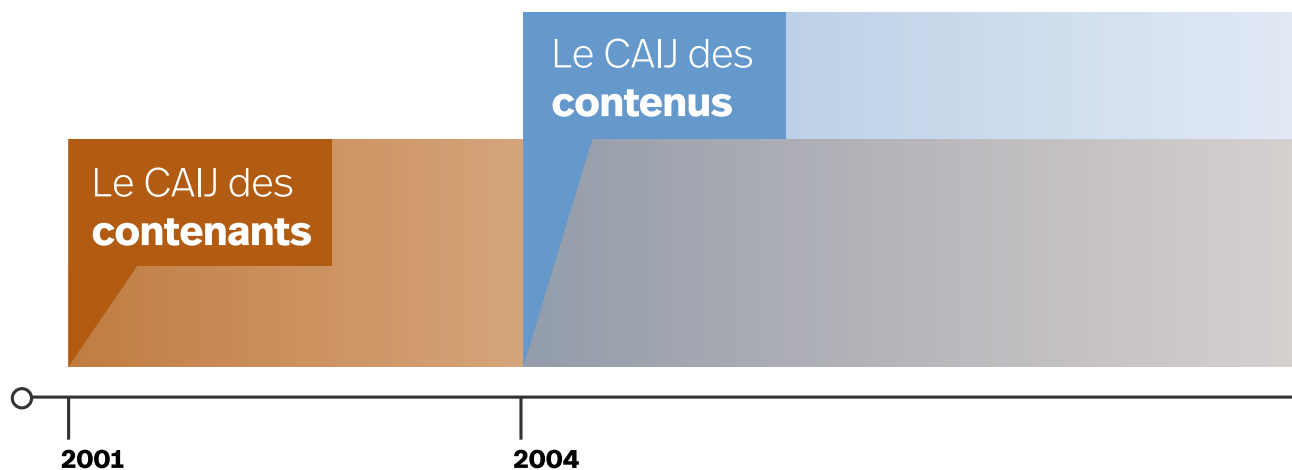
Mission

Rendre accessible en priorité aux membres du CAIJ l'information juridique et s'assurer que l'accès soit le même, quel que soit l'emplacement géographique, et ce, peu importe l'environnement de travail.



Vision

Être le partenaire incontournable et privilégié des membres du CAIJ.





Valeurs

Les 4 **pilliers** du CAIJ



Proximité

Partenariat

Professionalisme

Performance

Le CAIJ de la
connaissance

Le CAIJ des
communications

2010

2016 - présent

Orientations stratégiques

2016-2021

Axe 1

Renforcer la relation
avec nos membres

Axe 2

Enrichir notre offre
de contenus
et de services

Axe 3

Évoluer tout en
poursuivant une saine
gestion de
nos ressources

Axe 4

Accroître la notoriété
du CAIJ par les
communications avec
nos membres et
avec nos
partenaires

