

Modèles d'affaire basés sur les services forestiers

Production & vente de bois de résonance

Exemple: Xylothèque (VD)



Description

La consommation de bois de résonance en Suisse est petite (50m³ par an) en comparaison de l'étranger. Il y a donc beaucoup de demandes venant des pays étrangers, notamment de la France. Le but : Revaloriser le bois de la région en étant maître du produit de sa production à la vente (incl. transformation et stockage). Diversification des produits forestiers du GFPE, garder ("sauver") ce savoir-faire local et unique, offre une traçabilité du produit (forêt, date et lune de coupe, qualité et prix). Création d'un nouveau métier: cueilleur.se d'arbre.

Références

Région: Préalpes; **Canton:** Vaud; **Lieu:** Rougemont
Propriétaire: Groupement forestier du Pays d'Enhaut GFPE
Site internet: <https://gfpe.ch>
Modèle d'affaires: Produit principal
Potentiel: Assurer le savoir-faire; créer un produit avec une haute valeur ajoutée; synergie avec la production de tavillons; création d'un nouveau métier
Conditions-cadre: Assurer la qualité du bois et sa traçabilité

Type d'offre & Marché visé

Produit brut (non transformé)
 Produit transformé
 Service d'accompagnement du produit
 Service lié à la personne

Seulement local	Intercommunal	Régional (une partie de Suisse)	National /international
-----------------	---------------	------------------------------------	----------------------------

Financement & Service forestier

Contributions publiques (conf. & cantons)
 Contributions publiques (communes)
 Partenariats privé-public
 Financement croisé propriétaires de forêts
 Certificats
 Biens et Services
 Produits de marque
 Sponsoring / dons / parrainage
 Conventions / bails
 Prestations propres de tiers

Approvision.	Culturel	Régulation	Habitat
--------------	----------	------------	---------

Modèle d'affaire

Activités clés : savoir-faire local ; déterminer le potentiel en forêt ; production, séchage et stockage	Clientèle clé : luthiers.ères qui avec ce bois créent des instruments de musique	Relations avec la clientèle : relation très étroite est entretenue avec l'ensemble de la chaîne (de production à achat)
Chaîne de création de valeur : internalisation de la production des planchettes (coupe du bois, transformation, vente) au sein du GFPE	Promesse à la clientèle : préparation de planchettes de bois de résonance locale avec traçabilité comme garantie de sa provenance et qualité	Ventes/marketing : vitrine pour la filière bois. Xylothèque aussi un lieu de rencontre; label parc du Pays-d'Enhaut
Ressources/coûts : Silviculture adaptée; outil de suivi; machine de transformation, techniques de séchage et place de stockage, calendrier lunaire	Ressources forestières : épicéa rouge; 1000 à 1800m, climat stable, croissance lente, terrain maigre, abrité du vent	Mécanisme de rendement : marché spéciale (bois de résonance); vente directe via les canaux de la Xylothèque

Dans quels domaines y a-t-il besoin d'adaptation ou de changement lors de la mise en place du modèle d'entreprise ?

Produit: Adaptation/dév. produits & services
Social: nouvelle clientèle et/ou partenaires
Institution: Adaptation inst. des cond.-cadres
Politique: Adaptation règle./gouvernance
Marketing: Type/canaux de commercialisation
Organisation: adaptation des structures
Processus: Procédures & étapes de production

Besoin en innovation



Légende: 1: faible; 2: plutôt faible; 3: plutôt élevé; 4: élevé.

Synergies & conflits d'objectifs

Production de bois (et autres services d'approvisionnement)					
Détente (et autres services culturels)					
Protection contre les dangers naturels (et autres services de régulations)					
Diversité des espèces & habitats (et autres services d'habitat)					
Identification de la pop. avec la forêt					
Autres buts de gestion forestière, propriété/exploitation					

Légende: conflit d'objectif élevé; conflit d'objectifs moyen; neutre; synergie moyenne; synergie élevée