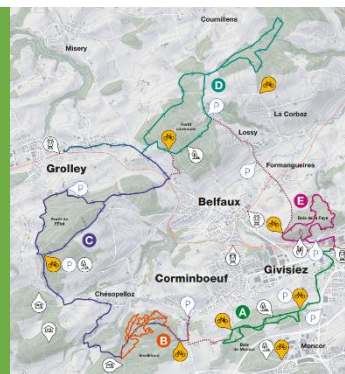


Modèles d'affaire basés sur les services forestiers

Officialisation d'un réseau d'itinéraires VTT

Exemple: Le Grand Fribourg VTT (FR)



Description

Officialisation de cinq itinéraires VTT autour de la ville de Fribourg, reliés entre eux et connectés aux gares et parkings environnants. Initié par l'arrondissement forestier et Forêt-Sarine en réunissant les communes, les propriétaires forestiers et les vététistes ainsi que l'Union fribourgeoise du Tourisme. Les itinéraires ont été choisis avec les vététistes en évitant les zones sensibles de la forêt et en harmonie avec les autres utilisations. L'entretien et la responsabilité sont assurés par Forêts-Sarine; une convention de passage libre la responsabilité des propriétaires forestiers.

Références

Région: Plateau; **Canton:** Fribourg; **Lieu:** Fribourg

Exploitant: Corporation Forêts-Sarine

Site internet: [bike-in FR25](http://bike-in.FR25)

Modèle d'entreprise: Produit principal

Potentiel: Canaliser les vététistes en leur offrant un ensemble d'itinéraires attractifs, connectés et correspondant à leurs besoins.

Conditions-cadre: Assurer l'entretien, régler la responsabilité.

Type d'offre & Marché visé

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

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

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 : planification, entretien, signalisation et faire connaître ses itinéraires VTT	Clientèle clé : vététistes	Relations avec la clientèle : choix des itinéraires avec les utilisateurs.trices
Chaîne de création de valeur : arrondissement forestier, communes, entreprise forestière, union cantonale du tourisme, sponsor privé, vététistes	Promesse à la clientèle : cinq itinéraires officiels de VTT entretenues, reliés entre eux, d'un total de 37 km	Ventes/marketing : via les plateformes en ligne (sites internet des communes, du tourisme, SuisseMobile, etc.)
Ressources/coûts : entretien des itinéraires VTT	Ressources forestières : chemins adaptés au VTT évitant les zones sensibles et sur sol stable	Mécanisme de rendement : Mise en place par le Canton et les communes, budget d'entretien versé par les partenaires publics et un sponsor privé

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