

3.1 Activités clés

L'élément « activités clés » décrit ce qu'il faut faire pour créer une offre et s'assurer que le modèle d'affaire fonctionne.

Structure des activités clés

Les activités clés peuvent être divisées en activités primaires et activités de soutien. Il s'agit des actions les plus importantes qui doivent être entreprises pour produire, commercialiser et distribuer l'offre avec succès. Les activités clés ne concernent donc pas seulement la production au sens strict, mais aussi l'approvisionnement, les mesures pour atteindre le marché et le maintien des relations avec la clientèle.

L'aperçu ci-dessous résume les activités primaires et de soutien généralement décrites dans la littérature.

Activités primaires				
Achat/ Acquisition Développement	Production/ création Préparation/ planification	Marketing	Livraison/distribution Mise en œuvre	Service clientèle
Activités de soutien				
(Infrastructure, développement personnel, technologie et innovation, marchés publics)				

Activités clés de la création de l'offre : activités primaires et activités de soutien.

L'élément « activités clés » relie l'offre de valeur (-> 3.5) aux besoins du segment de la clientèle (-> 3.4).

Pour les offres basées sur les prestations forestières, il convient d'examiner attentivement la question de la délimitation entre les prestations intermédiaires, les activités de soutien et les activités primaires (cf. -> 3.2). La forêt et la sylviculture présentent une particularité qui les distingue des autres secteurs, car le produit est dans la plupart des cas également l'outil de production (en ce qui concerne la production de bois : « le bois pousse sur le bois »). Selon le mode de traitement et le but de gestion, les périodes de production peuvent être très longues. Ainsi, les opérations d'amélioration dans la phase de jeune forêt représentent des investissements considérables à long terme. « Les rendements des investissements (return on investment) ne sont en aucun cas garantis et le capital est donc immobilisé à long terme » (SFV, 2018)

Ce qui vaut pour le bois vaut également pour de nombreux autres produits et services de la forêt. Par exemple, une 'crèche en forêt' profite directement des activités antérieures d'entretien et de gestion de la forêt, qui ont contribué à façonner un espace de vie adapté à l'utilisation comme lieu de séjour pour les enfants.

Produits ou services

Il convient tout d'abord de réfléchir au type d'offre dont il s'agit. En principe, on peut faire la distinction entre les produits et les services. Dans l'aperçu suivant, on distingue quatre types d'offres.

Type d'offre	Explication	Exemple
Produit brut	Biens non transformés	Le bois brut. Fleurs de sureau ; eau potable de la forêt
Produit transformé	Bien transformé	Boiseries régionales ; miel de forêt ; eau potable du réseau d'eau potable
Service d'accompagnement du produit	Production de bien accompagnant le service	Forêt funéraire
Service lié à la personne	Service indépendante du bien qui se rapportant à des personnes	Excursion en forêt ; crèche en forêt

Quatre types d'offres (d'après Branchenhandel, 2021).

Les produits « sont des biens qui sont achetés ou produits. Ils sont de nature tangible et peuvent être stockés et transportés ». Les services, en revanche, « sont immatériels et ne peuvent être ni stockés ni transportés ». « Un processus de prestation de services est une séquence ciblée d'activités d'un.e fournisseur.se visant à fournir un service à une clientèle interne ou externe » (Branchenhandel, 2021)

Sources:

Branchenhandel, 2021: Produkte und Dienstleistungen. 60 S.

Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2011: Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Campus, 280 S.

SFV Schweizerischer Forstverein, 2018: Richtlinien zur Schätzung von Waldwerten. 79

Prestation préalable <small>cf. 3.2</small>				
Approvisionnement <small>cf. 3.2</small>				
Activités primaires				
Achat/ Acquisition Développement	Production/création Préparation/planification	Marketing	Livraison/distribution Mise en œuvre	Service clientèle
Activités de soutien (Infrastructure, développement personnel, technologie et innovation, marchés publics)				
Clientèle & utilisateurs.trices <small>cf. 3.2</small>				

Modèle pour la description des activités primaires et de soutien.

