

Modèles d'affaire basés sur les prestations forestières

Fabrication & vente directe d'articles 'do it'

Exemple: Valforêt Shop (BE)



Description

Mise en place et gestion d'un shop en self-service par l'entreprise forestière Valforêt SA pour la vente de divers articles en bois produits et fabriqués par son équipe; de la grume au produit fini inclus sa vente, le bois ne quitte pas un rayon de 20 km.

Palette de produits proposés: produits jardin/terrasse, de menuiserie, de déco/bricolage, produits sur mesure et produits énergie; l'idée est de proposer 'un Brico-Loisir ultra-local et de dépannage' ouvert 24h sur 24 et 7 jours sur 7.

Références

Région: Jura; **Canton:** Berne; **Lieu:** Le Fuet

Propriétaire: Valforêt SA

Site internet: <https://valforet.ch/>

Modèle d'affaires: Produit principal

Potentiel: Valorisation locale, mise en réseau des acteurs du bois, vulgarisation et image auprès de la population locale

Conditions-cadre: Lieu de vente proche de l'entreprise (si possible appartenant à l'entreprise) avec du passage

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 & Prestations forestières

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 : Fabrication des articles, mise en vente, entretien du point de vente, publicité	Clientèle clé : population locale (bricoleurs.es)	Relations avec la clientèle : indirecte (self-service), mise en avant de produits 'home made' (image de la profession)
Chaîne de création de valeur : intégration de l'ensemble de la chaîne au sein de l'entreprise forestière	Promesse à la clientèle : un Brico-Loisir ultra-local et de dépannage ouvert 24h/24 7j/7	Ventes/marketing : Shop le long d'une route fréquentée, publicité via médias sociaux
Ressources/coûts : Mise en place et entretien du cabanon de vente, remplissage et surveillance	Ressources forestières : Bois de propres forêts, ultra-local (rayon de max. 20 km)	Mécanisme de rendement : Analyse de marché effectuée dans les Brico-Loisirs de la région pour fixer les prix

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

	☹️	☹️	😊	😊	😊
Autres services d'approvisionnement					😊
Autres services culturels				😊	
Autres services de régulations			😊		
Autres services d'habitat			😊		
Identification de la pop. avec la forêt					😊
Autres buts de gestion forestière					

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