**Titre du projet partiel :**

**Description du projet**

**Projets de développement régional**

**Modèle de description du projet partiel pour les projets de développement régional (PDR)**

*Version 2021*

**Date : du xx.xx.xxxx**

# Informations préliminaires

Le présent document doit **obligatoirement être utilisé** pour l’élaboration et la soumission de la documentation relative aux projets partiels pour l’étude préliminaire ainsi que pour l’étape de documentation (rapport de documentation). Les mêmes documents de travail ainsi que la grille de pilotage du projet doivent être utilisés pour le rapport à établir à l’issue de l’étape de la documentation liés à un projet de développement régional. À noter que le modèle de business plan par projet partiel n’est pas le même pour l’étude préliminaire que pour le rapport de documentation.

Le texte en **vert** a pour but de faciliter la compréhension du document de travail. Il doit donc être effacé lors de la rédaction finale du dossier. Il explique les attentes et exigences auxquelles doit satisfaire le dossier d’étude préliminaire. Les exigences additionnelles, liées au rapport de documentation, sont en **bleu** et doivent également être effacées. Le tableau ci-dessous synthétise les exigences de la Confédération. Le document de travail relatif aux projets partiels se concentre sur la réalisation de mesures individuelles ou collectives qui seront réalisées dans le cadre du projet de développement régional.

|  |  | **Étude préliminaire (EP)** | **Étape de la documentation (ED)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | **PDR global (PG)** | **Projet partiel (PP)** | **PDR global (PG)** | **Projet partiel (PP)** |
|  | *Objectif du document* | *Stratégie inter-PDR + bref résumé des PP* | *Brève description des projets individuels / collectifs* | *Stratégie cohérente inter-PDR des PP pour la création d’une valeur ajoutée supplémentaire dans l’agriculture* | *Développement des EP PP* |
|  | *Ampleur du document* | ***Max. 10 pages*** | ***Max. 5 pages*** | ***Max. 15 pages*** | ***Max. 7 pages*** *(sauf les plans de construction, les coûts budgétisés, l’aperçu financier)* |
| ***1*** | ***RÉSUMÉ*** |
| 1.1 | **Informations principales** | Un bref descriptif est disponible | Un bref descriptif est disponible | Le dossier EP est à jour | Le dossier EP est à jour |
| 1.2 | **Résumé du projet** | Un bref descriptif est disponible | pas nécessaire | Le dossier EP est à jour | pas nécessaire |
| ***2.*** | ***SITUATION INITIALE ET IDÉE DE PROJET*** |
| 2.1 | **Zone de projet** | La zone / région est indiquée | pas nécessaire | Le dossier EP est à jour | pas nécessaire |
| 2.2 | **Contexte / motivation** | Un bref descriptif est disponible | Un bref descriptif est disponible | Le dossier EP est à jour | Le dossier EP est à jour |
| 2.3 | **Objectifs du projet** | Les objectifs et mesures des PP sont présentés dans un tableau | Un bref descriptif est disponible | * Le dossier EP est à jour
* Le modèle financier et CME est rempli
 | Le dossier EP est à jour |
| ***3*** | ***BUSINESSPLAN (STRATÉGIE)*** |
| 3.1 | **Idée commerciale** | pas nécessaire | L’idée commerciale est esquissée | pas nécessaire | L’esquisse de l’EP est élaborée de manière détaillée et les hypothèses sont plausibles et expliquées. La neutralité concurrentielle selon l’art. 13 OAS est expliquée. |
| 3.2 | **Analyse de marché** | pas nécessaire | pas nécessaire | pas nécessaire |
| 3.3 | **Analyse de la concurrence** | pas nécessaire | pas nécessaire | pas nécessaire |
| 3.4 | **Stratégie de commercialisation** | pas nécessaire | premières explications | pas nécessaire | Le dossier EP est à jour |
| 3.5 | **Analyse de la stratégie** | SWOT | SWOT  | SWOT  | SWOT |
| 3.6 | **Calendrier de mise en œuvre** | L’aperçu du calendrier est intégré au document global | pas nécessaire | Le dossier EP est à jour | pas nécessaire |
| 3.7 | **Finances et rentabilité*** Potentiel de création de valeur
* Rentabilité
* Planification des investissements
 | pas nécessaire | à l’aide du modèle financier EP :* Le potentiel est estimé
* Le calcul approximatif est économiquement viable
* Les dimensions sont estimées
 | À l’aide du modèle « Übersicht Kosten\_CME GLE) :* L’aperçu du calcul des contributions et CME est disponible
 | à l’aide du modèle financier ED :* Le projet est économiquement viable

La preuve du financement du solde est disponible pour les projets clés et pour les investissements supérieurs à 1 million de CHF. |
| *4* | *ORGANISATION ET COORDINATION* |
| 4.1 | **Porteur de projet** | * Les statuts sont disponibles (lorsque cela est possible)
* Le nombre de promoteurs bénéficiaires des PDir est compréhensible
 | La forme juridique est les membres sont mentionnés | * La forme juridique est fixée
* Les statuts sont disponibles
* Le nombre de promoteurs bénéficiaires des PDir est compréhensible
 | * La forme juridique est fixée
* Les statuts sont signés
 |
| 4.2 | **Structure et organisation du projet** | * La structure globale est présentée de manière graphique
* L’organisation et la coordination sont expliquées
 | pas nécessaire | Le dossier EP est à jour | pas nécessaire |
| 4.3 | **Mise en réseau** | Les interactions de la structure globale sont expliquées | Les interfaces avec d’autres PP sont mises en évidence | * Le dossier EP est à jour
* Les partenariats sont formalisés (conventions, déclarations d’intention)
 | * Le dossier EP est à jour
* Les partenariats sont formalisés (conventions, déclarations d’intention)
 |
| 4.4 | **Coordination régionale** | La cohérence avec la stratégie de développement régional et d’autres projets est expliquée | pas nécessaire | * Le dossier EP est à jour
 | pas nécessaire |
| *5* | *FAISABILITÉ* |
| 5.1 | **Harmonisation avec l’aménagement du territoire et la protection de la nature et du paysage** | pas nécessaire | La faisabilité des mesures prévues est clarifiée. Si critique : obtenir la première prise de position des services cantonaux compétents | pas nécessaire | Les prises de position des services compétents sont disponibles (p. ex. vis-à-vis des zones IFP, ISOS ou des reclassements) |
| 5.2 | **Planification des projets de construction** | pas nécessaire | Pas encore d’avant-projet détaillé nécessaire | pas nécessaire | L’avant-projet est planifié selon SIA 102, y compris les offres et le plan de construction |
| 5.3 | **Permis de construire** | pas nécessaire | pas nécessaire | pas nécessaire | Sont disponibles pour les projets clés |
| 5.4 | **Contrats de droit de construction** | pas nécessaire | Les relations de propriété sont clarifiées | pas nécessaire | Sont disponibles pour les projets clés |

# Résumé

## Informations principales

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom du projet partiel :** |  |
| **Orientation et type de projet partiel**  |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Production** | **Transformation** | **Commercialisation** | **Création et développement d’activités dans l’exploitation agricole** | **Autres** |
| [ ]  Fruits & légumes | [ ]  Transformation de fruits et légumes | [ ]  Vente  | [ ]  Agritourisme : hébergement, restauration, évènements | [ ] Mise en valeur de la région |
| [ ]  Grandes cultures, (y.c. centres de collecte de céréales) | [ ] Moulins | [ ]  Logistique & stockage | [ ]  Transformation & stockage | [ ]  Gestion d’entreprise PDR (n’est pas valable en tant que mesure selon l’art. 11*a* al. 3 let. b OAS) |
| [ ]  Vin | [ ]  Vinification | [ ]  Restauration | [ ]  Vente directe | [ ]  Divers |
| [ ]  Lait | [ ]  Lait | [ ]  Communication, marketing | [ ]  Offres pédagogiques |  |
| [ ]  Engraissement | [ ]  Viande | [ ]  Divers | [ ]  Énergies renouvelables |  |
| [ ]  Alpage (lait, engraissement, stabulation) | [ ]  Alpage |  | [ ]  Divers |  |
| [ ]  Divers | [ ]  Divers |  |  |  |

 |
| **Nom de l’organisme porteur du projet partiel** |  |
| **Forme juridique de l’organisme** |  |
| **Site du projet (coordonnées)** |  |
| **Adresse de contact** | Nom :Rue, no :NPA, localitéTéléphone :E-mail : |

# Situation initiale et idée de projet

## Contexte et motivation

Comment ce projet partiel est-il venu au jour et quelle était la motivation derrière celui-ci ? [max. 10 lignes]

Le dossier de l’étude préliminaire est à jour [max. 10 lignes]

## Objectifs du projet

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom du projet partiel** | **X (Projet partiel 1)** |
| **Objectif/but du projet partiel**  | Ex. : Extension de l’offre en matière d’hébergement agritouristique |
| Mesure | Ex. : Construction d’une buvette pour l’agritourisme |

# Business Plan

L’esquisse de business plan pour un projet partiel doit montrer comment les objectifs du projet peuvent être atteints. Le Business Model Canvas[[1]](#footnote-1) est par exemple un instrument utile pour structurer la collecte d’idées. Vous pouvez l’ajouter au dossier sous forme d’annexe.

Ces chapitres doivent également être remplis pour les projets partiels qui ne sont pas axés sur un produit (par exemple, la coordination du projet ou le marketing), car une stratégie est également nécessaire pour ces projets. Les chapitres 3.1, [3.4](#_Stratégie_de_commercialisation), 3.5 et 3.6 not notamment obligatoires. Pour les autres sous-chapitres, il convient d’évaluer individuellement s’ils offrent une plus-value pour la planification du projet (p. ex. éléments de l’analyse de marché, analyse de la concurrence).

Si le projet de développement régional a un business plan unique et clair, il est conseillé d’utiliser le chapitre 3 et de s’y référer pour expliquer de manière détaillée le business plan suivi par le projet de développement régional. Ce cas peut se présenter lorsque le but du projet est la mise en place ou la consolidation ou le développement d’une chaine régionale de création de valeur.

## Idée commerciale

### Offre de prestation

Quelles offres (p. ex. produits, services) sont prévues et d’où vient la demande ? Les produits connexes (substituts) peuvent être combinés en groupes de produits (p. ex., différents fromages à pâte dure peuvent être classés dans une seule catégorie de « fromages à pâte dure », etc.). Une représentation graphique peut être employée en lieu et place du tableau. [max. 10 lignes]

Le dossier de l’étude préliminaire est à jour et les hypothèses sont présentées de manière plausible. [max. ¼ page]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produits /services** | **Acheteur / groupe cible potentiel**(aspect géographique, démographique, style de vie, comportement de consommation) | **Partenaires pertinents**(fournisseurs, partenaires de distribution,…) |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Atouts stratégiques

Quels sont les besoins satisfaits / quels problèmes des clients sont résolus? Pourquoi les consommateurs devraient-ils choisir votre produit ? Comment vous / votre produit se distinguent-ils de la concurrence ? [max. 5 lignes]

Le dossier de l’étude préliminaire est à jour et les hypothèses sont présentées de manière plausible. [max. 0.25 page]

## Analyse de marché

L’évaluation de l’environnement du marché est cruciale pour déterminer sa propre stratégie commerciale et ses propres mesures. Les variables pertinentes comprennent au minimum[[2]](#footnote-2) les éléments suivants. Chaque critère doit être évalué et motivé. Les informations sur les marchés sont en partie disponibles par l’intermédiaire des interprofessions, des rapports annuels de gestion ou des offices statistiques. Afin d’effectuer une analyse sur mesure, il est recommandé d’inclure les coûts correspondants dans le budget ED. [max. 1 page]

### Potentiel sur le marché et volumes

* 1. Estimation

Potentiel sur le marché : volume de vente théorique maximum réalisable (en CHF et en unités) sur le marché cible

Volumes du marché : sur la base du potentiel du marché, volume de ventes estimé qui peut effectivement être réalisé

* 1. Justification / contrôle de plausibilité de l’évaluation

Potentiel sur le marché : p. ex. nombre total de familles en CH -> dont x% de consommateurs du produit x \* dépenses pour le groupe de produits par famille CHF / année = potentiel sur le marché, source : OFS, interprofession, statistique du marché OFAG, etc.

Volumes du marché : p. ex.. seul x% du potentiel du marché peut être épuisé, car….

### Évolution du marché

1. Estimation

À quel stade se trouve le marché cible (en croissance, saturé, etc.) ? Le volume du marché peut-il être encore augmenté ? Quelles tendances sont reconnaissables (évolution des offres et du comportement des consommateurs) ?

1. Justification / contrôle de plausibilité de l’évaluation

p. ex., le rapport annuel de gestion du leader du marché montre une croissance des ventes xy, la tendance de la demande bio et régionale a augmenté de x % au cours des deux dernières années (Source : rapport annuel de grand distributeur, etc.)

### Niveau général des prix

1. Estimation

Les prix du produit xy varient entre min et max CHF /kg

1. Justification / contrôle de plausibilité de l’évaluation

Prix de vente des concurrents directs ayant un portefeuille de clients similaire....

## Analyse de la concurrence

### Analyse de la concurrence

Ce tableau permet de résumer la situation concurrentielle ; veuillez ne sélectionner que les 2 concurrents les plus importants et expliquée la neutralité concurrentielle des mesures selon l’art. 13 OAS.. [max. 0,5 page]

Tableau 2 Analyse de la concurrence

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Projet partiel** | **Concurrent 1** | **Concurrent 2** |
| Offre | Produits sur mesure et individualisés | Spécialisation |  |
| Groupe cible, marché | Ensemble de la Suisse, consommateurs sensibles aux aspects liés à la nutrition et au climat | Ensemble de la Suisse, consommateurs qui misent sur la tradition |  |
| Politique des prix | Prix élevé pour une qualité élevée | Stables, moyens |  |

## Stratégie de commercialisation

L’explication de la stratégie de commercialisation doit comprendre les points suivants : politique des prix (stratégie et formation des prix basées sur la comptabilité analytique), distribution et communication. [max. 0,5 page]

Le dossier de l’étude préliminaire est à jour et les hypothèses sont présentées de manière plausible. [max. 0,5 page]

## Analyse de la stratégie

Dans la perspective du projet partiel, la première étape consiste à prioriser et à analyser les facteurs d’influence internes et externes. La liste des trois principaux risques (environnement), opportunités, ainsi que les forces et faiblesses (niveau du projet), constitue la base de l’analyse SWOT, qui combine les facteurs externes et internes et analyse leurs interactions mutuelles. [max. 1,5 page]

Mise à jour de l’analyse [max. 1,5 page]

### Fixation des priorités concernant les facteurs d’influence

**Niveau du projet :**

| **Points forts** | **Fixation de priorités**(hautes, moyennes, basses) | **Mesures pour tirer parti des points forts** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

| **Points faibles** | **Fixation de priorités**(hautes, moyennes, basses) | **Mesures de réduction des points faibles** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Externe (contexte)**

| **Opportunités** | **Fixation de priorités**(hautes, moyennes, basses) | **Mesures pour tirer parti des opportunités** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

| **Risques** | **Fixation de priorités**(hautes, moyennes, basses) | **Mesures de réduction des risques** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### SWOT pour le projet partiel

Tableau 3 SWOT pour le projet partiel

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Analyse interne (projet)**  |
| Points forts | Points faibles |
| **Analyse externe (contexte)** | Opportunités | Opportunités et points forts qui s’associent | Opportunités permettant de réduire les points faibles |
| Risques | Points forts permettant de réduire les risques | Options permettant d’éviter les risques qui révéleraient les points faibles |

## Finances et rentabilité

Le tableau récapitulatif du plan financier constitue la base de ce chapitre et doit être annexé au projet partiel. Les principales hypothèses concernant le développement de l’affaire et le potentiel de création de valeur ajoutée doivent être expliquées ici brièvement. [max. 0,5 page]

Pour chacun des chapitres ci-dessous, les chiffres clés et les résultats les plus importants doivent être expliqués. [max. 1 page]

### Potentiel de création de valeur

Le potentiel de création de valeur ajoutée pour l’agriculture figurant dans le tableau récapitulatif doit être brièvement expliqué ici afin que toutes les hypothèses soient claires.

Les projets partiels qui ne sont pas directement liés à un produit (p. ex. coordination, marketing, sentier didactique, etc.) et qui n'ont donc pas défini d'indicateurs de valeur ajoutée dans le formulaire financier, doivent procéder ici à des estimations quantitatives du potentiel de valeur ajoutée supplémentaire dans l'agriculture. Par leurs activités, ces projets ont un effet indirect sur la création de valeur dans l'agriculture de la région (p. ex. augmentation de la vente directe).

### Rentabilité

Le plan financier doit être viable économiquement. Expliquer les chiffres clés, ainsi que la justification des hypothèses.

### Planification des investissements

Explication des principales sources d’investissement et de financement. L’attestation du financement (en particulier du financement du solde) doit être jointe à la demande.

# Organisation et coordination

## Porteur de projet

La forme juridique et les membres du porteur de projet pour le projet partiel doivent être mentionnés. [max. 10 lignes]

Les statuts ou autres documents fondateurs signés doivent être joints en annexe. [max. 10 lignes]

## Mise en réseau

La mise en réseau entre les projets partiels du PDR et avec des partenaires extérieurs est expliquée ici plus en détail que dans le dossier général. [max. 10 lignes]

Les partenariats envisagés doivent être concrétisés. Les relations d’affaires d’ampleur entre les porteurs des projets partiels (producteurs, transformateurs, distributeurs) doivent être réglées contractuellement. En ce qui concerne les partenariats avec les acteurs externes (grande distribution, commerce de détail, restaurants, hôtels, etc.), il doit au moins exister une déclaration d’intention. Dans la mesure où cela a été convenu, les contrats et déclarations d’intention indiquent les quantités de produits et de services livrés et pris en charge, ainsi que les prix de vente et de prise en charge. [max. 1 page]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Contenu de la collaboration** | **État des discussions / formalisation de la collaboration** |
| **Partenaires internes** |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Partenaires externes** |
|  |  |  |

# Faisabilité

## Harmonisation avec l’aménagement du territoire et la protection de la nature et du paysage

La faisabilité des mesures prévues ayant un impact territorial du projet partiel doit être clarifiée. S’il semble y avoir des points critiques, il faut en discuter au préalable avec les services cantonaux et obtenir une première prise de position. [max. 5 lignes]

Toutes les mesures ayant un impact territorial dans le cadre du PDR sont coordonnées avec le plan directeur régional et cantonal et la possibilité qu’elles soient autorisées du point de vue de l’aménagement du territoire a été clarifiée. Si les projets dans le cadre du PDR impliquent des zones ou des objets protégés d’importance nationale (inventaires IFP et ISOS), les services cantonaux compétents doivent être consultés. Ces avis sont transmis par l’OFAG aux services fédéraux compétents (Office fédéral de l’environnement ou Office fédéral de la culture).

Le cas échéant, les conditions et charges édictées doivent être prises en compte lors de la mise en œuvre. [max. 10 lignes]

## Planification des projets de construction

Pour les mesures de construction du projet partiel, un concept du projet de construction doit être disponible à la fin de l’étape de documentation conformément à SIA 102 (exactitude des coûts ± 15 %). La planification préalable SIA ne peut être mandatée qu’une fois que le projet de construction dans le dossier de documentation a été accepté par la Confédération et le canton (une confirmation ou un extrait du procès-verbal sont requis comme preuve de la décision).

## Permis de construire

Il est possible d’attendre la phase de réalisation du projet partiel pour déposer les demandes de permis de construire et les demandes de concessions éventuellement nécessaires. Il peut s’avérer utile d’obtenir un permis de construire pour les projets clés, ou au minimum d’effectuer les clarifications nécessaires, dès l’étape de documentation.

## Contrats de droit de superficie

Au cours de la phase de planification, les relations de propriété doivent être clarifiées.

Le cas échéant, le contrat de droit de superficie pour la réalisation d’une mesure de construction doit être disponible et doit être enregistré avant la signature de la convention entre la Confédération, le canton et le porteur de projet. La condition minimale est un accord écrit de l’autorité compétente ou une promesse de contrat permettant la sécurité de planification nécessaire pendant la phase de mise en œuvre.

# Annexes

Pour chaque projet partiel, les annexes suivantes doivent être jointes au dossier de soumission :

|  |
| --- |
| Statuts de l’organisme porteur du projet partiel (ébauche/version finale) |[ ]
| Formulaire financier et indicateurs\_projet partiel projet partiel (EP, ED) | [ ]  |
| Les devis et plans (avant-projet) liés aux projets partiels  | [ ]  |
| Dans les cas où le projet partiel touche des inventaires fédéraux, les préavis des services cantonaux concernés | [ ]  |

# Signatures

Lieu et date : Signature du porteur de projet partiel

................................................................ ...........................................................................

1. Osterwalder A. & Pigneur Y. (2011). Business Model Generation – Un guide pour visionnaires, révolutionnaires et challengers. Frankfurt am Main : Campus. [↑](#footnote-ref-1)
2. Pöchtrager S. & Wagner W. (2018), Von der Idee zum Businessplan – Geschäftsideen in der Agrar- und Ernährungswirtschaft erfolgreich umsetzen mit Beispielen aus Österreich. [↑](#footnote-ref-2)