



Note technique détaillée à joindre obligatoirement au formulaire de demande de financement

Mesure 341 B : Stratégie locale de développement en dehors de la filière bois

Cette note a pour vocation de décrire le contenu technique détaillé du projet de préservation du potentiel de production envisagé par la structure économique collective en adéquation avec son projet d'entreprise.

Les informations demandées doivent permettre au service instructeur du FEADER et à l'ensemble des co-financeurs de juger de la pertinence du projet. Elles ne constituent pas une liste exhaustive. Elles peuvent être complétées, autant que de besoin, dans le cadre de la description du projet envisagé.

Si la structure économique n'a pas encore déposé de projet stratégique d'entreprise, cette présentation devra intégrer une description des éléments structurants de son projet d'entreprise. Il s'agit de mettre en évidence la démarche de projet d'entreprise, c'est à dire l'inscription de la structure économique dans une dynamique d'évolution et de progrès qui part de l'aval (les marchés, la commercialisation) pour remonter vers l'amont (l'approvisionnement), et ainsi de juger de la pertinence du projet foncier proposé aux financeurs.

Le projet foncier de préservation du potentiel de production est la traduction du projet d'entreprise en matière de besoins en approvisionnement et de foncier. L'animation foncière doit ainsi être ciblée en fonction du projet foncier, c'est à dire en fonction des objectifs économiques et commerciaux pour lesquels le foncier est à mobiliser.

Il est donc indispensable, avant de lancer une animation foncière, que la cave puisse apporter des éléments concrets sur sa situation actuelle et son positionnement sur les marchés, sur ses stratégies de développement, en particulier sa stratégie commerciale, et leurs traductions en matière de besoins en approvisionnement et donc de foncier (projet foncier).

I. Les éléments structurants du projet d'entreprise

I.1 La situation actuelle de la structure économique collective et son positionnement sur les marchés

- le potentiel de production actuel et évolution :
 - carte de l'aire d'apport,
 - superficie,
 - encépagement dont part des cépages aromatiques,
 - évolution du potentiel de production* (superficie en production en ha et volume récolté en hl) sur les 5 dernières campagnes dont évolution des volumes commercialisés en vrac et en conditionné,
- le pilotage de l'approvisionnement : modalités de recueil des intentions d'arrachage des adhérents, grille de paiement différenciée, prime de plantation complémentaire, nature de l'intervention du technicien vignoble...

* Potentiel de production : surface plantée productive et plantiers dont « plantations classiques » et « plantations RQD »

- les ressources humaines :
 - sociétariat : nombre d'adhérents, âge moyen dont âge moyen des viticulteurs professionnels, superficie moyenne par adhérent, nombre de membres au conseil d'administration,
 - salariés : nombre, type de poste (commercial, œnologue, technicien vignoble...), organigramme fonctionnel
- le positionnement et la stratégie commerciale :
 - produits : gamme de produits et part relative de chaque produit dans le chiffre d'affaires
 - marchés :
 - marché vrac et lien produit/marché : volume total et part relative, chiffre d'affaires total et part relative et produits associés
 - vente en conditionné : volume total et part relative, chiffre d'affaires total et part relative et produits associés
 - circuits de commercialisation :
 - pour les marchés vrac : nature des partenariats avec le négoce (partenariat contractualisé, partenariat sur cahier des charges, fidélisation, gré à gré...),
 - pour la vente en conditionné : structure commerciale, les différents circuits (vente au caveau, grande distribution France, cavistes régionaux...),
 - état actuel de la commercialisation des produits : stock
- les résultats économiques :
 - évolution du chiffre d'affaires sur les 5 dernières années,
 - rémunération nette moyenne des coopérateurs (à l'ha et à l'hl),
 - charges d'exploitation par hl et ha

I.2 Le projet de l'entreprise et les stratégies de développement à 3-5 ans

- la présentation du ou des projets de développement (les perspectives envisagées pour développer l'entreprise, conforter ou augmenter la valeur ajoutée et le revenu des viticulteurs),
- les objectifs commerciaux chiffrés par segments de marchés et produits associés (par exemple, maintien de la production en vrac à tel niveau, développement de X % de la vente en conditionné...),
- les moyens prévus pour atteindre ces objectifs (niveau et nature des moyens mis en œuvre) : recherche de nouveaux partenariats, renforcement des partenariats, structuration commerciale pour les ventes en conditionné, moyens humains...

II. Le projet foncier de préservation du potentiel de production de la structure économique découlant de son projet d'entreprise

L'objectif est de traduire le projet d'entreprise en matière de besoins en approvisionnement et de foncier afin de cibler l'animation et la restructuration foncière.

- l'état actuel du projet : état des connaissances, état d'avancement (diagnostic initial, expériences déjà conduites...)
- les objectifs du projet foncier

- les besoins fonciers (en terme quantitatif et qualitatif) pour répondre au projet d'entreprise :
 - en terme de cépages prioritaires à préserver et/ou à développer : produits et marchés associés à ces cépages, programme de développement de ces cépages, marchés existants (pré-vendu avec les acheteurs actuels)...
 - en terme de secteurs ou terroirs prioritaires à conserver et/ou à conquérir : justification, définition et localisation de ces zones sur l'aire d'apport, produits et marchés associés à ces zones,
- les moyens mis en œuvre pour rendre opérationnel le ciblage de l'animation foncière (nature des incitations envisagées) : grille de paiement différenciée, prime de plantation complémentaire, intervention du technicien vignoble, étude de terroir...

III. La mise en œuvre du projet

- descriptif des différentes opérations constitutives du projet en précisant leur contenu technique et méthodologique (diagnostic de territoire, animation opérationnelle dont animation foncière...)
- quantification et coût des différentes opérations
- moyens mis en œuvre pour réaliser le projet
- résultats attendus
- nature, composition et modalités de fonctionnement de l'instance de pilotage du projet

IV. L'intérêt du projet

- intérêts du projet pour la structure économique
- incidences du projet sur la gestion du territoire, l'économie rurale et l'environnement