



Programme: Formation Concevoir, structurer et déployer une offre d'agritourisme performante au sein d'une exploitation agricole

Version 1 du 23/02/2026 au 23/02/2029

Public visé :

Exploitants agricoles, porteurs de projet agricole, agriculteurs en activité ou en phase d'installation, souhaitant diversifier leur exploitation par la mise en place d'une activité d'agritourisme

Pré requis :

Aucun prérequis ou être impliqué dans une exploitation agricole souhaitant développer une activité d'accueil

Objectif(s) pédagogique (s)

Savoirs

- Les fondamentaux de l'agritourisme et les enjeux de la diversification agricole
- Le cadre réglementaire et les obligations liées à l'accueil du public en milieu agricole
- Les principes de construction d'un modèle économique et d'une stratégie de commercialisation

Savoir-faire

- Analyser le potentiel agritouristique de son exploitation et identifier des opportunités réalistes
- Structurer une offre cohérente avec son positionnement et son environnement territorial
- Élaborer un budget prévisionnel et formaliser un plan d'action opérationnel

Durant la formation, le stagiaire apprendra :

- À évaluer la faisabilité d'un projet d'agritourisme au regard de ses ressources et contraintes
- À concevoir une offre différenciante adaptée à une clientèle cible
- À structurer son projet sur les plans réglementaire, économique et organisationnel

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Positionner stratégiquement une activité d'agritourisme au sein de son exploitation
- Construire un modèle économique viable intégrant investissements, charges et rentabilité
- Déployer un plan d'action structuré pour lancer et piloter son activité d'accueil en conformité avec la réglementation applicable.

Durée et modalité d'organisation :

- Dates : A définir
- Horaires : 8h00-12h00 / 13h00-16h00 soit 7h de formation par jour
- Durée : 2 jours - 14h de formation
- Organisation : en présentiel, en intra-entreprise

- Taille du groupe : de 1 à 15 personnes

Lieu :

en intra-entreprise

Accessibilité :

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :

- Tiers-temps ;
- Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne.

Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

Modalité et délai d'accès :

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents 5 jours avant le début de la formation, la formation sera accessible après la complétion du dossier de candidature.

Tarifs :

400 € Nets de taxe (offre de lancement)

Déroulé / contenu de la formation :

Intitulé de la formation :	Concevoir, structurer et déployer une offre d'agritourisme performante au sein d'une exploitation agricole
Durée de la formation :	2 jours de 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00 : 7h de formation par jour Soit 14h de formation au total
Présentation globale de la formation :	Cette formation vise à accompagner les exploitants agricoles dans la conception et la structuration d'une activité d'agritourisme au sein de leur exploitation. Elle permet d'identifier les opportunités de diversification, de maîtriser le cadre réglementaire applicable et de construire une offre cohérente avec les ressources du territoire. Les participants apprennent à élaborer un modèle économique viable et à définir une stratégie de commercialisation adaptée. À l'issue des deux journées, ils disposent d'un plan d'action opérationnel pour lancer et piloter leur activité d'accueil en toute conformité.
Objectifs et compétences visées :	Comprendre les enjeux de l'agritourisme et identifier les opportunités de diversification adaptées à son exploitation
	Définir une offre d'agritourisme structurée et cohérente avec son positionnement et son environnement territorial
	Construire un modèle économique viable en intégrant les investissements, les charges et les indicateurs de rentabilité
	Élaborer un plan d'action opérationnel pour organiser, commercialiser et déployer l'activité d'agritourisme

Niveau pré requis des stagiaires :	Avoir un projet de diversification agricole ou être impliqué dans une exploitation agricole souhaitant développer une activité d'accueil Pré requis vérifié lors d'un entretien téléphonique					
Séquence (par demi-journée)	Contenu détaillé	Durée en heures	Méthode pédagogique utilisée	Outils et supports	Organisation pédagogique	Objectif de la séquence
Jour 1 Matin	Jour 1 : Fondements et structuration du projet 8h00 - 8h30 • Accueil des stagiaires • Présentation des objectifs et du programme 8h30 - 10h00 Module 1 : Comprendre l'agritourisme et ses enjeux • Définir l'agritourisme et ses spécificités • Identifier les différentes formes d'activités agritouristiques • Comprendre les enjeux économiques et stratégiques de la diversification • Analyser les attentes des clientèles touristiques • Situer l'activité d'accueil dans le modèle global de l'exploitation 10h00 - 10h15 : Pause 10h15 - 12h00 Module 2 : Maîtriser le cadre réglementaire • Identifier les statuts juridiques adaptés à l'activité • Comprendre les obligations liées à l'accueil du public • Connaître les règles en matière de sécurité et d'assurance • Identifier les normes d'hygiène applicables selon l'activité • Repérer les démarches administratives nécessaires 12h00 – 13h00 : Pause déjeuner	4	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, exercices pratiques, mises en situation	Tables, chaises, ordinateur avec connexion internet, vidéoprojecteur, support papier	Salle de formation	Comprendre les enjeux de l'agritourisme et identifier les opportunités de diversification adaptées à son exploitation

Jour 1 Après-midi	13h00 - 14h30 Module 3 : Construire une offre agritouristique cohérente - Analyser les ressources matérielles et immatérielles de l'exploitation - Identifier les cibles prioritaires - Définir une proposition de valeur claire - Structurer les prestations proposées - Assurer la cohérence entre identité agricole et expérience client 14h30 - 14h45 : Pause 14h45 - 16h00 Module 4 : Définir un positionnement différenciant - Analyser l'environnement concurrentiel local - Identifier les atouts distinctifs de l'exploitation - Valoriser le territoire et les partenariats locaux - Définir un positionnement stratégique lisible - Intégrer la notion d'expérience client dans l'offre	3	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, exercices pratiques, mises en situation	Tables, chaises, ordinateur avec connexion internet, vidéoprojecteur, support papier	Salle de formation	Définir une offre d'agritourisme structurée et cohérente avec son positionnement et son environnement territorial
Jour 2 Matin	Jour 2 : Viabilité économique et mise en œuvre 8h00 - 8h30 - Synthèse des acquis de la première journée 8h30 - 10h00 Module 5 : Élaborer le modèle économique - Identifier les investissements nécessaires - Recenser les charges fixes et variables - Déterminer une politique	4	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, exercices pratiques, mises en situation	Tables, chaises, ordinateur avec connexion internet, vidéoprojecteur, support papier	Salle de formation	Construire un modèle économique viable en intégrant les investissements, les charges et les indicateurs de rentabilité

	tarifaire cohérente • Calculer le seuil de rentabilité • Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel 10h00 - 10h15 : Pause 10h15 - 12h00 Module 6 : Définir la stratégie de commercialisation • Identifier les canaux de distribution adaptés • Structurer une stratégie commerciale locale • Développer des partenariats touristiques • Définir une stratégie de communication cohérente • Assurer la visibilité numérique de l'activité 12h00 - 13h00 : Pause déjeuner					
Jour 2 Après-midi	13h00 - 14h30 Module 7 : Organiser l'activité au quotidien • Planifier l'activité d'accueil • Organiser les espaces et les flux de visiteurs • Structurer la gestion des réservations • Gérer la relation client • Articuler activité agricole et activité touristique • Adopter une posture professionnelle d'accueil • Maîtriser les principes de communication verbale et non verbale • Structurer le parcours client de l'arrivée au départ • Gérer les situations sensibles et les réclamations • Mettre en place des outils simples de suivi et de satisfaction client	3	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, exercices pratiques, mises en situation	Tables, chaises, ordinateur avec connexion internet, vidéoprojecteur, support papier	Salle de formation	Élaborer un plan d'action opérationnel pour organiser, commercialiser et déployer l'activité d'agritourisme

	14h30 - 14h45 : Pause 14h45 - 15h40 Module 8 : Formaliser le plan d'action • Identifier les priorités de mise en œuvre • Définir les étapes clés du projet • Planifier les investissements • Structurer un calendrier de déploiement • Mettre en place un suivi d'avancement 15h40 - 16h00 Évaluation finale et clôture • Évaluation des acquis • Bilan de la formation • Remise des certificats de fin de formation					
		14				

Moyen d'encadrement : (Formateur) :

Youssef Madi est titulaire d'un Master en management et ingénierie du tourisme et dispose d'une expérience significative en développement agro-touristique à Mayotte. Actuellement chargé de développement agro-touristique, il accompagne les exploitants dans la structuration et la valorisation de leurs activités, en intégrant les enjeux économiques, territoriaux et réglementaires. Son parcours combine expertise technique en gestion de projets touristiques, coordination d'équipes et gestion d'activités de service. Habitué à animer et coordonner des formations, il s'appuie sur une pédagogie structurée, ancrée dans les réalités du terrain et orientée vers des compétences directement opérationnelles.

Le formateur est disponible à l'adresse suivante : contact@sasmconseil.com

Délai de réponse de 48h

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

Moyens techniques :

- Salle de formation, tables, chaises, ordinateur avec connexion internet, vidéoprojecteur, support papier

Moyens pédagogiques :

- Face à face pédagogique avec le formateur
- Répartition pédagogique : 40% de théorie et 60% de pratique
- Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, exercices pratiques, mises en situation

Ressources pédagogiques :

Les ressources pédagogiques sont imprimées et délivrées au stagiaire en fin de formation après appropriation pédagogique à l'aide du formateur.

Modalités de suivi et d'évaluation :

Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement par demi-journées

Modalité d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement sous forme de QCM pour tester ses connaissances

Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de QCM pour voir l'évolution des acquis des apprenants

Après la formation : Enquête à froid sous forme d'entretien téléphonique

Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Un certificat de réalisation mentionnant la nature et la durée de la formation sera remis à chaque stagiaire.