

Annexe 1 – Repères pour la présentation d'un Projet Stratégique Agritouristique

1- Qu'appelle t'on Projet Stratégique Agritouristique ?

Le Projet Stratégique Agritouristique est un document élaboré par la structure bénéficiaire, avec l'aide éventuelle d'un consultant, qui comporte **l'ensemble des éléments techniques, économiques et stratégiques permettant de juger de la pertinence et de l'intérêt des orientations prises par la structure.**

Il doit expliciter l'intégration de l'offre agritouristique dans la stratégie de la structure et les modalités de valorisation des produits agricoles et agroalimentaires locaux. La dimension partenariale des projets, leur intégration et leur complémentarité vis-à-vis de l'offre touristique du territoire sont des éléments attendus.

Le Projet Stratégique Agritouristique est **un document construit, détaillé et argumenté** qui doit couvrir à minima les points détaillés ci-dessous.

Les informations contenues dans ce document permettront à la Région d'apprécier la pertinence et la faisabilité du projet de la structure, ainsi que son adéquation avec les objectifs du dispositif Agritourisme et la politique régionale. La Région s'engage à respecter la **confidentialité** de l'ensemble des informations communiquées par la structure.

2- Contenu d'un Projet Stratégique Agritouristique

◆ Présentation et analyse stratégique de la structure

Cette partie doit permettre de comprendre pourquoi la structure bénéficiaire en est à une phase de questionnement et de repositionnement, grâce à une analyse stratégique de ses domaines d'activités et à l'identification des opportunités et menaces de son environnement, et de ses atouts et déficits de compétitivité.

1. Eléments clés de compréhension de la structure bénéficiaire

Il s'agit de faire une présentation éclairée de la structure tant du point de vue de son identité et de ses valeurs, que de son métier principal, de ses domaines d'activité et de son outil de production actuel.

Il est important également de mettre en avant les politiques actives en matière de développement commercial, qualité, recherche-développement, ressources humaines...

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Historique et étapes clés de développement.
- Identité et valeurs de la structure
- Activités actuelles de la structure
- Présentation du ou des outil(s) de production de la structure
- Structuration juridique de la structure et organigramme statutaire. Statuts.
- Organisation des ressources humaines et organigramme du personnel. Management.
- Organisation commerciale.
- Exemples de documents de communication de la structure.

2. Analyse de l'activité agricole et agroalimentaire

Il s'agit de présenter de manière synthétique les forces et faiblesses de la structure, et les

Documents et informations devant au minimum être présentés

opportunités et menaces de l'environnement (concurrence, évolution de la demande...).

Il est intéressant de présenter les différents scénarios de développement qui ont pu être envisagés par la structure sur la base de cette analyse, ainsi que les raisons qui ont conduit la structure à opter pour le projet de développement présenté à la Région.

- Opportunités et menaces de l'environnement
- Forces et faiblesses de la structure
- Scénarios de développement envisagés et choix de la structure
- Circuits et réseaux de commercialisation
- Liste des produits labellisés SIQO

♦ **Définition de la stratégie de développement agritouristique à 3 - 5 ans : orientations, objectifs et plan d'action**

Cette partie doit présenter les stratégies de la structure à 3 - 5 ans et mettre en évidence leur pertinence et leur faisabilité. Sur la base du scénario de développement choisi par la structure, il s'agit de définir des objectifs de développement et le plan d'action permettant de les atteindre.

1. Analyse de l'activité agritouristique déjà existante

Il s'agit ici de présenter les activités agritouristiques déjà existantes dans la structure et de réaliser une analyse stratégique de ces activités

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Descriptif des activités existantes (labels touristiques obtenus, partenariats, promotion de l'offre, clientèles, ressources humaines affectées, CA réalisé en N-1)
- Analyse stratégique (atouts, faiblesses et pistes de développement) de la concurrence, de la qualité de l'offre, des circuits de commercialisation, de la clientèle ciblée, des partenariats et de la performance et des résultats économiques)

(voir modèle de tableau ci-bas)

2. Objectifs du projet agritouristique

Il s'agit ici de présenter les grandes orientations et les objectifs attendus du projet agritouristique. La structure devra également définir les résultats qu'elle se propose d'atteindre à 3-5 ans.

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Orientations générales poursuivies : axes prioritaires du projet stratégique agritouristique
- Construction de l'offre agritouristique packagée
- Objectifs économiques, financiers, humains

3. Plan d'action du projet agritouristique sur 3 ans

Le plan d'action se traduit par la programmation d'actions dans le temps, qui peuvent nécessiter des investissements matériels ou immatériels, des actions de formations, des recrutements... Il s'agit d'identifier les moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs que la structure s'est défini, et de montrer comment ils seront mis en œuvre (mobilisation interne, plan de financement...).

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Plan d'action** : actions à mettre en œuvre en regard aux objectifs fixés, moyens à déployer et échéancier.
- Besoins et ressources financières, y compris besoin en fonds de roulement, cautionnement, prêts bancaires.

(voir modèle de tableau ci-bas)

4. Valorisation des produits agricoles et agroalimentaire

Les produits agricoles et agroalimentaires devront être mis en avant et valorisés par l'activité agritouristique. Ces modalités devront être explicitées.

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Descriptif des moyens envisagés de valorisation de l'activité agricole (vente directe, dégustation, visite sur site, partenariat, etc.)

5. Volet partenarial et ancrage territorial

Il s'agit de détailler les partenariats mis en place pour la structuration de l'offre en amont et en aval et de montrer comment ce projet s'intègre dans l'offre touristique du territoire

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Présentation des partenariats avec les acteurs locaux et de leur mise en œuvre
- Joindre les conventions de partenariats existantes

6. Volet commercialisation de l'offre

Il s'agit de présenter les moyens envisagés pour la promotion de l'offre agritouristique et de détailler le produit commercialisé sur 3 ans.

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Moyens de promotion de l'offre (y compris numériques)
- Services proposés, volume/quantité, politique tarifaire, clientèle cible, CA prévisionnel à 3 ans

(voir modèle de tableau ci-bas)

7. Programme d'animation et moyens humains envisagés

Il s'agit de détailler le programme d'animation prévisionnel sur deux ans pour le projet agritouristique et les moyens humains envisagés pour la création ou le développement de l'offre.

Documents et informations devant au minimum être présentés

- Programme d'animation prévisionnel sur deux ans
- Plan de formation des équipes, recrutements prévus, profil des personnes en charge de l'animation, etc.

Modèles de tableaux

Analyse stratégique de l'activité agritouristique existante

	Atouts	Faiblesses	Pistes de développement
Concurrence			
Qualité de l'offre			
Circuits de commercialisation			
Cibles clientèles			
Partenariats			
Performance et résultats économiques			

Plan d'action du projet agritouristique

Type de dépense ²	Actions prévues	Coût prévisionnel (si connu)	Période de réalisation	Financement
Achat foncier				
Bâtiment (spécifier usage)				
Aménagements intérieurs				
Aménagements extérieurs				
Matériel				
Dépenses de promotion				
Dépenses marketing				
Etudes, diagnostics				
Animation et frais de salaire				
Formation				

Volet commercialisation de l'offre

	N	N+2	N+5
Services proposés			
Volume/quantité			
Politique tarifaire			
Cible clientèle			
Chiffre d'affaires prévisionnel			