

Examen professionnel		Champ professionnel
BF 04	Bases de l'accueil à la ferme	
Conditions préalables	Le module est ouvert à toute personne s'intéressant aux offres agritouristiques (hébergement, vente directe, événements ou gastronomie) et disposant d'un niveau de culture générale du degré secondaire II.	
Compétences	<p>Au terme du module, les participantes et les participants</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. peuvent décrire des offres agritouristiques* et leur contexte. 2. Ils sont capables de rechercher des informations sur le cadre légal, de les comprendre et de les appliquer à leurs offres. 3. Ils appliquent les bases et les instruments de la gestion de projet et du marketing. 4. Ils décrivent les notions et les instruments financiers et économiques. 5. Ils justifient les critères d'assurance qualité et de satisfaction des hôtes et des clients. 6. Ils développent un concept pour un exemple de cas. <p>*offres agritouristiques telles que la vente directe, l'hébergement, l'événementiel et la gastronomie</p>	
Contenus	<p>Les contenus du module sont traités à l'aide d'exemples de cas.</p> <p>Vue d'ensemble des offres touristiques et agritouristiques existantes, des tendances et de l'évolution dans le tourisme (offre, demande, acteurs)</p> <p>Collaboration avec d'autres partenaires (commerce, tourisme, concurrents, etc.)</p> <p>Mise en œuvre sous forme d'un concept simple (exemple de cas) d'un service agritouristique</p> <p>Analyse de situations (forces-faiblesses/chances-risques, concurrence, groupes-cibles)</p> <p>Introduction à la gestion de projet (objectifs SMART, brainstorming, questions essentielles)</p> <p>Planification des ressources pour différentes offres (budget de travail, finances)</p> <p>Conditions générales de vente</p> <p>Bases légales (loi sur l'aménagement du territoire, loi sur les constructions, loi sur les denrées alimentaires yc concept d'autocontrôle,</p>	

	<p>déclaration obligatoire auprès du contrôle des denrées alimentaires et loi sur l'hygiène, loi sur la circulation routière, dispositions de police du feu, ordonnance sur l'indication des prix, prévention des accidents, responsabilité du fait des produits, assurances, droit du travail)</p> <p>Stratégies et instruments du marketing (7 P : Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Facilities) Différences entre le marketing axé sur les services ou sur les produits Concept de communication</p> <p>Possibilités de financement et investissements Formation des prix Notions de rentabilité Branche de production séparée dans la comptabilité agricole</p> <p>Exigence de qualité et développement (hospitalité, chaîne de services, gestion des réclamations et label de qualité d'Agritourisme Suisse)</p>
Durée (h)	Le module Accueil à la ferme comprend 42 heures de cours (56 leçons), réparti en 24 heures (32 leçons) pour le module de base et 18 heures (24 leçons) pour une spécialisation, excursion comprise. La rédaction du projet se fait hors des heures de cours (20 à 25 heures).
Evaluation	Pour être certifié, le module BF 04 doit être combiné à une spécialisation. Cela signifie la remise écrite d'une esquisse de projet pour le BF 04 et une spécialisation.
Reconnaissance	Le module est capitalisable, uniquement en lien avec une spécialisation, pour l'obtention du brevet fédéral de paysanne/responsable de ménage agricole et pour l'obtention du brevet et de la maîtrise dans le champ professionnel de l'agriculture selon la liste des modules
Prestataires	Centres de formation en agriculture et en économie familiale
Validité	6 ans dès l'obtention du certificat du module
Nombre de points	Module à option du brevet de paysanne (uniquement avec une spécialisation). Pour les modules du champ professionnel : 2 points (uniquement avec une spécialisation)
Remarques	<p>Supports de cours recommandés : Divers supports d'Agridea, p.ex.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Logiciel EF-Ménage - Classeur d'autocontrôle - Fiches séparées sur des thèmes spécifiques - Agridea « Je me lance dans l'agritourisme » <p>Documents des comités techniques agritourisme et vente directe (publiés sur Imz-media)</p>

Objectifs détaillés		
Les candidates et les candidats...		Niveau C*
1.1	...décrivent les offres et les structures touristiques de leur région et de la Suisse.	C2
1.2	...comprennent la définition de l'agritourisme, décrivent et expliquent ses particularités, ses prestations de service et les produits de la ferme.	C2
1.3	...analysent les chances et les risques de la collaboration avec des partenaires.	C4
1.4	...analysent les conditions personnelles et de l'entreprise requises pour une prestation concrète, la mise en valeur et la commercialisation de produits de la ferme ou une manifestation.	C4
2.1	...appliquent les principales lois et conditions cadres à un service donné.	C3
3.1	...identifient les besoins du marché et esquissent le processus marketing	C3
3.2	...développent un concept de communication simple pour un cas donné et évaluent les mesures de promotion correspondantes.	C5
3.3	... communiquent de manière ciblée avec les clients et les hôtes	C3
4.1	...décrivent les instruments permettant de calculer la rentabilité.	C3
4.2	...expliquent différentes possibilités de financement et interprètent la charge financière de différents investissements.	C3
4.3	...identifient les facteurs entrant dans la formation des prix.	C3
5.1	...expliquent la notion de qualité pour l'agritourisme.	C2
5.2	...formulent des mesures appropriées de gestion de la qualité pour un cas donné.	C3
6.1	...développent l'esquisse d'une prestation agritouristique donnée.	C5
6.2	...appliquent les principales méthodes de la gestion de projet.	C3
6.3	...établissent un budget de travail pour l'exemple de cas.	C3

* Taxonomie de Bloom

Annexe module BF 04

Marche à suivre pour l'évaluation du module „Accueil à la ferme“

L'évaluation du module se déroule comme indiqué ci-dessous :

1. Examen écrit : Rédaction d'une **esquisse de projet** en rapport avec le thème

a) Esquisse

Page de titre

Table des matières

1. Introduction/préambule (situation de départ, idée, présentation de l'exploitation)
2. Objectifs
3. Analyse de la situation (analyse SWOT, analyse de la concurrence)
4. Offre et public-cible
5. Aspects importants (p.ex. conditions-cadres légales, infrastructures, assurance qualité, calcul des prix)
6. Récapitulation des coûts / financement
7. Budget de travail / Emploi de main-d'œuvre
8. Résumé / conclusion

Annexes

Taille : max. 8 pages A4, taille de police Arial 11, interligne simple (annexes non comprises). L'esquisse est rédigée sous forme de texte.

Critères d'évaluation pour l'esquisse de projet

Dossier complet, déroulement logique, exactitude du contenu, compréhensibilité et faisabilité.

La note finale est arrondie à la première décimale.

b) Remarques

Pour l'évaluation d'autres spécialisations, l'esquisse de projet de la première évaluation peut être reprise et développée.