



L'ORDRE NATIONAL DU MÉRITE AGRICOLE CONCOURS DE 2017

MENTION SPÉCIALE DE L'AGROTOURISME *

Raison sociale :

Caté	gorie :	Région :				
Adre	sse :					
Ville :		Code postal :				
Télép	ohone :					
qui s	e sont disting	e de l'agrotourisme peut être décernée à des concurrents a gués par les activités agrotouristiques et qui répondent à l'entreprise doit :				
CRITÈRES	D'ADMISSIBILI	TÉ À LA MENTION SPÉCIALE AGROTOURISME	O/N			
Faire part	ie d'un groupe (concurrent				
Être dûment inscrit au concours sans égard à la catégorie						
Avoir obtenu au moins 750 points lors de l'évaluation globale						
Réaliser c	les activités agr	otouristiques depuis au moins deux ans				
Consacre	r au moins 20 %	6 de ses activités à l'agrotourisme				
Avoir obte	enu au moins 90	points sur 100 pour l'évaluation concernant l'agrotourisme				
Être confo territoire a impôts, et						
		eprises se voyaient octroyer le même pointage, celle aya ans le bloc 1 devrait être privilégiée.	nt reçu le			
1.	OFFRE ET EXP	OFFRE ET EXPÉRIENCE AGROTOURISTIQUE : AUTHENTICITÉ, QUALITÉ, ORIGINALITÉ ET IVERSITÉ				
		des outils d'interprétation — de qualité, clair, explicite, é, concis.	/5			
		des producteurs – disponibilité des producteurs, qualité de pagnement des visiteurs.	/5			
	choix a	e l'équipement, du matériel et des moyens de communication – adapté à la clientèle, information accessible, possibilité et diversité.	/5			
	agricole,	valeur des activités agricoles – présentation de la production des techniques de production, découverte du produit, ce autour du produit.	/5			
	productio spécificite	e expérience authentique – met en valeur notamment la on, les producteurs agricoles, l'histoire de l'entreprise, les és locales ou le patrimoine rural et agricole de la région, e les visiteurs aux réalités agricoles.	/5			
			25 points			
* Prix du	ministre de l'A	Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.				

2.	BÂTIMENTS, INFRASTRUCTURES ET AMÉNAGEMENTS AGROTOURISTIQUES				
	Accueil – clarté, fonctionnalité, entretien et visibilité : signalisation, affichage, enseigne, poste d'accueil, stationnement, plan des lieux, affichage des heures d'ouverture, etc.	/5			
	Aires et infrastructures de service – accessibilité, qualité, entretien et confort : toilettes et lavabos, poubelles et bacs de récupération, aires et mobilier de repos et de détente, voies de circulation pour les véhicules et les piétons.	/5			
	Interprétation, visite et observation – disponibilité, entretien et qualité : lieu d'exposition, matériel de communications, aires aménagées, espace réservé.	/5			
	Hébergement et restauration : classement selon les catégories de la Corporation de l'industrie touristique du Québec, entretien, fonctionnalité, qualité, salle de repas et mobilier, cuisine, conditionnement et entreposage des aliments, etc.	/5			
	Bâtiments de transformation et boutique de vente de produits : qualité, entretien, fonctionnalité et originalité.	/5			
		25 points			
3.	RESSOURCES HUMAINES				
	« Approche client » : attention apportée aux demandes et aux besoins de la clientèle, accueil cordial, courtoisie, professionnalisme.	/5			
	☐ Communication appropriée en français, connaissance de l'anglais.	/5			
	Tenue vestimentaire, propreté.	/5			
	Outils de gestion des ressources humaines : programme d'accueil, définition des tâches, conciliation des tâches agricoles et agrotouristiques, programme de développement des compétences en matière de santé et sécurité et d'amélioration des connaissances sur l'exploitation elle-même, la production, l'agriculture, l'histoire, les attraits et les services de la région, programme de reconnaissance des employés.	/5			
	Attentes de l'exploitant à l'égard du personnel par rapport au service à la clientèle : politique de réservation, prestation, suivi des plaintes; affectation d'employés à l'accueil des visiteurs.	/5			
		25 points			
4.	PUBLICITÉ, COMMERCIALISATION ET GESTION				
	Connaissance de la clientèle cible et de ses attentes à l'égard des différents produits et services, outil de gestion spécifique aux activités d'agrotourisme.	/5			
	Techniques de vente des activités et services : forfaitisation, présence dans des circuits, politique de prix judicieuse, technique de vente des produits en boutique, politique de réservation pour les groupes, suivi du nombre de transactions effectuées, achalandage.	/5			
	Outils publicitaires appropriés et efficaces: site Internet, signalisation, prix, distinctions et marques de reconnaissance, participation à des activités (fêtes, salons, etc.), relations publiques et relations avec les médias, adhésion à l'association touristique régionale (guide touristique régional officiel).	/5			
	N.B. – En cas de non-adhésion à l'association touristique régionale, le concurrent se verra retirer un point.	15 points			

		,				
5.	5. SANTÉ ET SÉCURITÉ					
			Santé: propreté générale, lavabo, eau et savon pour le lavage des mains, affichage et mise en garde verbale, premiers soins, préparation des aliments (salubrité alimentaire), poubelles, toilettes, animaux malades, respect « du plus propre au plus sale » (en ligne continue, sans retour en arrière).	/5		
			Sécurité: circulation des véhicules et des personnes sur les lieux, transport des personnes par véhicule, affichage, accès aux lieux, équipement, matériel et produits dangereux, contact avec les animaux, surveillance des enfants, police d'assurance appropriée au regard de la responsabilité civile, éclairage adéquat, protection contre les incendies, etc.	/5		
				10 points		
			Total:			
				100 pointo		
6.	OBSER	RVATI	ONS DES JUGES			
7.	7. COMMENTAIRES GÉNÉRAUX					