



## Gîtes et chambre d'hôtes *La Chèvre qui Saourit*

En Vallée de la Drôme-Diois



Daniel GILLES et Inès De RANCOURT  
Quartier de Biègue - 180, route de Crest  
26400 SAOU  
chevrequisaourit@gmail.com



www.chevrequisaourit.com

Après avoir été accueillie chez des paysans, Inès a eu envie de s'installer en agriculture avec ce besoin de faire partager ce qu'on lui avait offert, "un lieu où l'on communique et où l'on partage".

## LA FERME EN BREF

- Exploitation individuelle : un chef d'exploitation et un conjoint collaborateur
- Installation en 2010
- 2,25 ETP (1 salarié à mi-temps sur 6 mois de l'année)
- Ferme en Agriculture Biologique
- SAU : 21 hectares
- Caprins lait : 60 mères
- Transformation fromagère à la ferme en Picodon AOP
- Chevreaux élevés sous la mère transformés au sein du laboratoire Troupéou à Mornans
- Commercialisation en vente directe exclusivement : à la ferme, marchés, restaurants et commerces de proximité
- 1 gîte, 1 relais paysan, 1 chambre d'hôtes

## L'origine du projet

Daniel et Inès s'installent en 2010 sur la commune de Saoû, en élevage caprin lait destiné à la transformation. Inès a déjà l'idée de proposer des hébergements sur l'exploitation. Propriétaire de la ferme et de leur maison d'habitation, en 2012, ils ont l'opportunité de racheter la maison mitoyenne et le projet peut être lancé.

Inès est alors Présidente de l'Office de Tourisme de Bourdeaux, et se rapproche d'Accueil Paysan pour avoir des conseils et formations pour la partie réglementaire et sur la législation liées à cette nouvelle activité. Afin de proposer une offre plus importante et qualitative d'hébergement, Inès et Daniel ont encore en projet la création d'un nouveau gîte et l'amélioration de l'habitat existant.



## ZOOM SUR L'ACTIVITE

1 gîte : 5-7 personnes de 90m<sup>2</sup> et 1 relais paysan : 6 personnes de 40m<sup>2</sup>.  
1 chambre d'hôtes : 2 personnes.  
Capacité maximale : 15 personnes.  
Ouvert toute l'année. Occupation des gîtes 10-15 semaines / an.  
A la nuitée ou à la semaine pendant les vacances scolaires.  
Prix moyen d'une semaine : 500 € pour les gîtes, 300 € pour la chambre d'hôtes.  
2 personnes impliquées dans l'activité pour l'équivalent de 1,5 ETP.  
Communication via un site internet, les réseaux sociaux, Accueil Paysan et les flyers génériques de la ferme.  
Clientèle touristique en juillet - août et des randonneurs le reste de l'année.





## TÉMOIGNAGE D'INES

### Les atouts de l'activité

- 👍 L'émerveillement des touristes : "Le partage avec les gens est très enrichissant. Ils nous rappellent que nous avons un cadre de vie exceptionnel et que nous avons la chance de faire un métier fabuleux."
- 👍 Relativiser sur le consumérisme : "Le fait de créer du lien avec les visiteurs nous permet de prendre du recul sur nous et sur nos besoins. Nous essayons de privilégier les personnes qui sont à faibles ressources (bons CAF, aides aux vacances)."
- 👍 L'absence de routine : "Les besoins, les attentes, les questions et les visiteurs eux-mêmes ne sont jamais les mêmes. Du coup, il n'y a pas cette impression de routine, et sans sortir de chez nous on a la sensation de changer d'univers."
- 👍 La valorisation du patrimoine : "Cette activité nous a permis de valoriser notre patrimoine bâti."
- 👍 Les rencontres : "On n'a pas un seul bon souvenir, mais pleins de bons souvenirs. Des rencontres avec les professionnels de l'agriculture, des étrangers, des personnes en réinsertion..."

### Ses recommandations



Prévoir d'être disponible quand on accueille des personnes, quoiqu'il arrive. Bien réfléchir à son organisation de travail.

Avoir un espace dédié à l'accueil et à la restauration "petit déjeuner", pour ne pas empiéter sur sa vie de famille.

Adhérer à un Label pour obtenir un accompagnement et un maximum d'informations.

Ne pas passer par des plateformes de réservation qui ne donnent pas de conseils et qui coûtent cher.



Utiliser des canaux de communication diversifiés : Offices du Tourisme, site internet et réseaux sociaux sont les plus efficaces. Mais ne pas oublier que c'est aussi et surtout la qualité de l'accueil qui fera que "le bouche à oreille" fonctionne.

## L'ACTIVITÉ EN CHIFFRES

- Près de 30 000 € de chiffre d'affaires / an
- Environ 4 500€ de charges de fonctionnement propres à l'activité (hors temps de travail) / an :
  - 1 100 € d'électricité, eau, gpl
  - 700 € taxes foncière et d'habitation
  - 1 300 € de communication (adhésion aux réseaux, affiches et flyers, téléphone, etc.)
  - 300 € d'assurances
  - de 300 à 2 000 € d'entretien et renouvellement de matériels et mobiliers selon les années
  - 480 € téléphone, bureautique, internet...
- Temps passé pour la gestion des contacts, l'accueil :  
Hiver : 2h/semaine - Eté : 1h / jour
- Préparation et ménages des gîtes et chambres :  
1/2 heure à une 1/2 journée par semaine
- 8 jours / an pour l'entretien extérieur et intérieur, le rangement
- 1 h / jour pour la communication, 1/2 journée / semaine pour la gestion de l'activité ou de relations aux partenaires
- Pas de charges d'investissement, car tout le bâti était en état, quelques raccordements pour le chauffage et l'assainissement uniquement