



Ferme Auberge La Table d'Angèle

En Drôme provençale

Angéline et Benjamin MROZ
1360, route des Bayles
26470 LA MOTTE CHALANCON
angelina.mroz@wanadoo.fr



www.fermemroz.fr
Tripadvisor : La Table d'Angèle



D'abord table paysanne puis ferme auberge, Angéline Mroz propose un "menu du jour" servi au plat et composé majoritairement de produits issus de la ferme. Le tout dans un cadre intimiste à la vue imprenable.

LA FERME EN BREF

- GAEC Ferme Mroz : 2 associés
- Installation de Benjamin en 1994 et Angéline en 2004
- 2 ETP à la ferme
- Ferme en partie en Agriculture Biologique
- 130 hectares
- 400 m² de maraîchage
- 3 ha de céréales pour l'alimentation des cochons
- Bovins allaitants : 15 mères de race Limousine
- Porcs plein air : 3 à 4 truies
- Abattage à Die, transformation au sein du laboratoire Troupéou à Mornans
- Commercialisation en vente directe exclusivement

L'origine du projet

Angéline et Benjamin démarrent leur activité en 2004 avec l'élevage de bovins et la culture de céréales. En 2011, l'hôtel de La Motte Chalancon fait appel en urgence à Angéline pour restaurer un groupe de 16 personnes sur la ferme. Cette expérience déclenche l'activité de restauration. Voyant les avantages de cette activité et pour compléter les revenus de la ferme, ils décident de devenir Table Paysanne via le réseau Accueil Paysan.

En 2013, elle développe une ferme-auberge. C'est alors qu'elle décide de diversifier sa production avec des porcs et d'agrandir son jardin afin d'atteindre les 51% de produits issus de la ferme. Une fois les aménagements effectués, la Table d'Angèle rejoint la marque Bienvenue à la Ferme. Depuis 2016, ils participent chaque année à l'événement De Ferme en Ferme®.



ZOOM SUR L'ACTIVITE

Capacité maximale : 30 personnes.

Un repas à 22 € (boisson comprise).

Environ 900 repas servis par an.

Ouvert toute l'année, 7j/7, midi et soir, uniquement sur réservation (à partir de 6 personnes, pas forcément du même groupe).

Aménagement d'environ 100 m² au sein de la maison d'habitation.

2 salles de 30 m² avec 2 tables de 15 personnes chacune,

1 cuisine de 15 m², 1 lieu de stockage de 20 m² et des toilettes de 5 m².

2 personnes impliquées dans l'activité pour l'équivalent de 0,66 ETP.

Communication via site internet, réseau Bienvenue à la Ferme, TripAdvisor, flyers et surtout le bouche à oreille.

Clientèle locale et touristique en juillet - août (beaucoup d'habités).



TÉMOIGNAGE D'ANGELINA

Les atouts de l'activité

- 👍 La création d'emploi à la ferme, une nouvelle source financière et le confort de vie : "La première chose que ça m'apporte, c'est le fait que je puisse vivre de mon travail, c'est-à-dire rester sur la ferme."
- 👍 La reconnaissance immédiate de son travail : "La fierté. Le sentiment du travail bien accompli. Les gens nous le rendent directement."
- 👍 Le partage de très bons moments chez soi : "Hors saison, on passe beaucoup de bonnes soirées. En pleine saison, on a moins le temps." (Benjamin)
- 👍 La valorisation totale du métier d'éleveur : "Toutes les bêtes naissent, grandissent et sont consommées ici, même les animaux de réforme ! On ne gaspille ni notre temps de travail, ni le fruit de notre travail."
- 👍 L'impact positif sur la vente directe : "Les clients viennent se restaurer et veulent souvent repartir avec des produits de la ferme."

Ses recommandations



Fixer des règles de fonctionnement et les respecter pour préserver sa vie personnelle et son premier métier qu'est l'agriculture ! "Il faut apprendre à dire non lorsqu'on se fixe des règles de réservation."

Penser à adapter les modalités d'ouverture en fonction de la saison touristique et de la saison agricole !

Être conscient dès le démarrage que c'est une activité chronophage. Échanger avec d'autres agriculteurs qui la pratiquent.

Être pédagogue et patient avec les clients. Toujours rester poli et courtois même si parfois... le relationnel fait partie du métier ! Tout va très vite sur les réseaux sociaux, notamment TripAdvisor.



Se limiter à une salle de restaurant de forme simple (rectangulaire par exemple) avec un mobilier mobile pour se laisser toutes les possibilités en terme d'aménagement pour pouvoir accueillir un groupe de musique, projeter un film, etc.

Aménager la cuisine selon le séquençage des activités (stockage, lavage, préparation froide, préparation chaude, nettoyage, etc.).



L'ACTIVITE EN CHIFFRES

- Près de 20 000 € de chiffre d'affaires annuel (en augmentation régulière).
- 75 % de bénéfices (hors temps de travail) sur les repas
- Environ 5 000 € de charges de fonctionnement annuelles propres à l'activité (hors temps de travail) :
 - 1 500 € de matières premières alimentaires,
 - 1 000 € d'électricité, gaz et bois,
 - 1 000 € de communication (adhésion aux réseaux, impressions des affiches et flyers, téléphone, etc.),
 - 100 € d'assurance des risques d'intoxication,
 - 400 € d'entretien et renouvellement de matériels et mobiliers,
 - environ 1 000 € de frais partagés avec l'activité agricole (comptabilité, etc.).
- Environ 45 000 € d'investissements amortis sur 8 ans dont 40 000 € de gros œuvre (toilettes, fermeture de la terrasse, pose d'une baie vitrée, etc.) et 5 000 € d'achat de matériel (mobiliers, frigo professionnel, etc.).
- Pour un repas de 20 personnes, c'est : 1h de préparation de salle, 5h de cuisine, 4h de service, 2h de nettoyage (dont 1 faite pendant le service).
- 2-3 jours par mois de communication, de gestion de l'activité ou de relation aux partenaires.