



Chambre d'hôtes La Ferme Les Eybrachas

En Drôme provençale



Virginie SIMIAN
745 chemin des Eybrassas
26230 REAUVILLE
06 86 91 88 99
contact@truffe-noire-drome.com



www.truffe-noire-drome.com

En 2011, Virginie s'installe en agriculture, elle cultive des lavandes et des truffes. Rapidement, elle propose des activités autour de la truffe sur son exploitation. Le besoin d'héberger les visiteurs se fait vite ressentir, elle décide donc d'ouvrir des chambres d'hôtes à la ferme.



LA FERME EN BREF

- Exploitation individuelle
- Installation en 2011
- 1 ETP à la ferme
- 3,8 hectares de truffes
- 1 hectare de lavandin
- 2 chambres d'hôtes classées par Atout France
- Casse-croûte à la ferme, pendant la saison des truffes (3 mois)
- Commercialisation :
 - des truffes en vente directe
 - du lavandin en coopérative

L'origine du projet

Tout a commencé par des demandes de visites de ses truffières et de démonstration du travail de son chien truffier. Progressivement, les visiteurs ont voulu savoir s'il était possible de déguster un repas simple à base de truffes en fin de visite. Par ailleurs, devant l'affluence en provenance de toute la France, le besoin d'hébergement est devenu indispensable et s'est associé à l'organisation de week-ends découverte de la truffe.

En 2011, Virginie ouvre donc une chambre d'hôtes de 2 personnes et développe une activité de petite restauration autour de la truffe (pendant la saison). Elle rejoint alors la marque Bienvenue à la Ferme. En 2013, une nouvelle chambre d'hôtes de 3 personnes est créée.

ZOOM SUR L'ACTIVITE

2 chambres d'hôtes de 14m² (2 personnes) et 35 m² (3 personnes).

Une nuitée 90€ - Une semaine 560€ (petit déjeuner inclus).

Entre 170 et 195 nuitées par an.

Ouvert toute l'année, 7j/7, uniquement sur réservation.

En saison : 2 nuits minimum ou location à la semaine, hors saison : à la nuitée.

3 personnes impliquées dans l'activité pour l'équivalent de 1 ETP.

Communication via un site internet, l'Office de Tourisme, le réseau Bienvenue à la Ferme, TripAdvisor, et surtout le bouche à oreille.

En été : une clientèle étrangère et parisienne qui vient pour des événements (mariage) dans les gros domaines alentours (Domaine de Sarson par exemple), mais sans intérêt pour l'exploitation ni la vie locale.

Reste de l'année : une clientèle plus à la recherche de découverte.

Piscine et aménagements extérieurs à disposition l'été.



TÉMOIGNAGE DE VIRGINIE

Les atouts de l'activité

- 👍 La valorisation du patrimoine : "Cette activité m'a d'abord permis d'entretenir et d'améliorer mon patrimoine, tout en m'apportant des revenus complémentaires."
 - 👍 La reconnaissance : "Une véritable mise en avant de l'exploitation agricole : on obtient une gratification pour notre travail et nos produits."
 - 👍 La rencontre avec les clients : "L'échange avec la clientèle est très enrichissant pour nous et pour eux. Un vrai partage de savoirs."
 - 👍 La création de liens : "On tisse des liens avec les clients qui, avec les années, deviennent des amis."
 - 👍 La réservation en ligne : "Cette option de réservation a boosté mon activité."
- La participation à la vie du territoire : "On propose une offre supplémentaire de service pour les touristes et les habitants locaux, permettant au territoire de voir sa fréquentation augmenter et de bénéficier de retombées économiques positives."

Ses recommandations



Trouver les bons interlocuteurs pour savoir vers quels statuts se tourner (incidence fiscale), le besoin de licences, d'agréments ou autres autorisations. Bien se former en amont.

Etre dans des réseaux et sortir de son "chez soi" pour échanger avec d'autres agriculteurs ou personnes qui pratiquent l'hébergement pour partager ses expériences.

Ne pas être rebuté par le ménage et la préparation du petit déjeuner, qui ne sont pas des tâches très gratifiantes mais prennent beaucoup de temps sur une journée.



Il faut avoir une habitation qui se prête à ce genre d'activité. La partie privée doit être bien délimitée de la partie accueil, chambres d'hôtes et salle du petit déjeuner.

Avoir un règlement intérieur dans les chambres, pour rappeler le bien vivre ensemble : horaires du petit déjeuner, rappel pour couper la climatisation à la sortie de la chambre, etc...



L'ACTIVITE EN CHIFFRES

- 16 700 € de chiffre d'affaires 2018 (15 500 € en 2017)
- 260 nuitées en 2019
- Environ 9 000 € de charges de fonctionnement propres à l'activité (hors temps de travail) / an :
 - 2 500 € d'électricité, eau, gaz et bois,
 - 1 660 € de communication (adhésion réseaux, affiches et flyers, téléphone, etc.),
 - 1 300 € de taxes foncières, OM, CSG...,
 - 850 € d'entretien du linge de lit,
 - 310 € d'assurances,
 - 800 € de frais pour les petits déjeuners,
 - 1 500 € de frais paysagers et nouveaux aménagements.
- Environ 49 000 € d'investissements : chambre 1 = 11 000€ / chambre 2 = 23 000 € (literie et mobilier) / piscine = 15 000 €
- Temps de travail au quotidien pour une réservation : 15 min. pour la réservation, 45 min. pour l'accueil, 1h30 pour le petit déjeuner et 20 min. de nettoyage journalier et 1h en fin de séjour pour une chambre. L'été : 2 h en plus pour la piscine.
- 15 jours/an pour l'entretien des chambres, de la piscine et des extérieurs.
- 3 semaines/an pour la communication, gestion de l'activité ou relations aux partenaires.
- 1h par jour pour le suivi résa, compta, déclarations,...