



Table paysanne A pas d'âne

En Vallée de la Drôme - Diois



Karine et Bernard OTTOGALLI
1695, route des deux eaux
26400 EYGLUY-ESCOULIN
contact@apasdane.com



www.apasdane.com
TripAdvisor : A Pas D'Ane

Karine et Bernard proposent à leurs clients une offre diversifiée : des nuitées en gîte ou en roulotte avec table paysanne ou pique-nique. Grâce à la location de leurs ânes pour la randonnée, les visiteurs peuvent s'imprégner de l'histoire du Vercors de manière authentique.



LA FERME EN BREF

- Exploitant individuel : Karine, aidée de Bernard (retraité mais toujours actif sur la ferme)
- Adhésion à Accueil Paysan en 2013
- 2 ETP à la ferme
- Ferme en partie en Agriculture Biologique
- 58 hectares pour le pâturage
- Bovins allaitants : 4 mères et 6 vaches à viande Villarde. Abattage à Die et transformation au CFA de Livron
- Équin : 6 chevaux et vente pour la course (2-3 par an)
- 12 ânes pour la randonnée
- Commercialisation des bovins en vente directe sous forme de caissette

L'origine du projet

Karine et Bernard ont commencé la location d'ânes pour la randonnée à Saoû. Ils ont ensuite acheté leur ferme à Escoulin et y ont transféré cette activité. Karine souhaitait effectivement lancer une activité agricole et d'accueil touristique. Du fait de la route sinueuse pour arriver jusqu'à la ferme et à la demande de leurs clients, Karine et Bernard complètent leur activité d'hébergement à la ferme en 2013. Ils décident d'adhérer à Accueil Paysan pour devenir table paysanne et proposer des pique-niques en lien avec la location des ânes.

Ils décident ensuite d'acquérir des bovins viande pour diversifier les produits de la ferme proposés aux clients lors des repas. Par ailleurs et par passion, ils élèvent également des chevaux de course. Ils ont réussi à se faire connaître grâce à leur offre diversifiée et peu répandue en Drôme. Ce sont principalement des touristes qui viennent découvrir les paysages et les saveurs du Vercors.

ZOOM SUR L'ACTIVITE

Capacité maximale de la table paysanne : 20 personnes.
Prix du repas : 28 €/personne (boisson comprise).
Environ 700 repas servis par an.
Ouvert toute l'année, 7j/7, pique-nique le midi et table d'hôtes uniquement le soir, sur réservation (à partir de 4 personnes).
Aménagement d'une salle de 30 m² et d'une cuisine de 18 m².
2 personnes impliquées dans l'activité pour l'équivalent de 0.7 ETP.
L'activité agricole et l'activité restauration sont séparées du point de vue juridique.
Communication via un site internet, TripAdvisor, et surtout le bouche à oreille.
Clientèle touristique : Belgique, Allemagne, Pays-Bas...



TÉMOIGNAGE DE KARINE

Les atouts de l'activité



Le relationnel : "Sans hésiter. Je ne vais pas en ville, je n'aime pas ça ! J'adore mon mari mais on est tout le temps tous les deux. J'aime accueillir du monde chez moi. Les clients m'apportent de la bonne humeur."



L'aspect économique : "L'accueil, c'est ce qui rapporte le plus, par rapport à l'élevage. Bien sûr, ça prend plus de temps, mais combiner les deux, c'est avantageux."



La joie : "Ça me réjouit que les citadins prennent plaisir à regarder ce paysage. Qu'ils partent avec le sourire et qu'ils nous remercient. Ils sont souvent satisfaits d'avoir découvert notre lieu de vie."



Le partage : "Cette activité me permet de transmettre mes valeurs, ma vie, cela me permet aussi de faire découvrir le charme de ma région."

Ses recommandations



Etre très disponible, faire du simple et du bon, il ne faut pas avoir une très grosse activité agricole.

Toujours avoir de nouveaux projets en tête et prendre en compte les suggestions de ses clients.

Savoir faire la part des choses, être capable de ne pas se prendre la tête et prendre sur soi : travailler en famille n'est pas toujours facile.

Savoir prendre du recul et voir les choses d'une autre manière.



Connaitre les activités existantes aux alentours, avoir des flyers à portée de main : les clients aiment bien qu'on les conseille sur les randonnées, les choses à faire dans la région. Finalement, on est aussi un peu guide touristique !

Mettre en avant les agriculteurs qui fournissent la table d'hôtes. Les clients peuvent ensuite aller acheter des produits chez eux.



L'ACTIVITE EN CHIFFRES

- Près de 6 000 € de chiffre d'affaires par an (en augmentation régulière)
- 50 % de bénéfices sur le repas (hors temps de travail)
- Environ 4 500€ de charges de fonctionnement par an propres à l'activité (hors temps de travail) :
 - 2 500€ de matières premières alimentaires
 - 1 000€ d'électricité et fuel
 - 200 € de communication (adhésion aux réseaux, impressions des affiches et flyers, téléphone, etc.),
 - 570€ d'assurances (risques d'intoxication, bâtiments et morsures, accidents, etc...)
- Environ 50 000 € d'investissements de gros œuvre
- 5 000 € d'achat de matériel (mobilier, frigo, congélateur et lave-vaisselle professionnels, etc.)
- 6 000€ pour l'aménagement de la salle de restauration
- Pour un repas c'est : 1h de préparation de salle, 4h de cuisine pour plus de 12 personnes, 3h de service, 1h30 de nettoyage