



**Ferme Auberge  
Dagobert**

*En Drôme provençale*



**Christine et Dagobert RESNEAU**  
**Ferme du moulin 26110 ROCHEBRUNE**  
**fermedagobert@gmail.com**



[www.fermedagobert.fr](http://www.fermedagobert.fr)  
TripAdvisor : Ferme Dagobert

**Partis de Savoie pour retrouver les terres des Baronnies provençales, Dagobert et Christine se sont installés en 2006 dans la ferme des parents de Dagobert. Amoureux de la cuisine et de leur métier, ils ont décidé d'ouvrir une ferme auberge.**

## LA FERME EN BREF

- GAEC Ferme Dagobert : 2 associés, Dagobert et Christine Resneau, un apprenti et le père de Dagobert
- Installation en 2006
- 4 ETP à la ferme
- Ferme en Agriculture Biologique
- 270 hectares
- Ovins viande : 300 mères
- Porcs : 2 truies - 1 verrat, 50 cochons transformés par an
- Céréales : Petit épeautre 2,5 Ha
- Maraichage : Principalement pour la ferme auberge
- Commercialisation : 60% à la ferme, 40% sur les marchés et points de vente collectifs



## L'origine du projet

Dagobert s'est installé avec sa femme Christine après avoir passé son BPREA en 2006. Son père, amoureux du territoire, leur a transmis une partie de son troupeau et des terres tout en continuant de travailler sur sa propre exploitation.

De nombreux travaux ont été nécessaires pour réaliser le projet de ferme auberge. C'est en 2009 que les premiers clients ont pu découvrir la passion des Resneau : produire, transformer et faire déguster. Christine et Dagobert sont satisfaits de leur activité de ferme auberge. Ils sont constamment à la recherche de nouvelles idées pour fidéliser leur clientèle. Leur participation à l'événement De Ferme en Ferme® chaque année et l'adhésion au label Bienvenue à la Ferme leur permet de mieux se faire connaître.

## ZOOM SUR L'ACTIVITE

Capacité maximale : 100 personnes, avec une moyenne de 30 couverts.

Un repas à 30 € (boisson comprise).

Environ 2 500 repas servis par an.

Ouvert d'avril à septembre le samedi soir et dimanche midi, le reste de l'année sur réservation, à partir de 15 personnes.

Aménagement en 2008 d'une cuisine de 50 m<sup>2</sup>, d'une salle de restauration de 140 m<sup>2</sup>, des sanitaires de 2,5 m<sup>2</sup> et d'un parking de 40 places.

3 ETP dont l'apprenti qui vient en renfort sur la partie cuisine.

Communication : via site internet, réseau Bienvenue à la Ferme, Tripadvisor, flyers, Offices de Tourisme.

Clientèle principalement locale.





## TÉMOIGNAGE DE DAGOBERT

### Les atouts de l'activité



La maîtrise complète des produits de la ferme : "Toute la production est suivie, on la met en valeur en discutant avec nos clients et en expliquant nos méthodes de production."



Les retours clients : "La reconnaissance immédiate de notre travail par nos clients, le fait de se dire qu'on n'a pas perdu notre temps en faisant une production agricole, une préparation et un service de qualité."



La pluri-activité : "J'aime porter la double casquette, faire des choses différentes dans mon métier, discuter avec les clients, cuisiner, produire, transformer..."



La valorisation de la production : "Cette activité m'apporte une meilleure valorisation économique de mes animaux."

### Ses recommandations



Renouveler ses recettes assez souvent afin que les clients reviennent : "J'ai constaté que les gens viennent une ou deux fois, puis quand ils appellent pour la troisième, ils demandent ce qu'il y a de nouveau."

Toujours avoir l'esprit ouvert et écouter ses clients car ce sont eux qui font la réputation de l'auberge.

Prendre du temps pour cette activité, elle ne doit pas être négligée : c'est l'aboutissement du travail à la ferme, réalisé avec passion.



Bien réfléchir à la construction de la salle : il faut quelque chose de convivial, de pas trop grand ni trop carré et surtout de confortable. Les clients doivent se sentir comme chez eux.



### L'ACTIVITE EN CHIFFRES

- Près de 77 000 € de chiffre d'affaires annuel (en augmentation régulière)
- Environ 43 000 € de charges de fonctionnement annuelles propres à l'activité :
  - plus de 30 000 € de main d'œuvre
  - 2 000 € de communication (adhésions Bienvenue à la Ferme / offices de tourisme, etc.)
  - 280 € de charges de gestion
  - 4 000 € d'assurances
  - 4 000 € d'entretien et renouvellement de matériels et mobiliers
  - 175€ d'impôts et taxes (ordures ménagères/ SPANC)
  - 2 700€ de gaz et d'électricité
- Environ 55 000 € d'investissements au démarrage pour le matériel professionnel de la cuisine
- Pour un repas de 30 personnes, c'est : 5 h de contact avec les clients par semaine. 3h pour préparer la salle, 5h de cuisine, 2h la veille pour préparer les produits. 3h de services à 2, 1h de discussion pendant que 2 personnes font la plonge.
- 5 jours/mois de communication, de gestion de l'activité ou de relation aux partenaires