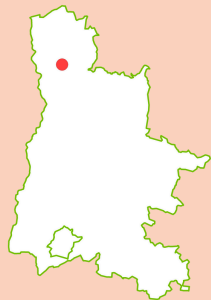




Accueil pédagogique Miellerie Saint Joseph des Collines

En Drôme des Collines



Bruno et Emmanuelle CAMUS
467 chemin de Couriole
26260 BREN
miellerie.st.joseph@wanadoo.fr



www.miellerie-saint-joseph.com

Apiculteurs en Drôme des Collines depuis 1999, Emmanuelle et Bruno Camus ont progressivement développé une activité d'accueil pédagogique à la ferme pour répondre à une forte demande des visiteurs.



LA FERME EN BREF

- GAEC Miellerie St Joseph des Collines : 2 associés
- Installation en 1999
- 4,5 ETP à la ferme (avec 3 salariés)
- env. 700 ruches, en transhumance (Drôme, Ardèche, Isère, Haute-Loire)
- Production de miels (montagne, lavande, fleurs, etc.) et gelée royale
- Commercialisation : 2/3 en vente directe (site internet, marchés et magasin à la ferme) et 1/3 grossistes.

L'origine du projet

Issus du monde de l'enseignement et avec une volonté de transmettre, c'est naturellement que Bruno et Emmanuelle se lancent dans l'accueil à la ferme avec De Ferme en Ferme® dans un premier temps. Face à la demande, en 2005, ils font aménager un magasin à la ferme et une salle spécifiquement dédiée à l'accueil des groupes.

Progressivement, ils développent des outils pédagogiques autour de leur métier, les rôles des abeilles, les menaces qui planent sur elles, etc. Avant tout apiculteurs, Bruno et Emmanuelle cadrent progressivement cet accueil et se professionnalisent en alliant pédagogie et ludisme, ce qui fait leur succès auprès des scolaires du département.

ZOOM SUR L'ACTIVITE

Accueil de groupes sur réservation uniquement, de février à octobre.
Créneaux horaires variables en fonction de l'activité apicole.
Essentiellement des scolaires (maternelles et primaires).
Peu de particuliers car pas assez "groupés".

Ont suivi au démarrage la formation "développer son projet d'accueil pédagogique à la ferme" avec le CIVAM26. Les outils pédagogiques utilisés :

- un spectacle d'1h sur les différents "métiers" de la ruche,
- un jeu géant sur les rôles des abeilles (réalisé avec l'appui des étudiants d'une MFR),
- des ateliers pédagogiques : ruche vitrée, analyse sensorielle, mises en pot, fabrication de bougies, colorriages,
- visite de la miellerie et 5 panneaux explicatifs.

Aménagement d'une salle dédiée pour l'accueil des groupes (tables et chaises).
3 personnes impliquées pendant la visite d'un groupe.

Communication essentiellement via un site internet (avec pages dédiées et précises), le bouche à oreille, l'office de tourisme.



TÉMOIGNAGE D'EMMANUELLE

Les atouts de l'activité



Les échanges avec le public : "La transmission, le partage avec les visiteurs, les enfants, le corps enseignant... Leurs retours sur notre métier, notre quotidien."



La demande : "elle est tellement importante, nous sommes obligés de refuser des groupes...et on passe peu de temps à la promotion de l'activité !"



Le lien avec la vente directe : "quand on fait de l'accueil, c'est un beau moyen de se faire connaître. Les visiteurs se souviennent et reviennent quand ils connaissent votre histoire, votre façon de travailler, vos produits..."

Ses recommandations



Fixer des règles de fonctionnement d'accueil des groupes et... les respecter pour préserver son premier métier qu'est l'apiculture ! Par exemple, adapter les modalités d'ouverture en fonction de la saison apicole, mais aussi des scolaires.

Pour l'accueil des scolaires et périscolaires, bien échanger en amont de la visite avec l'enseignant, l'adulte responsable. Il faut expliquer le déroulé et insister sur la préparation avec les enfants en préalable à la visite.



En tant qu'apiculteurs nous avons beaucoup de questions et de demandes : développer cette activité avec des horaires, des tarifs, un déroulé calé, permet de ne pas se laisser déborder et de maîtriser son temps passé à l'accueil.



Il faut avoir la fibre, aimer le contact, avoir envie de transmettre et adapter son discours à l'âge des visiteurs !

Et aussi : accepter de se faire déranger... Et ne pas accueillir "gratuitement", notre temps de travail a un coût.

L'ACTIVITE EN CHIFFRES

Les tarifs varient en fonction de la prestation d'accueil :

- Pour les enfants (scolaires et périscolaires) :
 - 5,50€/enfant (ou 75€ si moins de 15 enfants) pour 1h30-2h avec spectacle, visite, ruche vitrée, dégustation,
 - 6,50€/ enfant (ou 90€ si moins de 15 enfants) pour 2h30 avec spectacle, visite, ruche vitrée et 3 ateliers pédagogiques, dégustation.
- Pour les adultes, le grand public (visite de la miellerie, ruche vitrée et dégustation) :
 - forfait de 75€ en-dessous de 20 pers.
 - 4€/pers. entre 20 et 40 pers.
 - 3,5€/pers. au-delà de 40 pers.
- 8 000€ de chiffre d'affaires /an
- 25 à 30 visites de scolaires ou centres aérés/an
- Pas ou peu d'investissement
- Charges de fonctionnement :
 - environ 10 00 pots/an de 100 gr de miel, soit 1 500 €
 - Temps de travail : 3 personnes pendant 2h, soit environ 6h par accueil de groupe

Pour en savoir + : flashez le QR code et retrouvez un témoignage vidéo d'une activité similaire à cette fiche sur la chaîne Youtube de la Chambre d'Agriculture de la Drôme (playlist Agritourisme)

