



## Camping à la ferme Ferme de Pommerol

En Drôme provençale



Joël MORIN  
Ferme de Pommerol 26470 POMMEROL  
06 87 79 14 20  
joel.morinO@orange.fr



[www.fermedepommerol.com](http://www.fermedepommerol.com)

**L'aire naturelle de camping de Joël se situe entre les noyers, la montagne et la rivière : un cadre exceptionnel avec une vue imprenable et un accueil des plus chaleureux.**

### LA FERME EN BREF

- Exploitation individuelle
- Installation en 1990
- 1 ETP à la ferme
- SAU : 173 hectares (1 ha prairie, 130 ha landes pâturables, 42 ha en surface non agricole)
- Bovins allaitants : 13 UGB de race Aubrac
- Porcs plein air : 20 cochons
- Ânes : entretien des espaces et attraction des vacanciers
- Abattage à Die, transformation au laboratoire Troupéou à Mornans
- 5 000 m<sup>2</sup> de noyers et 2 500 m<sup>2</sup> de pommiers et poiriers. Transformation noix chez Huilerie Richard et fruits chez Marjorie
- Commercialisation en vente directe exclusivement à la ferme

### L'origine du projet

En 1989, Joël souhaite s'installer, mais il n'a alors que 52 hectares de landes pâturables, surface qui ne suffit pas pour une installation aidée. Il s'oriente donc immédiatement vers la vente directe et la création du camping à la ferme.

En août 1989, Joël hérite des terres. En novembre, il reçoit les autorisations pour l'ouverture du camping, qui ouvrira en juillet 1990. Joël s'est formé sur le terrain, et a cherché les informations nécessaires avec l'aide de la Préfecture. Il n'a pas été accompagné pour la mise en place de son projet, et cette aide lui a manqué. Une chance pour lui, à ce moment-là, le Département cherchait à développer les hébergements touristiques (dont les campings) : les démarches de création étaient donc plus simples.



### ZOOM SUR L'ACTIVITE

Aire naturelle de camping : 10 000 m<sup>2</sup> de terrain. Capacité maximale : 75 personnes.  
Location : à la nuitée, la semaine ou la quinzaine. Ouverture : de Pâques à Toussaint.  
Pas de plateforme de réservation.

Accueil de camping-cars et accueil des campeurs dans la salle servant également de point de vente de ses produits, accès à une grande salle avec table, cheminée.

Tables de pique-nique à disposition à l'extérieur sur la terrasse, 1 cuisine de 15 m<sup>2</sup>, 1 lieu de stockage de 20 m<sup>2</sup>, toilettes de 5 m<sup>2</sup>.

En saison, 2 personnes impliquées dans l'activité pour l'équivalent de 2 ETP (aide de son fils pendant l'été).

Communication via un site internet, l'Office de Tourisme, les réseaux : Bienvenue à la Ferme, Accueil Paysan, CIVAM 26.

Clientèle touristique en juillet - août, mais aussi beaucoup d'habités.



## TÉMOIGNAGE DE JOËL

### Les atouts de l'activité

- 👍 Le lien social créé : "Cette activité m'apporte une grande satisfaction, ce côté social avec un échange de savoir avec les campeurs est très important pour moi."
- 👍 La valorisation des pratiques de la ferme : "Les campeurs m'accompagnent dans les soins aux animaux et comprennent pourquoi les produits que je propose sont si bons !"
- 👍 La valorisation des produits : "Grâce au camping à la ferme, je vends 25% de mes produits aux campeurs et le reste dans le point de vente de la ferme ouvert toute l'année."
- 👍 La possibilité de rester authentique : "Ne pas se détourner de ces envies, certaines personnes préconisent des piscines dans tous les campings. A la ferme, il n'y a pas de piscine et il n'y en aura pas. Les campeurs ne recherchent pas tous les mêmes infrastructures. Là, ils ont le paysage, le calme et les animaux !"

### Ses recommandations

Bien se renseigner sur les réglementations, et trouver les bons interlocuteurs, car avec toutes les normes (incendie, ERP, assainissement etc...), les démarches administratives sont difficiles et surtout longues.

Avoir le sens de l'accueil est obligatoire : il ne faut pas proposer de camping si on n'aime pas échanger.



Les investissements peuvent vite devenir très importants, il faut donc veiller à la rentabilité d'un tel projet.

Avoir des sanitaires toujours propres, en passant plusieurs fois par jour pour vérifier.

Mettre en place des espaces "au sec" à disposition des campeurs en cas d'intempéries.



Partager des moments avec les vacanciers apporte une vraie complicité et des échanges de tradition (attention à la saisonnalité des travaux de la ferme).

L'activité est touchée par le réchauffement climatique, les médias orientent les touristes vers d'autres destinations : baisse des réservations.



### L'ACTIVITÉ EN CHIFFRES

- En 2018, le chiffre d'affaires était en diminution par rapport aux années précédentes (2018 = 12 045 €, 2017 = 17 895 €, 2016 = 15 510 €)
- Environ 800 nuitées pour 2018
- Prix moyen d'une nuitée : 15 €
- Investissements : 120 000 €
  - 60 000 € construction et aménagement de la salle d'accueil
  - 40 000 € terrassement et viabilité du terrain
  - 20 000 € création d'un assainissement autonome
- Frais de fonctionnement : 6 090 €/an
  - téléphone, entretien, panneaux : 3 260 €
  - communication : 1 500 €
  - électricité : 550 €
  - taxes et assurances : 480 €
  - analyse d'eau : 300 €
- Répartition du temps de travail :
  - Demande renseignements, réservation, contrat : 2h/j
  - Installation du campeur : 1h30/campeur
  - Ménage (sanitaires et poubelles) : 2h/j
  - 3 semaines pour la mise en service avant la saison,
  - 15 jours/an pour l'entretien au fil de l'eau (peintures, petits travaux de maçonnerie), 7 jours/an pour la communication, gestion activité, relation partenaires

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)

