

Six ans pour trouver une rentabilité

18/10/2023



Portrait D'Avenir

Maraîcher autodidacte, Benjamin Verdot a su transformer le manque chronique d'eau en une opportunité de rentabilité pour sa petite entreprise, tout en conservant un profond engagement pour la qualité et la durabilité.

« *Jamais je ne reviendrai à la campagne* ». Tel était l'état d'esprit de ce fils d'agriculteurs, en partant faire ses études à Dijon. A l'époque, son frère et sa belle-sœur se sont installés en Gaec avec leurs parents sur la ferme familiale en Côte d'Or (370 ha de céréales et 100 vaches laitières). La succession était assurée. Benjamin Verdot pouvait poursuivre sa propre voie. Mais la ville a eu raison de lui. Il a abandonné son poste de technicien d'expérimentation à Dijon Céréales pour suivre sa véritable passion : le maraîchage.

Fini le jardinage amateur. Sa famille a acheté des terres à Chemin d'Aisey, à 8 km du siège d'exploitation, dont 8 ha autour de bâtiments anciens, où ils ont élevé 150 moutons pendant trois ans avant d'abandonner. En 2016, Benjamin saisit l'opportunité de récupérer ce bâti et les terres adjacentes.

Il loue d'abord au GFA qu'il a constitué avec ses parents, 1,3 hectare : la surface minimale d'installation et toque à la porte de la chambre d'agriculture pour obtenir les aides à l'installation. « *On m'a opposé mon manque d'expérience et suggéré un an de bénévolat ou de salariat chez des maraîchers* », se souvient-il. Malgré ce premier obstacle, il a persévéré dans son projet. Avec Aucap-Terravéa, son cabinet conseil, il a simulé plusieurs prévisionnels pour la banque et pu réaliser ses premiers investissements : un micro tracteur, une serre, un utilitaire, une petite fraise et un motoculteur, pour l'essentiel. C'est le 1er juin 2017, à 25 ans, qu'il s'installe officiellement en agrandissant la surface cultivée à 2 ha.

Conforté par cette première année, il loue d'ores-et-déjà les 8 ha autour du corps de ferme pour les convertir en bio. « *La procédure nécessite trois ans, il me fallait anticiper les futurs agrandissements* », explique-t-il. Fin 2018, il est retourné à la chambre pour valider son expérience et a obtenu les aides à l'installation. Il a ensuite agrandi son exploitation tous les ans et acheté une serre, puis deux, puis trois, puis dix. « *Nous avons monté les trois dernières serres au printemps dernier* », raconte Benjamin.

L'entreprise a connu une belle croissance depuis ses débuts, avec une clientèle qui s'est fidélisée. En été, lorsque la région accueille des touristes dans les gîtes et maisons d'hôtes environnants, le nombre de clients augmente de plus de 20 %, atteignant jusqu'à 300 clients par semaine. « *Au début, je faisais 30 tickets par semaine et j'étais très content* », se souvient Benjamin.

Du temps, de la sueur et du goût

Le potager de La Borde ne se contente pas d'être un lieu où faire ses courses. Benjamin et Charles ont créé une expérience pour les familles en ajoutant une aire de jeux pour enfants, un chalet pour vendre des glaces et même une bande fleurie pour que les gens fassent des bouquets (contre la pièce). « *Pour que ce soit joli, on a aussi fait gravillonner la cour (7500 €) et aménager des parkings. Pas de gadoue chez nous !* » revendiquent Benjamin et Charles. La clientèle est chouchoutée.

L'année prochaine, elle pourra accéder à une libre cueillette sur 5 ares. « *On a planté début septembre, une bande de fraisiers* », ajoute Benjamin. Suivront d'autres petits fruits : groseilles, cassis, framboises... Pour diversifier l'offre, pendant les périodes plus creuses, Benjamin propose aussi des plants de fleurs et de légumes.

Pour cette ferme isolée, située à 25 km des deux villes les plus proches, la communication joue un rôle essentiel. Benjamin utilise Facebook pour informer ses clients des produits disponibles chaque semaine et mettre en avant des initiatives locales, qu'ils accueillent parfois sur leur ferme. Déjà plus de 3000 abonnés !

Après six années de développement continu, Benjamin et Charles ont atteint une taille critique et trouvé une rentabilité avec un chiffre d'affaires de 200 000 €. « *Le maraîchage diversifié est une activité bien plus difficile qu'on l'imagine. C'est énormément de temps et de sueur - tout est fait à la main -, pour s'approprier le parcours culturel de chacune des 30 espèces produites.*

Avec de grosses erreurs au début ! », reconnaît l'agriculteur. Le temps des agrandissements est terminé, mais les projets ne manquent pas. Boutique en ligne, livraison à domicile... il va commencer par perfectionner sa pratique pour maximiser les rendements et ajuster les variétés en fonction de la demande. Et peut-être aussi se lancer un nouveau défi : produire des endives, cette fois sous bâtiment et dans le noir.

Benjamin Verdot a démontré qu'avec une vision entrepreneuriale solide, des investissements ciblés et une recherche constante de qualité et de rentabilité, il est possible de transformer une vieille grange en une entreprise agricole prometteuse

Propos recueillis par Arielle Delest