

JEAN-MARIE LENFANT, AGRICULTEUR

« La diversification, huile de colza en tête, m'assure un revenu régulier »

08/04/2021 | Corteva • Terre-net Média

Depuis près de vingt ans, Jean-Marie Lenfant de La Couture-Boussey dans l'Eure, transforme une partie de son colza en huile de table « première pression à froid », qu'il commercialise en circuit court. Cette activité, qui est devenue la clé de voûte de la diversification de son exploitation, lui apporte un revenu régulier et un retour très valorisant de la part du consommateur.



Jean-Marie
Lenfant
commercialise
son huile à la
ferme mais
aussi auprès
des
restaurants,
collectivités,
magasins de
producteurs
et
hypermarchés.
(©Jean-Marie
Lenfant)

Avant d'être à 100 % sur l'exploitation familiale, Jean-Marie Lenfant a été pendant plusieurs années double-actif, commercial et agriculteur. « Je suis revenu complètement sur l'exploitation en 2000 et j'ai décidé, cette année-là, de me lancer dans la pression d'huile de colza à la ferme, explique l'exploitant de La Ferme du Clos de la Mare. Il fallait que je trouve une autre activité, l'exploitation de grandes cultures de 130 ha avec des terres de qualité moyenne, était trop petite, pour en tirer un revenu correct. »

Un investissement de 15 000 €

« A l'époque, nous n'avions pas vraiment le droit de produire de la farine à la ferme, j'ai donc opté pour l'huile de colza, précise-t-il. Avec l'aide de la Chambre d'agriculture, j'ai étudié le dossier et acheté ma première presse. » En gros, il a investi 15 000 €, dont 4 000 € pour l'isolation et la pose de carrelage dans un local du corps de ferme, 3 900 € dans une presse et 3 000 € dans l'achat de cuves et d'une embouteilleuse. Et 15 000 €, c'est le chiffre d'affaires qu'il a dégagé de cette nouvelle activité, la première année. Depuis, la production n'a cessé d'augmenter, et il s'est lancé en parallèle, dans la transformation de graines de tournesol en huile, et de blé et de sarrasin en farines.

3 kg de colza pour un litre d'huile

Aujourd'hui, en plus de ses 80 ha de blé et escourgeon, il cultive 31 ha de colza, 10 ha de tournesol et 1 ha de lentille associée à de la cameline, du lin oléagineux, du sarrasin... L'an dernier, la Ferme du Clos de la Mare a transformé 20 tonnes de colza en 8 000 litres d'huile et 13 tonnes de tourteaux qui sont vendus à un éleveur voisin. Il s'agit d'une pression à froid avec une presse Kern-Kraft. La presse tourne sept jours sur sept, 24 heures sur 24, et écrase 10 à 15 kg de graines à l'heure. L'huile est ensuite filtrée en continu avant d'être stockée dans des cuves.

Des bouteilles de 25 cl aux bidons de 5 l

« Les clients sont intéressés par des conditionnements très variés, c'est pourquoi nous proposons l'huile dans des bouteilles d'un litre, mais aussi des facons de 25 cl et 50 cl et des bidons de 2 l et 5 l, poursuit Jean-Marie Lenfant. En gros, je commercialise 20 % de la production dans les restaurants, 20 % en restauration collective, 20 % dans des magasins locaux, 20 % dans des hypermarchés, et environ 10 % directement à la ferme. Je participe également à deux marchés par an. Je fais aussi partie du réseau Bienvenue à la ferme qui nous rend un grand service. »

Ne pas sous-estimer le prix de ses produits

L'huile est vendue 8 € en bouteille d'un litre, à la ferme, un peu plus chère en facons plus petits et un peu moins chère, en conditionnement plus grand. « Il faut bien réfléchir à sa politique commerciale et il est important de ne pas sous-estimer le prix de vente de ses produits, souligne l'agriculteur normand. Tout doit bien être pris en compte dans le calcul du prix de revient, y compris le temps de vente à la ferme. » L'exploitation transforme également 10 t/an de tournesol à l'aide d'une deuxième presse, et va tester cette année, la fabrication d'huile de cameline et de lin oléagineux. « Nous produisons aussi 25

tonnes de farine de blé et 4 tonnes de farine de sarrasin, indique-t-il. La farine est un bon complément de l'huile, les clients achètent très souvent les deux produits en même temps. »



*L'huile de colza,
qui reste le
premier produit
de diversification
de l'exploitation,
a été rejointe
progressivement
par l'huile de
tournesol, la
farine de blé et
de sarrasin.
(©Jean-Marie
Lenfant)*

Passer le cap des années difficiles

« Aujourd'hui, ces activités de diversification, l'huile de colza en tête, représentent près de la moitié du chiffre d'affaires de l'exploitation, et m'assurent un revenu régulier. Grâce à elles, j'ai passé sans difficulté le cap des années difficiles pour les grandes cultures. Ça aurait été beaucoup plus compliqué sans cela. Le retour du consommateur, lorsqu'il revient vous acheter de l'huile qui lui a plu, est aussi très valorisant. » Il reconnaît qu'il a su se tisser au fil des ans, une clientèle fidèle, mais estime que le marché est loin d'être saturé. « Il y a encore de la place pour des producteurs dans toutes les régions. » Beaucoup de jeunes débordant d'énergie sont à l'affût de ce type d'activité et se lancent avec des idées pleines la tête. » Ses fils, tous deux salariés dans le domaine agricole, commencent à travailler avec lui sur l'exploitation, et seront là le jour venu pour prendre la relève.

Article initialement publié le 30 mars 2021 à 18h16.