

Développer sa vente directe en maraîchage

La commercialisation en circuits courts nécessite de bien raisonner sa stratégie commerciale. En exerçant une activité de vente directe le producteur va mieux valoriser ses produits mais va aussi augmenter son temps de travail de part son activité de vente, il s'agit donc de bien maîtriser les temps de ventes.

Quelles sont les demandes du consommateur, quelle gamme développer, quelle présentation de l'étal adopter sont autant de questions auxquelles il faut répondre pour développer sa commercialisation. La mise en œuvre de ces problématiques est essentielle aux producteurs pour qu'ils puissent avancer vers des stratégies commerciales solides.

Date, durée totale et lieu de la formation

Durée totale : 12 heures

Date(s) de la formation : du 27 octobre 2026 au 15 décembre 2026

Module 1. Mettre en place un étal de marché attractif

- **Modalité pédagogique** : E-learning
- **Lieu** : Plateforme en ligne La Galerie du Ver de terre
- **Date** : du 27/10/26 au 15/12/26
- **Durée** : 3 heures

Accès à la plateforme 24h/24h et 7/7 pour les cours et exercices en ligne

Module 2. Activité pédagogique : analyse d'un étal de vente en maraîchage

- **Modalité pédagogique** : E-learning
- **Lieu** : Plateforme en ligne La Galerie du Ver de terre
- **Date** : du 27/10/26 au 15/12/26
- **Durée** : 1 heure

Accès à la plateforme 24h/24h et 7/7 pour les cours et exercices en ligne

Module 3. Développer sa vente directe en maraîchage

- **Modalité pédagogique** : Classe virtuelle
- **Lieu** : Dendreo Live
- **Date** : du 10/11/26 au 15/12/26
- **Durée** : 8 heures

Horaires :

- le 10/11/26 de 13h00 à 15h00
- le 24/11/26 de 09h00 à 12h00
- le 15/12/26 de 09h00 à 12h00

Un lien de connexion est envoyé aux participants avant le début de chaque webinaire

Objectifs pédagogiques de la formation

1 = Être capable de mettre en place des standards de présentation d'une vente à étal

2 = Être capable de développer une stratégie de vente à destination des restaurateurs

3 = Être capable de faire le lien entre la stratégie de vente mise en œuvre et les produits à développer sur son exploitation.

Contenu de la formation

Module 1. Mettre en place un étal de marché attractif

- **Modalité pédagogique** : E-learning

- **Lieu** : Plateforme en ligne La Galerie du Ver de terre

- **Date** : du 27/10/26 au 15/12/26

- **Durée** : 3 heures

Accès à la plateforme 24h/24h et 7/7 pour les cours et exercices en ligne

Objectifs pédagogiques

Etre capable de proposer un agencement optimal de son étal de marché.

Etre capable de décrire les principaux éléments d'agencement.

Etre capable de décrire la réglementation des étals de marché.

Contenus

1. L'importance d'un bel étal de marché

- Introduction

- Pourquoi améliorer son étal de marché ?

- L'acte d'achat : exercice et correction

- A quoi ressemble votre étal ?

2. L'agencement de l'étal

- Les différents types d'étalage (caisses et vrac)

- Exercice et correction

- Le positionnement des produits

- Couleurs et harmonie

- Le regroupement produit

- Éclairage

- Exercice et correction
- L'identification producteur
- Étiquetage
- Exercice
- Comment rendre plus attractif votre étal ?

3. Un exemple concret : présentation d'un magasin à la ferme (GAEC Biotaupé)

Module 2. Activité pédagogique : analyse d'un étal de vente en maraîchage

- **Modalité pédagogique** : E-learning

- **Lieu** : Plateforme en ligne La Galerie du Ver de terre

- **Date** : du 27/10/26 au 15/12/26

- **Durée** : 1 heure

Accès à la plateforme 24h/24h et 7/7 pour les cours et exercices en ligne

Objectifs pédagogiques

Analyser les points positifs et les points à améliorer d'un étal, en termes d'attractivité pour le consommateur.

Contenus

Les stagiaires devront prendre une ou plusieurs photos d'un étal de vente (marché, vente à la ferme...), qu'il s'agisse de leur propre étal s'ils sont installés, ou d'un étal observé chez un autre producteur.

Sur la base de leurs photos, les stagiaires devront proposer une **analyse succincte de l'étal** en identifiant **les points positifs et les points à améliorer** pour rendre cet étal plus attractif.

Les modalités de l'activité seront expliquées par mail afin que les stagiaires puissent réaliser l'exercice conjointement au visionnage du cours en ligne "Mettre en place un étal de marché attractif" sur lequel ils pourront s'appuyer. Ils pourront contacter le formateur et l'animatrice si besoin pendant cette période.

Les photos et analyses seront ensuite discutées collectivement avec le formateur, lors de la première classe virtuelle de la formation.

Module 3. Développer sa vente directe en maraîchage

- **Modalité pédagogique** : Classe virtuelle

- **Lieu** : Dendreo Live

- **Date** : du 10/11/26 au 15/12/26

- **Durée** : 8 heures

Horaires :

- le 10/11/26 de 13h00 à 15h00

- le 24/11/26 de 09h00 à 12h00
- le 15/12/26 de 09h00 à 12h00

Objectifs pédagogiques

- 1 = Etre capable de faire le lien entre sa production et l'agencement de son étal de marché
- 2 = Etre capable de développer une stratégie de vente aux restaurateurs
- 3 = Etre capable de mettre en place une esthétique visuelle de son étal correspondant à son contexte de vente

Contenus

Classe virtuelle n°1 (Charles Souillot)

A partir des remarques des stagiaires, l'intervention abordera :

- 1 - Les grands principes de la construction d'un étalage de plein vent et d'un étalage de vente à la ferme.
- 2 - Un travail sur la lisibilité des produits sera proposé
- 3 - Une analyse de la rentabilité des points de vente sera proposée.
- 4 - Enfin un travail d'analyse à partir d'une banque photo sera proposé aux participants

Classe virtuelle n°2 (Tom Rial)

Retours d'expérience :

Développer la vente aux restaurateurs.

Faire évoluer dans le temps sa stratégie commerciale.

Créer de la valeur ajoutée.

Classe virtuelle n°3 (Charles Souillot)

- 1 - Les grands déterminants de la vente, l'image, le service, le prix dans le contexte d'exploitations maraîchères diversifiées.
- 2 - Les leviers sur lesquels les producteurs et productrices peuvent jouer et les pistes d'actions à mettre en œuvre.
- 3 - Présentation de cas concrets dans différents contextes

Intervenant

Charles Souillot

Formateur conseiller indépendant dans le domaine des cultures maraîchères et des productions végétales. Il forme sur divers sujets techniques depuis plusieurs années et il accompagne également une centaine de maraîchers dans le développement de leur activité.

Tom Rial

Maraîcher à Une Ferme du Perche (61) en maraîchage bio-intensif sur petite surface, Tom Rial a notamment développé sa stratégie de commercialisation autour de la vente aux restaurateurs.

Méthodes, outils et moyens pédagogiques

Les cours en e-learning (asynchrone) :

Les cours e-learning sont accessibles depuis la plateforme de formation en ligne LMS "La Galerie du Ver de terre".

Chaque cours est constitué de : leçons sous format vidéo ou sous format texte avec support illustré, suivies de quiz, d'exercices de mise en situation et de réflexion.

Ces cours sont accompagnés de documents écrits type livrets pédagogiques, ressources complémentaires etc, et d'un forum d'échanges et de discussion.

Les vidéos de cours sont réalisées avec nos formateurs, qui utilisent des diaporamas, le paperboard, et réalisent des démonstrations pratiques dans les parcelles etc. Le dispositif de formation est structuré autour du transfert de compétences. L'apprentissage asynchrone permet à l'apprenant d'étudier les leçons et de réaliser les travaux à son propre rythme, et a la possibilité de les consulter à nouveau à tout moment.

Les classes virtuelles (synchrone) :

Les classes virtuelles sont réalisées avec un outil de visioconférence. Lors de la première séance, un tour de table des bénéficiaires a lieu pour permettre au formateur de collecter les profils et les besoins des bénéficiaires, afin d'adapter la séance à ces derniers.

Les formateurs partagent leur support de formation (diaporama, ressources etc..) et utilise différentes méthodes pédagogiques : expositive et interrogative.

Des outils d'échanges directes ("discussion" dans la plateforme de visioconférence) sont mobilisables par les bénéficiaires, les formateurs et les animateurs tout au long de la séance. Les formateurs pourront utiliser la fonction "tableau blanc" si besoin pour illustrer des notions, réaliser des schémas ou corriger des exercices.

Des temps d'échanges en direct (questions / réponses) sont réalisées en fin de séance, avant l'évaluation des acquis individuel de chaque bénéficiaire.

Assistance technique et pédagogique

Une assistance technique et pédagogique appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours est mise en place par les équipes de Ver de terre Production.

Assistance pédagogique :

À tout moment, le bénéficiaire peut solliciter l'animateur en charge de la formation chez Ver de terre Production. Ce dernier est en mesure d'accompagner l'apprenant dans son parcours de formation et peut solliciter l'équipe pédagogique (formateurs et formatrices) pour répondre à ses questions.

Sur la plateforme de formation en ligne LMS et de visioconférence, le bénéficiaire :

- reçoit une réponse de correction automatique de la plateforme pour les exercices réalisés

- peut poser des questions via la plateforme e-learning ou directement par mail et téléphone à l'encadrant digital principal.
- peut visualiser et télécharger les scripts de chaque parcours ainsi que la bibliographie

Assistance technique pour les séances à distance :

Le bénéficiaire peut obtenir assistance en contactant l'encadrant digital directement sur la plateforme LMS, sur la plateforme de visioconférence ou par téléphone/mail du lundi au vendredi de 9h à 17h (hors jour férié).

Un guide utilisateur est fourni au bénéficiaire dès son entrée en formation.

Publics visés et prérequis

La formation est destinée aux professionnels du secteur agricole (agriculteurs, porteurs de projet, conseillers, technicien, etc.).

Pour tous les autres publics intéressés, merci de nous contacter pour vérifier avec vous la cohérence et faisabilité de votre projet avec les objectifs de formation.

Cette formation est réalisée en toute ou partie à distance. Les participants doivent avoir à leur disposition les outils pour se connecter à Internet et réaliser la formation.

Personnes en situation de handicap

Il est très vivement conseillé à toute personne à mobilité réduite (PMR) ou en situation de handicap (PSH) de nous contacter avant toute inscription.

Référente handicap : Sarah Bousseilaire (sarah.bousseilaire@verdeterreprod.fr)

Modalités d'évaluation

Tous nos modules distanciels sont clôturés par des évaluations afin de mesurer les connaissances acquises (quiz avec des questions ouvertes et / ou fermées ; mise en situation ; reformulation ; travaux pratiques individuels ou en sous-groupe etc.).

Les séances collectives sont aussi évaluées sous forme de questions / réponses posées individuellement ou en collectif tout au long des séances.

Sanction de la formation

Un certificat de réalisation attestant l'assiduité du bénéficiaire et des compétences acquises est délivré à l'issue de la formation.

Effectif du groupe

10 minimum - 15 maximum

Public éligible et prise en charge

Cette formation peut être prise en charge par **les fonds de formation** Vivea pour les agriculteurs cotisants à la MSA ou par tout autre OPCO (ex. OCAPIAT , AKTO...) pour les salariés d'entreprise. La prise en charge est également possible par France Travail pour certaines de nos formations. Nos équipes accompagne le bénéficiaire pour obtenir une prise en charge de la formation.

