

Pérenniser votre ferme maraîchère : concevoir et piloter votre stratégie

Le maraîchage diversifié est une activité porteuse de sens et créatrice de lien. Toutefois pour qu'un projet ait de l'impact dans le temps, il doit s'adapter aux évolutions de son écosystème.

Jusqu'en 2020, les maraîchers diversifiés ont bénéficié d'une demande croissante en produits locaux, frais et de saison. Depuis 2021, une atténuation de cette demande entraîne des difficultés chez les maraîchers, qui doivent trouver des réponses adaptées pour le développement de leur activité.

Cette formation vous permettra d'appréhender au mieux ces changements dans un objectif de pérennisation de votre ferme et de cohérence entre projet individuel et réalité de la demande des consommateurs.

Grâce à une méthodologie complète pour adapter votre stratégie à votre contexte, vous pourrez piloter votre projet d'une main de maître pour fournir à vos clients des légumes savoureux durant de nombreuses années. Les E-Learning vous fourniront les éléments d'analyse, tandis que Charles Souillot, lors des classes virtuelles, vous guidera pour les appliquer à votre projet.

Date, durée totale et lieu de la formation

Durée totale : 22 heures et 30 minutes

Date(s) de la formation : du 15 octobre 2026 au 17 décembre 2026

Module 1. Les clefs pour le développement stratégique de votre ferme maraîchère

- **Modalité pédagogique** : E-learning
- **Lieu** : Plateforme en ligne La Galerie du Ver de terre
- **Date** : du 15/10/26 au 14/12/26
- **Durée** : 12 heures et 30 minutes

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

Module 2. Pérenniser votre ferme maraîchère : concevoir et piloter votre stratégie

- **Modalité pédagogique** : Classe virtuelle
- **Lieu** : Dendreo Live
- **Date** : du 30/10/26 au 17/12/26
- **Durée** : 10 heures

Horaires :

- le 30/10/26 de 09h00 à 11h00
- le 12/11/26 de 09h00 à 12h00
- le 26/11/26 de 13h00 à 15h00
- le 17/12/26 de 09h00 à 12h00

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

Objectifs pédagogiques de la formation

- Être capable de définir des objectifs de chiffre d'affaires cohérents et compatibles avec le fonctionnement de sa structure et ses attendus de rémunération.
- Être capable d'identifier les investissements prioritaires sur sa ferme maraîchère.
- Être capable d'identifier les besoins en trésorerie pour assumer le cycle de production.
- Être capable de développer un pôle recherche et développement permettant d'innover en termes de produits et de faire évoluer sa gamme vers une plus grande efficacité.
- Être capable d'évaluer l'impact de ce développement sur les infrastructures de la ferme et la pertinence des investissements qu'ils engendrent.

Contenu de la formation

Module 1. Les clefs pour le développement stratégique de votre ferme maraîchère

- **Modalité pédagogique** : E-learning
- **Lieu** : Plateforme en ligne La Galerie du Ver de terre
- **Date** : du 15/10/26 au 14/12/26
- **Durée** : 12 heures et 30 minutes

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

Objectifs pédagogiques

- Etablir une stratégie d'entreprise cohérente pour une ferme en maraîchage diversifié
- Analyser sa stratégie via le suivi d'indicateurs et la mise en place d'outils de pilotage

Contenus

PARTIE 1 - ÉLÉMENTS D'ANALYSE DE LA STRATÉGIE

1. Introduction

2. Une réflexion en contexte
3. Tout change
4. Se défaire d'un mythe
5. Face à ces constats, il faut maintenant avancer
6. La répartition du temps de travail
7. Etude de cas
8. Commençons l'analyse
9. Structuration du raisonnement
10. Quels sont les facteurs limitants sur votre ferme ?
11. Être efficace ou être efficient
12. Améliorer le processus par l'utilisation d'outils
13. Conclusion
14. Exercice

PARTIE 2 - DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE A LA STRATÉGIE DE GAMME

1. Le poids de la vente sur la ferme - cas 1
2. Le poids de la vente sur la ferme - cas 2
3. Proportionner la vente et fixer des objectifs
4. Définir une cible
5. Percevoir les attentes
6. Le déterminisme d'achat
7. Développer une communication ciblée
8. Étude de cas : la vente en paniers
9. Étude de cas : la vente à étal
10. Vers un schéma de construction
11. Conclusion
12. Exercice

PARTIE 3 - STRATÉGIE DE GAMME

1. Introduction
2. Les habitudes de consommation : un point de départ
3. Les grandes typologies de légumes
4. Passer d'une approche légumes à une approche produits
5. Outils d'analyses
6. Biodiversité cultivée et biodiversité consommée
7. Etude de cas
8. Construction de la gamme
9. Etude de cas
10. Conclusion
11. Exercice

PARTIE 4 - STRATÉGIE DE PRODUCTION

1. Introduction
2. Les surfaces couvertes
3. Les différents types d'abris
4. Types d'aération
5. La ressource en eau
6. Le réseau d'irrigation primaire
7. Le réseau d'irrigation secondaire
8. Semis et plantation
9. Désherbage

10. Apporte de matière organique
11. La motorisation
12. Conclusion
13. Exercice

PARTIE 5 - STRATÉGIE LOGISTIQUE

1. Les enjeux
2. Le stockage
3. Le lavage des légumes
4. Réflexion sur la logique des flux de récolte
5. Réflexion sur les flux post-récolte
6. Etude de cas 1
7. Etude de cas 2
8. Conclusion

PARTIE 6 - LE PILOTAGE DE L'OUTIL

1. Introduction
2. La création de valeur de la main d'œuvre
3. Analyse des charges d'approvisionnement
4. Analyse des achats de biens et services
5. Analyse des amortissements
6. Analyse des charges salariales
7. Analyse de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)
8. Analyse du résultat
9. La trésorerie
10. Vers une fixation du prix
11. Mise en place d'outils de pilotage
12. Conclusion
13. Exercice

PARTIE 7 - INTRODUCTION ET ACCOMPAGNEMENT DE LA MAIN D'OEUVRE SUR SA FERME

1. Introduction
2. Etudes de cas
3. La fiche de poste
4. L'entretien d'embauche
5. L'entretien annuel
6. La définition d'objectifs
7. La mise en place de procédures
8. La mise en place d'outils de partage de l'information
9. Organisation du travail et préparation des chantiers
10. Vers la perspective de temps libre
11. Conclusion

PARTIE 8 - CONCLUSION GÉNÉRALE

1. Déroulons le fil
2. Débuter l'analyse par ses attentes
3. Une première analyse globale
4. Travailler la stratégie commerciale
5. Développer une gamme cohérente

6. Faire évoluer son outil productif
7. Développer une ergonomie récolte et logistique
8. Mettre en place des objectifs chiffrés
9. Poser un cadre à l'introduction de main d'œuvre
10. Et pour finir

Module 2. Pérenniser votre ferme maraîchère : concevoir et piloter votre stratégie

- Modalité pédagogique : Classe virtuelle

- Lieu : Dendreo Live

- Date : du 30/10/26 au 17/12/26

- Durée : 10 heures

Horaires :

- le 30/10/26 de 09h00 à 11h00
- le 12/11/26 de 09h00 à 12h00
- le 26/11/26 de 13h00 à 15h00
- le 17/12/26 de 09h00 à 12h00

Objectifs pédagogiques

- Décrire les mécanismes nécessaires à l'analyse stratégique de la ferme et prioriser les problématiques stratégiques pour envisager une politique de développement cohérente.
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale en accord avec ses réalités de production et les enjeux économiques de la ferme.
- Envisager les enjeux économiques de la vente, et attribuer à ses ventes des objectifs de chiffre d'affaires
- Définir les investissements prioritaires sur sa ferme
- Evaluer le retour sur investissement des outils et infrastructures pour envisager un bon dimensionnement
- Mettre en œuvre un pilotage stratégique d'entreprise sur la ferme et d'en mesurer les enjeux sur le plan économique, social et écologique
- Faire le lien entre le chiffre d'affaires réalisé, les productions envisagées et le besoin en trésorerie pour assumer le cycle de production, et envisager des méthodologies de constitution de la trésorerie.

Contenus

Classe virtuelle n°1 : Identification des facteurs limitants de l'exploitation

A travers plusieurs études de cas, les stagiaires seront amenés à positionner leur ferme ou leur future ferme en termes de facteur limitant.

Chaque stagiaire présentera ses problématiques du moment afin de les remettre dans un contexte d'analyse globale.

Classe virtuelle n°2 : Adéquation entre stratégie commerciale et stratégie de production

Evaluation des objectifs commerciaux de chaque vente

Evaluation des carences de production potentielles

Mise en place d'une stratégie de gamme

Analyse des perspectives de développement

Méthodologie de développement d'une nouvelle vente.

Classe virtuelle n°3 : Pertinence stratégique des investissements

Quels investissements en fonction de la taille de ma ferme ?

Évaluation de la pertinence économique des investissements : pertinence directe, indirecte, et développement du confort de travail

Évaluation du gain de temps de travail

Amortir ou autofinancer : proposition d'analyse stratégique

Classe virtuelle n°4 : Le pilotage économique : méthodologie et ratios à envisager

Présentation d'outils à mobiliser pour mieux piloter sa ferme : le tableau de trésorerie, l'évaluation de la création de valeur, la planification dynamique, l'analyse du cycle de production et la gestion du pôle recherche et développement

Etudes de cas concrets :

Exemple de l'impact de nouvelles cultures sur le poste logistique de l'exploitation.

Méthodologie d'évaluation des besoins de trésorerie pour assumer le cycle de production.

Intervenant

Charles Souillot

Formateur conseiller indépendant dans le domaine des cultures maraichères 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.

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 la 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 accompagnent le bénéficiaire pour obtenir une prise en charge de la formation.

