

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 08 janvier 2026 au 13 février 2026

Mettre en place un étal de marché attractif

Module 1er. E-learning

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

- **Date** : du 08/01/26 au 13/02/26

- **Durée** : 3 heures

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

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

Module 2e. E-learning

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

- **Date** : du 08/01/26 au 13/02/26

- **Durée** : 1 heure

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

Développer sa vente directe en maraîchage

Module 3e. À distance

- **Lieu** : Plateforme de VISIO ZOOM

- **Date** : du 22/01/26 au 13/02/26

- **Durée** : 8 heures

Horaires :

- le 22/01/26 de 09h00 à 11h00
- le 30/01/26 de 09h00 à 12h00
- le 13/02/26 de 14h00 à 17h00

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

Objectif(s) 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

Mettre en place un étal de marché attractif

Module 1er. E-learning

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

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 Biotaupe)

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

Module 2e. E-learning

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

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.

REPLAY - Développer sa vente directe en maraîchage

Module 3e. E-learning

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

Contenus

Replay , supports et questionnaires

Après chaque classe virtuelle, le support de formation et le replay sera mis à disposition des stagiaires dans ce cours en ligne.

Ce cours en ligne contient ainsi :

- Les replays des classes virtuelles de la formation
- Les diaporama supports des classes virtuelles
- Les liens d'accès aux questionnaires d'évaluation des visios

Développer sa vente directe en maraîchage

Module 4e. À distance (classes virtuelles)

- **Lieu** : Plateforme de VISIO ZOOM
- **Date et horaires** :
 - le 22/01/26 de 09h00 à 11h00
 - le 30/01/26 de 09h00 à 12h00
 - le 13/02/26 de 14h00 à 17h00

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

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(s)

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 suit également plus de 300 maraîchers à l'année entre la Bretagne et la Normandie.

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 pédagogiques

Cours en e-learning :

Les cours e-learning sont accessibles depuis la plateforme LMS "La Galerie du Ver de terre". Chaque cours est constitué de leçons sous format vidéo, suivies de quiz. 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(rices), qui utilisent des diaporamas, le paperboard, et réalisent des démonstrations pratiques dans les parcelles etc.

Classes virtuelles :

Les classes virtuelles sont réalisées avec l'outil ZOOM. Lors de la première séance, un tour de table des stagiaires a lieu pour permettre au formateur(rice) de collecter les profils et les besoins des stagiaires, afin d'adapter la séance à ces derniers. Les formateurs(rices) partagent leur support de formation (diaporama, ressources etc..). Des outils d'échanges directes ("discussion" dans ZOOM) sont mobilisables par les stagiaires, les formateurs(rices) et les animateurs(rices) tout au long de la séance. Les formateurs(rices) 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 stagiaire.

Modalités pédagogiques

Séance(s) à distance

Afin d'assurer la bonne réalisation de la formation en ligne, une assistance est mise à disposition des stagiaires.

Assistance pédagogique :

À tout moment, le stagiaire 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, le stagiaire :

- 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 : Le stagiaire peut obtenir assistance en contactant l'encadrant digital directement sur la plateforme LMS ou par téléphone/mail.

Publics visés et prérequis

La formation est destinée aux personnes intéressées par les sols vivants et l'agroécologie. Tout public.

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.

Il est très vivement conseillé à toute personne à mobilité réduite (PMR) ou en situation de handicap (PSH) de nous contacter avant toute inscription car nos formations comportent très fréquemment une pratique « Terrain » (ex. visite de fermes) et cette séquence peut être inaccessible en fonction du handicap.

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.

Effectif du groupe

10 minimum - 15 maximum

Modalités d'évaluation

Tous nos modules distanciels sont clôturés par des évaluations afin de mesurer les connaissances acquises et méthodologies comprises (Quizz avec des questions ouvertes et / ou sous format QCM).

Sanction de la formation

Les acquis des participants à la formation sont évalués tout au long de la formation via diverses modalités d'évaluation : quizz et questionnaires en ligne, exercices pédagogiques en cours de formation, questionnaire d'évaluation en fin de formation, travaux pratiques.

Une attestation de formation validant les acquis des participants est délivrée en fin de formation.

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 Pôle Emploi pour certaines de nos formations. Pour lesquelles cette prise en charge est indiquée sur la page web correspondante de la formation. Pour les stagiaires sans financement particulier, **un devis** est adressé à la suite de leur pré-inscription.

