



FORMATION EN PRÉSENTIEL

# MAÎTRISER LA CULTURE ET LA COMMERCIALISATION DE LA TOMATE

Dernière mise à jour le 24/04/2025.

## OBJECTIF

Mettre en place et entretenir une culture de tomate la mise en terre jusque la commercialisation  
Maîtriser le réseau d'écoulement de la tomate

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir identifier les différentes variétés de tomates
- Être capable de préparer du matériel en prévision du travail à effectuer (outillages, EPI)
- Comprendre les critères de sélection des variétés adaptées au climat, au sol et aux attentes du marché
- Être capable d'aménager, d'entretenir un espace, de préparer les sols, les plantations et de surveiller l'état d'une plantation
- Savoir déterminer les distances de plantation et densité optimale
- Savoir déterminer les techniques de fertilisation adaptées (engrais organiques, chimiques)
- Savoir adapter sa posture en fonction de sa mission
- Savoir identifier les maladies et ravageurs spécifiques à la tomate
- Savoir gérer les adventices
- Connaître le volume d'irrigation indispensable à la culture de la tomate
- Savoir déterminer les bons moments de récolte en fonction de la demande de maturité du produit
- Être capable de mettre en place des stratégies préventives contre les diverses maladies et ravageurs
- Maîtriser les techniques de récolte évitant les dégradations du produit
- Être capable de définir la rentabilité de sa production
- Être capable d'identifier sa clientèle cible et les besoins de cette dernière
- Savoir faire face aux imprévus climatiques ou aux fluctuations du marché
- Organisation du stockage et du transport pour limiter les pertes
- Maîtriser les techniques de tri, calibrage et conditionnement
- Savoir conduire un entretien de vente
- Suivi des stocks et gestion des invendus

## PUBLIC CONCERNÉ

Exploitant agricole, conjoint collaborateur, aide familiale

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Candidature sur dossier Entrée sortie permanente

<b>Tarif</b>	<b>1952 € NET</b> par participant
<b>Réf.</b>	<b>SOP_2</b>
<b>Contact</b>	0262251054 formation@reusit.re www.reusit.re

## PRÉ-REQUIS

*Aucun*

## MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Formation en présentiel en salle et sur plateau technique  
Formation action permettant aux stagiaires de valider les compétences théoriques à travers une mise en œuvre pratique en « conditions réelles »



## MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Le participant est soumis tout au long du cursus de la formation à des travaux pratiques, des QCM, des études de cas ainsi qu'à des échanges individuels afin de vérifier l'intégration des connaissances et des savoirs professionnels. Distribution d'un support/livret de formation

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

L'intégralité de nos programmes de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. A cet effet, des aménagements spécifiques peuvent être mis en œuvre en partenariat avec les différents acteurs spécifiques du territoire  
Réfèrent handicap : Inel OLIVAR



Niveau

**Autres formations  
professionnelles continues**



Modalité

**Présentiel**



Effectif par session

**1 mini > 1 maxi**



Durée

**32 heures / 4 jour(s)**



# PROGRAMME

- I. Découverte des différentes variétés de tomates :
  - a. Présentation des différentes variétés de tomates
    - i. Variétés des tomates
    - ii. Quelle variété choisir en fonction du sol, du climat et de la demande
  - b. Techniques de fertilisation existante
  - c. *Découverte et analyse d'une variété de tomates déjà mise en terre*
- II. Préparation préalable à la mise en culture
  - a. Présentation du matériel de travail et de sécurité (EPI)
  - b. Présentation du produit choisi (variété) pour la plantation
  - c. Préparation du sol à la mise en terre (en fonction des caractéristiques du sol de l'exploitant agricole)
  - d. Préparation des plants en amont de la replantation
  - e. Préparation des fertilisants
  - f. Techniques de mise en place des lignes pour gérer les distances de plantation
- I. Planter les tomates
  - a. Optimisation de la technique de plantation (posture, sens de circulation et de plantation, préparation des trous et mise en place du fertilisant)
  - b. Techniques de transplantation des plants
  - c. Méthodes d'irrigation (Irrigation goutte à goutte, Irrigation manuelle)
- II. Entretien, récolte et marché
  - a. Entretien de la plante
    - i. Désherbage manuel/mécanique
    - ii. Paillage pour conserver l'humidité
    - iii. Identification des ravageurs et maladies et comment lutter face à cela ?
    - iv. Gestion des adventices
  - b. Récolte et post récolte
    - i. Détermination des différentes possibilités de récolte (maturité)
    - ii. Techniques de récolte
    - iii. Tri, emballage et stockage
  - c. Ecoulement et rentabilité
    - i. Présentation de différentes méthodes d'écoulements de la tomate
    - ii. Identification de sa clientèle et techniques de vente
    - iii. Gestion des imprévus climatiques ou aux fluctuations du marché
    - iv. Gestion des invendus
    - v. Calcul de sa rentabilité
  - d. Rencontre avec clients grossistes en tomates à proximité de la production

Formatrice : Sophie LEFEVRE, expérience agricole de plus de 15 ans, ayant travaillée plus de 7ans dans l'entreprise la Maison du curcuma en tant qu'ouvrier agricole.

## LES PLUS

Formation animée par un professionnel du secteur agricole maîtrisant la culture de la tomate et la vente de production agricole. Formation unique sur le territoire réunionnais. Mise en pratique sur le terrain des apprentissages du volet théorique. Acquisition des savoir-faire liés à la culture en sol de la tomate, et des techniques de vente.



**INTERVENANT(S)**

---

*Sophie LEFEVRE*

**ÉVALUATION**

---

QCM

**ATTRIBUTION FINALE**

---

Attestation fin de formation