



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT
TECHNIQUE ET DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE

DOCUMENT FPQ

« PEPINIERISTE »



Octobre 2020

SOMMAIRE

1. Présentation du métier.....	1
2. Equipements et outillages utilisés	1
3. Les compétences visées par la formation:	2
4. Profil des formateurs	2
5. Organisation de la formation	2
6. Synthèse du programme de formation	2
7. Modules de formation.....	3
8. Evaluation:	8

Le métier de Pépiniériste

1. Présentation du métier

Le pépiniériste est une personne qui s'occupe de la production de jeunes plants fruitiers/forestiers/ornementaux/maraîchers et qui travaille de façon autonome dans la conduite de son exploitation. Il en assure le développement sur plusieurs jours/mois. Le champ professionnel du pépiniériste privé se caractérise par :

- l'évolution des besoins en jeunes plants formulés par le marché local, national ;
- la concurrence de plus en plus vive dans la zone d'intervention où la qualité prime sur le prix
- la fidélisation de la clientèle comme réelle source de revenus.

2. Equipements et outillages utilisés

Conduite de production :

Bacs de germination, plantoirs, bêches, pelles, sécateurs, greffoirs, couteaux, gaines plastiques, ombrières, arrosoirs, fourches, pots pépinières, pulvérisateurs, broyeur, machettes, équipements de protection individuelle (EPI), casiers d'attente (stockage des plants), soubiques, brouettes, charrettes

Gestion de l'exploitation :

Registre du personnel (ouvriers et tâcherons), fiches de stock des matériels, cahier de dépenses, cahier de consignes techniques.

Commercialisation :

Présentoirs, caissettes en bois, soubiques, brouettes, charrettes, fournitures de bureau, carnets de bon de livraison, factures, fiches techniques concernant les plants.

Communication :

Fournitures de bureau, téléphone fixe ou portable, éventuellement une connexion interne.

3. Les compétences visées par la formation:

Ce référentiel de formation vise à former des personnes aptes à exercer le métier de « PEPINIERISTE ».

- Assurer la réalisation et la rentabilité de toutes les activités
- Assurer la production de jeunes plants fruitiers/ forestiers/ ornementaux/ maraichers de qualité
- Garantir l'expression des potentiels génétiques des plants
- Réaliser le maximum de bénéfice
- Recevoir et partager des informations sur l'évolution des techniques et du marché

4. Profil des formateurs

- Professionnel œuvrant dans le domaine
- Ingénieur ou technicien Biologiste

5. Organisation de la formation

- a. Présentiel en salle ou en atelier
- b. 25% théorie et 75% pratique

6. Synthèse du programme de formation

Titres de programme : PEPINIERISTE	
Durée en heures : 40	Certification : Attestation de Fin de Formation
Intitulé	Durée/H
Conduite de la production de plants	30h
Communication écrite et orale dans les situations professionnelles	7h
Commercialisation des produits de l'exploitation	3h
TOTAL	40 heures

7. Modules de formation

Conduite de la production de plants

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs :

L'activité du Pépiniériste privé s'exerce dans le domaine agricole, dans une pépinière : ce module lui permettra d'acquérir les connaissances pratiques et théoriques relatives à la conduite de production de plants. Il sera autonome et responsable dans la prise de décisions cohérentes avec ses objectifs de production.

Précisions relatives aux résultats attendus de la formation :

A la fin de ce module, l'apprenant aura acquis :

Les techniques de préparation des sols ;

Les techniques de multiplication des végétaux ;

Les techniques de mise en place des cultures

Les techniques d'entretien et de protection des cultures ; Les connaissances de physiologie de la plante ;

Et les techniques d'utilisation et d'entretien du matériel, des équipements et des bâtiments

ELEMENTS DE LA COMPETENCE	PROPOSITION DE CONTENU	CRITÈRES PARTICULIERS DE PERFORMANCE
- Réaliser les opérations de préparation et de mise en place des cultures	- Aménagement d'une pépinière - Mise en place de l'infrastructure	- Lombricompost - Connaissance des espèces à multiplier

	<ul style="list-style-type: none"> - Préparation du sol - Techniques de multiplication des végétaux - Technique de compostage -Notion de physiologie des plantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Observation de l'état général des plantes (croissance, couleur des feuilles, ...) Cernage, sarclage, élagage -Lutte biologique: inventaire des matériaux de lutte disponible et technique de lutte -Arrosage - Identification et apport des besoins en éléments nutritifs des plants -Lutte préventive et curative Moment de traitement Port de vêtement de protection Mesure à prendre en cas d'accident Condition de stockage des produits
--	--	---

<p>Pratiquer les techniques d'entretien des plants</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Opérations d'entretien des plants - Protection des plants -Gestion de l'eau et système d'irrigation - Notion de fertilisation -Manipulation des produits phytosanitaires 	
<p>Gérer les matériels et équipements agricoles</p>	<p>Identifier les matériels agricoles, les utiliser et les entretenir</p>	<p>Identification des différents outillages et entretiens</p>

Communication écrite et orale dans les situations professionnelles

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs :

Le pépiniériste privé dans le cadre de son métier aura à communiquer par voie orale et par voie écrite, pour s'approvisionner en intrants agricoles, pour écouler ses produits, pour négocier des marchés, pour s'informer de l'évolution des marchés, pour s'intégrer dans le milieu socioculturel dans lequel il vit.

Il doit donc disposer des techniques et méthodes de communication les plus courantes et les plus accessibles dans son environnement.

Précisions relatives aux résultats attendus de la formation :

Le pépiniériste privé doit pouvoir lire ou établir tout type de documents papier lui permettant d'échanger avec ses interlocuteurs habituels: formulaires, commandes, factures, ... ; Il doit pouvoir s'exprimer de façon compréhensible avec les mêmes interlocuteurs ;

Il doit pouvoir entrer en relation avec eux au moyen des TIC disponibles dans son environnement.

ELEMENTS DE LA COMPETENCE	PROPOSITION DE CONTENU	CRITÈRES PARTICULIERS DE PERFORMANCE
Communiquer par voie écrite ;	Les méthodes de communication par voie écrite ; Les outils de communication par voie écrite Les techniques de communication	Lettre de correspondance simplifiée, la technique de base de la rédaction Différents documents à remplir, Vocabulaire techniques, formulation d'une idée, règles grammaticales
Communiquer oralement	Les méthodes de communication par voie orale ; Les outils de communication par voie orale; Les techniques de	Dialogue, jeu de rôle, échange d'idée.... Expression orale

	communication	
Communiquer par TIC.	<p>Les méthodes de communication par TIC</p> <p>Les outils de communication par TIC</p> <p>Les techniques de communication par TIC</p> <p>Autres moyens de communication</p>	Usage de l'outil de messagerie

Commercialisation des produits de l'exploitation

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs :

Module professionnelle avec des applications au centre et chez les professionnels. Il s'agit de : Communiquer avec les acteurs du marché sur les produits, leurs destinations et l'évolution des cours du marché ;

D'appliquer les techniques de stockage et de conditionnement, des conditions de conservation et de réalisation de l'acte de vente des produits ;

L'apprenant doit être suivi au centre, chez le référent et en famille lors des phases pratiques et moniteur doit lui permettre d'acquérir l'esprit de l'observation, d'application et d'analyse des situations professionnelles concrètes vécues sur le marché par les professionnels.

Précisions relatives aux résultats attendus de la formation :

- Communiquer avec les acteurs du marché ;
- Réaliser le stockage et conditionnement des produits ;
- Conserver et réaliser l'acte de vente des produits.

ELEMENTS DE LA COMPETENCE	PROPOSITION DE CONTENU	CRITÈRES PARTICULIERS DE PERFORMANCE
Réaliser des documents commerciaux	Devis, factures pro forma, bons de commandes, bons de livraison Technique de négociation (des prix, période, lieux et délai de livraison...) Gestion des ventes	Remplissage des documents commerciaux Communication orale et écrite

8. Evaluation:

- a. Théorie et pratique
- b. Epreuve d'évaluation de connaissances pratiques ou de processus ou de produits. Se référer aux critères particuliers de performance.