



TRUFFICULTURE BIEN VENDRE SES TRUFFES

FORMATION CONTINUE COURTE NON CERTIFIANTE

La formation **Bien vendre ses truffes d'automne** permet aux participants de maîtriser les techniques de préparation, de commercialisation et de valorisation des truffes, en respectant la réglementation en vigueur. Le stagiaire apprend à gérer la conservation, l'étiquetage, la présentation des truffes, la relation client et les obligations légales liées à la vente.



C'EST QUOI ?

Objectifs pédagogiques évaluables :

Acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la préparation, la commercialisation et la valorisation des truffes d'automne, en conformité avec la réglementation en vigueur. Le stagiaire apprend à gérer la conservation, l'étiquetage, la présentation des truffes, la relation client et les obligations légales liées à la vente.

Modes de validation & référence RNCP de la certification :

Formation non certifiante, hors RNCP et hors RS.
À l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation et des compétences acquises est délivrée aux participants.

Durée et lieu :

Durée totale : 14 heures (2 journées).
Prochaine session le **15 et 16 octobre 2026**
Lieu : Salle communautaire de la COVATI à Is-sur-Tille (21).

Modalités d'alternance :

Sans objet.
Voie de formation : formation professionnelle continue.

Modalités pédagogiques :

Formation réalisée en présentiel.



POUR QUI ?

Public ciblé :

Adhérents à une association affiliée à la FFT souhaitant vendre leurs truffes de manière professionnelle.

Prérequis & conditions d'inscription :

Prérequis : Aucun

Conditions d'inscription : Être majeur et justifier de l'adhésion à une association trufficole affiliée à la FFT



Débouchés

Cette formation permet aux participants de vendre leurs truffes de manière professionnelle, sécurisée et conforme à la réglementation, en complément d'une activité agricole ou forestière.



Suite de parcours

Après cette formation, les participants peuvent suivre la formation **Contrôleur aux truffes**, ainsi que des modules complémentaires tels que : **Cavage de la truffe**.
Ces parcours permettent d'approfondir les compétences techniques et pratiques liées à la gestion et à la production trufficole.

Méthodes et accompagnements pédagogiques mobilisés :

Apports théoriques en salle et mises en situation pratiques sur la commercialisation des truffes.
Les participants abordent la réglementation, réalisent des exercices concrets sur la présentation des produits, le nettoyage, l'étiquetage, la gestion des brisures, la présentation commerciale et les techniques de vente sous la supervision de formateurs spécialisés et de professionnels de la trufficulture.

Modalités d'adaptation de parcours :

Les contenus et échanges pédagogiques tiennent compte des projets, de l'expérience et des attentes des participants, afin de favoriser l'appropriation des connaissances et leur application concrète sur le marché ou dans le circuit de vente de leurs truffes.

Modalités d'évaluation des objectifs/blocs de compétences :

Positionnement initial par autoévaluation et tour de table.

Évaluation formative en cours et en fin de formation par autoévaluation, feedbacks des formateurs et échanges collectifs.

Construire un projet trufficole solide et durable



QUEL CONTENU ?

Programme de la formation :

- Accueil, présentation, tour de table et bilan
- Tri et nettoyage
- Détermination de l'espèce et de la qualité
- Détection des défauts et présence de parasites
- Eliminer les petits défauts et les truffes qui sont défectueuses
- Calibrage et Gestion des brisures
- Conservation des truffes avant la vente
- Savoir répondre aux acheteurs
- Cadre législatif de la truffe (Droits, devoirs et responsabilités, documents, risques, conformités et exportations)
- Contrôles (Déroulement, responsabilité, normes, emballages et conservation)
- Techniques de vente (Présentation, étiquetage, fichier clientèle, communication)



BON À SAVOIR

Modalité d'évaluation de l'action :

La satisfaction du stagiaire fait l'objet d'une évaluation par enquête de satisfaction, tour de table et bilan en fin de formation.

Tarif :

Frais pédagogiques : 300 € net de taxe.

Frais d'inscription : 50 € à la charge du participant, quel que soit le mode de financement.

Frais de restauration : 4,85 € / jour

Modes de financements :

Prise en charge possible par le VIVEA (sous réserve de dépôt du dossier au plus tard 15 jours avant la session).

Financement individuel ou par employeur et/ou par un opérateur de compétences

Formation **non éligible au CPF** et non prise en charge par le Conseil Régional Grand Est ni Bourgogne Franche-Comté

Rémunérations :

Aucune rémunération spécifique n'est prévue dans le cadre de cette formation.



+ D'INFOS ET INSCRIPTIONS

CFPC de l'Aube - Site de Croigny

Rue des Étangs 10210 LES-LOGES-MARGUERON

Tél. : 03.25.40.12.50

Cfppa.croigny@educagri.fr

www.campusterresdelaubes.fr

Modalités de sélection :

Recrutement non sélectif.

L'inscription est validée après vérification de la complétude du dossier d'inscription, dans la limite des places disponibles.

La formation ouvrira à partir de 8 inscrits confirmés 15 jours avant l'ouverture.

Délai d'accès : entre 1 et 12 mois en fonction de la date de la demande.

Accueil et accès des personnes en situation de handicap :

Conformément à la Loi du 11/02/2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées, et aux articles D5211-1 et suivants du Code du Travail, le CFPC de l'Aube soutient le développement de l'accessibilité de son offre de formation aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est à votre écoute pour analyser vos besoins, adapter et accompagner votre parcours de formation :

Linda CUYPERS - 03 25 41 64 00 - cfa.aube@educagri.fr



• INTITULE DE LA FORMATION :

- ☐ Bien vendre ses truffes ☐ Créer une truffière ☐ Entretien d'une truffière ☐ Sylvi-trufficulture
☐ Contrôleur aux truffes ☐ Cavage ☐ Taille des arbres truffiers

• ETAT CIVIL & COORDONNEES :

☐ Madame ☐ Monsieur.

Nom de Naissance : Nom d'usage : Prénom :

Né(e) le : à :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel. Portable : E-mail :

Nous indiquer les coordonnées de l'association affiliée FFT auprès de laquelle vous adhérez :

Nom : Adresse :

Code postal : Ville :

• INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Avez-vous une reconnaissance de handicap ☐ oui ☐ non Si oui, nécessite-t-elle des dispositions particulières ☐ oui ☐ non

Si oui, lesquelles :

Moyens de locomotion : ☐ oui ☐ non Moyens d'hébergement : ☐ oui ☐ non

Niveau vis-à-vis de la formation demandée : ☐ débutant ☐ confirmé ☐ expérimenté

A connu le CFPPA par : ☐ Recherches Internet ☐ Réseaux ☐ Autres :

• NIVEAU DE FORMATION :

☐ Fin de scolarité ☐ BEP-CAP ☐ BAC ☐ BAC +2 (BTS-DUT .) ☐ BAC+3+4 (Licence Maîtrise). ☐ BAC+5

• ACTIVITE PROFESSIONNELLE :

Statut : ☐ Chef d'entreprise ☐ Salarié ☐ Agent ☐ Retraité ☐ Autre :

Nom de l'entreprise / organisme / commune :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel. Professionnel : E-mail :

• MODALITES DE REGLEMENT : Frais d'inscription à régler avant la formation et le solde (selon financement) sur Facture en fin de formation

Nous indiquer les coordonnées de la personne, entreprise ou fonds qui prend en charge les frais de formation :

Nom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Souhaitez-vous le dépôt de la facture dans Chorus Pro ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, N° Siret : N° service : N° engagement :

Fait à : le,

Signature de la personne inscrite au stage :

*Signature de l'employeur :
(Si prise en charge des frais de formation)*